

გუგული მალრაქე

# სოციალური გავლენების ფსიქოლოგია



გამომცემლობა „უნივერსალი“

თბილისი 2007

მეცნიერ-რედაქტორი: აკად. შოთა ნადირაშვილი

რეცენზენტი: პროფ. რევაზ ქვარცხავა

© გ. მალრაძე, 2007

გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2007

თბილისი, 0179, ი. ჯავახიშვილის გამზ. 19, ☎: 22 36 09, 8(99) 17 22 30  
E-mail: universal@interneLge

ISBN 978-9941-12-068-8



## რედაქტორისაგან

ჩვენ არ ვართ განებივრებული ისეთი სამეცნიერო ნაშრომებით ფსიქოლოგიაში, რომლებიც ეხმიანებოდეს დღევანდლობის აქტუალურ პრობლემებს.

გუგული მალრაძის წიგნი "სოციალური გავლენების ფსიქოლოგია" ერთერთ ასეთ ნაშრომს წარმოადგენს. წიგნში განხილულია სოციალური გავლენის ფენომენი, როგორც ადამიანის და საზოგადოების ურთიერთობების საფუძველმდებარე პროცესი. სოციალური გარემოს ზემოქმედებას ადამიანი ყოველთვის განიცდის პირდაპირი თუ არაპირდაპირი გავლენის სახით. არაპირდაპირი გავლენა ხდება საზოგადოებაში მომქმედი სხვადასხვა სოციალური ინსტიტუტების, როლური და ნორმატიული სისტემების მეშვეობით, რომლებიც განაპირობებენ ადამიანის ინტეგრაციას სოციალურ გარემოში. უშუალო ანუ პირდაპირ გავლენას ადგილი აქვს, როცა ინდივიდს აქვს უშუალო ურთიერთობა გავლენის კონკრეტულ წყაროსთან.

ტრადიციულად სოციალური გავლენების კვლევა შემოიფარგლებოდა კონფორმულობის ფენომენის კვლევით, რაც გულისხმობს რომ მხოლოდ უმრავლესობას აქვს გავლენის მოხდენის შესაძლებლობა. წიგნი წარმოადგენს მთელ პოსტ საბჭოურ სივრცეში ერთერთ პირველ თეორიულ და ერსპერიმენტულ გამოკვლევას, რომელიც ასაბუთებს რომ სოციალურ გავლენის პროცესში უმცირესობასაც აქვს გავლენის ძალა და ამით სრულიად ახლებურად წარმოაჩენს სოციალური გავლენის ფენომენის შინაარსს. სოციალური გავლენის ცნება უკვე გულისხმობს არა მხოლოდ კონფორმულობას, არამედ ინოვაციის და ნორმალიზაციის პროცესებსაც, რომელთა ცოდნის გარეშე შეუძლებელია პიროვნების და სოციალური პროცესების გაგება და მართვა.

ნიშანდობრივია რომ წარმოდგენილი ნაშრომი ეყრდნობა რა ავტორის მიერ წლების განმავლობაში ჩატარებულ ექსპერიმენტულ და თეორიულ კვლევებს, ქვეყნდება დღეს, როცა ქართული საზოგადოების წინაშე სწორედ ასეთი გამოწვევები დგას. ვფიქრობ ეს შემთხვევითი არაა: ქ-ნი გუგული მალრაძე, გარდა იმისა, რომ არის მაღალი დონის მკვლევარი ფსიქოლოგი, არის პოლიტიკოსი-საქართველოს პარლამენტის წევრი და მისთვის განსაკუთრებით

აქტუალურია, რომ სოციალური გავლენის ფენომენის და უმრავლესობა- უმცირესობის ურთიერთქმედების ფსიქოლოგიური კანონზომიერებათა კვლევის შედეგები რაც შეიძლება ფართო საზოგადოებისთვის იყოს ხელმისაწვდომი.

დემოკრატიული საზოგადოების აშენება რთული პროცესია, მას ხალხის და ხელისუფლების პოლიტიკურ ნებასთან ერთად სჭირდება სათანადო ცოდნა. ვფიქრობ გუგული მალრაძის წიგნი “სოციალური გავლენების ფსიქოლოგია” ხელს შეუწყობს საქართველოსთვის უაღრესად საჭირო დემოკრატიული პროცესების სწორად გააზრებას და მართვას.

საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის ნამდვილი წევრი,  
აკადემიკოსი შოთა ნადირაშვილი

## წინასიტყვაობა

კაცობრიობის უპირველესი ამოცანაა შექმნას საზოგადოებრივი ურთიერთობის ისეთი ფორმა, რომელიც ადამიანებს უზრუნველყოფს შესაძლებლობებით და სადაც ადამიანი თავისუფალი იქნება თვითონ გადაწყვიტოს ამ შესაძლებლობებიდან რომელი აირჩიოს, რომ მან იგრძნოს თავი თავისი ბედის ბატონ-პატრონად.

დღევანდელ ცივილიზრებულ, დემოკრატიულ ქვეყნებში ადამიანებს აქვთ ილუზია, რომ თავისუფლები არიან თვითონ გადაწყვიტონ თუ როგორ მოიქცნენ ამა თუ იმ სიტუაციაში. არიან კი არჩევანში ადამიანები მართლა თავისუფლები? სოციალური ფსიქოლოგია ამ კითხვაზე უარყოფით პასუხს იძლევა. როგორც ერიხ ფრომი აღნიშნავს, ადამიანები, როგორც წესი, დარწმუნებულნი არიან რომ ძირითად ფსიქიკურ პროცესებს, როგორცაა აზრი, სურვილი და ქცევითი ტენდენცია (კოზნიცია, ემოცია და კონაცია), თვითონ აკონტროლებენ, მაგრამ ხშირად ეს ასე არ არის. რა თქმა უნდა, ადამიანები გარკვეულწილად ანზორცილებენ კონტროლს თავიანთ ცხოვრებისეულ მოვლენებზე, მაგრამ ისიც ფაქტია, რომ მიუხედავად უამრავი შესაძლებლობებისა, რატომღაც, ადამიანები თავიანთ არჩევანში ძალიან საეჭვოდ ემსგავსებიან ერთმანეთს. ხშირად ადამიანები თავიანთი მიზნის მისაღწევად სხვებს აიძულებენ გააკეთონ ის, რაც მათ უნდათ, ამასთან საამისოდ შეიძლება არ იყოს გამოყენებული ძალა, ფული ან სხვა საშუალებები. როგორღაც სხვებს შეუძლიათ შეზღუდონ ჩვენი არჩევანი, განსაზღვრონ ის თუ რას მივანიჭოთ უპირატესობა, მიმართულება მისცენ ჩვენს ქცევას. ადამიანები ემორჩილებიან ხოლმე სხვების მოთხოვნებს და რეკომენდაციებს მაშინაც კი, როცა ეს მოთხოვნები ეწინააღმდეგებიან მათ ღირებულებით ორიენტაციებს. ერთი სიტყვით, მართალია ადამიანი თავისუფალია თავის არჩევანში, მაგრამ როგორც სოციალური სამყაროს ნაწილი, როგორც მისი წევრი, ის მუდამ განიცდის სოციალური გარემოს გავლენას. ხშირად ადამიანი არც ცდილობს აიცილოს ასეთი გავლენა, თუ ის მისთვის სასურველი ან მისი აზრით ექსპერტული ან სამართლიანი წყაროდან მოდის. ახსნა, რომელსაც ადამიანები იძლევიან თავიანთი ასეთი ქცევის მიზეზების შესახებ, გულწრფელიც რომ იყოს, ხშირად არაადექვატურია და ეს იმიტომ, რომ ადამიანები ამ შეფასებას იძლევიან საღი აზრის დონეზე. ამიტომ დადგა ასეთი გავლენების მეცნიერულ დონეზე ახსნის საკითხი.

მეცნიერებათა სისტემაში სოციალური ფსიქოლოგია წარმოადგენს ერთერთ იმათგანს, რომელიც ცდილობს ამ პრობლემის მეცნიე-

რულ დონეზე გადაწყვეტას. სოციალური გავლენების საკითხი წარმოადგენს სოციალური ფსიქოლოგიის ერთერთ ფუნდამენტალურ პრობლემას.

სოციალური ფსიქოლოგია, როგორც ფსიქოლოგიის დარგი, ჩამოყალიბდა ამერიკის შეერთებულ შტატებში, რასაც თვით ამ ქვეყნის თავისებურებამ შეუწყო ხელი. შეერთებულ შტატებში XX ს. დასაწყისში ჩამოყალიბდა ფსიქოლოგიური თეორია ბიჰევიორიზმი, რომელიც უპირისპირდებოდა ფსიქიკურის ევროპაში გაბატონებულ ტრადიციულ გაგებას. მართალია, ამერიკაში პარალელურად ვითარდება ე.წ. მეორე ძალა ფსიქოლოგიაში, ფსიქონალიზური თეორიები, მაგრამ ის განიხილებოდა, როგორც ევროპიდან ემიგრირებული ფსიქოლოგების მოღვაწეობის შედეგი, მაშინ როცა ბიჰევიორიზმი წმიდა ამერიკულ თეორიას წარმოადგენდა, რამაც განსაზღვრა მისი დიდი პოპულარობა შეერთებულ შტატებში, თანაც არა მარტო ფსიქოლოგებში. ევროპასთან კონკურენციაში ბიჰევიორიზმი კარგად აკმაყოფილებდა ამერიკელების თავმოყვარეობას. ამასთან ფაქტი იყო ისიც, რომ ბიჰევიორიზმი ჩაითვალა ფსიქიკის შესახებ შეზღუდულ დოქტრინად. მიუთითებდნენ, რომ ბიჰევიორიზმმა “გააღარბა” ფსიქოლოგია. ამიტომ აუცილებელი გახდა ასეთი შეზღუდულობის გარღვევა, რაც სოციალურმა ფსიქოლოგიამ აიღო თავისთავზე. სოციალურმა ფსიქოლოგიამ დაიწყო იმ ფსიქოლოგიური მექანიზმების კვლევა, რომელიც საფუძვლად უდევს პიროვნების დინამიკას. კვლევის ობიექტი გახდა განსხვავებულ კულტურებს, სოციალურ სისტემებს და ადამიანის ფსიქიკას შორის ურთიერთქმედების ძნელად მისაწვდომი დინამიკა. მიუხედავად იმისა, რომ სოციალური ფსიქოლოგია ის ის იყო ყალიბდებოდა, როგორც შესანიშნავად შენიშნა გორდონ ოლპორტმა, ის ზრდადამთავრებული დაიბადა. ამიტომ მან მაშინათვე მიიქცია მკვლევარების ყურადღება. სოციალური ფსიქოლოგია გახდა მეცნიერება, რომელიც ცდილობს, საკმაოდ წარმატებითაც, შეისწავლოს ადამიანი მის ყოველდღიურ ცხოვრებაში. სოციალურმა ფსიქოლოგიამ დაიწყო ადამიანის სოციალური ბუნების შესწავლა. ადამიანის სოციალურობა კი იმაში მდგომარეობს, რომ ის სხვისგან (სხვა ადამიანებიდან, ჯგუფიდან, სოციუმიდან) ზეგავლენის მიმღებია. სოციალური ფსიქოლოგია იკვლევს ურთიერთ ზეგავლენის კანონზომიერებებს. გაჩნდა მ.შერიფის, შ. აშის, კ. ჰოვლენდის, ს. მილგრემის საეტაპო მნიშვნელობის კვლევები, რომლებიც სოციალური ფსიქოლოგიის ამ ფუნდამენტალურ ფენომენს (სოციალურ გავლენებს) ეხება.

სწორედ ამ სოციალურ ფსიქოლოგიურ ფენომენის არსის გარკვევას ეხება გუგული მალრადის შრომა “სოციალური გავლენების

ფსიქოლოგია". სადაც დეტალურადაა განხილული და გაანალიზებული სოციალური გავლენებისადმი მიძღვნილი თითქმის ყველა, მეტნაკლებად მნიშვნელოვანი გამოკვლევა და ნაცადია ფენომენის თავისებური გააზრება.

სოციალური გავლენების ექპერიმენტული კვლევის ტრადიციებს საფუძველი ჩაუყარა მ. შერიფისა და ს.აშის გამოკვლევებმა, რაც არსებითად უმრავლესობის უმცირესობაზე გავლენის (კონფორმიზმის) პრობლემას ეხებოდა. როცა იხილავენ გავლენების საკითხს, მიუთითებენ არაპირდაპირ და პირდაპირ ანუ უშუალო გავლენებზე. არაპირდაპირია გავლენა, როცა გავლენა გაშუალებულია საზოგადოებაში მიღებული ნორმებით, როლებით და ღირებულებითი ორიენტაციებით. გავლენა პირდაპირია, როცა ინდივიდი გავლენას განიცდის სხვა ინდივიდებთან, ჯგუფთან უშუალო, პირისპირ ურთიერთობაში. წარმოდგენილი შრომა ეხება პირდაპირი გავლენის ბუნების გარკვევას.

თუ მხედველობაში არ მივიღებთ გამოკვლევებს, რომლებიც ატიტუდებს ეხება, შეიძლება ითქვას, რომ წარმოდგენილი შრომა არის ქართულ სინამდვილეში სოციალურ ფსიქოლოგიურ ფენომენზე სრულყოფილი, ორიგინალური მონოგრაფიის პირველი და თანაც წარმატებული მცდელობა.

ნაშრომის ღირსებას, პირველ რიგში, წარმოადგენს ის, რომ ავტორს ყურადღების გარეშე არა აქვს დარჩენილი სოციალურ გავლენებზე არსებული არც ერთი მეტნაკლებად მნიშვნელოვანი გამოკვლევა და თეორია. ამ შრომის გაცნობით მკითხველი სრულყოფილად გაეცნობა მსოფლიო ფსიქოლოგიურ ლიტერატურაში დღეს არსებულ გამოკვლევებს, რომლებიც სოციალურ გავლენებს ეხება. ნაშრომში დეტალურადაა გაანალიზებული არსებული გამოკვლევები, მათი შედეგები და თეორიები. მათი ურთიერთშედარებითი ანალიზის საფუძველზე ავტორი გამოყოფს საკითხებს, რომლებიც მისი აზრით ვერ იძლევა გავლენების ფსიქოლოგიური მექანიზმის ადექვატურად გააზრების საშუალებას, ან ყურადღების გარეშეა დარჩენილი პრობლემის გარკვეული ნიუანსები და ცდილობს ამ ხარვეზების შევსებას პიპოთეზების წამოყენებით და მათი ექპერიმენტულად დასაბუთებით. შესაბამისად, ნაშრომის უდაო ღირსებას წარმოადგენს ის, რომ ექსპერიმენტული კვლევის საგანადაა ქცეული როგორც უმრავლესობის უმცირესობაზე, ისე უმცირესობის უმრავლესობაზე გავლენის თითქმის ყველა ნიუანსი, რამაც მოითხოვა საკმაოდ მრავალრიცხოვანი ორიგინალური ექსპერიმენტის ჩატარება, რაც განხორციელდა კიდევ და სრულყოფილადაა ასახული ნაშრომში. ასე მაგ. უმცირესობის უმრავლესობაზე გავლენის პრობლემის განხილვამ დააყენა საკითხები, რო-

მელთა გადაწყვეტას დასჭირდა მთელი რიგი ექსპერიმენტული კვლევის ჩატარება: ქცევის რა შესაძლო ფორმები შეიძლება გამოვლინდეს სოციალური ურთიერთობის სიტუაციაში, როდესაც ჯგუფში ერთმანეთს უპირისპირდება უმცირესობა და უმრავლესობა; რა შემთხვევაში ახერხებს უმცირესობა მოიპოვოს გავლენის მეტი ხარისხი; უმრავლესობა როგორ აფასებს უმცირესობას სხვადასხვა კრიტერიუმებით; აქვს თუ არა უმცირესობას შანსი გახდეს ლიდერი. მნიშვნელოვანია კვლევა უმცირესობის გავლენაში ქცევის სტილის მნიშვნელობის შესახებ. ავტორმა გაარჩია ქცევის ზუთი სტილი: ძალისხმევა; ავტონომიურობა; კონსისტენტობა; რიგიდულობა და გულწრფელობა. შედეგად თითოეული მათგანის მნიშვნელობა ექსპერიმენტებით იქნა დადგენილი. ასევე დეტალურადაა ნაკვლევი უმრავლესობის უმცირესობაზე გავლენის ნიუანსები. და ა.შ. და ა.შ.

ძალზე საყურადღებოდ მიგვაჩნია ექსპერიმენტულად შესწავლილი უმცირესობის გავლენა კოგნიტური პროცესების ეფექტურობაზე, სადაც ნაჩვენებია აგრეთვე უმცირესობის და უმრავლესობის გავლენებს შორის თვისობრივი განსხვავება. დეტალურადაა გამოკვლეული შიდა ჯგუფური და ჯგუფგარეშე უმცირესობის გავლენის და გადახრილი უმცირესობისადმი დამოკიდებულების მთელი რიგი ასპექტები.

განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ ნაშრომში სოციალური გავლენის ფსიქოლოგიური მექანიზმის გახსნა ნაცადია, და საკმაოდ წარმატებითაც, დ. უზნაძის განწყობის თეორიის პრინციპების საფუძველზე. მაგ. უმრავლესობის უმცირესობაზე გავლენის (კონფორმიზმის) ანალიზისას, ავტორი კონფორმიზმს განიხილავს როგორც ობიექტურ რეალობასთან შეგუების ერთერთ ფორმას, რომელსაც განაპირობებს ადამიანის ფსიქიკის ზოგადი კანონზომიერება, რომელიც ადამიანის გარემოსთან შეგუების ყოველ ეტაპზე იჩენს თავს. ემყარება რა განწყობის თეორიას, ავტორი ვარაუდობს, რომ ჯგუფისადმი დადებითი თუ უარყოფითი ვალენტობის მქონე განწყობა, რომელიც ფიქსირებული აქვს ინდივიდს ამა თუ იმ ჯგუფისადმი, ჩაერთვება სოციალური ქცევის განწყობაში და განსაზღვრავს რა სახის- მიღების თუ მიუღებლობის- ნიშანი ექნება კონკრეტული სოციალური ქცევის განწყობას. ავტორის აზრით, სწორედ ამ განწყობის რეალიზაციას წარმოადგენს ქცევა, რომელიც განსაზღვრავს მიიღებს თუ არა უმცირესობა უმრავლესობის გავლენას. ეს დებულება დასაბუთებულია ექსპერიმენტულად. ამავე მექანიზმითაა ახსნილი უმცირესობის უმრავლესობაზე გავლენის ყველა ნიუანსი და თითოეული მათგანი ექსპერიმენტულადაა დასაბუთებული. ერთი სიტყვით სოციალური გავლენები, იქნება ის უმრავლესობის უმცირესობაზე თუ უმ-

ცირესობის უმრავლესობაზე გავლენა, ახსნილია ერთიანი ფსიქოლოგიური მექანიზმით, განწყობის მოქმედების კანონზომიერებებით.

ნაშრომის ბოლო თავი მთლიანად ეძღვნება საკითხს თუ განწყობის თეორიის პოზიციებიდან როგორ შეიძლება აიხსნას უშუალო სოციალური გავლენის ეფექტურობა. ამ საკითხთან დაკავშირებით განხილულია ის ფსიქოლოგიური თეორიები რომლითაც ნაცადია სოციალური გავლენების ფსიქოლოგიური მექანიზმის გააზრება. გარჩეულია კლეინის "ველის თეორია", კონსისტენტობის თეორიები: ჰაიდერის "ბალანსის", ოსგუდ-ტანენბაუმის "კონგრუენტობის", ნიუკომბის "სიმეტრიისკენ მისწრაფების", და ფესტინგერის "კოგნიტური დისონანსის" თეორიები. აღნიშნული თეორიების უზნადის განწყობის თეორიასთან შედარებითი ანალიზის საფუძველზე ნაჩვენებია ამ უკანასკნელის უპირატესობა. რომ უზნადის განწყობის თეორია თავისთავში მოიცავს ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი თეორიების გაერთიანებანტეგრაციის შესაძლებლობას.

ბოლოს გვინდა შევეხოთ ატიტუდის ცნების მიმართებას განწყობის ცნებასთან. საქმე იმაშია, რომ ამერიკაში ატიტუდის ცნება საკმაოდ პოპულარული გახდა არა მხოლოდ ფსიქოლოგებში. ატიტუდი ფუნდამენტალური ცნება გახდა სოციალურ ფსიქოლოგიაში, იქამდეც კი, რომ გაჩნდა სოციალური ფსიქოლოგიის დეფინიციაც კი, როგორც მეცნიერება ატიტუდების შესახებ. ატიტუდის ცნების პოპულარობა განსაზღვრა იმ ფაქტმა, რომ ქცევის მადეტერმინირებელ ცვლადებს შორის მან ერთერთი ცენტრალური ადგილი დაიკავა. ჩათვლილი იყო, რომ ინდივიდის ატიტუდის ცოდნით შეიძლებოდა მისი ქცევის წინასწარმეტყველება. მანამდე ქცევის ახსნა ნაცადი იყო ან თანდაყოლილი, გენეტიკური ცვლადებით (ინსტინქტი ან მისი მსგავსი ცნებებით) ან ქცევა განიხილებოდა როგორც გარემო პირობებით განსაზღვრული გამოცდილებით შეძენილი ფენომენი. როცა ასეთი ურთიერთ დიამეტრალურად საწინააღმდეგო მოსაზრება არსებობს, ყოველთვის ჩნდება ტენდენცია გამოიძებნოს რაღაც საშუალო. თანაც ამ პოლარული მიდგომებიდან გამომდინარე ფაქტიურად ადამიანის ქცევის სპეციფიკურობა აუხსნელი რჩებოდა. საჭირო გახდა ისეთი ცვლადის დაშვება, რომელიც თავისუფალი იქნებოდა როგორც უპიროვნო სოციალური ძალების აბსტრაქტული შინაარსებისაგან, ისე თანდაყოლილობის იდეისაგან. სწორედ ასეთ ცვლადს წარმოადგენდა ატიტუდი. ატიტუდი განიხილება, როგორც ფენომენი, რომელიც გამიცდილებითაა შეძენილი და ამავე დროს დისპოზიციური ბუნებისაა. ამდენად ის არ მიეკუთვნება არც ინსტინქტ თეორიებს და არც გარემოსეულ თეორიებს. გამომდინარე აქედან ამერიკული ფსიქოლოგია

ადამიანის ქცევის სპეციფიკურობის ახსნას ცდილობდა ატიტუდის ცნების შემოტანით. მათი ეს ოპტიმიზმი ნაწილობრივ შეანელა ლაპიერის ცნობილმა გამოკვლევამ, რომელიც ამტკიცებდა, რომ მხოლოდ ატიტუდის ცოდნით არ შეიძლება ადამიანის ქცევის წინასწარმეტყველება. საამისოდ საჭირო გახდა დამატებითი ცვლადების შემოტანა. ყოველ შემთხვევაში ამერიკული ფსიქოლოგიას დღემდე ქცევის ერთერთ ძითად განმსაზღვრელად მიაჩნია ატიტუდი.

განწყობის ცნება, განწყობის თეორიის ავტორის მიერ გააზრებულია როგორც ზოგადად ადამიანის ფსიქოფიზიკური აქტიობის და მათ შორის მიზანშეწონილი ქცევის საფუძველი. ამდენად ადამიანის ქცევის ახსნის თვალსაზრისით განწყობას და ატიტუდს ცნებებს შორის გარკვეული მსგავსება ჩანს. აქედან გამომდინარე ქართული ფსიქოლოგიური სკოლის წინაშე დგას საკითხი ატიტუდის ცნების განწყობის ცნებასთან მიმართების შესახებ. შეიძლება ითქვას, რომ ქართველ ფსიქოლოგებს შორის სრული თანხმობა ამ საკითხზე არ არის. სიამოვნებით გვინდა ავღნიშნო, რომ წარმოდგენილი ნაშრომის პირველ თავში არის მცდელობა განწყობის და ატიტუდის ცნებებს შორის მიმართების გარკვევისა, თანაც ისე, რომ საღი აზრის დონეზე შემოთავაზებული მოსაზრება საკმაოდ ლოგიკური ჩანს. ამდენად წარმოდგენილ შრომას აქვს როგორც პრაქტიკული, ისე თეორიული მნიშვნელობა.

პრაქტიკული თვალსაზრისით, ნაშრომის გაცნობა მკითხველს მისცემს ცოდნას სოციალური სამყაროსა და საკუთარი თავის შესახებ, რაც ხელს შეუწყობს მას სოციალურ სამყაროსთან ადექვატურ ურთერთობაში. სოციალური გავლენები ვლინდება ნებისმიერი ინტერპერსონალური ურთიერთობის სიტუაციაში. სოციალური გავლენები სოციალური სამყაროს მოწყობის ნაწილია. თუ ადამიანს სურს წარმატებას მიღწიოს სოციალურ სამყაროსთან ურთიერთქმედებაში, საჭიროა სოციალური გავლენების კანონზომიერებათა ცოდნა. წარმოდგენილი ნაშრომი მკითხველს უდაოდ მისცემს ამ ცოდნას და პასუხს გასცემს ბევრ შეკითხვაზე, რაც ადამიანებს უჩინდებათ სოციალური ურთიერთქმედების პროცესში. ამდენად შრომა საინტერესო იქნება არა მარტო ფსიქოლოგების, არამედ ფართო საზოგადოებისთვისაც.

პროფესორი რევაზ ქვარცხავა



# სარჩევი

შესავალი.....	13
<b>თავი 1. უშუალო სოციალური გავლენის ინტერაქციული მოდელი</b>	
1.1 უშუალო სოციალური გავლენის ფენომენის ორგვარი გაგება .....	16
1.2 განწყობის თეორია და სოციალური გავლენის ფენომენი....	24
1.3 სოციალური გავლენა, როგორც ცალმხრივი პროცესი.....	37
1.4 სოციალური გავლენა, როგორც ორმხრივი პროცესი .....	59
1.5 კონფლიქტის როლი სოციალურ გავლენაში.....	76
1.6 სოციალური გავლენა და სოციალური ნორმები.....	84
1.7 კონფორმულობა, ნორმალიზაცია, ინოვაცია.....	96
1.7.1 კონფორმულობა.....	96
1.7.2 ნორმალიზაცია.....	99
1.7.3 ინოვაცია.....	102
<b>თავი 2. უმრავლესობის და უმცირესობის გავლენის ექსპერიმენტული კვლევა</b>	
2.1 უმრავლესობის გავლენა.....	122
2.1.1 კონფორმულობის ცნება.....	124
2.1.2 კონფორმულობის ექსპერიმენტული კვლევები.....	141
2.1.3 რეფერენტული ჯგუფის გავლენა .....	154
2.1.4 უმრავლესობისადმი დადებითი და უარყოფითი განწყობის როლი კონფორმულ და ანტიკონფორმული ქცევაში.....	161
2.2 უმცირესობა როგორც სოციალური გავლენის წყარო.....	171
2.2.1 ქცევის განსხვავებული სტრატეგიები უმცირესობის გავლენისას .....	177
2.2.2 სოციალური გავლენის აქტორთა სტატუსი და რაოდენობა.....	184

## 2.3 ქცევის სტილი და მისი მნიშვნელობა უმცირესობის გავლენაში

2.3.1 ქცევის სტილის ცნება.....	190
2.3.2 ძალისხმევა .....	194
2.3.3 ქცევის ავტონომია.....	195
2.3.4 კონსისტენტობა.....	199
2.3.5 ქცევის რიგიდობა .....	203
2.3.6 გულწრფელობა, როგორც ქცევის სტილი.....	206
2.3.7 ქცევის კონსისტენტობის როლი უმცირესობის გავლენაში.....	211

## 2.4 კოგნიტური პროცესები სოციალურ გავლენაში

2.4.1. უმცირესობის და უმრავლესობის გავლენის თვისობრივი განსხვავებულობა .....	221
2.4.2. განწყობის როლი კოგნიტურ პროცესებში.....	233

## 2.5 შიგაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენა.....

240

## 2.6 დამოკიდებულება უმცირესობისადმი .....

253

## თავი 3. უმცირესობის და უმრავლესობის გავლენა და განწყობის თეორია

3.1 ფსიქიკურ პროცესთა რეჰარმონიზაცია.....	272
3.2 განწყობის კანონები სოციალურ გავლენაში.....	279
დასკვნები.....	301
ბიბლიოგრაფია.....	307
რეზიუმე (ინგლისურ ენაზე) .....	320

## შესავალი

ადამიანის სოციალურ ცხოვრებაში ერთ-ერთი საოცარი მოვლენაა მის მიერ ისეთი აზრებისა და შეხედულებების შეთვისების უნარი, რომლებიც აქამდე სრულიად უცხო და მიუღებლად მიაჩნდა. არანაკლებ განსაკვიფრებელია, რომ მიუხედავად სხვათა (ჯგუფის, საზოგადოების) მხრიდან უზარმაზარი ზეწოლისა, ინდივიდებს და ჯგუფებს შესწევთ უნარი არა მხოლოდ შეეწინააღმდეგონ მისთვის თავსმოხვეულ აზრებს, არამედ თვითონვე შეიმუშაონ ახალი იდეები, დასახონ მოქმედების ახლებური გზები და მისაღები გახადონ ისინი ჯგუფის და საზოგადოებისთვის. ყველა ამ მოვლენაში ჩართულია ადამიანური ურთიერთობების ტიპი, რასაც გავლენას უწოდებენ. გავლენის ფსიქოლოგიური კანონზომიერების ამომწურავი წვდომა მეტად რთულია, მაგრამ ამ მიმართულებით მიმდინარე კვლევების შედეგების ცოდნა და მათში წვლილის შეტანა მნიშვნელოვან საქმედ მიგვაჩნია.

ადამიანის არსებობის მთელი ისტორია სინამდვილესთან შეგუების პროცესს წარმოადგენს, რომელიც რთული სტრუქტურით ხასიათდება. ამ პროცესში არსებით როლს თამაშობს სოციალური გავლენის ფენომენი.

ადამიანური ურთიერთობის ყველა სახე, რომელიც შეისწავლება სოციალურ ფსიქოლოგიაში, გარკვეულწილად მოიცავს ისეთ ფენომენს, როგორცაა სოციალური გავლენა. გავლენა არის საზოგადოების არსებობის ფუნდამენტი, რომელზეც დამყარებულია ყველა სხვა პროცესი. გავლენა შეიძლება გამოდგეს იმ პრინციპად, რომელსაც ძალუმს ყველა სოციალურ-ფსიქოლოგიური თეორიის. და ფაქტის ინტერპრეტაცია. ურთიერთქმედება სოციალური ფსიქოლოგიის მთავარი ცნებაა. ამიტომაც გავლენის პროცესი რჩება ცენტრალური მნიშვნელობის საკვლევ ობიექტად, რადგან ურთიერთქმედება სწორედ მასშია რეალიზირებული

სოციალური ზეგავლენა მონაწილეობს ფაქტიურად ადამიანის ყოველგვარ სოციალურ აქტივობაში უშუალო თუ გაშუალებული სახით. გაშუალებულ ანუ არაპირდაპირ სოციალურ გავლენას ადამიანი განიცდის საზოგადოებაში არსებული სხვადასხვა სოციალური ინსტიტუტების, როლური და ნორმატული სისტემების მხრივ, რომლებიც მნიშვნელოვნად განაპირობებენ მის ინტეგრაციას სოციალურ გარემოში. უშუალო ანუ პირდაპირი გავლენა თავს იჩენს როცა ინდივიდი

იმყოფება გავლენის კონკრეტულ წყაროსთან – ჯგუფთან ან მეორე ინდივიდთან უშუალო ურთიერთობაში.

წიგნში ძირითადად განხილულია უშუალო სოციალური გავლენის ფენომენის სოციალური ფსიქოლოგიური კანონზომიერებანი.

უშუალო სოციალური გავლენა უკანასკნელ დრომდე განიხილებოდა, როგორც ასიმეტრიული პროცესი, რომელშიც უმრავლესობა ახდენს გავლენას უმცირესობაზე. აქამდე მიიჩნევდნენ, რომ მხოლოდ და მხოლოდ უმრავლესობას აქვს გავლენის უნარი თავისი რაოდენობის, ძალის, რესურსების, კომპეტენციის მეშვეობით. უმცირესობა, რომელიც არ ფლობს ასეთ შესაძლებლობებს, გავლენის ობიექტია და მას არავითარი უკუქმედების ძალა არ გააჩნია. იგი დგას ალტერნატივის წინაშე მიიღოს ან არ მიიღოს უმრავლესობის გავლენა.

ტრადიციულად ამ თვალსაზრისიდან გამომდინარე სოციალური გავლენის შესწავლა შემოიფარგლებოდა კონფორმულობის ფენომენის კვლევით.

მხოლოდ 70-ინი წლების ბოლოს დასავლეთის ქვეყნების ფსიქოლოგიურ ლიტერატურაში გამოჩნდა პირველი გამოკვლევები სოციალური გავლენის სიმეტრიულობის შესახებ, რაც გულისხმობს, რომ გავლენის წყარო შეიძლება იყოს არა მხოლოდ უმრავლესობა, არამედ უმცირესობაც. ყოფილ საბჭოთა სიერცეში უმცირესობა როგორც გავლენის წყარო არა თუ არ შეისწავლებოდა, არამედ ეს საკითხი პრობლემის სახითაც არ წამოჭრილა. ეს არც იყო გასაკვირი. ტოტალიტარულ ქვეყანაში ყველას ერთნაირი აზრი უნდა ჰქონოდა. განსხვავებული მოსაზრებების და შეხედულებების არსებობა, მით უმეტეს მისი გავლენისუნარიანობა წარმოუდგენელი რამ იყო. საზოგადოების ერთსულოვნებისა და მონოლითურობის ერთეული დამრღვევნი მტრებად ცხადდებოდნენ ე.წ. დისიდენტების მხრიდან გავლენის შესაძლებლობა და მით უმეტეს მისი მეცნიერული კვლევა მკრეხელობადაც კი ჩაითვლებოდა.

ჩვენი კვლევები სოციალური გავლენის ფენომენის შესახებ ერთ-ერთი პირველთაგანი იყო საბჭოთა პერიოდის ფსიქოლოგიაში, რომელიც ამტკიცებდნენ რომ უმცირესობასაც აქვს გავლენის ძალა. სრულიად ახლებური კუთხით წარმოჩნდა საკითხი სოციალური ზეგავლენის ფენომენის შესახებ. გაირკვა, რომ გავლენის წყარო შეიძლება იყოს როგორც უმრავლესობა, ისე უმცირესობა.

ყველა გამოკვლევა, ეძღვნება ის უმრავლესობის თუ უმცირესობის გავლენას, გავლენის ფენომენს განიხილავს აღწერიითი კრიტიკრიუმის დონეზე. მხოლოდ ერთეული გამოკვლევებია გველენების საფუძვლად მდებარე ფსიქოლოგიურ მექანიზმების შესახებ. გავლენის სხვადასხვა სახე განხილულია, როგორც განსხვავებული ცვლადებით განპირობებული, ვერ ხერხდება მათი საერთო ფსიქოლოგიური საფუძვლის მოძებნა. განწყობის თეორიის პოზიციებიდან სოციალური ზეგავლენის ფენომენისადმი ჩვენეული მიდგომა საშუალებას გვაძლევს წარმოვაჩინოთ სოციალური ზეგავლენის ყველა გამოვლინება, როგორც ერთი ფსიქოლოგიური საფუძვლის მქონე და ავხსნათ ისინი განწყობის მოქმედების კანონზომიერებების შესაბამისად.

ჩვენს ნაშრომში სოციალური გავლენა განხილულია არა როგორც მხოლოდ კონფორმულობა. მასში სოციალური გავლენის ფენომენი წარმოდგენილია ისეთ პროცესად, რომელშიც გავლენის წყარო შეიძლება იყოს როგორც უმრავლესობა, ისე უმცირესობა.

უმცირესობის განხილვა გავლენის წყაროდ ტრადიციულად მხოლოდ გავლენის ობიექტად განხილვის ნაცვლად თვისობრივად ახალ შინაარს სძენს სოციალური ზეგავლენის ფენომენს. ამის შედეგად ეს ცნება გულისხმობს არა მხოლოდ კონფორმულობას, არამედ ნორმალიზაციას და ინოვაციას, რომელთა კანონზომიერებების ცოდნის გარეშე ფაქტიურად შეუძლებელია როგორც პიროვნების ფორმირების, ისე საზოგადოებრივი პროცესების სწორად მართვა.

ჩვენი გამოკვლევების შედეგები აფართოებს სოციალური ზეგავლენის, განსაკუთრებით უმცირესობის ზეგავლენის ფენომენის შესახებ არსებული თეორიულ ცოდნას, ახლებურ გამოყენებას სძენს დუზნაძის განწყობის თეორიას. გამოკვლევების შედეგები წარმატებით შეიძლება დაინერგოს პრაქტიკული საქმიანობის მრავალ სფეროში; კერძოდ, მართვის პროცესში გადაწყვეტილებების მიღებისას, ინოვაციური პროცესების ფსიქოლოგიური მზადყოფნის შესამუშავებლად, სწავლებისას კოგნიტური პროცესების ეფექტურობის გაზრდისთვის, დელიკვენტური ჯგუფების რესოციალიზაციის პროცესის სწორად წარმართვისთვის, სხვადასხვა დონის კონფლიქტური სიტუაციების მოგვარებისა და საზოგადოების სოციალურ-პოლიტიკური მართვის სრულყოფისათვის.

# თავი 1. უშუალო სოციალური გავლენის ინტერაქციონალისტური მოდელი

## 1.1 უშუალო სოციალური გავლენის ფენომენის ორგანო გაცემა

სოციალური გავლენა ყოველთვის მონაწილეობს ადამიანის ცხოვრებაში პირდაპირი თუ არაპირდაპირი გზით. არაპირდაპირი გავლენა გულისხმობს ადამიანზე გარკვეული სოციალური ინსტიტუტების, ღირებულებების, სოციალური მოლოდინების, სოციალური როლების სისტემის ზემოქმედებას. პირდაპირი ანუ უშუალო გავლენისას ინდივიდი იმყოფება უშუალო ინტერაქციაში სხვა ინდივიდებთან, ჯგუფთან.

ჩვენი კვლევის საგანია ინდივიდსა და ჯგუფს შორის უშუალო გავლენის ფსიქოლოგიური თავისებურებების კვლევა. გავლენის ტრადიციული გაგებისაგან განსხვავებით /როცა სოციალურ გავლენაში მხოლოდ უმრავლესობის, ჯგუფის მხრიდან გავლენა იგულისხმებოდა), ჩვენ სოციალურ გავლენას განვიხილავთ უფრო ფართო თვალსაზრისით: სოციალური გავლენა არის როგორც კონფორმულობა, ისე ინოვაცია, და ნორმალიზაცია. თუ აქამდე სოციალური გავლენა ცალმხრივად მიმართული პროცესის სახით იყო წარმოდგენილი (უმრავლესობიდან, ჯგუფიდან გავლენა მიმართება უმცირესობისაკენ, ინდივიდისკენ), ახლებური გაგება სოციალური გავლენისა გულისხმობს მის ორმხრივ მიმართულებას – როგორც უმრავლესობიდან უმცირესობისაკენ, ისე უმცირესობიდან უმრავლესობისაკენ.

სოციალური გავლენის ფენომენის თეორიული და ექსპერიმენტულ კვლევები უკანასკნელ დრომდე ემყარებოდნენ გავლენის ტრადიციული ე.წ. ფუნქციონალისტურ მოდელს. 70-იან წლებში ფრანგმა ფსიქოლოგმა მოსკოვიციმ (153) სხვა მეცნიერებთან ერთად შემოიტანა სოციალური გავლენის ახლებური – ინტერაქციონალისტური მოდელი. მოსკოვიციმ განსაზღვრავს მოდელის ფუნქციას, როგორც რეალობის ხედვის საშუალებას, ჰიპოთეზებისა და კონცეფციების სისტემას. მოსკოვიციმს მიერ წარმოდგენილია სქემა, სადაც სოციალური გავლენის ძირითადი ცნებები და მექანიზმები განხილულია ფუნქციონალისტური და ინტერაქციონალისტური მოდელის საფუძველზე.

**გავლენის ფუნქციონის გაგებისა და ახსნის  
ორი მოდელი.**

	<u>ფუნქციონალისტური მოდელი</u>	<u>ინტერაქციონალისტური მოდელი</u>
გავლენის წყაროს და საშიზნის მიმართულება	ასიმეტრიული	სიმეტრიული
ინტერაქციის მიზნები	სოციალური კონტროლი	სოციალური შეცვლა
ინტერაქციის ფაქტორი	განუსაზღვრელობა და მისი რედუქცია	კონფლიქტი და მისი ნეგოციაცია
დამოუკიდებელი ცვლადები	დამოკიდებულება	ქცევითი სტილი
ინტერაქციის განმსაზღვრელი ნორმები	ობიექტური	ობიექტური, უპირატესობის, ორიგინალობის ნორმები
გავლენის მოდალობები	კონფორმულობა	კონფორმულობა, ნორმალისაცია, ინოვაცია

რამდენადაც სოციალური გავლენის ფუნქციონალისტური მოდელი ემყარება მხოლოდ კონფორმიზმის ფსიქოლოგიას, გავლენა განიხილება უმრავლესობის, ავტორიტეტის, სოციალური ძალის, სოციალური კონტროლის თვალთახედვით. ასეთ შემთხვევაში ცნებები, ჰიპოთეზები, კვლევის პროგრამები ემყარება გარკვეულ თვალსაზრისს, რომლის მიხედვითაც სოციალური სისტემები ერთი მხრივ და გარემო მეორე მხრივ განიხილება, როგორც წინასწარგანსაზღვრულობა და მზაობა. ასეთი ტრადიციული გაგებით, სოციალური როლები, სტატუსი, ფსიქიკური რესურსები და ა.შ. განსაზღვრულია ურთიერთქმედებაში მყოფი თითოეული წევრისთვის მანამ, სანამ ურთიერთქმედება დაიწყებოდეს, ხოლო მოქმედი ამ როლების, სტატუსების, რესურსების წარმომადგენელ-შემსრულებლები არიან. ჯგუფის ან ინდივიდის როლში მოქმედი პირის ფუნქციაა სოციალური სისტემის ან გარემოს მოწესრიგება, რეგულირება. რეალობა არის უნიფორმული, ხოლო ნორმები, რომლებსაც ისინი უნდა დაემორჩილონ, ყველასათვის ერთნაირია, თანაც განსაზღვრული და არაორაზროვანი. ამიტომ შეიძლება აბსოლუტურად ზუსტად განისაზღვროს გადახრისა

და ნორმის არსი. გადახრა გულისხმობს სისტემისადმი შეუგუებლობას და მისი ბუნებრივი პროგრესის შეწყვეტას, გარემოსთან მიმართებაში ინფორმაციის ან რესურსების ნაკლებობას. შესაბამისად, ნორმალურობა ნიშნავს სისტემისადმი ადაპტაციას, ნეიტრალიტეტს გარემოს მიმართ და მათ შორის ადექვატურ კოორდინაციას. ამ თვალსაზრისით გავლენის პროცესის დანიშნულებაა შეამციროს გადახრა და გააადვილოს ნორმალურისკენ დაბრუნება. გავლენა არის სოციალური სისტემის სტაბილიზაციისა და მისი გარემომცველ სამყაროსთან გაცვლა-გამოცვლის პროცესი. იგულისხმება, რომ მისი მოქმედება, ვინც ემზრობა ჯგუფს, ფუნქციონალურია და ასეთი ინდივიდი არის კარგად ადაპტირებული, ხოლო ვინც გადამხრელია, ნაკლებად ადაპტირებულია. მოქმედება არის დისფუნქციური. ამდენად, ამ მოდელით კონფორმიზმი სოციალური სისტემისა და ადამიანის გარემოსთან ურთიერთობის აუცილებელი პირობაა. ინდივიდები ჯილდოვდებიან კონფორმულობისათვის. ესაა გადამწყვეტი საფუძველი კოლექტიური არსებობის რწმენისა. ყველა ურთიერთქმედება და ურთიერთდამოკიდებულება შეფასებულია იმით, თუ რამდენად უზრუნველყოფენ ისინი შეთანხმებისა და სოციალურ სისტემაში წონასწორობას. დასაშვებია მხოლოდ იმ სახის ცვლილება, რომელიც უფრო ფუნქციონალურს და ადაპტურს გახდის სისტემას. ცვლილება ასეთ შემთხვევაში მომდინარეობს იმათგან, ვინც ფლობს ძალას ან ავტორიტეტული მდგომარეობა უკავია: ლიდერები, უმრავლესობა, ექსპერტები და ა.შ. მათი ქმედების ეფექტურობა უდიდესია, როცა არსებობს სოციალური ინტეგრაციის და კონტროლის მაღალი ხარისხი.

ამგვარი მიდგომა სოციალური გავლენის მიმართ სოციალურ სისტემას და გარემოს განიხილავს, როგორც იმთავითვე არსებულ მოცემულობას, ხაზს უსვამს, რომ ინდივიდები დამოკიდებულნი არიან ჯგუფებზე, უმრავლესობაზე და ინდივიდის როლი მხოლოდ მათგან წამოსულ ზემოქმედებაზე რეაქციებით ამოიწურება. ამით უარყოფილია გარემოსადმი პიროვნების აქტიური, შემოქმედებითი დამოკიდებულების შესაძლებლობა სოციალური სისტემის ფორმირებასა და შეცვლაში, თუმცა სოციალური გარემოს სტაბილურობა მიღწეულია.

ჩვენის აზრით, უფრო ნაყოფიერი და მართებულია სოციალური გავლენა განვიხილოთ ინდივიდის და გარემოს, პიროვნებისა და სოციალური სისტემის ურთიერთქმედების და არა გარემოს ინდივიდზე ზემოქმედების თვალსაზრისით.



გარემოსა და ფორმალური თუ არაფორმალური სოციალური სისტემების არსს განსაზღვრავენ ისინი, ვინც ჩართული არიან და მონაწილეობენ ამ სისტემაში. ოფიციალური როლები, სტატუსები და ფსიქიკური რესურსები მნიშვნელობას იძენენ მხოლოდ სოციალურ ურთიერთობაში და არსებობენ არა მზა სახით, არამედ ყალიბდებიან ურთიერთქმედების შედეგად.

ინდივიდებისა და ჯგუფის ქცევებს აქვთ თავისთავადი ეფექტი, მიუხედავად მათი შინაარსისა და მიზნებისა. ინდივიდების გარემოსა და სისტემასთან ადაპტაცია არის მხოლოდ ორი ურთიერთშემავსებელი მხარე ინდივიდების, სისტემის და გარემოს ადაპტაციისა. ცხადია, სანამ ის გარემო, რომელთანაც ადაპტაცია ხდება, არის უცვლელი, სოციალური და კერძო სიტუაციების მრავალგვარობანი, ნორმები, რომლებიც განაპირობებენ კოლექტიურ ურთიერთობებს, არიან შედეგები ინდივიდისა და ჯგუფის წარსული და ახლანდელი ტრანსაქციებისა. ისინი თანაბრად როდი ატანენ ძალას თითოეულ ინდივიდს ან ჯგუფს. ნორმალური და გადახრადი განსაზღვრულია შესაბამისად დროში, სივრცეში და ინდივიდუალურ სიტუაციებში. გადახრა არ არის მხოლოდ ინციდენტი, რომელიც ხდება სოციალურ ორგანიზაციაში – ის არის აგრეთვე ამ ორგანიზაციის პროდუქტი, გარემოს ნიშანი, რომელიც შემოიჭრება და უარყოფს კონტროლს.

გარკვეული კატეგორიის ადამიანები იმიტომ არიან გარიყულნი საზოგადოებისგან, რომ თვით საზოგადოება თავისი მდგომარეობით ამას განაპირობებს. თავის მხრივ ეს განსაზღვრავს საზოგადოების მიმართულებას მომავალში. თუ საზოგადოებაში შეიქმნა ისეთი მდგომარეობა, რომ ტალანტები რჩებიან გამოუყენებლნი ან ვითარდება კონტრკულტურები, იზრდება ამ საზოგადოების უარყოფელი ჯგუფები, ამის მიზეზია ის, რომ ორგანიზაცია ვერ ამყარებს წესრიგს, ვერ ჭრის ყველა პრობლემას, და ვერ უზრუნველყოფს იმ შედეგების მოვლას, რომელიც თვითვე წარმოშვა.

ეს იწვევს ამ ორგანიზაციის შეცვლისკენ მიმართულ მოქმედებებს. შედეგად საზოგადოება მგრძნობიარე ხდება იმ პირობების მიმართ, რომელიც მნიშვნელობს ყველასთვის, მათ შორის გადამხრელებისთვის. იგი პასუხობს მათ თვალსაზრისებს, ცნებებს და ნორმებს. მოქმედებები შეიძლება იყოს ფუნქციონალური ან დისფუნქციონალური, ადაპტური და ნაკლებ ადაპტიური არა იმიტომ, რომ ისინი კონფორმობენ ან ეწინააღმდეგებიან ნორმებს, არამედ იმის გამო, რომ

ისინი ნებას აძლევენ ჯგუფს, მისდიოს თავის მიზნებს ან შეუსაბამოს ისინი თავისი წევრების ღირებულებებს და რესურსებს. სოციალური გავლენის ასეთ გაგებას ეყრდნობა ინტერაქციონალური მოდელი, რომლის მიხედვით ინოვაცია ისევე იმპერატულია სოციალური სისტემისთვის და პიროვნების გარემოსთან ურთიერთობისთვის, როგორც კონფორმულობა. ამ თვალსაზრისით, ინოვაცია არ გვევლინება, როგორც გადახრის—ნონკონფორმულობის ან დამოუკიდებლობის ფორმა. ის ინარჩუნებს ძირითად ფუნქციას, ანუ რჩება სოციალური არსებობის ფუნდამენტურ პროცესად. სოციალური დაჯილდოებისა და სოციალური პოზიციების არსებობის წესი და განაწილება დინამიკური ფენომენია. ისინი შეესაბამებიან ურთიერთქმედების ევოლუციას და ისევე დიდად არიან დამოკიდებულნი ინოვაციისა და ცვლილებების პროცესზე, როგორც კონფორმულობასა და კონტროლზე. ცნობილია, რომ გადამხრელი უმცირესობა ყოველთვის როდია დასჯილი. არც კანონმორჩილი უმრავლესობაა ყოველთვის დაჯილდოებული. წარმოიქმნება დაძაბულობა მათ შორის, ვინც იცავს განსაზღვრულ პოზიციებს, ნორმებს და ღირებულებებს და ვინც გარკვეული სოციალური ქცევების საფუძველზე ცდილობს შეხედულებები, ნორმები და ღირებულებები ეფექტურად შეცვალოს იმ ურთიერთსაწინააღმდეგო ზეწოლის შედეგად, რომელზეც დამოკიდებულია ჯგუფის განვითარება.

ფუნქციონალური მოდელიდან გამომდინარე, გავლენის პროცესის ფსიქოლოგიურ კვლევებში ხაზგასმული იყო გარემოს ორაზროვნება და ინდივიდის განუსაზღვრელობა, როგორც გავლენის მიზეზი და ყველაზე მნიშვნელოვანი წინაპირობა. ამ შეხედულების მიხედვით, განუსაზღვრელობა და ორაზროვნება არსებობს მხოლოდ გავლენამდე, ისინი აღძრავენ ადამიანს სხვებთან ინტერაქციისათვის და გავლენისა და ურთიერთქმედების წინაპირობას ქმნიან. მაგრამ კვლევების შედეგების ყოველმხრივი ანალიზი და თეორიული არგუმენტები არ გვაძლევს ნებას, განვიხილოთ სოციალური გავლენა, მისი წარმოშობა და ეფექტურობა განუსაზღვრელობისა და ორაზროვნების ცნებებზე დაყრდნობით (90, 91, 108, 131, 153, 117, 169,). ისინი უფრო შედეგებს ასახავენ, ვიდრე წინაპირობებს. მათი წარმოშობა და ფორმირება უნდა ვიკვლიოთ სოციალური ურთიერთქმედების წიაღში, ნაცვლად იმისა, რომ შემოვიფარგლოთ მათი არსებობით და ეფექტებით ამ ურთიერთქმედებათა მიღმა. ყოველ შემთხვევაში, კვლევათა შედეგები არ

დასტურდება, რომ ისინი უნდა მივიჩნიოთ გავლენისათვის აუცილებელ და საკმარის პირობებად. ცხადია არ ვგულისხმობთ, რომ მათ არ აქვთ ფუნქცია, მაგრამ განუსაზღვრელობასა და ორაზროვნებაზე რედუქცია არ უნდა იყოს ჩართული იმ ძირითად დებულებებში, რომელიც რელევანტურია გავლენის პროცესების ანალიზისას.

ფუნქციონალისტური მოდელით გავლენის ცნება ძირითადად დაკავშირებულია ძალის სხვადასხვა ასპექტთან; კერძოდ, იმასთან რომ ძალა არის ერთადერთი წყარო გავლენისა, გავლენა კი შედეგი ან ინსტრუმენტი ძალის მოქმედებისა. ამ თვალსაზრისიდან გამომდინარე, ბუნებრივია ვიფიქროთ, რომ კონფორმიზმის ხარისხი შეესაბამება ინდივიდის სტატუსს, ხოლო ჯგუფის ან უმრავლესობის ავტორიტეტზე დამოკიდებულება არის გავლენის პრინციპული წყარო. გავლენა განისაზღვრება, როგორც ძალის შემცველი იმ თვალსაზრისით, რომ უმრავლესობის აზრი უფრო ღირებულადაა მიჩნეული, ვიდრე უმცირესობისა, რამდენადაც, საზოგადოდ, უმრავლესობაზე მეტად ვართ დამოკიდებული, ვიდრე უმცირესობაზე. თუმცა უფრო ღრმა ანალიზის შედეგად შეიძლება დავასკვნათ, რომ ძალაზე დამოკიდებულებასა და გავლენას შორის კავშირი არ არსებობს.

განვიხილოთ რამდენიმე არგუმენტი: ძალის მნიშვნელობიდან გამომდინარე, რაც ღიღია უმრავლესობა, მეტი უნდა იყოს გავლენა, ხოლო სხვა თვისებები სოციალური ინტერაქციისა (მაგ. დარწმუნებულობა, ერთსულოვნება) არ უნდა იყოს ძალაზე აღმატებული. აღმოჩნდა კი, რომ 3- კაციანი ერთსულოვანი უმრავლესობა უფრო გავლენიანია, ვიდრე 7- კაციანი არაერთსულოვანი, რომ იზოლირებული ინდივიდის თანმიმდევრული ქცევა ძალიან ეფექტურად მოქმედებს კონფორმიზმის შემცირებაზე და ა.შ.

ეს საკმარისია ვამტკიცოთ, რომ პასუხის ორგანიზაცია (ამ შემთხვევაში ერთსულოვნება) უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ძალაზე დამოკიდებულება. კვლევების (90, 91, 95, 110, 118, 153, 154) ფაქიზი ანალიზის შედეგად შეიძლება დავასკვნათ, რომ არც უმრავლესობის ზეწოლა, არც მისი აზრი არაა უფრო გადამწყვეტი მნიშვნელობისმქონე, ვიდრე განცალკავებული ინდივიდისა. ეს კვლევები ცვლის ჩვენს წარმოდგენებს იმის თაობაზე, რომ ვინმეზე ზემოქმედება სხვადასხვაგვარი ეფექტით (იქნება ეს დასჯის, რეფერენტობის და ა.შ. ძალა) შეიძლება იყოს გავლენის ერთადერთი წყარო.

დამოკიდებულების არჩევა, როგორც კაუზალური ფაქტორისა, წამოჭრის ძალასა და რეალურ გავლენას შორის კავშირის საკითხს. ფრენჩი და რაენი (119) შეეცადნენ დაემკვიდრებინათ ძალის, როგორც გავლენის წარმომშობის თეორია. მათ წამოაყენეს შეხედულება, რომლის მიხედვითაც არსებობს ფუნდამენტურად განსხვავებული ორი ტიპის ძალა: იძულების ძალა და ნორმატული ძალა. პირველი ვლინდება იძულების მეშვეობით, ფიზიკური რესურსებისა და დაჯილდოება – დასჯის ხელისშემწყობის ტერმინებში. მეორე კი – ექსპერტის მიერ ღირებულებისა და ნორმების საფუძველზე გარკვეული როლების ნების დართვის განზომილებებში: ექსპერტი ან კარგად ინფორმირებული პიროვნება ძალაუფლებას მოიპოვებს იქ, სადაც საზოგადოდ ადამიანები ემორჩილებიან სიტუაციის სპეციალურ ცოდნის მქონეთ. ექიმი გავლენას ახდენს პაციენტზე, ექსპერიმენტატორი – ცდის პირზე და ა.შ. რადგან პაციენტიც და ცდისპირიც აღიარებენ საზოგადოებაში დადგენილ ნორმებს ავტორიტეტისა და პროფესიონალიზმის ღირებულების შესახებ, რაც იძლევა წარმატების გარანტიას. მშობლების, მენეჯერების, ოფიცრის ძალაუფლება აგრეთვე ეყრდნობა ღირებულებათა სისტემას, რომელიც ინტერნალიზირებულია ბავშვის, მოსამსახურის, ჯარისკაცის მიერ. ნორმატული ძალის ხარისხი იცვლება ნორმების მისაღებრიობის ფარგლებში, ხოლო იძულების ძალა იმ რაოდენობისა და რეზისტენტობის მიხედვით, რასაც ფლობენ საზოგადოების სხვა წევრები. ყველაფერი ეს გასაგები იქნება, თუ არ წამოვჭრით კითხვას; რა არის ძალის წარმომშობი? იძულების ძალა ჩვენთვის ამჟამად ნაკლებ საინტერესოა, რადგან მას ცოტა აქვს საერთო ჩვენთვის საინტერესო პროცესთან. არის თუ არა ნორმატული ძალა ის ცელადი, რომელიც თავისთავად იწვევს გავლენას? არა, რადგანაც ძალის გავლენას წინ უსწრებს გარკვეული პროცესი, რომლის მეშვეობითაც ძალა ხდება გავლენის მქონე. მათ, ვინც გავლენას იღებს, წინასწარ, დაჟინებით შთააგონებდნენ აზრს (სოციალიზაციის პროცესში), რომ ექიმი არის უპირატესი მკურნალობაში, ეკონომისტმა მეტი იცის, ვიდრე ვაჭარმა და ა.შ. უეჭველია, ამგვარი მიღება ძნელად მისაღწევია, ჯგუფები, კლასები, საზოგადოებრივი კულტურები ადვილად არ ეთანხმებიან ღირებულებებს, რომლებიც დაკავშირებულია თვითეული ამ კატეგორიის ექსპერტთან. ამიტომ მათი მისაღებრიობის დამკვიდრება საზოგადოებრივ ცნობიერებაში ადვილი როდია.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ექსპერტის ეფექტურობა და მისადმი პატივისცემა ვლინდება იმ ინდივიდთა კონტიგენტში, რომელმაც წინასწარ განიცადა გავლენა და ამის გამო სათანადოდ შეცვლილი აქვს შეხედულებები. მშობლების, მასწავლებლის და სხვა ექსპერტების ავტორიტეტი და ძალა გავლენისათვის ეფექტური რომ იყოს, აუცილებელია გარკვეული ღირებულებები, რომლებიც ეხება სკოლას თუ ოჯახს, იყოს აღიარებული. როგორც კი ეს ღირებულებები შესუსტდება, შეიცვლება ან დაიწყებას მიეცემა (რაც ფაქტიურად ხდება დღეს ჩვენს საზოგადოებაში), ძალა იქცევა მხოლოდ შიშველ იძულებად, რომელსაც არ შეუძლია გააცოცხლოს ღირებულებები, ან თავისთავად მოახდინოს იძულება. ამდენად, მას, როგორც ნორმატულ ძალას, გავლენა აღარ ექნება. ამიტომაც, რომ საზოგადოება გამუდმებით ქმნის და ინარჩუნებს ძალის მარეალიზებელი სტრუქტურების პარალელურ ინსტიტუტებს გარკვეული ღირებულებების, ნორმების გავრცელებისა და იდეოლოგიისათვის ე.ი. გავლენისთვის. ამ ინსტიტუტების ფუნქცია, სხვათა შორის, არის ძალის გამოყენების კანონიერების აღიარება.

ზოგჯერ თუ ძალა იწვევს გავლენას და ნაწილობრივ თვითონაც არის გავლენის შედეგი, ჩვენ არ შეგვიძლია ჩავთვალოთ ის გავლენის წყაროდ. ის არ შეიძლება იყოს შედეგიც, მიზეზიც და ეფექტიც. აქ არ იგულისხმება უარყოფა ძალისა და გავლენის ფენომენს შორის ანალოგიისა, არც მათი დაკავშირებულობა, მაგრამ ეს კავშირი არ გულისხმობს, რომ პირველი (ძალა) უსათუოდ მეორის არსებობის პირობაა. პირიქით, გავლენის პროცესი ხშირად ვერ ხორციელდება იმის გამო, რომ უპირატესობას ამ პროცესში მოიპოვებს ის, ვინც ძალის მქონეა, ეს კი აღიქმება, როგორც მუქარა არჩევანში დამოუკიდებლობისთვის. საზოგადოებები, რომლებიც აცნობიერებენ ამ ფაქტს, ცდილობენ გავლენის მქონენი ჩამოსცილდნენ ძალის ინსტრუმენტს. პოლიციას ან არმიას იშვიათად ევალება იდეოლოგიის, ნორმის, ღირებულებების შემუშავება. ეს ფუნქცია განმანათლებლებს, მღვდლებს, პროპაგანდის სპეციალისტებს ეკისრებათ. ამიტომაც ეს უკანასკნელნი არასდროს არ არიან დაკავშირებულნი საზოგადოებრივი წესრიგის დაცვასა ან იმ პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღებასთან, რაც განსაზღვრავს მოქალაქეთა უფლებებს. გლობალურ სტრატეგიაში არც საზოგადოება, არც ინდივიდი ამ ორ ინსტრუმენტს — ძალას და გავლენას — არ იყენებს ურთიერთ გამო-

რიცხვის მიზნით. გავლენა შეიძლება გამოყენებულ იქნას ცვლილებების ან კონფორმიზმისთვის. ძალას უნდა მიემართოთ. მხოლოდ მას შემდეგ თუ გავლენა ვერ შეასრულებს თავის ფუნქციას,

ყოველივე ეს გეიჩვენებს, რომ არაა პირდაპირი მიზეზობრივი კავშირი ძალასა და გავლენას შორის, უნდა გავაცალკევოთ ძალის ფენომენი გავლენის ფენომენისაგან. თითოეული ამ სფეროს ავტონომიური განხილვა დამაკმაყოფილებლად ახსნის იმ მექანიზმების ბუნებას, რომელიც მათ უდევს საფუძვლად.

ორაზროვნების, განუსაზღვრელობის ან ძალის აღიარება გავლენის მიზეზად არაა მართებული. ფუნქციონალისტური მოდელის თეორიები მათ უფრო სოციალური ურთიერთქმედების ამოსავალ წერტილად მიიჩნევენ, ვიდრე მის რეზულტატად. ჩვენი აზრით, გავლენის მექანიზმი უნდა ვეძებოთ ინდივიდისა და ჯგუფის, პიროვნებისა და სოციალური სისტემის ურთიერთქმედების განმაპირობებელი მექანიზმების ჭრილში. გავლენის ინტერაქციონალისტური მოდელიდან გამომდინარე განწყობის თეორია იძლევა საუკეთესო შესაძლებლობას, შევისწავლოთ და ავხსნათ სოციალური გავლენის ფსიქოლოგიური კანონზომიერებანი, რაც ჩვენი ძირითადი ამოცანაა.

## 1.2. განწყობის თეორია და სოციალური გავლენის ფენომენი

სოციალური გავლენის ფენომენს განწყობის თეორია სწავლობს ურთიერთქმედების ჭრილში.

კონფორმულობის პრობლემის განხილვისას ვითვალისწინებთ შემდეგ გარემოებებს: კონფორმულობა ტრადიციულად უფრო ნეგატიური ელფერის მოვლენად იყო გააზრებული. იგი გულისხმობდა ინდივიდუალობის დაკარგვას, „მე“-ს ნიველირებას, შეცდომებს, დამოუკიდებლობის უქონლობას, თავის თავში დაურწმუნებლობას და ა.შ. თუ დამოუკიდებლობა ან ინოვაცია ხელს უწყობს პროგრესს, კონფორმიზმის ფართო გავრცელება საზოგადოების განვითარებაში შეიძლება მოწმობდეს გარკვეულ სტაგნაციას. კონფორმულობა უარყოფითი შინაარსის ცნებად გადაიქცა და როცა საზოგადოება ან პიროვნება კონ-

ფორმულობას ავლენს, ეს შემფოთებას იწვევს. ეს, მართლაც, ასეა, მაგრამ კონფორმულობა უნდა განვიხილოთ არა მხოლოდ როგორც უარყოფითი მოვლენა, რომელიც თრგუნავს პიროვნებას, აიძულებს მას დაექვემდებაროს ჯგუფს, სურს თუ არა მას ეს . კონფორმული ქცევა არის პიროვნების მიერ სოციალურ გარემოსთან, სოციალურ ჯგუფთან შეგუების მიზნით განხორციელებული ქცევა, იგი აკმაყოფილებს პიროვნების გარკვეულ მოთხოვნილებებს და სინამდვილესთან ინდივიდის შეგუების ერთ-ერთი ფორმაა. როგორც ნორმალური ადამიანის მიერ განხორციელებული ქცევათა უმრავლესობა, იგი უმეტესწილად ადექვატური ქცევაა, რადგან ითვალისწინებს როგორც გარემოს მოთხოვნებს, ისე ინდივიდის მოთხოვნილებებს, ხოლო ის ფსიქოლოგიური მექანიზმი, რომელიც აერთიანებს ამ ორ სფეროს და განაპირობებს ქცევის ადექვატურობას, არის ქცევის განწყობა. დ. უზნაძის განწყობის თეორიის დებულებების გამოყენება საშუალებას გვაძლევს ავხსნათ როგორც კონფორმულობის, ისე საზოგადოდ უშუალო სოციალური გავლენის ფსიქოლოგიური ბუნება.

ცოცხალ ორგანიზმს, მათ შორის ადამიანსაც, მიზანშეწონილი მოქმედების უნარი ახასიათებს, უამისოდ იგი დაიღუპება. ადამიანი ეგუება ფიზიკურ და სოციალურ გარემოს, ის საამისოდ სათანადო ფსიქიკური მექანიზმებს ფლობს. ცოცხალი არსების ქცევა მიზანშეწონილი ხასიათისაა. ამიტომ უდავოა, რომ ქცევის ეს ნიშანი ცოცხალი ორგანიზმის რომელიღაც განსაკუთრებული სპეციფიკური თავისებურებიდან უნდა მომდინარეობდეს. ცოცხალი ორგანიზმი ყოველთვის რაიმე მოთხოვნილების მატარებელია. ჩვენ ვრწმუნდებით, — აღნიშნავდა დ. უზნაძე — რომ ცოცხალ ორგანიზმს ორი თავისებურება აქვს, რომლის მსგავსსაც არაორგანულ სინამდვილეში ვერაფერს ვხვდებით: მიზანშეწონილი ქცევა და მოთხოვნილება. (15) თუ ცოცხალი ორგანიზმი ქცევის აქტს მიმართავს, ამას იმიტომ აკეთებს, რომ სხვადასხვა მოთხოვნილების დაკმაყოფილება სხვაგვარად შეუძლებელია. მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების საშუალებას გარემო შეიცავს. მაშასადამე, ცოცხალი არსება იძულებული ხდება გარემოსთან სათანადო ურთიერთობა დაამყაროს ე.ი. ქცევის გარკვეულ აქტებს მიმართოს.

ამრიგად, უდაოა, რომ ქცევა საზოგადოდ მოთხოვნილების ნიადაგზეა აღმოცენებული, იგი მოთხოვნილების პროდუქტია.

რატომაა ეს ქცევა მიზანშეწონილი? – სვამს კითხვას დ. უზნაძე. სანამ სხეული მოკლებულია მოთხოვნილებას, მასსა და გარემომცველ სინამდვილეს შორის სრულიად ინდიფერენტული დამოკიდებულება არსებობს: მაგრამ რაწამს სხეულს მოთხოვნილება გაუჩნდება, იმ მომენტიდანვე სინამდვილესა და მას შორის ინდიფერენტული ურთიერთობის გაგრძელება შეუძლებელი ხდება. ამიერიდან მისთვის გარემო არის არა ინდიფერენტული რეალობა, არამედ მოთხოვნილების დაკმაყოფილებისთვის საჭირო სიტუაცია, რომელთანაც ამყარებს კავშირს. იმის მიხედვით, თუ რა მოთხოვნილება აქვს სუბიექტს, იგი იძულებული ხდება, გარკვეული სახის ურთიერთობა დაამყაროს გარესინამდვილესთან, მიმართოს ქცევის აქტებს.

ამრიგად, მოთხოვნილების ფაქტის საფუძველზე ცოცხალი ორგანიზმი ინდივიდალ, ქცევის სუბიექტად იქცევა, ხოლო მასზე მოქმედი გარესინამდვილე – მოთხოვნილების დაკმაყოფილების სიტუაციად. გარესინამდვილის ზემოქმედების ეფექტი ცოცხალ ორგანიზმზე თავს იჩენს როგორც მოთხოვნილების სუბიექტში, როგორც ინდივიდში და, მაშასადამე, მხოლოდ მთლიანობითი ხასიათის შეიძლება იყოს. ეს ეფექტი თვითონ ინდივიდის მთლიანობით ცვლილებას, მის მოდიფიკაციას უნდა წარმოადგენდეს. როგორია შინაარსეულად ეს მთლიანობითი ეფექტი? გარესინამდვილესთან ურთიერთობის პროცესში ქცევის სუბიექტი, რომელიც ამ მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას ესწრაფვის, შესაბამისი სიტუაციის შესატყვისად იცვლება. იგი, როგორც მთელი, როგორც ქცევის სუბიექტი, უკვე მანამდე განიცდის თავისი მოთხოვნილების შესაბამის მოდიფიკაციას, სანამ მოქმედებას დაიწყებდეს, ამიტომ მისი მომავალი მოქმედება მოცემული სიტუაციის შესატყვისად მოდიფიცირებული არსების ქმედებას წარმოადგენს. მოცემულ სიტუაციაში ამა თუ იმ ცოცხალი არსების ქმედება განსაზღვრულ ფარგლებში მის ამოქმედებაზე უკვე გარკვეულია, თუმცა იგი მანამდეცაა მოცემული მხოლოდ როგორც წინასწარი მიდრეკილება, როგორც გარკვეული მოქმედების ტენდენცია. მაშასადამე, ქცევას წინ უსწრებს სუბიექტის მდგომარეობა, რომელშიც, როგორც ობიექტური სიტუაციის ამსახველში, წინასწარაა განსაზღვრული ამ ქცევის საერთო სურათი, მისი ძირითადი რაგვარობა, მისი ობიექტური ვითარების შესატყვისობა. ამ სპეციალურ მდგომარეობას განწყობას უწოდებენ. ე.ი. სანამ ცოცხალი არსება რაიმე ქცევას განახორ-



ციელებდეს, მას უკვე მანამდე აქვს ეს ქცევა განწყობის სახით მოცემული.

დ. უზნაბე განწყობას განმარტავს, როგორც სპეციფიკურ მდგომარეობას, რომელიც სუბიექტში მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ობიექტური სიტუაციის ზეგავლენის შედეგად ჩნდება.

ეს ტერმინი შესაფერისია, რადგანაც ცხადყოფს, რომ:

ა) საქმე ეხება არა რომელსაშიც გარკვეულ შინაარსობრივ ცვლილებას, რომელიც სუბიექტში ჩნდება, არამედ სუბიექტს, როგორც მთელს.

ბ) სუბიექტს ეს სპეციფიკური მდგომარეობა გარკვეული ქცევისკენ მოუწოდებს – მაშასადამე, ეს ქცევა უკვე წინასწარაა მასში განსაზღვრული

გ) ეს სპეციფიკური მდგომარეობა დინამიკური სახის მოვლენაა, რომელიც სუბიექტის გარკვეულ აქტივობაში იჩენს თავს.

ამრიგად, ცოცხალი არსებისა და გარემოს ურთიერთობა, რომელსაც მოთხოვნილების დაკმაყოფილების იმპულსი უდევს საფუძვლად, საზოგადოდ ასე უნდა წარმოვიდგინოთ: მოთხოვნილების დაკმაყოფილების იმპულსით ამოქმედებულ ცოცხალ არსებაზე გარემო სიტუაცია იწყებს ზემოქმედებას და მასში სიტუაციის შესაფერის გარკვეულ მთლიან ცვლილებას, გარკვეულ განწყობას იწვევს. სუბიექტის ქცევა, ამ სიტუაციის ფართო მნიშვნელობით, ყოველ მოცემულ მომენტში მისი ამა თუ იმ განწყობის რეალიზაციად უნდა ჩაითვალოს.

აღამიანი ისტორიული არსებაა და მისი მოთხოვნილება სოციალურ ურთიერთობათა განვითარების ნიადაგზე განუწყვეტელი ქმნადობის პროცესშია. შედეგად მას განუწყვეტლივ ახალ-ახალი მოთხოვნილება უჩნდება, რაც დისპოზიციური განწყობის სახითაა მოცემული პიროვნებაში.

განწყობის ცნების ისტორიის განხილვა მოწმობს, რომ იგი ხშირად მხოლოდ პიროვნების დისპოზიციური შესაძლებლობების აღსანიშნავად იყო გამოყენებული. ქართული ფსიქოლოგიური სკოლა ხაზს უსვამს იმ გარემოებას, რომ განწყობა წარმოადგენს აქტუალურ ფსიქიკურ მდგომარეობას, რომელიც აღამიანს ყოველი კონკრეტული ქცევის წინ უჩნდება. ქცევის წინ ფორმირებულ ამგვარ სიტუაციურ მომენტალურ განწყობაში თავმოყრილი და გაერთიანებულია ინდივიდის ამჟამინდელი საჭიროებანი, მისი წარსული გამოცდილება და მთელი ის მოთხოვნები, რომელთაც მას ფიზიკური და სოციალური

გარემო უყენებს. ამგვარი ფსიქიკური მდგომარეობის ამსახველი ცნების გარეშე შეუძლებელია ადამიანის ქცევის მიზანშეწონილობის გაგება. ამ ცნებაში ყველა ის მოთხოვნაა გათვალისწინებული, რომელსაც ადამიანი რეალურად უწევს ანგარიშს მაშინაც კი, როცა იგი ამ ვითარებას მთლიანად ვერ აცნობიერებს.

სიტუაციური განწყობის ცნების მნიშვნელობა ჯერ კიდევ არაა ნათლად განსაზღვრული თანამედროვე ფსიქოლოგიაში. უფრო ინტენსიურად მიმდინარეობს განწყობის ფსიქოლოგიის იმ ასპექტების კვლევა, რომელიც დისპოზიციური განწყობის სახეს წარმოადგენს.

განწყობის ცნება, რომელიც ქართულ ფსიქოლოგიაში დამკვიდრდა, ქცევის დაწყების წინ აღმოცენებულ ფსიქიკურ მდგომარეობას ასახავს. ეს მდგომარეობა ქცევის შესრულების რთულ პერიოდში ინარჩუნებს აქტუალობას და ადამიანის ცნობიერებასა და მოქმედებას საჭირო მიმართულებას აძლევს. ყოველივე ამის გამო იგი არსებითად ადამიანის ფსიქიკური აქტივობის, ქცევის მახასიათებელია. მისი მეშვეობით აიხსნება ადამიანის საქმიანობის თავისებურებანი. დისპოზიციური განწყობის ცნება კი მომენტალურ, დროებით ფსიქიკური მდგომარეობას არ გვიხასიათებს. მასში ადამიანის მყარი, ქრონიკული მდგომარეობა იგულისხმება, რომელიც მას გამოცდილების შედეგად ჩამოუყალიბდა. მომენტალური განწყობისაგან განსხვავებით, რომელიც გარკვეულ სიტუაციაში ჩნდება, მოქმედებს და აღიკვეთება, დისპოზიციური განწყობები პიროვნების თვისებას, მის კუთვნილებას წარმოადგენს. მათში გამოვლენილია პიროვნების ის ორიენტაციები, რომლებიც განსაზღვრავენ, თუ რას მიემხრობა, ან რის წინააღმდეგ იბრძოლებს იგი. დისპოზიციურ განწყობებში იგულისხმება ის ფსიქიკური მიდრეკილებები, დამოკიდებულებები, შესაძლებლობები, გამოცდილება, რაც შეუმუშავდა ადამიანს გარკვეული კატეგორიის ობიექტის მიმართ. ისინი განსხვავდებიან მოცემულ მომენტებში აღმოცენებული ქცევის იმ მზაობიდან, რომელშიც ადამიანის მოთხოვნილებები და ის კონკრეტული გარემოა ასახული, რომელშიც იგი იმყოფება. ქცევის აქტუალური განწყობა ადამიანის აქტუალურ მოთხოვნილებებს და მოცემული გარემოს თვისებურებებს ასახავს, დისპოზიციურ განწყობებში კი წარსული გამოცდილებაა ასახული.

ოლპორტის მიხედვით, განწყობა განსაზღვრული იყო, როგორც ადამიანის ფსიქოლოგიური მზაობის მდგომარეობა, რომელიც ორგანიზებულია წარსული გამოცდილების საფუძველზე. იგი დინამიკურ და

წარმმართველ გაელენას ახდენს ქცევაზე, მაგრამ ამ განსაზღვრებაში გამოტოვებულია უზნაძისეული ორი ნიშანი. უზნაძის განწყობის ცნებაში, რომლითაც აიხსნება ქცევის მიზანშეწონილება, ყველა შემოთ ჩამოთვლილი ასპექტის გარდა, ასახულია ინდივიდის ამჟამინდელი მოთხოვნილება და ის გარემო სიტუაცია, რომელშიც ინდივიდი იმყოფება მოცემულ მომენტში. განწყობის ოლპორტისეულ დახასიათებაში ეს მომენტები არაა. ამიტომ იგი მიზანშეწონილი ქცევის ამხსნელად ვერ გამოდგება. ოლპორტის მიერ განსაზღვრულ განწყობის ცნებაში მოცემულია პიროვნების ის ზოგადი ორიენტაცია, რომელიც მას აქვს შემუშავებული განწყობის საგნების ან მოვლენების მიმართ. ეს სოციალური ორიენტაციები, რომლებიც ადამიანს სოციალური ურთიერთქმედებისას უყალიბდება, ახლოა იმ ფენომენებთან, რაც ეგრეთ წოდებული “მაღალი” ან “სოციოგენური” მოთხოვნილებების ცნებით აღინიშნებოდა. იმის ხაზგასასმელად, რომ ეს ფენომენები სწორედ სოციალური ობიექტების მიმართ და სოციალური ურთიერთქმედებისას იქმნებიან, მათ სოციალურ განწყობებს უწოდებენ.

სოციალური განწყობები ადამიანის ონტოგენეტური განვითარების მაღალ საფეხურზე ყალიბდება. მათი დაკავშირება ფსიქიკური მოქმედების საფუძვლებთან გაძნელებულია.

უზნაძის მომენტალური განწყობის ცნება და მისი მიმართება სოციალურ განწყობასთან გარკვეულწილად ხსნის ამ სიძნელებებს.

სოციალური ურთიერთობის პროცესში ადამიანი ხასიათდება ვალენტური სოციალური ორიენტაციებით. სოციალური განწყობის ცნებაში სწორედ ეს მოთხოვნილებების ტიპის ვალენტური ტენდენციაა ასახული, რითაც ადამიანის რეალური, ფსიქიკური მდგომარეობა ხასიათდება.

განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაში მაღალი მოთხოვნილებების და სოციალური განწყობის ორი არსებითი ასპექტია ასახული: განწყობის ვალენტური დამოკიდებულება სინამდვილის მოვლენების მიმართ, რაც მას მოთხოვნილებასთან აახლოებს და მისი სოციალურ ღირებულებაზე მიმართულება. ეს ასპექტები განწყობას რეალურად ახასიათებენ, მაგრამ სხვა ასპექტების გარეშე მათი საშუალებით ადამიანის ფსიქიკური აქტივობის კანონზომიერების წვდომა შეუძლებელი ხდება. სოციალური ფიქსირებული განწყობები და ასევე მაღალი მოთხოვნილებები, რომლებიც ადამიანს გარკვეული სოციალური ობიექტების მიმართ უყალიბდებათ, განხილული უნდა იქნას სოციალური

აქტივობის იმ პირველადი და ძირეული განწყობების ფონზე, რომელთა ფიქსირების გზითაც ისინი იქმნებიან. (30, 57, 82, 83, 43).

ამრიგად, განწყობა წარმოადგენს ადამიანის გარკვეული ფსიქიკური აქტივობისთვის მზაობას, რომელიც გარკვეული შინაგანი და გარეგანი ფაქტორების ზემოქმედების შედეგად იქმნება. იგი იწვევს ინდივიდის ფსიქიკური აქტივობის აღძვრას და შესაბამისი მიმართულებით წარმართვას. გარკვეულ პირობებში ხდება მისი ფიქსაცია და განმტკიცება, რის შედეგადაც იგი ხელმეორედ აღმოცენდება მხოლოდ ზოგიერთი ფაქტორის გავლენით. აქტუალიზირებული ფიქსირებული განწყობა ისევე წარმართავს ადამიანის ფსიქიკურ მოქმედებას, როგორც პირველადი განწყობა, მაგრამ მისი მოქმედება გამდიდრებულია წარსული გამოცდილებით. ამიტომ ადამიანის ფიქსირებული განწყობის დადგენით შესაძლებელია მომავალი ფსიქიკური აქტივობის პროგნოზირება.

საზღვარგარეთულ ე.წ. მცირე თეორიებში (93, 114, 115, 140) სოციალური განწყობის (ატიტუდის) და ქცევის ურთიერთობა უშუალოდ პოსტულატის საფუძველზეა განხილული. სოციალური განწყობისა და ქცევის კავშირი ქცევის საფუძველად მდებარე ზოგადი განწყობის გარეშე განიხილება. ცნობილია, რომ ფიქსირებული განწყობა, მათ შორის სოციალურ-ფიქსირებული განწყობა, სათანადო პირობებში შეიძლება თვითონ იქცეს ქცევის აქტუალურ განწყობად და ერთმნიშვნელოვნად განსაზღვროს ქცევა, მაგრამ როცა სოციალური ფიქსირებული განწყობა კონფლიქტში შედის აქტუალური განწყობის სხვა ფაქტორებთან, აქტუალური ქცევის განწყობაში ხდება სოციალური ქცევის განწყობის რეორგანიზაცია და შეცვლა. სოციალური ქცევის მომენტალურ აქტუალურ განწყობაში ყოველთვის მონაწილეობს ფიქსირებული სოციალური განწყობა (ატიტუდი). იმის მიხედვით, როგორია ამ განწყობის (აქტუალობის) სხვა კომპონენტები, სოციალურ-ფიქსირებული განწყობა განიცდის მოდიფიკაციას. თავის მხრივ სხვა კომპონენტებიც, სოციალურ ფიქსირებული განწყობასთან შეუსატყვისობის გამო, მოდიფიცირდებიან. ქართველი ფსიქოლოგების ექსპერიმენტული კვლევებით იქნა განმტკიცებული დებულებები (1, 5, 9, 20, 26, 40, 42, 43, 46) განწყობასა და ქცევას შორის შინაგანი, ორგანული კავშირის არსებობის შესახებ. ამიტომაც, რომ სხვადასხვა ხერხებით განწყობის ერთ-ერთ კომპონენტში ცვლილებისას გარკვეული ცვლილებები აღმოცენდება მეორე კომპონენტშიც. მათი

ურთიერთობა აბსტრაქტული არაა, იგი გაშუალებულია იმ რეალური ქცევის განწყობით, რომელიც ადამიანს ფიქსირებული სოციალური განწყობის და ქცევის სხვა გარეგანი თუ შინაგანი ფაქტორების ერთობლიობის საფუძველზე უჩნდება. რეალური ქცევის წინ აღმოცენებული განწყობით ხდება გარკვეული გაშუალება რელევანტური დისპოზიციური განწყობისა მომავალ კონკრეტულ ქცევასთან მიმართებაში. ეს დებულება განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორიის ერთ-ერთ ძირითადი იდეაა.

ადამიანი ყოველ თავის ქცევასა და საქმიანობას გარკვეული აქტუალური განწყობის საფუძველზე ახორციელებს. შესაბამისი მიმართულების ქცევის განწყობა სათანადო ფაქტორების ერთობლივი ზემოქმედების შედეგად ყალიბდება.

ფსიქიკური აქტივობის პირველ დონეზე განწყობის სამი ფაქტორია ხოლმე განხილული: მოთხოვნილება, მოთხოვნილების დაკმაყოფილების სიტუაცია და ქცევის შესრულებისთვის საჭირო მოტორული ოპერაციების სისტემა. ეს ფაქტორები განწყობის აღმოცენების პირობას წარმოადგენენ, მაგრამ ამავე დროს ისინი განწყობაში აისახებიან და მის შინაარსულ კომპონენტად იქცევიან. განწყობა თავისი შინაარსით ამ კომპონენტების ერთიანობაა. განწყობის სპეციფიკური ფსიქიკური თავისებურება ისაა, რომ მასში ყველაფერი ეს გაუცნობიერებლად არის მოცემული. ინდივიდის იმპულსური ქცევის დროს ამ კომპონენტების გაცნობიერება აუცილებელი არაა.

ფსიქიკური აქტივობის II და III დონეზე ადამიანი იწყებს განწყობის ცალკეული კომპონენტების გაცნობიერებას. კერძოდ, იმ კომპონენტისას, რომლის მოქმედებაშიც ხდება შეფერხება. თუ ქცევის მიზანშეწონილ მიმდინარეობას საგნობრივი სინამდვილე უწევს წინააღმდეგობას მისი არასრული ასახვის გამო, სუბიექტი ქცევას წყვეტს და გარემოს უფრო რთულ შემეცნებას იწყებს. ხოლო როცა ქცევის მიმდინარეობა საჭირო მოტორულ-ოპერაციული სისტემით არაა უზრუნველყოფილი, სუბიექტი თავისი ქცევის ობიექტივაციას და საჭირო მოქმედების სისტემის შემუშავება-გამოყენების გზას მიმართავს. როცა ქცევის მიმდინარეობა მოთხოვნილების დაკმაყოფილების გაცილებით არ მთავრდება და განწყობა არ რეალიზდება, სუბიექტი თავის მოთხოვნილებებში გარკვევას იწყებს. ადამიანის ჩვეული ფსიქიკური საქმიანობა სუფთა სახით პირველ დონეზე იშვიათად ხორციელდება. II და III დონეზე აქტივობის გამო ადამიანს ჩამოუყალიბდა სოცია-

ლური გარემოს მოთხოვნათა გათვალისწინების უნარი. ობიექტივაცი-  
ის ფორმების საფუძველზე პიროვნება აცნობიერებს თავისი აქტივო-  
ბის გარეგან და შინაგან ბარიერებს, რის შედეგადაც მას უყალიბდება  
სისტემატური ცოდნა გარე სინამდვილის, თავისი შინაგანი სამყაროსა  
და სოციალური სინამდვილის შესახებ.

განწყობა ადამიანის მთელ ფსიქიკურ აქტიობასთან არის დაკავში-  
რებული. იგი თავს უყრის ფსიქიკურ პროცესებს და საჭირო ქცევის  
განხორციელების სამსახურს აკისრებს. განწყობას ფსიქიკური დის-  
პეტჩერის ფუნქცია აქვს. (9, 10)

განწყობა ორგანიზაციას უკეთებს იმ ძალებსა და საშუალებებს,  
რომელთა გამოყენებითაც უნდა განხორციელდეს ქცევა და დაკმაყო-  
ფილდეს ადამიანის მოთხოვნილებები. განწყობაში ასახულია საზოგა-  
დოების მოთხოვნები, რომელთა გათვალისწინებითაც უნდა შესრულ-  
დეს ქცევა. ამის გამო შემოვლითი გზით იგი საზოგადოების საჭირო-  
ებებსაც აკმაყოფილებს. იმისათვის, რომ განწყობამ ასეთი ფუნქცია  
შეასრულოს, მასში ბევრი რამ უნდა იყოს ასახული როგორც სინამ-  
დვილის, ისე ადამიანის შინაგანი მდგომარეობის შესახებ. ამგვარი  
მონაცემების ასახვით განწყობა ამზადებს პიროვნების აქტიობას სა-  
ჭირო ქცევის ამოცანების გადასაწყვეტად. ეს ყველაფერი იმაზე მიუ-  
თითებს, რომ განწყობას რთული შინაარსი და აგებულება აქვს, მაგ-  
რამ მის შესახებ ჯერ კიდევ ბევრი კვლევა და სისტემატური სახის  
განზოგადობაა საჭირო.

მართალია, ჩვენი კვლევა თვით განწყობის სტრუქტურის შესწავ-  
ლას არ ისახავს მიზნად, მაგრამ დღეისთვის არსებული მონაცემების  
საფუძველზე სოციალური გავლენის სხვადასხვა ფორმების გამოკ-  
ვლევისა და მოქმედების ანალიზი გარკვეულ წვლილს შეიტანს სო-  
ციალური აქტიობის დონეზე განწყობის კანონზომიერებათა დადგენა-  
ში.

ადამიანის ქცევაში განწყობის რეალიზაციის კანონზომიერებების  
გამოკვლევა დიდ სიძნელეებთან არის დაკავშირებული, რადგან გან-  
წყობა ერთხანს მხოლოდ ბუნებისმიერ და გაუცნობიერებელ მოვლე-  
ნად აღიქმნებოდა. ითვლებოდა, რომ მისი შესწავლა ობიექტურად  
მხოლოდ გარეგანი დაკვირვების გზით იყო შესაძლებელი. მაგრამ  
დღეისთვის უკვე ნათელია, რომ საკუთარი შემეცნებისა და ემოციუ-  
რი განცდების შესახებ ინდივიდის ფენომენოლოგიური მონაცემების  
გარეშე შეუძლებელია მისი განწყობის შინაარსის დადგენა. ეს დებუ-

ლება დიდი ხნის მანძილზე გაუცნობიერებელი იყო, რაც ფრიად გასაკვირია, რადგან განწყობის კვლევის კლასიკური მეთოდი ინდივიდის ფენომენოლოგიური მონაცემების საფუძველზე იძლევა ცნობებს განწყობის შესახებ.

ქართველ ფსიქოლოგთა კვლევის (10,11,12,40) საფუძველზე აღმოჩნდა, რომ ადამიანის სენსომეტრული აქტივობის განწყობის თავისებურებანი მხოლოდ მისი მოქმედებითა და ამ მოქმედების შეფასების მონაცემთა კომპლექსური გათვალისწინებით შეიძლება დადგინდეს. კერძოდ, მოქმედებასა და მის განცდას შორის განსვლის სიდიდე სენსომოტორული აქტივობის განწყობის შინაარსის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია. ამავე გზით დგინდება განწყობის ასიმილაციის ზონა, რომლის მიღმა განწყობა იძლევა კონტრასტულ განცდებს, იწყებს საკუთარი-თავის რღვევას, რითაც ინდივიდს შესაძლებლობა ეძლევა სინამდვილისადმი უფრო შესატყვისი განწყობა შეიმუშავოს.

მსგავსი მონაცემები მიღებულია განწყობის მოქმედებაში სოციალური ქცევის დონეზე (1, 5, 9, 10, 24, 26, 53).

ჩვენ შევეცადეთ სოციალური გავლენის თავისებურებები აგვეხსნა განწყობის კანონზომიერებით. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, სანამ ადამიანი მოქმედებისა და ცნობიერების პროცესებს გაშლის, მიზანშეწონილ საქმიანობას განახორციელებს, იგი ფსიქიკურად მომზადებულია ამ აქტიობისთვის. მისი ქცევის განწყობაში წინასწარ გათვალისწინებული და მზაობაში მოყვანილია ის ფსიქიკური ძალები და შესაძლებლობები, რაც ქცევის მიზანშეწონილი განხორციელებისათვისაა აუცილებელი.

განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურ ცნებაში საჭირო იყო იმ ფსიქოლოგიური შინაარსის დახასიათება, რომელიც ადამიანის ყოველგვარი აქტიობისთვის წინასწარ კონკრეტულ ფსიქიკურ მომზადებას ეხება. ამ საკითხზე პასუხის გაცემა ნაცალია განწყობის მრავალკომპონენტიან თეორიებში.

კერჩის, კრაჩფილდის და ბალაშის (140) მიხედვით განწყობა წარმოადგენს ადამიანის წინასწარ დისპოზიციურ მზაობას, რომლის გავლენითაც მასზე ზემოქმედი ობიექტი ფასდება დადებითად ან უარყოფითად, იღებს მისგან სასიამოვნო ან უსიამოვნო განცდებს, ახორციელებს მათ სასარგებლოდ, ან საზიანოდ მიმართულ ქცევებს.

ამდენად განწყობაში ესკიზური სახით მოცემულია ობიექტის შესახებ გარკვეული აზრი, ცოდნა, მისდამი დადებითი ან ურყოფითი

დამოკიდებულება და აქტივობის შესაბამისი იმპულსი. თუ არა ასეთი რეალური შინაარსი, განწყობის ცნება ფორმალურ სახეს შეიძენდა და შეუძლებელი იქნებოდა მისი მეშვეობით ქცევისა და პიროვნების შინაარსეული დახასიათება და ახსნა. შესაბამისად, ეს გარემოება უნდა აისახოს განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაში.

პიროვნების აქტიობის დონის მიხედვით უნდა ვიფიქროთ, რომ განწყობა მთლიან მდგომარეობას ასახავს, რომელიც გულისხმობს პიროვნების როგორც ცნობიერ, ისე არაცნობიერ ძალებსა და შინაარსებს. განწყობის ინტელექტუალური, ემოციური და აქტიობის კომპონენტები ადამიანს ერთგვარი ინტუიციური, დიფუზური განცდების სახით ეძლევა, რომელშიც ამ განწყობის ვალენტური ნიშანია მოცემული. პიროვნებას, საჭიროების შემთხვევაში, შეუძლია გააცნობიეროს თავისი განწყობები გარკვეული ობიექტების, ადამიანებისა და ღირებულებების მიმართ.

თავისი ცხოვრების მანძილზე ადამიანს უმუშავდება განწყობები სხვადასხვა საგნების, მოვლენების, ადამიანების მიმართ. ასეთი განწყობები ხშირად შეიძლება გაუცნობიერებლადაც მოქმედებდნენ ადამიანის აქტიობაზე. ამიტომ აღზრდის ამოცანა ყოველ საზოგადოებაში სწორედ ისაა, რომ სათანადო განწყობები გაუცნობიერებლადაც ახდენდნენ ზემოქმედებას ქცევის მიმართულებაზე. ეს ასეც ხდება, როცა გარკვეული განწყობები ადამიანის პიროვნების სტრუქტურაში ერთვებიან. ეს როდი ნიშნავს, რომ განწყობა პრინციპულად გაუცნობიერებადი მდგომარეობაა. გარკვეულ პირობებში, მაგ. ჩვენთვის საინტერესო სოციალური გავლენის სიტუაციაში, როცა ხდება კონფლიქტი, ადამიანები აცნობიერებენ თავიანთ განწყობებს ამა თუ იმ ჯგუფის, პიროვნებისა და სხვა ობიექტების მიმართ.

როდესაც პიროვნებას გარკვეული ქცევის განწყობა უჩნდება, მასში, ჩვეულებრივ თავსებად მდგომარეობაშია მოყვანილი ამ განწყობის კომპონენტები. თუ ფსიქიკური აქტიობის შემდგომი დიფერენციაციის პროცესში წარმოიჭრება განწყობის კომპონენტებს შორის არათავსებადი, კონფლიქტური მდგომარეობა, მასში თავს იჩენს მათი თანხმობაში მოყვანის ტენდენცია, რაშიც ყველაზე არსებითად გამოიხატება განწყობის ფსიქოლოგიური შინაარსი.

სოციალური გავლენის სიტუაციაში კონფლიქტურ მდგომარეობას ქმნის გავლენის წყაროს შეხედულება-შეფასებასა და ინდივიდის საკუთარ შეხედულებას შორის არსებული სხვაობა, რომელიც, სოცია-



ლური გავლენის ტრადიციული გააზრებიდან ამომდინარე, გადაიჭრება გავლენის წყაროს ან პიროვნების სასარგებლოდ. თუმცა, ჩვენი აზრით, კონფლიქტი უფრო რთულია. საქმე მხოლოდ კოგნიციებს რომ ეხებოდეს, უფრო გამარტივდებოდა ამ კონფლიქტის მოგვარება და ახსნა. მთავარი ასეთ შემთხვევაში იქნებოდა ინდივიდის კოგნიტური უნარების დონე და მისი დარწმუნებულობის განსხვავებული ხარისხი საკუთარი კოგნიტურ უნარებში, მაგრამ სოციალური გავლენისას კონფლიქტი ასე მარტივი არაა. მასში ბევრი ცვლადია ჩართული. სოციალური გავლენის წყარო ხომ მხოლოდ ინფორმაციის წყარო არაა. ის ამასთანავე არის პიროვნების მისაღმი სხვადასხვაგვარი დამოკიდებულების ობიექტი. ზოგიერთ გავლენის წყაროს, იქნება ეს ჯგუფი (უმრავლესობა) თუ ინდივიდი ან ქვეჯგუფი (უმცირესობა), პიროვნება გარკვეული ნიშნით უკავშირდება, ანუ, განწყობის ტერმინოლოგიით გააჩნია მათ მიმართ განსაზღვრული ვალენტობის მქონე სოციალური განწყობა. ეს განწყობა, მონაწილეობს რა აქტუალური ქცევის განწყობის ფორმირებაში, სათანადო მიმართულებას უნდა აძლევდეს მას. ამავე დროს ინდივიდის აქტუალური ქცევის განწყობის ფორმირებაში მონაწილეობენ სხვა ფაქტორებიც – დაწყებული ობიექტური შეფასების მოთხოვნილებიდან დამთავრებული ფსიქოლოგიური ავტოპორტრეტით. ყველა ფაქტორის ჩამოთვლა შეუძლებელია, რადგან მხოლოდ კონკრეტული ქცევის პირობებშია შესაძლებელი მის აქტუალურ განწყობაში მონაწილე ფაქტორების მეტნაკლებად სრული აღნუსხვა.

სოციალური გავლენის დღემდე არსებული კვლევების მიხედვის უმრავლესობისა თუ უმცირესობის მხრიდან გავლენის რაიმე საერთო ფსიქოლოგიური მექანიზმი არ ყოფილა დადგენილი და აღიარებული. კომფორმულობის შემთხვევაში ხაზს უსვამდნენ იმ გარემოებას, რომ ჯგუფს აპრიორი აქვს ინდივიდზე გავლენის ძალა. (იხ. ფრენჩისა და რავენის თეორია სოციალური ძალის ხუთი საფუძვლის შესახებ). დამოუკიდებელ ან ანტიკონფორმულ ქცევას ხსნიდნენ პიროვნების „მე“-ს ძალით ან სხვა პიროვნებისეული ცვლადებით. უმცირესობის გავლენის განმსაზღვრელად დასახელებულია უმცირესობის ქცევის სტილი (153). ასე, რომ დღემდე არსებული მოსაზრებების მიხედვით, სოციალური გავლენის თითოეულ ფორმას ერთმანეთისაგან სრულიად განსხვავებული განმაპირობებელი ფსიქოლოგიური საფუძვლები გააჩნია. თუმცა როგორ ხდება ქცევის სიტუაციაში ამ ფაქტორების მო-

ნაწილეობა და რომელიმესთვის პრიორიტეტის მინიჭება, ამის ფსიქოლოგიური მექანიზმის აღწერა სპეციალურ ლიტერატურაში არ შეგვხვდრია. ფაქტიურად კვლევები შემოიფარგლება მხოლოდ ამა თუ იმ ფაქტორის როლის აღნიშვნით.

მიგვაჩნია, რომ სოციალური გავლენის სიტუაციაში ქცევას წარმართავს ის სოციალური განწყობა, რომელიც ინდივიდს აქვს სოციალური გავლენის წყაროს მიმართ კონკრეტულ სიტუაციაში. მონაწილეობს რა აქტუალური ქცევის განწყობის ფორმირებაში, ეს განწყობა ან მთლიანად იკავებს ადგილს ქცევის აქტუალურ მომენტალურ განწყობაში ან ქცევის სხვა ფაქტორებთან ერთად თანამონაწილეობს მის ფორმირებაში, და შესაბამის მიმართულებას აძლევს ქცევას.

შესაბამისად, ჩვენი ძირითადი ჰიპოთეზა ასეთია: ჯგუფის (უმრავლესობის) ან ინდივიდის თუ ქვეჯგუფის (უმცირესობის) მიმართ სოციალური განწყობის ვალენტობა განაპირობებს სოციალური გავლენის შესაძლო ფორმას. გავლენის წყარო (უმრავლესობა თუ უმცირესობა) გავლენას იძენს მხოლოდ ინდივიდის მისდამი დამოკიდებულების მეოხებით.

კონფორმულობის შემთხვევაში მოქმედ სუბიექტს აქვს დადებითი ვალენტობის მქონე განწყობა ჯგუფის მიმართ, უარყოფით განწყობას კი მიეყვართ ანტიკონფორმულ ქცევამდე. ნეიტრალური განწყობა ყველაზე მეტად უწყობს ხელს ინდივიდის დამოუკიდებლობას. უმცირესობის გავლენის შემთხვევაში, თუ ინდივიდს რაიმე მიზეზის გამო არ შეექმნა უმცირესობისადმი დადებითი განწყობა, ისე ეს უმცირესობა ვერ მოახდენს მასზე გავლენას. ჩვენი კვლევებიდან გამოვლინდა რომ უმცირესობის გავლენის ის ძირითადი ცვლადი (ქცევის კონსისტენტობა), რაც დასახელებული იყო, როგორც უმცირესობის გავლენის ძირეული ფაქტორი, მნიშვნელობს მხოლოდ დადებითი განწყობის ფონზე. უმცირესობისადმი უარყოფითი განწყობის დროს ქცევის კონსისტენტობა უკუგავლენას იწვევს.

გავლენის ინტერაქციონალისტური მოდელიდან გამომდინარე გავლენის წყაროს შეიძლება წარმოადგენდეს არა მხოლოდ უმრავლესობა (როგორც აქამდე იყო მიჩნეული), არამედ უმცირესობაც.

უშუალო (უმრავლესობისა და უმცირესობის) სოციალური გავლენის ეფექტები განპირობებულია გავლენის წყაროსადმი გავლენის სამიზნის განწყობით. განწყობის მოქმედების ძირითადი კანონებიდან გა-

მომდინარე, ამ ეფექტების ახსნა საშუალებას მოგვცემს უფრო სრულად შევიმეცნოთ მათი ფსიქოლოგიური შინაარსი.

### 1.3. სოციალური გავლენა როგორც ცალმხრივი პროცესი

დღემდე სოციალური გავლენის კვლევები ძირითადად კონცენტრირებული იყო კონფორმულობის ფენომენის კვლევაზე. აქ შეიძლება გამოიყოს სამი ძირითადი საკითხი: ა) ადამიანის კონფორმულობის მიზეზისა და იმ საშუალებების კვლევა, რომლებიც აიძულებენ ადამიანებს იყვნენ კონფორმულები, ბ) რატომ და როგორ ცდილობს ჯგუფი მიაღებინოს ინდივიდს ან ქვეჯგუფს თავისი შეხედულება, გ) რა გზით იღებს ჯგუფი ან ინდივიდი ჯგუფის ან ლიდერების შეხედულებას.

გავრცელებული დებულების მიხედვით, კონფორმულობის მიზეზი უპირველესად ისაა, რომ სოციალური გავლენა ჯგუფში არათანაბრადაა განაწილებული, იგი ცალმხრივადაა მიმართული. გავლენისთვის აუცილებელია გავლენის წყაროსა და გავლენის სამიზნის არსებობა. კომუნიკაციის პროცესების ტერმინოლოგიით წყარო არის ინფორმაციის ან ნორმის გამგზავნი, სამიზნე არის ნორმა-ინფორმაციის მიმღები. გავლენის გავრცელება არის ასიმეტრიული პროცესი. ის მიმართება წყაროდან ზემოქმედების მიზნისკენ, მაგრამ არა პირუკუ.

ცნებები-წყარო, მიზანი, მიმართულება—შეიძლება მოიძებნოს გავლენის ყველა დღემდე მიღებულ მოდელში. გავლენის წყარო შეიძლება იყოს ჯგუფი და უფლებით მასთან გათანაბრებულ წარმომადგენლები (ლიდერები, დელეგატები), ან ის პიროვნებები, რომლებიც რაიმე გზით ფლობენ ძალას ან რესურსებს. სამიზნეები კი ის ინდივიდები ან ქვეჯგუფებია, რომელთაც არ უჭირავთ პრივილეგიებული მდგომარეობა, არ ფლობენ არც ძალას, არც რესურსებს და რაიმე მიზეზის გამო აქვთ მიდრეკილება, იყვნენ გადამხრელები. ასეთი განაწილება როლებისა არის ამოსავალი წერტილი. გავლენის წყარო არასდროს განიხილება პოტენციურ სამიზნედ და არც სამიზნე გავლენის წყაროდ. ამ ფუნდამენტურ ასიმეტრიის შედეგად, უმრავლესობის თვალსაზრისი მიჩნეულია სინამდვილისა და ნორმის პრესტიჟის გა-

მომხატველად და მოიცავს მთელ სოციალურ სისტემას. უმცირესობის თვალსაზრისი კი ჩათვლილია შეცდომად ან გადახრად.

გადამხრელი ეწოდება ინდივიდს, რომელიც იქცევა იმ ჯგუფის ან კულტურის საპირისპიროდ, რომელშიც ის ფუნქციონირებს. კომუნიკაციებისა და სადისკუსიო ჯგუფებში შეთანხმების მიღწევის კვლევებიდან გამომდინარე, ეს ეხება ყველას, ვისი შეხედულებაც გამოკვეთილად განსხვავებულია უმრავლესობის მოდუსისგან. (135). ცნობილი მკვლევარების ფრიდმანის და ღუბის ნაშრომში სწორედ ასეთი ქვესათაურია: „გადახრა: განსხვავებულად ყოფნის ფსიქოლოგია“ (121). ამ კვლევაში უმცირესობისა და განსხვავების ცნებები გაიგივებულია გადამხრელისა და გადახრის ცნებებთან. თუ ინდივიდებს ან ქვეჯგუფებს განვიხილავთ მხოლოდ როგორც გავლენის მიმღებთ, ვაღიარებთ, რომ ისინი არიან ჩაკეტილ სისტემაში მყოფნი. ამერიკელი ფსიქოლოგი სოლომონ აში წერს: ყოველგვარი სოციალური წესრიგი აწვდის თავის წევრებს ფიზიკური და სოციალური მონაცემების შერჩეულ ნაწილს. გადამწყვეტი ნიშანი ამ შერჩევითობისა ისაა, რომ იგი ქმნის პირობებს, რომლებშიც დაკარგულია პერცეპტული ალტერნატივები. არ აქვს ალტერნატივა, მაგ. ენას რომელიმე ჯგუფში, ნათესაობითი მიმართებების პრაქტიკას, დიეტას, რომლითაც აუღმყოფს მკურნალობენ, ხელოვნებას, რომელსაც ჯგუფი მხარს უჭერს. ინდივიდის ველი, განსაკუთრებით ჩაკეტილ საზოგადოებაში, დიდადაა შეზღუდული იმით, რასაც მოიცავს კულტურული ვითარება. (92).

ყველაფერი კონცენტრირებულია სოციალური მიმართულების პოლუსზე, რომლებზეც ამ კულტურის დეტერმინანტებია მოთავსებული. ერთ პოლუსზე თავს იყრიან ისინი, ვისაც მინიჭებული აქვს უფლება, გადაწყვიტოს რა არის სწორი და მისაღები. რაიმე განსხვავებული აზრი, შეფასება ითვლება გადახრად იმისგან, რაც სწორად არის მიჩნეული. ეს ხდება მაშინ, როცა შეფასებას იძლევა უმცირესობა. ე.ი. ისინი, ვინც კულტურაში მიღებული მიმართულების ღერძის მეორე პოლუსზე იმყოფებიან. ამ ვითარებაში ჯგუფი იუწყება იმის შესახებ, თუ ვისგან მოდის ინფორმაცია. სავსებით ცხადია, რომ ჯგუფის იმ წევრებს, რომლებიც გადახრილნი არიან, არ შეუძლიათ ინფორმაციის გავრცელება, რამდენადაც ისინი არ იცნობენ არც ღირებულ ალტერნატივას და არც მის გავრცელების საშუალებებს. ამგვარად, მინიშნებულია, რომ უმრავლესობის საყოველთაოდ აღიარებული და ნაკლებად ექსტრემისტულ შეხედულებას მეტი ღირებულება აქვს, ვიდრე

უმცირესობის (რომელიც არ არის აღჭურვილი ავტორიტეტით) ნაკლებად ცნობილ და უფრო ექსტრემისტულ შეხედულებას, რომელიც ნაკლები ფსიქოლოგიური წონისაა და ნეგატიური ღირებულების მატარებელია.

ყოველდღიურობაში, ისევე როგორც ექსპერიმენტულ კვლევებში, ეს გარემოება შემდეგნაირად აისახება: როცა ინდივიდის წინაშე დგება არჩევანი ორ შეხედულებას შორის, რომელთაგან ერთი ეკუთვნის უმრავლესობას ან ლიდერს, მეორე – გადამხრელს, იგი სპონტანურად ირჩევს პირველს. აქ არ დგას გენიალური არჩევანის საკითხი. უმრავლესობის თვალსაზრისი არის ერთადერთი სრული, ნორმალური არჩევანი. უმცირესობის არჩევანი კი არარაობაა სრული ვაკუუმი. არსებობს ერთადერთი სწორი მიმართულება ჯგუფში, რომელსაც ახორციელებს უმრავლესობა- გავლენის წყარო, სწორედ ის აკეთებს არჩევანს – წყვეტს საკითხს გარკვეული სტიმულის, შიფრის, შეფასების საფუძველზე, რომელიც მხოლოდ მას აქვს. მაშინ, როცა უმცირესობის შეფასება, სტიმული, შიფრი მხოლოდ ჯგუფის მიერაა განსაზღვრული.

ამ ასიმეტრიის სოციალური ურთიერთქმედების ერთი პარტნიორთაგანი წინასწარვე მიჩნეულია აქტიურ და ცვლილებების შემტან მხარედ, მეორე კი- პასიურად ითვლება და საჭიროა შეიცვალოს. ის, რაც მისაღები და დადებითია პირველისთვის, იძლევა იძულებად ან საჭიროებად მეორისთვის. მათი როლების ეს „შეთანხმებულობა“ ხელისშემშლელია რეალური ურთიერთქმედების რაიმე შესაძლებლობისთვის. ამ სიტუაციაში უმცირესობას ერთადერთი მაშველი რგოლი აქვს- დამოუკიდებლობა, ანუ გადახრა, რასაც თან ახლავს იზოლაცია. ასეთ კონტექსტში კონფორმისტულ პასიურობას თან ახლავს შემგუებლად ყოფნის დადებითი ელფერი. აქტიურობა, ინოვაცია, საკუთარი აზრის გამოთქმა კი დაკავშირებულია შედარებითი შეუგუებლობის უსიამოვნო განცდასთან. ასეთი პოზიციიდან დამოუკიდებლობა აღიქმება უფრო კოლექტიური ზეწოლისადმი წინააღმდეგობად, აქტიური პასიურობის სახედ, ან ჯიუტ უარყოფად, ვიდრე ინიციატივად და ჯგუფის ატიტუდებისა და გადაწყვეტილების მიმართ გამოწვევად. ნონ-კონფორმიზმი, ანუ დამოუკიდებლობა განხილულია როგორც პროტესტი, როგორც ჯგუფთან ურთიერთობაზე უარის თქმა და არა როგორც ატიტუდი, რომელსაც მიყვავართ ამ ურთიერთობის მოდიფიკაციამდე. „ანტიკონფორმიზმი ასახავს კონსისტენტურ მოძრაობას

სოციალური მოლოდინებისგან“ (128, 196), შესაბამისად კონფორმიზ-  
მი ნიშნავს მოძრაობას სოციალური მოლოდინებისკენ.

ამგვარად, დამოუკიდებლობა, როგორც თვითდამკვიდრების ფორმა,  
თუ კოლექტიური ან ინდივიდუალური მოქმედება (რაც ვლინდება  
მცირე ჯგუფის მრავალ ფენომენში), სრულიად იგნორირებულია მეც-  
ნიერულ კვლევებში. მაგრამ არიან ფსიქოლოგები, რომლებიც აცნო-  
ბიერებენ ამას. მაგ. სოლომონ აში ამბობს: „ჩვენ უნდა განვკურნოთ  
ფართოდ გავრცელებული აზრი, რომ არსებობს სოციალური გავლენ-  
ის ერთადერთი ფორმა, რომელიც არის პროტოტიპი ყველა სხვის-  
თვის... კერძოდ, არ არის მართებული წინასწარ დავასკვნათ, რომ  
სოციალური გავლენის თეორია უნდა იყოს სოციალური ზეწოლისად-  
მი მორჩილების თეორია“. (91,2). ამავე მოსაზრების მხარდამჭერად  
შეიძლება ჩავთვალოთ კელის და შაპიროს (137) შეხედულება, რომ  
კონფორმულობა შეიძლება მოიცავდეს ცვალებად რეალობასთან ჯგუ-  
ფის შეგუებისადმი წინააღმდეგობას, რომ ნონკონფორმიზმები შეიძ-  
ლება იყვნენ პოპულარული ინდივიდები, რომლებიც უფრო მეტად  
მოსწონთ ტოლებს. ამ თვალსაზრისის მომხრე ფსიქოლოგები წუხან  
სოციალურ ფსიქოლოგიაში დამოუკიდებლობის ფენომენის დაკარგვის  
გამო, რადგან გრძნობენ, რომ გარკვეულ წილად ეს ნიშნავს რეალურ  
ცხოვრებაში დამოუკიდებლობის იგნორირებას.

სოციალური გავლენის ცნებაში უმთავრესად კონფორმიზმის მოაზ-  
რება განმტკიცებულია ჯგუფის დინამიკის კვლევებშიც. სოციალური  
გავლენის ფუნქციად ჩათვლილია სოციალური კონტროლის შენარჩუ-  
ნება და განმტკიცება. მხოლოდ სოციალური კონტროლის რაიმე  
ფორმის მეშვეობით შეუძლიათ ინდივიდებს შეასრულონ მოქმედება  
და შეადგინონ ჯგუფი ( 127). ჯგუფი რომ შედგეს, თითოეულ ინდი-  
ვიდს უნდა ჰქონდეს ერთი და იგივე ღირებულებები, ნორმები და შე-  
ფასებითი კრიტერიუმები, რომელთაც მიიღებს და დაემორჩილება.  
მეტიც, გარემო უნდა განიცდებოდეს, როგორც ყველასთვის ერთნაი-  
რი. ასეთ ჰომოგენურ კონტექსტში, ინდივიდებმა და ქვეჯგუფებმა  
იციან, რას მოელიან მათგან. მათი მოქმედების, აღქმების, შეფასებე-  
ბის ჭეშმარიტება ან მცდარობა ალტერნატიული ინტერპრეტაციებით  
ვერ განისაზღვრება. მეტიც, ჯგუფის წევრები განსხვავებას მიიჩნევენ  
შეფერხებად ჯგუფის მიზნების მიღწევაში; ისინი ცდილობენ გამო-  
რიცხონ განსხვავებები, ხელახლა დაადგინონ ჯგუფის საზღვრები,  
რათა გამოთიშონ ის ინდივიდები, რომლებიც არ აპირებენ შეიცვა-

ლონ ჯგუფის შესაბამისად. ასეთი კონტროლი ხორციელდება კონტროლიორების მეშვეობით. ჯგუფებში არსებობს მოლოდინი, რომ კონტროლიორები გამოირჩევიან სიბრძნით, კეთილშობილებითა და სიკეთით. ამიტომ არაა გასაკვირი, რომ კონტროლი არის მათი უპირატესობა. ამგვარად, ე.წ. საერთო ნორმები უმრავლესობის ან ავტორიტეტის ნორმებია. შესაბამისად, ნებისმიერი გადახრა ამ ნორმებიდან გულისხმობს ორ რამეს ინდივიდის შესახებ: პირველი, წინააღმდეგობას, ნონ-კონფორმულობას, რომელიც ემუქრება ჯგუფის საქმიანობას, მეორეც – განსხვავებას: ინდივიდმა არ იცის საერთო პასუხი – ის კარგავს მისი მიგნების უნარს. ორივე შემთხვევაში უმრავლესობიდან, ექსპერტიდან, ლიდერიდან გადახრა არასრულფასოვნების, მარგინალობის მაჩვენებელია. ის იწვევს ჯგუფის შიგნით ინდივიდებისადმი განსხვავებულად მოპყრობას – ასობით ექსპერიმენტში ნაჩვენებია, რომ ინდივიდი, რომელიც გადამხრელია, იჯერებს, რომ ის არ არის მართალი, რომ მისი ქცევა არის მცდარი. ეს აწუხებს, აშფოთებს მას. გამოვლენილია, რომ ასეთ ინდივიდს არ აქვს პრეტენზია შეაფასომ როგორც კარგი და მიმზიდველი. ის ვერც იფიქრებს, რომ შეიძლება აირჩიონ რაიმე ფუნქციის შემსრულებლად ჯგუფში. მიუხედავად მისი ინტელექტისა, მისი შეხედულებების ჭეშმარიტებისა ან თუნდაც იმ ძალისხმევისა, რომლითაც იგი ცდილობს აუხსნას სხვებს თავისი სიტუაცია, არაფრის შეცვლა არ შეიძლება. ჰეარი (127) იძლევა აბსტრაქტულ ცნებებს და კანონებს, რომლებიც ემყარებიან მცირე ჯგუფის კვლევას და გამორიცხავენ სიახლის ან კონსტრუქციულობის ატმოსფეროს ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში. ამ წესების მიხედვით, თუ სოციალური კონტროლის მოთხოვნები თავს იყრის ოფიციალური ავტორიტეტის ერთ პოლუსზე, ხოლო გადამხრელი იმყოფება მეორეზე, ჯგუფის იდეალური ფუნქციონირების პირობები ასეთია: ჯგუფის წევრებს შორის განსხვავებები მინიმუმამდე უნდა იყოს დაყვანილი. უნიფორმულობისკენ ზეწოლა არაფორმალურ ჯგუფებში შეესაბამება ამ იდეალის განხორციელების მოთხოვნილებას. ეს თეორია არ ადგენს, რომ ზეწოლა უსათუოდ უმცირესობამ ან ქვეჯგუფმა უნდა განიცადოს, ზეწოლას უმრავლესობა ან ავტორიტეტული პიროვნებაც შეიძლება დაექვემდებაროს.

მთავარია, რომ განსხვავებულობა იყოს მინიმალური.

სოციალური გავლენის პროცესების კვლევაში დამოკიდებულების ცნებას მინიჭებული აქვს ძირითადი დამოუკიდებელი ცვლადის სტა-

ტუსი. გავლენის ეფექტებს ხსნიან დამოკიდებულების ცნებით. ეფექტური დამოკიდებულება სოციალური დამოკიდებულების ქვეკატეგორიაა, როდესაც ერთი პიროვნება მიმართავს მეორეს მოთხოვნილების პირდაპირი დაკმაყოფილებისთვის. ამდენად, მეორე პიროვნება არის ისეთ პოზიციაში, რომ მას შეუძლია უზრუნველყოს მოთხოვნილების დაკმაყოფილება. ინფორმაციული დამოკიდებულება სოციალური დამოკიდებულების ქვეკატეგორიაა, როდესაც ერთი პიროვნება მიმართავს მეორეს გარემოს, მისი მნიშვნელობისა და მასზე ზემოქმედების შესაძლებლობის შესახებ ინფორმაციისთვის.

დამოკიდებულების მოქმედება ყოველთვის დადგენილია, როცა შემჩნეულია ცვლილება შეხედულებაში ან შეფასებაში – მიიჩნევა ამერიკელი ფსიქოლოგი ჰოლანდერი (130) და განიხილავს ისეთი გავლენის მიღებას, რომელსაც აღძრავს დამოკიდებულება. განასხვავებენ ორი ტიპის დამოკიდებულებას – ინსტიტუციონალურს და ინსტრუმენტალურს. ინსტიტუციონალური დამოკიდებულებისას ინდივიდი ან ჯგუფი დამოკიდებულია მეორეზე იმ მდგომარეობის, სტატუსის გამო, რაც დადგენილია (ინსტიტუციონალიზებულია) საზოგადოებაში. ცვლილების ძალის მქონე შეიძლება იყოს ინდივიდი (ლიდერობის, კომპეტენტურობის გამო), ან კოლექტივი (უმრავლესობა, დელეგაცია და ა.შ.). ძალაუფლება ან ძალაუფლების სტატუსი არათანაბრადაა განაწილებული. ჯგუფის იმ ნაწილს, რომელსაც აქვს მეტი ძალაუფლება, შეუძლია მეტი გააკეთოს, ვიდრე ძალაუფლების უქონელმა ნაწილმა. როცა ვსაუბრობთ არათანაბრობაზე, უმრავლესობისა და უმცირესობის რიცხოვნობას როდი ვგულისხმობთ. (ზოგჯერ უმცირესობა შეიძლება დემოგრაფიული თვალსაზრისით იყოს ისევე მნიშვნელოვანი, როგორც უმრავლესობა). – საქმე ეხება არათანაბრობას ძალაუფლების განაწილებაში, უპირატესობის ლოგიკაში. სოციალური იერარქია პირდაპირ გამოხატავს ამ არათანაბრობას. ერთი მხრივ, პოზიციის აღნიშვნა (მაგ. წინათ მეფისნაცვალი ან გუბერნატორი, ან ახლა გამგებელი, რომელსაც უჭირავს მდგომარეობა, რაც გულისხმობს გარკვეულ ავტორიტეტს და გავლენას სხვებზე, რომელთაც არ აქვს მინიჭებული ეს ავტორიტეტი (მიუხედავად პიროვნული თვისებებისა). მეორე მხრივ, ავტორიტეტი ექსპერტისა, მიუთითებს ცოდნის გარკვეულ დონეს, რაც უნდა უზრუნველყოფდეს უპირატესობას მათზე, ვისაც არა აქვს ამგვარი რეპუტაცია. ამის შედეგად ყველა შემთხვევაში, ამ იერარქიის თავშიმყოფთ მეტი გავლენა აქვთ,



ვიდრე ბოლოში მდგომთ. ამავე დროს, მაღალსტატუსიანი ინდივიდები ან ქვეჯგუფები ნაკლებად არიან გავლენის ობიექტები, ვიდრე დაბალსტატუსიანები.

მრავალი ექსპერიმენტული გამოკვლევა უჩვენებს, რომ მაღალსტატუსიანები მეტ გავლენას ახდენენ დაბალსტატუსიანებზე. გამოკვლევებმა (125,134) ცხადყო, რომ მიმართება გავლენასა და სოციალურ სტატუსს შორის უფრო რთულია. თითოეული ინდივიდი, მიუხედავად სტატუსისა, ემორჩილება გავლენას და ესწრაფვის იყოს კონფორმული, რათა მოიპოვოს სხვების მხარდაჭერა. მაგრამ ეს კონფორმული ქცევა არაა იმის იდენტური, რაც ხდება საწინააღმდეგო სტატუსის მქონე ინდივიდებში. მიუხედავად პიროვნული სტატუსისა, სხვა ფაქტორები, როგორცაა მაგ. კომპეტენტურობა, უზრუნველყოფს ინდივიდის ავტორიტეტს ჯგუფის შიგნით და აღიარებს მას, როგორც გავლენის აგენტს (98). მილგრემის ექსპერიმენტი მორჩილებაზე (150) არის რეალობის ამ ასპექტის ყველაზე დრამატული ილუსტრაცია: საკმაოდ მაღალი პიროვნული ზნეობის და სტატუსის მქონე ინდივიდები ინსტრუქციის დაცვის მიზნით, დამორჩილდნენ ექსპერიმენტატორის ბრძანებას და მტკივნეული ელექტროშოკით ტანჯავდნენ სრულიად უცნობ ადამიანს. მათ ამის გაკეთება სთხოვეს მეცნიერების სახელით, რაც საკმარისი აღმოჩნდა ქცევის მისაღებად. ავტორიტეტის გავლენის გამო, რომელიც ამ შემთხვევაში მეცნიერის კომპეტენციითა და კვლევის კანონით იყო განპირობებული, ერთი ადამიანი ბრმად აწამებდა მეორეს.

არსებობს ნაკლებ დრამატული ექსპერიმენტებიც, რომლებიც უჩვენებენ მაღალსტატუსიანი ინდივიდების დაბალსტატუსიანებისადმი, ხოლო კომპეტენტური ინდივიდების არაკომპეტენტურებისადმი მორჩილებას.

ინტენსიურადაა ნაკვლევი აგრეთვე ინსტრუმენტული დამოკიდებულება, როცა გავლენას განსაზღვრავს ინდივიდის საჭიროება, მიმართოს სხვებს თავისი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად.

სოციალური გავლენის პირველივე კვლევაში შერიფმა დაადგინა (169), რომ სოციალური სამყარო, რომელშიც ადამიანები ცხოვრობენ, არამყარია და განუსაზღვრელობა გარემოს ნებისმიერი სტიმულის ფუნდამენტური თვისებაა. როცა ინდივიდები ურთიერთქმედებენ ასეთი მრავალგვარი ალტერნატივების მქონე სამყაროში, სადაც წარმოიქმნება და იცვლება ნორმები, როცა მთლიანობაში დაკარგულია

ობიექტური სტრუქტურა, ინდივიდები ხდებიან თავის თავში დაურწმუნებელნი და იზრდება მათი სუგესტივობა. განუსაზღვრელობის ზრდა ან ობიექტური კრიტერიუმის დაკარგვა იწვევს ინდივიდში შინაგან განუსაზღვრელობას. ამ მომენტიდან ინდივიდი მზად არის სხვების გავლენის მისაღებად.

ამ ინტერპრეტაციის ბაზაზე წამოყენებულ იქნა ცნობილი დებულებები, რომელთა კვლევაც ინტენსიურად მიმდინარეობდა გავლენის ფსიქოლოგიაში:

1. რაც ნაკლებად სტრუქტურირებულია ობიექტი, სტიმული ან სიტუაცია, მეტია გავლენა.

2. რთული სოციალური სტიმულების ან ღირებულების შეფასებების დროს გავლენა მეტია, ვიდრე მარტივი სტიმულების ან მარტივ ფაქტებთან დამოკიდებული შეფასებებისას.

3. განუსაზღვრელობა შეიძლება წარმოიშვას ინდივიდის შინაგან მდგომარეობაშიც: ინტელექტის დაბალი დონე, მგრძნობელობა, ქარაქტეროლოგიური შესაძლებლობები ასევე ჩათვლილია გავლენის ხელისშემწყობად.

4. რაც ნაკლებადაა დარწმუნებული ინდივიდი თავის შეხედულებებსა ან შეფასებებში, მით მეტადაა შესაძლებელი მასზე გავლენის მოხდენა. კონფორმულობის კვლევებიდან გამოდინარე, გამოითქვა შეხედულებები, რომ ინდივიდი დაჰყვება სხვების გავლენას, როცა არაა დარწმუნებული თავის თავში და სჭირდება ფაქტთან შუამავალი (სხვა პიროვნება ან ჯგუფი), მაგრამ როცა ინდივიდი დარწმუნებულია თავის თავში და მაინც კონფორმობს, ამ შემთხვევაში სხვა სუბიექტური მოტივებია ჩართული: ჯგუფისგან აღიარების მიღწევის სურვილი, სხვისი ავტორიტეტის ძალა და ა.შ. ასეთ ფენომენებზე დაყრდნობით განასხვავებენ ინფორმაციულ და ნორმატიულ გავლენას, ან სხვაგვარად რომ ვთქვათ დავალებაზე ორიენტირებულ და ჯგუფზე ორიენტირებულ კონფორმულობას. მიგვაჩნია, რომ ქცევის მთლიანობითი ბუნება გვაიძულებს ვეძებოთ კონფორმიზმის ამ ორგვარი გამოვლინების საერთო საფუძველი. როცა ინდივიდი ქცევას ახორციელებს, მის განცდაში არაა ცალკე მოცემული დავალება და ჯგუფი. დავალების ასე თუ ისე შესრულება უშუალოდ უკავშირდება ჯგუფში მის მდგომარეობას, რამდენადაც ეს დავალება (ამოცანა) ჯგუფური ურთიერთობის პირობებში წარმოიშობა. მაგრამ არის შემთხვევები, როცა ინდივიდი რაიმე ამოცანას ასრულებს ისე, რომ კონკრეტულად

ჯგუფი არ მოიაზრება. თუმცა რადგან ადამიანი საზოგადოების წევრია, მის გარშემო არსებული, ან საზოგადოდ სოციალიზაციაში მონაწილე ჯგუფი გარკვეული სახით მაინც წარმოდგენილია მის ცნობიერებაში და მეტ-ნაკლებ გავლენას ახდენენ მასზე. ზოგჯერ ჯგუფი რეალურადაა წარმოდგენილი და უშუალოდ მოქმედებს ინდივიდზე, სხვა შემთხვევაში ჯგუფის არსებობა იგულისხმება, ზოგჯერ ჯგუფი, როგორც ასეთი, არაა წარმოდგენილი არც რეალურად, არც ცნობიერებაში, მაგრამ არსებობენ რაღაც ნორმები, რომელნიც უშუალოდ არც ერთ ჯგუფს არ უკავშირდებიან, მაგრამ კაცობრიობის ისტორიული ევოლუციის შედეგადაა მიღებული და ამიტომაც გავლენის მქონეა. როგორ მოვიქცეთ, როცა ერთ შემთხვევაში მოქმედებს ჯგუფის რეალური ზეწოლა, მეორე შემთხვევაში - ცოდნა ჯგუფის შესახებ, მესამე შემთხვევაში რაღაც სხვა ფაქტორი და ა.შ.?

ზემოთ იყო აღნიშნული, რომ სოციალური გავლენის საფუძვლად ბევრს მიაჩნია დამოკიდებულების ცნება, მაგრამ თვით ეს ცნებაც ასახსნელია. რა არის იგი? მოწონება - არმოწონება, საჭიროება, შიში დასჯისა თუ სხვა რამ? რაენი და ფრენჩი (119) ცდილობენ ახსნან გავლენა ძალის პოზიციებიდან. ამიტომაც მიუთითებენ 5 საფუძველზე, რომელიც წარმოშობს გავლენას და ახორციელებს ინდივიდის სხვადასხვა ქცევას, მაგრამ რადგან ერთი და იგივე ძალის მოქმედების პირობებში ინდივიდებს შეუძლიათ მიიღონ, ან არ მიიღონ ამ ძალის გავლენა, სოციალური ძალის ეს თეორია ვერ გამოდგება გავლენის ასახსნელად. გავლენა ასევე არ შეიძლება ავხსნათ პიროვნების თვისებებიდან გამომდინარე, რამდენადაც ერთსა და იმავე პიროვნებას სხვადასხვა ჯგუფში და სიტუაციაში შეუძლია იყოს კონფორმული ან არაკონფორმული.

ჩვენ გამოსავალს ვხედავთ იმაში, რომ გავლენისათვის განმსაზღვრელად ვაღიარებთ ინდივიდისა და ჯგუფის ურთიერთდამოკიდებულების ცნებას, რეალიზებულს განწყობის ცნებაში.

გამოკვლეულია, რომ რაც ნაკლებადაა დარწმუნებული ინდივიდი თავის გრძნობად და ინტელექტუალურ უნარებში, მით უფრო მოხარულია მიიღოს ისეთი ვინმეს გავლენა, რომელსაც იგი მიაწერს მეტ გრძნობად და ინტელექტუალურ უნარებს.

ამ მიმართულებით ჩატარებული კვლევების საფუძველზე შეიძლება ჩვენთვის განსაკუთრებით საინტერესო ჩანდეს ზოგიერთი შედეგი. კერძოდ, აღმოჩნდა, რომ ისეთ სიტუაციაში, როცა ურთიერთქმედება-

ში მყოფი ორივე პარტნიორი დარწმუნებულია თავის შეფასებებსა და შეხედულებებში, არაა სოციალური გავლენის საჭიროება, არც არსებობს შეთანხმების მიღწევის რაიმე გზა, სანამ განუსაზღვრელობა არ იქნება შემცირებული. როცა ჯგუფი, ქვეჯგუფი ან ინდივიდი დარწმუნებულია რაიმეში, გავლენა არ შეიძლება გამოყენებული იქნას მათი შეხედულებების ან შეფასებების შესაცვლელად. როცა სტიმულები არაორაზროვანია, ან როცა ადამიანს შეხება აქვს ობიექტურ კრიტერიუმთან, არ იქნება არავითარი გავლენა, თუ შეთანხმების აუცილებლობამ არ წამოიწია წინ.

ინდივიდს, რომელიც კარგადაა ადაპტირებული გარემოსთან და პასუხობს მის სტიმულებს, შეუძლია წინააღმდეგობა გაუწიოს სოციალურ ზეწოლას და აიცილოს სხვებთან ურთიერთობაში დისკომფორტი. როცა ინდივიდი არაა ადაპტირებული და პასუხობს არასწორად, იგი ემორჩილება სოციალურ ზეწოლას. ამგვარად, თავის თავში დარწმუნებულობა – დაურწმუნებლობა ისეთივე გასაღებია სოციალური გავლენის გაგებისთვის, როგორც ანთროპოლოგებისთვის პრომისკუიტი, ან ეკონომისტებისთვის დეფიციტი. როგორც ცნობილია, ანთროპოლოგები ხსნიან სოციალური ორგანიზაციის წარმოშობას როლების ფორმირების აუცილებლობით, (მაგ. ინცესტის აკრძალვა) რომ აიცილონ დაპირისპირება, ბრძოლა და უწესრიგობა, რომელიც ახასიათებთ ცხოველებს ბუნებრივ მდგომარეობაში. ეკონომისტებიც თვლიან, რომ დეფიციტსა და რესურსების არათანაბარი განაწილებას აუცილებლად მივეყვართ ბაზრის ამოქმედებისა და რეგულაციის პრობლემამდე. ამის მსგავსად, სოციალურ-ფსიქოლოგიური დარწმუნებულობა არის ისეთი რესურსი, რომელიც ძნელად მისაღწევია და მის მოსაპოვებლად პიროვნება უკავშირდება ან ემორჩილება სხვებს. ამ დარწმუნებულობის არსებობა-არარსებობას მივეყვართ გავლენის სხვადასხვა ფორმასთან. თუ ინდივიდი ან ქვეჯგუფი არ არის დარწმუნებული, უნდა ვიფიქროთ, რომ მას სჭირდება „ფაქტთან შუამავალი“ (სხვა პიროვნება ან ჯგუფი) და განიცდის მის გავლენას. როცა დარწმუნებულია თავის თავში და მაინც კონფორმობს, ჩართულია სხვა სუბიექტური მოტივები: სურვილი ჯგუფისგან აღიარების მიღწევისა, ავტორიტეტის ძალა და ა.შ. ამით შეიძლება აიხსნას ინფორმაციულ და ნორმატულ ან დავალებებსა თუ ჯგუფზე კონცენტრირებულ კონფორმულობას შორის განსხვავების მოტივაციური საფუძველი. ჩნდება კითხვები: რატომ არ არიან ადამიანები დარწმუნებულნი? სტიმულის

ორაზროვნების, ინფორმაციის უკმარისობის, ან შინაგანი რწმენის უქონლობის და სხვა მიზეზთა გამო. რა ნათელყოფს სოციალური გავლენის არსებობას? სუბიექტის შიგნით ან ობიექტის გარე მდგომარეობაში დაურწმუნებლობის რედუქცია. ამ კითხვებისა და პასუხების შედეგად შეიძლება დასკვნის გაკეთება, რომ განუსაზღვრელობა არის უფრო მოცემულობა, ვიდრე სოციალური ურთიერთქმედების შედეგი. ის წარმოიშობა ორგანიზმში ან სტიმულში, მაგრამ არასდროს ჯგუფში, რომ გავლენა არის მოტივირებული წინა სოციალური ან არასოციალური ფაქტორებით. ის აკმაყოფილებს ინდივიდის საჭიროებას, შეამციროს განუსაზღვრელობა და ნებას აძლევს ინდივიდს, მხოლოდ შეეგუოს გარემოს, სხვა არაფერი. მაგ. კოენის აზრით, დაურწმუნებლობის ერთი მთავარი დეტერმინანტია, თუ როგორ გრძნობს პიროვნება, რა უნარი აქვს, რათა გააკეთოს ის შეფასება, რომელსაც მისგან მოითხოვენ. ეს უნარი, შესაძლებლობა შეიძლება იყოს ძირითადი საფუძველი პირდაპირი სოციალური შედარებისა: შემცირდეს დაურწმუნებლობა. პიროვნება გრძნობს, რომ საჭიროებს საკუთარი უნარების შევსებას. (110). მთლიანობაში ისე ჩანს, რომ თითქოს სოციალურ პირობებს მიჰყავდეს პიროვნება კონფორმულობამდე. როცა ინდივიდები კონფორმობენ, სოციალური სისტემა ჩართულია იმდენად, რამდენადაც საჭიროა ინდივიდის ფსიქიკური წონასწორობის ზელახალი აღდგენა. ყველა სხვა შემთხვევაში, კონფორმულობა არის არასასურველი. როცა ადამიანი თანხმდება ზრდილობის გამო, ეს იწვევს ემოციურ და ინტელექტუალურ კომპრომისებს, რაც ძალიან რეალურია და შორსმწვდომი შედეგები აქვს. ასეთი ანალიზით ძნელდება თანხმობისა და ნამდვილი კონფორმულობის გარჩევა.

თანხმობა, რომელიც წარმოადგენდა სოციალური გაცვლის მიზეზს, ეფუძნება ობიექტურ ნორმას. სოციალური შეთანხმება გვევლინება, როგორც გარე სამყაროსთან ადაპტაცია. არც ერთი ჯგუფის, არც ერთი საზოგადოების, არც ერთი მოქმედების განხილვა არაა შესაძლებელი თანხმობის, მასში მონაწილე ინდივიდების ურთიერთკონტაქტის გარეშე. ქცევის ნორმები, ბაზრის ფასები, აკრძალვები, შეფასებათა სტანდარტები, მეცნიერული მეთოდები — ყოველივე ეს არის ამგვარ შეთანხმებებათა მაგალითი. ისინი ერთვებიან ადამიანთა ურთიერთქმედებაში, როგორც წინაპირობები და მიზნები. როგორ ხდება, რომ ინდივიდები დაჰყვებიან ამ შეთანხმებებს? როგორ ახდენს ეს გავლენას ინდივიდების ცვლილებაზე? როგორც ჩანს, ძირითადი ადა-

მიანური მოთხოვნილება არის ჭეშმარიტი გახადოს თავისი აზრი. ზუსტი ინფორმაცია ფიზიკური გარემოს შესახებ ხელს უწყობს ამ მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას. სხვა პიროვნებების ქცევა ასევე ამარაგებს ინდივიდს ინფორმაციით, თუ რამდენად ვალიდურია მისი შეფასებები. განსაკუთრებით ისეთ სიტუაციებში, როცა ის არ არის დარწმუნებული, ან არ იცის როგორ უპასუხოს, პიროვნება იყენებს სხვების ქცევას, როგორც ნიმუშს. რაც უფრო ორაზროვანია სოციალური გარემოს სასტიმულო სიტუაცია, მით მეტადაა ადამიანი ორიენტაციისათვის დამოკიდებული სოციალურ გარემოზე. მაგიდის სიმაგრის ან მანძილის განსაზღვრა ადამიანს შეუძლია უშუალოდ, შეხებით ან სანტიმეტრის გამოყენებით. მაგრამ როცა საქმე გვაქვს ისეთ შეხედულებებთან, რომელთა ვალიდობის შემოწმება შეუძლებელია, ჩვენ არ შეგვიძლია მაშინვე მოვახდინოთ შეფასება. ამ დროს მივმართავთ სხვებს. შეხედულება „რეალობაზე“, რომელსაც ვაღწევთ ამ გზით, არის კონვენციონალური ან კომუნიკაციური. ის უეჭველად სოციალური ბუნებისაა, რადგან ჯგუფის პროდუქტია. მაგდემოკრატიზაციის ხარისხის განსაზღვრა ქვეყანაში, მხატვრობის ესთეტიკაში ტრადიციულ საზოგადოებაში წინასწარ გულისხმობს კოლექტიურ შეთანხმებას ჯგუფის წევრებს შორის, როცა ისინი ასაბუთებენ თავიანთ შეხედულებებს განსხვავებულ აზრთა გაცვლა-გამოცვლის საფუძველზე. ამგვარად, ადამიანები ცხოვრობენ ორ სხვადასხვა რეალობაში. ფიზიკურ და სოციალურ რეალობას შორის იერარქია და განსხვავება ისაა, რომ პირველი იმთავითვე მოცემულია, მეორე-სოციალურად წარმოშობილი. პირველი არის უფრო ობიექტური, ვიდრე მეორე. როცა ობიექტური ჭეშმარიტება მაშინვე არ ვლინდება, ადამიანები ეძებენ კონვენციონალურ ჭეშმარიტებას, რომელიც შეიძლება გამოადგეთ, როგორც შემცველი. ეს თავისთავად მოიცავს დამოკიდებულების ცნებას. დამოკიდებულება თანაარსებობს სოციალურ მიმართებებთან, სოციალური მიმართებები კი წარმოშობენ დამოკიდებულებას. როგორც არაერთგზის ვხედავთ, ამ მოდელის მიხედვით, კონვერგენცია და გაცვლა ინდივიდებს შორის არის აუცილებელი მხოლოდ მაშინ, როცა ობიექტური რეალობა არ შეიძლება პირდაპირ იყოს განსაზღვრული. დამოუკიდებლობა, მეორე მხრივ, კორელაციაშია რეალობის უცებ წვდომის უნართან, მისი ძირითადი ნიშნების სწრაფად განსაზღვრის შესაძლებლობასთან, ინდივიდის პიროვნული უნარებში დარწმუნებულობასთან.

ობიექტებთან და სხვა ადამიანებთან მიმართებებს შორის წინააღმდეგობა ასახავს კონტრასტს, რომელიც არსებობს ერთი მხრივ, ინდივიდის საკუთარი თავისადმი რწმენასა, (იპოვოს საკმარისი ძალები სოციალური დაწოლის წინააღმდეგობისათვის) და, მეორე მხრივ, იმ ძალებს შორის, რომლებიც აიძულებენ მას, შეადაროს თავის თავი სხვას და დაემორჩილოს გავლენას იმით, რომ მხედველობაში მიიღოს თვალსაზრისების სხვაობა. არსებობს სარწმუნო ექსპერიმენტული მონაცემები, რომ კონფორმიზმის ავტონომია განმტკიცებულია, როცა სუბიექტს სთხოვენ ზუსტ შეფასებას და იმის თქმას, რასაც ხედავს. ასეთ დროს სოციალური გავლენა თითქოს აფერხებს სიზუსტეს და შეცდომის წყაროდ გვევლინება. შეიძლება გავიხსენოთ მილგრემის (150) ექსპერიმენტი, რომელშიც მან იგრძნო აუცილებლობა, ეჩვენებინა, რომ ჯგუფს ზოგჯერ შეუძლია იყოს დამოუკიდებლობისა და სოციალური უარყოფის ხელშემწყობი ფაქტორი. თვალსაზრისი რომ ჯგუფში ინტერაქციას აუცილებლობით მიეყვართ დამოუკიდებლობისაკენ, არაა მიღებული. დღემდე გავლენის ყველა პროცესი ძირითადად დანახულია კონფორმიზმის პოზიციებიდან. როცა გავლენის პროცესებს გაიზიარებენ ზოლმე, ძირითადად კონფორმულობას გულისხმობენ. როცა ეს თვალსაზრისი ამოსავალ წერტილადაა მიჩნეული, არაა გასაკვირი, რომ ნებისმიერი მოძრაობა დანახული იყოს, როგორც ინდივიდიდან ჯგუფისკენ მიმართული, მოსალოდნელი ცვლილებები კი ინდივიდების ერთი ნაწილის შეხედულებებათა ცვლილებებით განისაზღვრება. კესლერი ამას ასე გამოხატავს: „როცა ჩვენ შევისწავლით კონფორმულობას (იგი იყენებს ამ ტერმინს ყველაფრის შესაჯამებლად, რაც სოციალურ გავლენას უკავშირდება), ეს ნიშნავს, რომ შევისწავლით ცვლილებას ჯგუფისკენ ე.ი. მოძრაობას რწმენასა და ქცევაში, რაც ამსგავსებს პიროვნებებს ჯგუფის სხვა წევრებთან“. იგი ადგენს, რომ გავლენა, გამოხატული თავისთავად, არის „ცვლილება ქცევისა ან რწმენაში ჯგუფის მიმართულებით, როგორც შედეგი რეალური ან წარმოსახული ჯგუფის გავლენისა“. (139).

ასეთი განსაზღვრებიდან გამომდინარე, კვლევები ვრცელდება შემდეგ სფეროებზე: ა) ინდივიდისა და სოციალური ფაქტორების ბუნება, რომელიც განაპირობებს ინდივიდის მორჩილებას ჯგუფისადმი. ბ) კონფორმული ზეწოლის როლი ინდივიდების ან კოლექტივის ფსიქიკურ წონასწორობაში. გ) შინაგანი პირობები – შფოთვა, აფილაციის

მოთხოვნილება და ა.შ. რაც აქცევს პიროვნებას უფრო დამოკიდებულ, ვიდრე დამოუკიდებელ სუბიექტად. გ) გარე პირობები — სტიმულის ორაზროვნება, იერარქია, რაც ხდის ინდივიდს მეტად (ვიდრე ნაკლებად) მიმღებს გავლენის მიმართ.

ამას ემატება შემდეგი აქსიომებიც:

ა) თანხმობა ჯგუფთან და მის წარმომადგენლებთან, იზოლაციაში ყოფნასთან შედარებით, არის არა მხოლოდ აუცილებელი, არამედ უპირატესობის მქონეც.

ბ) კონფორმულობა მოსაწონია სოციალური და ინდივიდუალური განვითარებისათვის, გადახრა კი — მტკივნეული, საშიში, და დამღუპველი.

გ) წარმატების მიღწევაზე დაფუძნებულ სოციალიზაციასა და სწავლებას მიეყვართ კონფორმიზმთან, გადახრა კი არის წარუმატებლობის სიმპტომი. ეს განმტკიცებულია იმით, რომ ჯილდო და სასჯელი არ არის სწორად გამოყენებული. „ეს და მსგავსი აღმოჩენები ერთად აღებული, — წერს მაკგინესი, — გულისხმობს, რომ ნონ-კონფორმულობის ძლიერი გამოხატულების სხვადასხვა შემთხვევა, რომელიც ჩვეულებრივ იწვევს ანტიპათიურ რეაქციებს სხვათა მხრიდან, ხასიათდება ასეთი ქცევის გამო სასჯელის არარეგულარულობით. მაგ. სარგებლობა, რაც შეიძლება მოჰყვეს დანაშაულებრივ ქცევას (ფული, ქონება, ჯილდო) მაშინვე სახეზეა და გარკვეული ხნის განმავლობაში გრძელდება კიდევ, მაშინ, როცა ნეგატიური სანქციები ან საერთოდ არ მოქმედებს, ან (ჯარიმა, დატუსაღება), მხოლოდ გარკვეული დროის შემდეგ ამოქმედდება და ისიც ფრაგმენტულად. (156,104).

ც) გაცვლა ჯგუფს და ინდივიდს შორის გაშუალებულია კონფორმიზმით: „ზოგადად, კონფორმულობა განხილულია როგორც დადებითი მოვლენა, ან შეგუება და სოციალური მხარდაჭერა, როგორც გაცვლის შუამავალთათვის განმტკიცებული. მისი მიზანია უჩვენოს, რომ სოციალური მხარდაჭერა და კონფორმულობა ურთიერთშენაცვლებადია ეკონომიკური სარგებლიანობის გაცვლის ანალოგიურად“ (163,187).

კონფორმულობისკენ გადახრა განსაზღვრავს სოციალური კვლევის პროგრამას. იგი აგრეთვე გავლენას ახდენს ინდივიდის მოქმედების ინოვაციის კვლევათა მიმართულებაზე იმ იშვიათ შემთხვევაში, როცა



ზდება მათი განხილვა. შეიძლება გაკვირვებაც გამოითქვას, როგორ მოახდენს მცირე ძალის პიროვნება მეტი ძალის მფლობელის ატიტუდის შეცვლას? ერთადერთი სტრატეგია ამისა არის მიმზიდველობა.

კერძოდ, ის, რომ პიროვნებამ, რომელსაც უჭირავს ნაკლები უპირატესობის მქონე სოციალური პოზიცია, უნდა მიმართოს კომპლიმენტებს და მლიქვნელობას, შეეცადოს წარმოადგინოს თავისი თავი უფრო უკეთესად და მეტი ძალაუფლების მქონედ. თუ დამოკიდებული პიროვნება თანდათან უფრო მაცდუნებელი და მიმზიდველი ზდება, ძალაუფლების მქონე პიროვნება უფრო მიიღებს მას, ვიდრე უარყოფს. შეიძლება დავინახოთ, რომ კონფორმიზმის სახე გამოყენებულია რეციპროკული გავლენის შესაძლებლობისთვის, რაც იძლევა არსებული მიმართებების, შეხედულებებისა და ქცევების მოდიფიკაციის საშუალებას. არსებობს მოდიფიკაციის სხვა გზები, მაგრამ როცა სოციალური გავლენა მხოლოდ კონფორმიზმის სახითაა წარმოდგენილი, ასეთ გზებს არც იღებენ სათვალავში.

ინოვაციის კვლევა იმავე ჭრილში მიედინება. გარკვეულ სოციალურ და ფსიქოლოგიურ, განსაკუთრებით კი უტილიტალურ თეორიებში, ინოვაცია განხილულია, როგორც გადახრის ტიპი, ინოვაციური კი მიჩნეულია გადამხრელის ზოგადი კატეგორიის ქვეკატეგორიად. როცა ინოვაცია ამგვარადაა განსაზღვრული, მისი გადამხრელის რანგში აყვანა არაა გასაკვირი. ამ დროს მკვლევარები კონცენტრირებულნი არიან შემდეგ პრობლემებზე: რა პირობებია საჭირო იმისათვის, რომ უმცირესობა იყოს გადახრილი, ან ნონ-კონფორმიზტი ჯგუფისგან იზოლაციის გარეშე და არც ჯგუფურ სანქციებს იმსახურებდეს? ვინ არის წოდებული გადამხრელად და ვინ აფასებს მის გადახრას მოცემულ საზოგადოებაში. ზემოთ აღნიშნული პოზიციიდან პასუხი ასეთი უნდა იყოს, – ისინი, ვისაც უკვე აქვს ძალაუფლება.

ჰოლანდერმა (129) ეს ფენომენი უფრო დეტალურად წარმოადგინა. მან წამოაყენა ჰიპოთეზა, რომ თვითეულ ინდივიდს ჯგუფში აქვს განსაზღვრული „იდეოსინკრეტული კრედიტი“, რომელიც წარმოადგენს იმ დადებითი დისპოზიციების აკუმულაციას, რაც მის მიმართ აქვთ ჯგუფის დანარჩენ წევრებს. რაც მეტია ეს კრედიტი, მით უფრო დიდია მისადმი რწმენა და უფრო ხელსაყრელია მისი პოზიცია გადახრისთვის, ე.ი. ისეთი ქცევისთვის, როცა იგი არ მიიღებს მხედველობაში უმრავლესობის აზრს. ჰოლანდერმა ჩაატარა რამდენიმე ექსპერიმენტი, რომელშიც უჩვენა, რომ ინდივიდს ამგვარი მაღალი

კრედიტით მეტი შანსი აქვს იმოქმედოს ნონ-კონფორმისტული გზებით და მაინც კიდევ აქვს გავლენა. ამ ექსპერიმენტის შედეგები და მთავარი ჰიპოთეზა წინააღმდეგობაშია სხვა ექსპერიმენტებთან და ზოგად შეხედულებასთან, რომ ლიდერები უფრო უნდა ემორჩილებოდნენ ჯგუფის ნორმებს, ვიდრე რიგითი წევრები, და უფრო უნდა იცავდნენ ამ ნორმებს. პოლანდური შეეცადა ექსპერიმენტულად დაემტკიცებია ფაქტების ორი რიგი: ინდივიდი თავდაპირველად უნდა იყოს კონფორმული და მოიპოვოს მაღალი სტატუსი, დომინანტური პოზიცია; გადახრა ნორმიდან იმ დამოკიდებულების პროპორციულია, რაც მისაღმი მიმართებაში აქვთ სხვებს ან იმ კომპენტაციის მიხედვით განისაზღვრება, რასაც სხვები მიაწერენ მას.

სხვადასხვა კვლევებიდან დადგენილია, რომ

ა) შესაძლებელია ინოვაციური ინიციატივის აღება, რომელიც მიმართულია სოციალური ან ფსიქოლოგიური შკალის წვეროდან ძირისკენ.

ბ) უმცირესობას შეუძლია უმრავლესობაზე გავლენა მოახდინოს იმ პირობებში, როცა მას უკვე აქვს ძალა ან რესურსები. იდეოსინკრეზიის კრედიტის ცნება ემსახურება ზოგადად ამის გამოხატვას – მიმზიდველობის, კომპეტენციის და სხვა თვისებათა ფლობისას მას შეუძლია გადახრა. ეს პუნქტი განსაკუთრებით საინტერესოა ჩვენი ჰიპოთეზის და შესაბამისი ექსპერიმენტული კვლევისთვის, რომლის შედეგები ქვემოთ იქნება განხილული.

გ) არ არის არავითარი კონფლიქტი ცვლილებების მომტან სოციალურ აგენტსა, და იმ ჯგუფს შორის, რომელიც იღებს ამ ცვლილებას. პირიქით, ეს აგენტი შეიძლება ჯილდოს და განმტკიცებასაც იღებდეს, თუ ის აღწევს წარმატებას. მისი ქცევა გახდება დადებითად განმტკიცებული ჯგუფის დანარჩენი წევრების მიერ, თუ ის იქცევა მოდელად (157, 173).

ამ კვლევების პარადოქსული ასპექტი ისაა, რომ ისინი ხსნიან, თუ როგორ მიიღწევა ინოვაცია, როგორც ობიექტური შედეგი, კონფორმულობის საშუალებით. აქ აღწერილი ინოვაციის შემთხვევებში ან მცირე ძალის მქონე პიროვნება ეძებს გავლენას უფრო ძალაუფლებიან პიროვნებაზე ინტეგრაციის გზით, ან ინდივიდი იყენებს თავის იდეოსინკრეტულ კრედიტს ინოვაციისთვის. ორივეგან მხოლოდ კონფორმულობა მოქმედებს. მაგრამ ღება საკითხი: რატომ აკეთებს პიროვნება ამას? რა არის კრედიტის გამოყენების მოტივი? რა სახისაა

ზეწოლაა, რომელიც აიძულებს ინდივიდს შეეცადოს ცვლილების მოხდენას? უეჭველია, არიან საზრიანი ლიდერები და ინდივიდები, რომლებიც ჯგუფის სხვა წევრებს უსწრებენ, მაგრამ ეს არ არის ტიპური სიტუაცია. მეტიც, ძლიერი შეურიგებლობა და კონფორმულობის სრული უარყოფა ხშირად ცვლის ჩვენს იდეებსა და ქცევებს. ამის მაგალითი ბერია: კოპერნიკი ასტრონომიაში, გალილეი მექანიკაში, რობესპიერი და დე-გოლი პოლიტიკაში და ა.შ. დამახასიათებელია, რომ სოციალურ ფსიქოლოგიაში ინოვაცია და ნონკონფორმულობა წარმოიშობა ლიდერის ან ძალაუფლებისაგან ლიდერის დომინანტობისას ან ძალის მიმართულების არსებობიდან: ინოვაცია არაა აღქმული ისე, თითქოს მას მივეყვართ ძველი ლიდერების ახლით, ან ძალაუფლების მიმართულების შეცვლისკენ.

ასეთ პირობებში ინოვაცია შეიძლება ასე აიხსნას: ჯგუფის შენარჩუნებისთვის ლიდერი თვითონ მიმართავს ინოვაციას, რადგან სხვაგვარად ჯგუფი დაშლის საშიშროების წინაშე დგას. ლიდერზე ზეწოლა მაშინ ხდება, როცა არსებობს ჯგუფის დაშლის პერსპექტივა. მაგ. „გარდაქმნის“ ინიციატორების ქცევა – ეს იყოს მცდელობა, გადაერჩინათ სსრკ, როგორც ჯგუფი მოსალოდნელი დაშლისგან. ასეთივე ხასიათისაა ძველი ლიდერების მიერ სხვადასხვა “რადიკალური ცვლილებების” კომპანიების წამოწყება.

ინოვაციის ეს სახე ძირეულად განსხვავდება ნამდვილი ინოვაციისაგან. ასეთ დროს ლიდერი უცვლელია და არის მცდელობა, შეძლებისდაგვარად შეინარჩუნონ ძველი სტრუქტურა, ძალაუფლების მიმართები და ა.შ. ასეთი ინოვაცია მოითხოვს მკაცრ კონფორმულობას ჯგუფის დანარჩენი წევრებისგან ლიდერების (ინოვაციის ავტორების) მიმართ. ინოვაციის ეს გზა შეზღუდული წარმატებების მომტანია. თუ ჯგუფს ჯერ კიდევ აქვს განვითარების პერსპექტივა, მტკიცე საფუძველი და სიცოცხლისუნარიანია, ასეთი ინოვაცია გააჯანსაღებს მას. მაგრამ თუ ლიდერები ინოვაციას იძულებით მიმართავენ, რადგან სხვა გზა აღარ აქვთ, მაშინ იგი ნაკლებ ეფექტურია. მით უმეტეს თუ ლიდერებმა ვერ შეძლეს უარი თქვან ძალთა მიმართულების შეცვლაზე, რომელმაც შეიძლება თვით მათი შეცვლაც გამოიწვიოს.

ნამდვილ ინოვაციას ჩვენ ვუწოდებთ ინოვაციას ქვემოდან, როცა ხდება ცვლილებები არა კონფორმული გზით, არამედ სრულიად ახალი ვითარების შექმნით, როცა ინოვაცია მომდინარეობს ახალი იდეების ავტორებისაგან და ის ჯგუფში იდეების, აზრების, მოქმედების

თავისუფლად წამოყენებისა და ფუნქციონირების შედეგია. ასეთი ინოვაციის შესახებ კვლევები მცირე რაოდენობითაა.

ძალიან ცოტაა გამოკვლევები, რომლებიც განიხილავენ პირობებს, როცა უმცირესობას შეუძლია მოახდინოს ინოვაცია და ჯგუფის ნორმების შეცვლა. არც ჯგუფის შიგნით დამოუკიდებლობის ფუნქციაა ინტენსიური კვლევის ობიექტი. გადახრა და ინოვაცია მოითხოვს სათანადო კვლევებს, რათა ისინი კარგად იქნენ გამიჯნულნი. გადამხრელი მიჩნეულია ინდივიდად, რომელიც საჭიროებს სხვებს, აქვს ფსიქოლოგიური რესურსების შიმშილი; გადახრის მდგომარეობა, განსხვავებულად ყოფნის მდგომარეობა განხილულია, როგორც არაკომფორტული, თანაც ნეგატიური ელფერის მატარებელი. იგი არაა იმ ინდივიდის ექვივალენტი, რომელიც ცდილობს იყოს დამოუკიდებელი, ან აიცდინოს ჯგუფის გავლენა და მოგვეცეს თავისი თვალსაზრისი. ასეთ შემთხვევაში, განსხვავებულად ყოფნა წარმოშობს მოთხოვნილებას იყოს სხვებისაგან გამორჩეული, დაიცვას, რაც სწამს და მწვავე პრობლემად მიაჩნია. მრავალი რელიგიური, პოლიტიკური მოღვაწე, ხელოვანი, მეცნიერი და ქვეჯგუფი რისკს ეწევა, ხანგრძლივი დროის განმავლობაში მწვავე ზეწოლას განიცდის და ბოლოს აღწევს წარმატებას უმრავლესობაში ცვლილების შეტანით. ისტორიული მონოგრაფიები, განსაკუთრებული პიროვნებების, მეცნიერების ან თავისუფლებისთვის მებრძოლთა ბიოგრაფიები გვიჩვენებენ, რომ არსებობს პირობები, რომელშიც განსხვავებულად ყოფნა დადებითია ფსიქოლოგიურად და სოციალურად. ფრიდმანისა და დუბის (121) შრომაში გამოვლინდა, რომ ამგვარად განხილული გადახრა გავლენისმომხდენი ქცევაა. მიმართება გადამხრელსა და დამოკიდებულს შორის არაა ნათელი. გადამხრელის კონფორმულობა უფრო შესაძლებელია, ვიდრე ავტონომია. მათ შეიძლება აგრეთვე გავლენა ჰქონდეს არა-გადამხრელებზე ე.ი. ჯგუფის წევრებზე, რომლებიც შეადგენენ უმრავლესობას. დგება საკითხი, ერთი მხრივ, გადახრასა და დამოუკიდებლობას და, მეორე მხრივ, კონფორმიზმსა და დამოუკიდებლობას შორის კორელაციისა. დამოუკიდებლობა არასდროს იქნება განხილული, როგორც გადახრა და არც გადახრაა დამოუკიდებლობის ფორმა, სანამ პირველი რჩება ნორმის ფარგლებში, მეორე კი ითვლება საზოგადოების ფუნდამენტის დარღვევად და მიყვევართ ანომიისკენ. კონფორმულობასთან მიმართებაში დამოუკიდებლობა წარმოშობს საზღვრებს, ბარიერს, ქმნის ტენდენციას განიხილოს სიტუაცია და

მივიდეს ობიექტურ დასკვნამდე ბრბოს მიყოლის ნაცვლად. კონფორმულობა წარმოადგენს „სისუსტეს“, დამოუკიდებლობა – „ძალას“ და მათი ასეთი აღქმისას ძნელად შეიძლება წარმოვიდგინოთ, რომ ისინი თანაარსებობენ ერთ ინდივიდში.

რეალურ ცხოვრებაში დამოუკიდებლობა მოიცავს ნონ-კონფორმიზმის მრავალ ელემენტს. პიროვნებას აქვს სურვილი, იყოს განსხვავებული. ჭეშმარიტი დამოუკიდებელი ადამიანი მიმართულია გამოხატოს თავისი თავი, ცდილობს და გაელენას ახდენს ჯგუფის შეხედულებაზე. მას უფრო აქვს საქმე ღირებულებებთან, ვიდრე რეალურ პირობებთან, ნაკლებად აქცევს ყურადღებას დამოკიდებულებებით მიმართებებს, ამდენად ბევრი სოციალურ-ფსიქოლოგიისთვის გადაზრა დამოკიდებულებასთან კორელაციაში არის მხოლოდ ფრაგმენტი.

ვნახოთ, რა გზით არსებობს ინოვაცია, რომელიც დღემდე ნაკლებადაა შესწავლილი. ჰომანსმა სისტემატური კვლევა ჩაატარა (131) ჰოლანდურის ინოვაციის თეორიისა, შეეცადა ნათელი გაეხადა, რატომაა ნაკლებ კონფორმული უფრო ექსტრემალურ სოციალურ პოზიციაში მყოფი. მაღალი სოციალური სტატუსის მქონე ინდივიდებს თავისუფალად შეუძლიათ უმრავლესობისაგან განსხვავებული აზრის გამოთქმა, რადგან კიდევ რომ შეცდნენ (ე.ი. არ უპასუხონ უმრავლესობის მსგავსად), ისინი არ იქნებიან დასჯილნი. პრესტიჟის დაცემა არ არის მათთვის მთავარი. თუ დამოუკიდებლობა მიაგნებინებს სწორ პასუხს, მათი სტატუსი კიდევ უფრო განმტკიცდება. ამგვარად, მაღალ სტატუსიანი ინდივიდებისთვის წონასწორობა ნონ-კონფორმიზმის სასარგებლოდ იხრება. როცა დაბალსტატუსიანი ინდივიდი მიჰყვება ჯგუფს, ან აირჩევს ქცევის დამოუკიდებელ ხაზს, მას ცოტა რამ აქვს დასაკარგი, რადგან ისედაც ფსკერზეა. თუ იგი შეცდომას დაუშვებს და ამბობს იმის საწინააღმდეგოს, რასაც ხელავს, იგი არ იპყრობს დიდ ყურადღებას. თუ ჯგუფი მართალია და იგი ჯგუფს მიჰყვება, იქცევა როგორც ყველა. მეორე მხრივ, თუ ასეთი ინდივიდი აიღებს ქცევის დამოუკიდებელ ხაზს და იპოვის სწორ პასუხს, აქვს შანსი, რომ მისი ტალანტი და შესაძლებლობები ჯგუფისთვის ცნობილი გახდეს: ნონ-კონფორმიზმს და უმრავლესობის წინააღმდეგ სვლას აქვს გარკვეული ცხადი უპირატესობა: დაბალსტატუსიანი პიროვნებას ან ქვეჯგუფს, მარქსის სიტყვებით რომ ვთქვათ, პროლეტარიატის მსგავსად არაფერი აქვს დასაკარგი, ბორკილების გარდა. ჰომანსის ანალიზი (131), ხსნის, რატომაა, რომ ნონ-კონფორმულობა,

იმპულსური ინიციატივა და ჯგუფის ნორმებისადმი ოპოზიცია შეინიშნება სოციალური იერარქიის პოლუსებზე. პოლანდერმა იკვლია ინდივიდის ქცევა, როცა ის შფოთავს იმის გამო რომ მიღებული იყოს ჯგუფის წევრების მიერ, რომ დააგროვოს კრედიტი, გახდეს ლიდერი „თანხმობის ჩვენებით“ და მოლოდინებისადმი კონფორმულობით. ამ მიზნის მიღწევის შემდეგ, უკვე სტატუსის მწვერვალზე მდგომს, შეუძლია შემოიტანოს ის ცვლილებები, რომელიც უნდა, მას უკვე შეუძლია გადაიხაროს. ეს მონაცემები მხარს უჭერს იდეას, რომ ჯგუფში ინოვაცია მიმდინარეობს ლიდერისგან. მსგავსი დებულება გამოთქმულია ორ სახელმძღვანელოში, რომელთა ძირითადი მიმართულებანი ძალიან განსხვავებულია. სეკონდი და ბერგმანი (170, 345) წერენ: „ლიდერის როლის მოთხოვნა ისიცაა, რომ მან დროდადრო დაარღვიოს ნორმები. ლიდერს აქვს მეტი კონტაქტი სოციალური სისტემის ნაწილებთან ჯგუფის გარეთ. ზოგ შემთხვევაში, როცა ჯგუფი არ ფუნქციონერებს წარმატებით, ლიდერის ვალია შეცვალოს ნორმები“. ნაწყვეტი მეორე სახელმძღვანელოდან: „ერთ-ერთი საპასუხისმგებლო საკითხი ხელმძღვანელობის ინოვაციაში არის ახალი სტანდარტების შექმნა და ახალი მეთოდების გადმოტანა ჯგუფის გარეთა სამყაროდან. ლიდერს აქვს საიმისო ნდობა, რომ დაარღვიოს კიდევ საქმიანობის ჩვეული სტანდარტები. ზშირად ლიდერისაგან ელოდებიან არ იყოს კონფორმული, თუ ასე არ მოიქცევა, შეიძლება სტატუსი დაკარგოს კიდევ“ (135, 415).

აქედან გამომდინარე შეიძლება ითქვას:

ა) მართვაში ინოვაციისთვის ზეწოლა მიმდინარეობს ჯგუფის გარედან.

ბ) ის წევრი, რომელიც განიცდის ზეწოლას ინოვაციისთვის, არის ლიდერი, რადგან ის არის ერთადერთი, ვინც კონტაქტშია გარე სამყაროსთან.

გ) ინოვაცია ზოგადად ვარაუდობს პოპულარობის დაკარგვის ან იდეოსინკრეტული კრედიტის შემცირების რისკს.

ჩვენს გამოკვლევებში, რომელიც ჩავატარეთ არასრულწლოვან დამნაშავეთა კოლონიაში, გამოვლინდა შემდეგი გარემოება: ჩვენ ვაწვდიდით ცდისპირებს ღირებულებებისა და ნორმების შკალებს და ეთხოვდით ამოერჩიათ მათთვის მისაღები ღირებულებები და ნორმები. წინასწარ ჩატარებული გვექონდა გამოკვლევა, თუ რა ნორმები მნიშვნელობს დანაშაულებრივ სამყაროში და რა — კანონმორჩილთა შო-

რის. სოციომეტრული გამოკვლევებისა და კოლონიის ადმინისტრაციის მხრივ ხანგრძლივი დაკვირვების შედეგად დადგენილი იყო (სხვათა შორის ეს ჩვენი ვიზიტების დროსაც შეიმჩნეოდა), ვის როგორი მდგომარეობა ეჭირა, ვინ იყო ლიდერებს შორის, ვის ჰქონდა ძალიან დაბალი სტატუსი, იყო თუ არა ლიდერი მყარი სტატუსის მქონე და ა.შ.

აღმოჩნდა, რომ ლიდერები ყველაზე ხშირად გამოთქვამდნენ ინოვაციურ აზრებს, შეხედულებებს, შეფასებებს, გვხვდებოდა ინოვაციური შეხედულებების გამოთქმის შემთხვევები იერარქიული კიბის ბოლოში მდგომთაგან, შედარებით მკაცრად იცავდნენ კონფორმულობას დანაშაულებრივი სამყაროს ნორმებისადმი ისეთები, რომლებსაც ჯერ არ ჰქონდათ დანაშაულებრივ ჯგუფში სტატუსი განმტკიცებული, მაგრამ უკვე რაღაც ერთეული წარმატებები ჰქონდათ მოპოვებული ამ გზაზე,

ამდენად, ლიდერს შეუძლია სიახლეების წამოყენება და მხარდაჭერა, რადგან მას უკვე მოპოვებული აქვს სტატუსი და არ ეშინია მისი დაკარგვა, იერარქიის ბოლოს მდგომს კი იმდენად დაბალი სტატუსი აქვს, რომ აღარაფერი არ აქვს დასაკარგი და შეიძლება ყურადღება მაინც მიიქციოს განსხვავებული აზრის გამოთქმით; იერარქიის შუაში მყოფნი კი, რომელნიც მიილტვიან ჯგუფში სტატუსის განმტკიცებისაგან, ყველაზე უფრო იცავენ მოცემული ჯგუფის ნორმებს. ამის პარალელები მრავლადაა ყოველდღიურ ცხოვრებაში. რატომაა, რომ სიახლისთვის უფრო ღია არიან ჯგუფის ლიდერები, ვიდრე რიგითი წევრები, რატომაა. რომ უფრო ხშირად ფანატიკოსები არიან რიგითები. (ცხადია, არ ვგულისხმობთ ისეთ შემთხვევას, როცა ლიდერებს არამყარი მდგომარეობა აქვთ და თავიანთი მდგომარეობის შენარჩუნებისათვის უწევთ სასტიკი ბრძოლა ისინი, ცხადია, ფანატიკურად დაიცავენ ჯგუფის ნორმებს, სანამ ეს ნორმები მათი სტატუსის შენარჩუნების აუცილებელი პირობაა). მაგრამ საზოგადოდ ჯგუფის ლიდერები უფრო შემწყნარებლები არიან და უფრო მიილტვიან კიდევ სხვა ჯგუფების, სხვა ნორმისა და ღირებულების გაგებასა და მიღებას. ეს სხვა კვლევამაც დაადასტურა (170).

ამასთან, ინოვაციისა და რევოლუციების ისტორია უჩვენებს, რომ დაბალი ან მარგინალური სტატუსის მქონეს ჯგუფის პერიფერიაზე თავისი პოზიციის მეშვეობით, აქვს უფრო ახლო კონტაქტი გარე სამყაროსთან, ვიდრე მაღალი სტატუსის ინდივიდს, რომელიც არის

ჯგუფის ცენტრში. მარგინალური ინდივიდები უფრო მოტივირებულნი არიან მოახდინონ ცვლილება და მათ აზასიათებთ მაღალი მიმდებლობა ცვლილებისადმი. ორიგინალური ინიციატივა, ინოვაციის სიტუაცია შეიცავს რისკს თითოეული ინდივიდისთვის, ვისი პოზიციაც მყარად არის დადგენილი. მაშინ, როცა ინდივიდს ან ქვეჯგუფს, რომელნიც სტატუსის მხრივ ჯგუფის კიდეზე არიან, ასეთი ინიციატივა იმედს აძლევს, გადაადგილდნენ პერიფერიიდან ცენტრში. ამდენად, ასეთი ქცევა შეიცავს მეტ უპირატესობას, ვიდრე რისკს. საერთოდ, როცა ლიდერი ინოვაციაზე მიდის, ეს ხშირად ჯგუფიდან შინაგან ზეწოლაზე პასუხია, რომელიც მომდინარეობს ქვეჯგუფის განაპირა პოზიციაზე მყოფი ინდივიდისგან.

სხვა გამოკვლევებიდან (184) დაასკვნიან, რომ ყოველთვის არ მართლდება პოლანდერისა და პომანსის მიერ დადგენილი დებულება, რომ თუ პიროვნება აღრიანად გადაიხრება, მისი გავლენა მცირდება, ვიდრე პოპულარობის მოპოვებისა და ლიდერად ქცევის შემდეგ გადახრისას. ამასთან დადგენილია, რომ რაც უფრო ადრე ხდება გადახრა, მეტია გავლენა. აქედან დაასკვნიან, რომ ინოვაცია არაა დაკავშირებული მაღალ სტატუსთან. ასეთი განსხვავებები, ჩვენი აზრით, გამოწვეულია იმით, რომ, ტრადიციული შეხედულებებიდან გამომდინარე, გავლენის პროცესს მიიჩნევენ ასიმეტრიულად. მ შეხედულების თანახმად, გავლენის წყაროს აუცილებლად აქვს უფრო მაღალი სტატუსი, ვიდრე გავლენის სამიზნეს. ავტორიტეტი, უმრავლესობა, ჯგუფი არის ყოველთვის ნორმის დამცველი, უმცირესობა, ინდივიდი უნდა დაემორჩილოს ამას. ამ განმარტებით, ინიციატივა ნებადართულია მისთვის, ვისაც აქვს დაგროვილი ნდობის კრედიტი. მას თავისუფლების დიდი ხარისხის გამო შეუძლია როგორც სურს ისე მოიქცეს. ხოლო თუ პიროვნების ნდობის ბალანსი სუსტია, ფრთხილად უნდა იყოს, რომ ის მცირე ნდობაც არ დაკარგოს, რასაც ფლობს. პიროვნებას აღარ განიხილავენ, როგორც ჯგუფის ფუნქციონალურ წევრს, როცა მისი ბალანსი უდრის ნულს. (135, 442).

სოციალური გავლენა, როცა იგი ცალმხრივად მიმართულ პროცესადაა გაგებული, ფაქტიურად კონფორმულობით შემოიფარგლება. სოციალური გავლენის ორმხრივი მიმართულების აღიარებით შესაძლებელი ხდება სოციალური გავლენა უფრო ფართო პროცესად წარმოვიდგინოთ, როგორც ის არის კიდეც სინამდვილეში.



## 1.4. სოციალური გავლენა, როგორც ორმხრივი პროცესი

ახლებური მიდგომა სოციალური გავლენის ფენომენისადმი გულისხმობს, რომ ჯგუფის თითოეული წევრი, დამოუკიდებლად მისი რანგისა, წარმოადგენს გავლენის პოტენციურ წყაროს და გავლენის მიმღებსაც. უმცირესობა, ინდივიდი, ქვეჯგუფი უნდა განვიხილოთ არა მხოლოდ როგორც ნორმის მიმღები ან ნორმიდან გადამხრელი, არამედ როგორც ნორმის წარმომშობი და გამომცემი. სოციალური გავლენა ურთიერთმიმართებების მქონე ორმხრივი პროცესია, რომელიც მოიცავს გავლენის წყაროსა და გავლენის სამიზნის მოქმედებასა და უკუქმედებას. სოციალური გავლენის, როგორც მხოლოდ კონფორმულობის გაგება, უნდა გადაიხინჯოს. წინ უნდა წამოწიოს იდეამ, რომ სოციალური გავლენა არაა ერთი მიმართულებით მიმდინარე პროცესი. გავლენა ვრცელდება ორი მიმართულებით: უმრავლესობიდან უმცირესობისაკენ და უმცირესობიდან უმრავლესობისაკენ. ჯგუფის თითოეულ წევრს, მიუხედავად იმისა, მიეკუთვნება უმცირესობას თუ უმრავლესობას, იმყოფება ავტორიტეტულ მდგომარეობაში თუ არის გადამხრელი, გამოსცემს თუ მიიღებს გავლენას, სოციალური ფსიქოლოგია უნდა განიხილავედეს იმის შესაბამისად, რა მოსდის მას სოციალურ ინტერაქციაში. ეს იმას ნიშნავს, რომ ყოველა შემთხვევაში უნდა ვეძიოთ სიმეტრიული ურთიერთმიმართებები, რომ ჯგუფის თითოეული წევრი უნდა განიხილებოდეს, როგორც გავლენის გამომცემი და გავლენის მიმღები ერთსა და იმავე დროს, თითოეული ინდივიდი ან ქვეჯგუფი ყოველთვის, მიუხედავად სტატუსისა, ზემოქმედებს ვინმეზე და ამავე დროს სხვებისაგანაც განიცდის ზემოქმედებას. უმრავლესობა, რომელიც ცდილობს თავს მოახვიოს უმცირესობას თავისი ნორმები და თვალსაზრისები, ამავე დროს, ამ უმცირესობის გავლენის ქვეშაა და პირიქით, როცა უმცირესობა ეთანხმება უმრავლესობის პოზიციას, მას უნდა შეეძლოს იმ მოტივებისა და აზრების გაგება, რომლებსაც იღებენ უმრავლესობისაგან. მაგ. პოლიტიკური პარტია ან ხელისუფლება სახეს უცვლის თავის პოლიტიკას, ცვლის არგუმენტებს მართვის სფეროში, რადგან მოსახლეობის სხვადასხვა ნაწილი წამოაყენებს თავის არგუმენტებს. თუ პარტიასა და ხელისუფლებას უნდა შეინარჩუნოს პოზიცია, მან უნდა შეცვალოს თავისი არგუმენტები ნაწილობრივ მაინც ისე, რომ გაითვალისწინოს უმცი-

რესობისგან წამოსული მოთხოვნები. ჩვეული ტაქტიკით ამ დროს უმრავლესობის პროგრამაში შეაქვთ უმცირესობის ზოგი წინადადება, რათა წაშალონ მისი ინდივიდუალობა და ჩამოართვან მოქმედების საშუალებები. ზეგავლენის პროცესის ამ ორი ასპექტიდან-გავლენის გამოცემა და მიღება — არ შეიძლება ერთი სოციალური ურთიერთქმედების ერთ მონაწილეს (უმრავლესობას) მივაწეროთ, მეორე კი (უმცირესობას)- მეორეს. მართალია, გავლენა რომელიმე მიმართულებით შეიძლება წამყვანი იყოს მოცემულ მომენტში, მაგრამ მეორე მხარე არაა მხოლოდ პასიური მიმღები გავლენისა. ის თანამონაწილეა გავლენის პროცესისა და გარკვეულ მიმართულებას და სახეს აძლევს მას.

ისმება კითხვა, რატომაა, რომ სოციალურად მოქმედ პირს, განსაკუთრებით უმცირესობის პოზიციაში, ძალუძს იმოქმედოს სოციალურ გავლენაზე? უმცირესობის გავლენის შესახებ არსებული როგორც უცხოელი ისე ქართველი ფსიქოლოგების მიერ ჩატარებული მცირერიცხოვანი გამოკვლევების საფუძველზე შეიძლება გამოვთქვათ ზოგიერთი ვარაუდი.

საზოგადოების, როგორც მთელის აქტივობა, ყოველთვის ბოლოვდება ნორმების დაფუძნებით და უმრავლესობის პასუხის მტკიცედ, მყარად განსაზღვრით. ნორმები, დალაგებული სერიოზულიდან ტრივიალურამდე მიჯნავენ დადებით სფეროს უარყოფითისგან და ყოველი მოქმედება იღებს სოციალურ (ნორმატულ), ან ასოციალურ (გადახრად) ხასიათს, იმ სფეროსთან დამოკიდებულებაში, რომელშიც ის წინასწარ იყო დადგენილი. ეს კატეგორიზაცია აბსოლუტური არ არის. ასოციალური ან გადახრადი ქცევები იმ ადამიანის ცნობიერებაშიც იჩენს თავს, ვინც იცავს ნორმებს. მაგ. ტრანსპორტის მოძრაობის რეგულირების ნორმები ყველასთვის ცნობილია ცივილიზირებულ სამყაროში, მაგრამ არც თუ ისე იშვიათად მათ არღვევენ. ჯგუფის წევრთა ცნობიერებაში ცოცხლადაა შენახული კონფლიქტი ნორმებს და ალტერნატიულ ქცევას შორის. ამა თუ იმ ალტერნატიული ქცევის განხორციელების სიხშირე ბევრადაა დამოკიდებული იმაზე, თუ რამდენადაა ჯგუფში ინტერნალიზირებული ნორმები და სოციალური პასუხები. მაგ. ტრანსპორტის მოძრაობის წესების დარღვევის შემთხვევები გაცილებით მეტია ჩვენში, ვიდრე ევროპის ქვეყნებში. ამ შემთხვევაში უმცირესობა (ნორმების დარღვევი) გავლენას ახდენს უმრავლესობაზე იმის მეოხებით, რომ ჯგუფებში ნაკლები ხარისხი-

თა ინტერნალიზირებული ეს ნორმები, უმრავლესობის ცნობიერებაში ფართოდაა წარმოდგენილი ალტერნატიული ქცევის შესაძლებლობა და ამის გამო უმრავლესობა ამ დარღვევებისადმი უფრო შემწყნარებელია. მაგრამ თუ უმცირესობა შეეცდება ზეგავლენა მოახდინოს საზოგადოებაზე იმ მხრივ, რომ იერიში მიიტანოს ძალიან მკაცრ ინტერნალიზირებულ ნორმებსა და პასუხებზე, იგი ბევრად ძლიერ წინააღმდეგობას ხვდება უმრავლესობის მხრიდან. სწორედ ის, რომ შინაგანი კონფლიქტი ალტერნატიულ ქცევასა და ჯგუფის ერთსულოვან ნორმას შორის ცოცხლადაა შენახული ცნობიერებაში, ერთ-ერთი შესაძლებელი წყაროა უმრავლესობაზე უმცირესობის გავლენისა.

მეორე ფაქტორი, რომელიც უმცირესობის მხრიდან უმრავლესობაზე გავლენის ხელისშემწყობად შეიძლება ჩაითვალოს, არის ის, რომ ადამიანებში არსებობს თანხმობის მიღწევის მოთხოვნილება. კლასიკური თვალსაზრისით, ფსიქიკურ და სოციალურ რეალობას შორის არსებული კონტრასტის გამო დასკვნების გაკეთებისა და შეხედულებების გამტკიცებისათვის პირველი მათგანი (ფსიქიკური) მოითხოვს მხოლოდ სენსორული ან ტექნიკური აპარატების ჩარევას, მაშინ როცა მეორე (სოციალური რეალობა) საჭიროებს ჯგუფის თანხმობას, მაგრამ ამ თვალსაზრისს დაზუსტება ესაჭიროება. ფსიქიკური მოვლენების მიმართ მოქმედებს სელექციური პროცესი, რომელიც იძლევა რეალობის რამდენიმე განზომილებას. ზოგს აქვს მიდრეკილება მატერიალური სამყაროს ორგანიზება მოახდინოს ფერების, სუნის, გემოს აღნიშნული ტერმინებით, იმ დროს, როცა სხვებს ურჩევნიათ ფოკუსირება მოახდინონ სიგრძეზე, წონაზე, სიჩქარეზე და ა.შ. ამასთან, სხვადასხვაგვარად დანახული გარემოს სტრუქტურაზე გავლენას ახდენს ენა და სოციალური სწავლება. რა თქმა უნდა, ტექნიკური ინსტრუმენტები ინდივიდს საშუალებას აძლევენ თვითონ გააკეთოს დასკვნები გარემოს შესახებ, მაგრამ ამ ინსტრუმენტების გამოყენებაც გულისხმობს თანხმობას, რადგან ინსტრუმენტის მოქმედების ხერხი ყველას მიერ უნდა იყოს შეთანხმებული ამრიგად, ცალკე მყოფ ინდივიდს ამ მოწყობილობების გამოყენების და დასკვნების გაკეთებისას შეცნობილი აქვს თანამედროვეთა ატიტუდები, ე.ი. თანხმობა მონაწილეობს ფსიქიკური რეალობის შემეცნებაშიც. განსხვავება ფსიქიკურ და სოციალურ რეალობას შორის ისაა, რომ ერთ შემთხვევაში შეთანხმებას ენიჭება არაძირითადი როლი, მეორე შემთხვევაში კი იგი წამყვანია. როდესაც ვზომავთ ან ვადარებთ სიგრძეებს, შეთანხმება

ერევა მხოლოდ არაპირდაპირ, რადგან ვიცით, რომ სადღაც არსებობს მეტრის სტანდარტი, რომელიც ცხადად და არაორაზროვნად განსაზღვრავს ამ გაზომვას. ამასთან ვიცით, რომ ნებისმიერი ნორმალური მხედველობის ინდივიდს შეუძლია დაინახოს განსხვავება ტოლ და არატოლ ხაზებს შორის. მეორე მხრივ, როცა დგება საკითხი პიროვნების ხასიათის, თვისებების შეფასების, მოცემულ ქვეყანაში სასჯელის სიმკაცრის ან დემოკრატიზაციის განხორციელების ხარისხის შესახებ, სხვებთან შეთანხმებას ძირითადი როლი ენიჭება სოციალური რეალობის შეფასებაში.

თანხმობის ძალა დამოკიდებულია ერთსულოვნების ხარისხზე. რამდენადაც უმცირესობას ყოველთვის შეუძლია ამ შეთანხმების უარყოფა, ეს ანიჭებს მას მნიშვნელოვან სიძლიერეს. უმრავლესობა დიდ ენერჯიას ხარჯავს, რათა დაიცვას ერთსულოვნება. ამასთან, თუ გადამხრელი ვერ ახერხებს შეცვლას, ჯგუფს ყოველთვის შეუძლია მისი გარიცხვა და ეს შესაძლებლობა მნიშვნელოვნად ამცირებს უმრავლესობის ავტორიტეტს. არსებობს იმის შესაძლებლობა, რომ გადამხრელს დაატოვებინონ ჯგუფი და ამით გააძლიერონ თანხმობა, მაგრამ ადამიანებს საკმაო მიზეზები აქვთ, დარჩნენ ჯგუფში და არ დატოვონ იგი მტკივნეულ შემთხვევაშიც კი. ჯგუფის შეცვლა ადამიანს უძნელდება, რადგან არ იცის, რა ალტერნატივა აქვს ასეთ დროს. ამასთან, არსებობს ფსიქიკური ინერცია, რის გამოც ადამიანი დიდი ენერჯიის ხარჯვით ცდილობს შეინარჩუნოს ურთიერთობა და გააგრძელოს უპერსპექტივო დავალებების შესრულებაც კი, ვიდრე მიატოვოს ჯგუფი. ესეც ერთ-ერთი მთავარი მიზეზია ავტორიტეტი-სადმი მორჩილებისა. მაგრამ ამ მოვლენებს მეორე მხარეც გააჩნიათ. ადამიანს ტენდენცია აქვს გადაადგილდეს გარკვეული ჯგუფების მიმართულებით, რადგან ეს ჯგუფები ახორციელებენ (გამოხატავენ) მის მოთხოვნილებებსა და იდეალებს, განამტკიცებენ მნიშვნელოვან ღირებულებებს. მტკიცება, რომ დარჩეს ჯგუფში და მუქარა, რომ განიდეგნება ჯგუფიდან, ერთმანეთის გვერდით თანაანარსებობენ. ბალანსი თანაბარია. ჯგუფის დატოვების შესაძლებლობა განსაკუთრებული მოვლენაა. უმრავლეს შემთხვევაში საზოგადოებიდან ინდივიდის ან ქვეჯგუფის გაძევება, ან თავისი ნებით წასვლა შედარებით იშვიათია. ეს არ შეიძლება იყოს ჩვეულებრივი მოვლენა, რამდენადაც იგი ჯგუფსაც ასუსტებს. ძირითადად უმრავლესობა ცდილობს მიუახლოვდეს უმცირესობას, არა აქვს მნიშვნელობა რამდენად მცირე იქნება ამ

მიმართულებით გადადგმული ნაბიჯები, ან რამდენადაა შესაძლებელი რეალურად განახორციელოს მიახლოება (ამის მაგალითია პატიმრების რეაბილიტაცია ან ემიგრანტების ინტეგრაცია). ასე, რომ უმცირესობის უთანხმოება დამაბრკოლებელია თანხმობის მიღწევისთვის და ეს უზრუნველყოფს უმცირესობის ზეგავლენის არსებობას.

სოციალური გავლენების ტრადიციული კვლევებიდან მიჩნეულია, რომ წინააღმდეგობის გამწევი ინდივიდები ან უმცირესობა არაა მიზიდველი, დაბალი ავტორიტეტით სარგებლობენ და უარყოფილნი არიან. ასეთ სიტუაციაში ბუნებრივია დასკვნა, რომ მათ არ აქვთ შესაძლებლობა რაიმე გავლენა იქონიონ უმრავლესობაზე. ექსპერიმენტებმაც დაადასტურეს, რომ პოპულარობის მხრივ გადამხრელი უკანასკნელ ადგილზეა, საჭიროა დავაზუსტოთ; პოპულარობის ეს უკმარობა აბრკოლებს თუ არა ზეგავლენის შესაძლებლობას? ეს თვალსაზრისი არაა დასაბუთებული. უფრო მისაღებია აზრი, რომ გადამხრელს უფრო მეტად შეუძლია ზეგავლენის მოხდენა, ვიდრე ნორმის დამკველ პიროვნებას. შეიძლება ამის შესახებ გამოთქვით ზოგიერთი ვარაუდი: ე.წ. ნორმალური ადამიანებს და ნორმალურ ქცევებს აქვთ სუპერეგოს ავტორიტარობის დიდი ხარისხი, იწვევენ რა ცხოვრების ავტომატური, მკაცრად რეგლამენტირებული ასპექტების აღმოცენებას — ჩვეულებრივობის, წინასწარ განსაზღვრული, ავტომატური, ნაცნობი მოვლენების, სიტყვების, ყესტების სახით. მათთან განსხვავებით გადახრადი პიროვნებები და ქცევები გვთავაზობენ სუპერ-ეგოს უარყოფის შესაძლებლობას, იწვევენ რა იმპულსური სურვილების გამოთავისუფლებას, გვიჩვენებენ უცნობის, ახლისა და საოცრის მისაწვდომობას. გარდა ამისა, გადამხრელი სიმბოლოა აკრძალვისა, რომლის მიმზიდველობის სიმძლავრე კარგადაა ცნობილი.

უმცირესობის მხრიდან ზეგავლენის მოხდენისთვის უნდა აღინიშნოს ე.წ. სოციალური ბრალის მნიშვნელობაც. გადამხრელებისა და უმცირესობის დიდი ნაწილი წარმოადგენს დაქვემდებარებულ მდგომარეობაში მყოფ ჯგუფებს, რომლებიც განიცდიან სხვადასხვაგვარ დისკრიმინაციას: ეკონომიკურს, სოციალურს, რასობრივს, ეროვნულს, პოლიტიკურს. მათ აშკარად თუ ფარისევლური მანერით ჩამორთმეული აქვთ გარკვეული უფლებები. შეუსაბამობა პრინციპებსა და რეალობას შორის არა მხოლოდ ქმნის უმრავლესობის წევრებში შინაგან კონფლიქტებს, არამედ წარმოშობს დანაშაულის გრძნობასაც. მაგ. (ქრისტიანისთვის მონის ყოლა, დემოკრატიულ საზოგადოებაში ეთნი-

კური დისკრიმინაცია და ა.შ.) მრავალი ადამიანი სინდისის ქენჯისგან თავისუფლდება იმ რელიგიური და თეორიულად გამამართლებელ დებულებებით, რომელთაც აწვდიან მღვდლები, იდეოლოგები და სოციალური მეცნიერები. ისინი ამ ფუნქციას ძალიან კარგად ასრულებენ. მაგრამ ჯერ კიდევ არიან და მულამ იქნებიან ადამიანები, რომლებიც მძიმედ განიცდიან, რომ ეს არაა საკმარისი სინდისის დასამშვიდებლად. მათი შინაგანი დაძაბულობა შეიძლება მოიხსნას მხოლოდ დისკრიმინირებული ჯგუფების თვალსაზრისის გაზიარებითა და ცხოვრების წესის მიმხრობით. ამიტომაც, რომ ზოგი ახალგაზრდა უარყოფს თავის სოციალურ უპირატესობას, ტოვებს უზრუნველყოფილ ცხოვრებას, შუა საუკუნეების ბერების მსგავსად, ხდება მათხოვარი, ცდილობს საკუთარ კლასთან გაწყვიტოს კავშირიც, მიემხროს პოლიტიკურად დისკრიმინირებული კლასების ბრძოლას და გახდეს მისი მონაწილე, რათა მოახდინოს უმცირესობასთან ასიმილაცია. აქ შეიძლება ჩათრეული იქნეს სამართლიანობის გრძნობა, პოლიტიკური შეხედულებები, ფსიქოლოგიური პოზიციები და ა.შ. ეს ანალიზი არაა ამომწურავი. ის უბრალოდ მიუთითებს, რომ დაპირისპირებულობა იდეალურსა და რეალურს შორის საზოგადოებაში ქმნის პირობებს, რომელშიც საზოგადოების მიერ პერიფერიისკენ ხელნაკრავნი ახერხებენ იყვნენ მიმზიდველნი და მოახდინონ გავლენა.

ექსპერიმენტებმა დაადასტურეს, რომ უმცირესობა შეიძლება არ იყოს მოწონებული, მაგრამ იმსახურებდეს აღფრთოვანებას გაბედულობის, ორიგინალობისა და, გულრწფელობისთვის. სწორედ ეს უხსნის მას უმრავლესობაზე ზემოქმედების გზას. ნიშანდობლივია ისიც, რომ არაპრივილეგირებულ, დამარცხებულ, ძალზე უბედურ ადამიანებს შეუძლიათ აღძრან ძლიერი ემოციები და სიმპათიები, როცა ისინი უპირისპირდებიან ძლევამოსილსა და ბედნიერს.

ფაქტორების მთელი რიგი – ალტერნატიული ქცევების ცნობიერებაში არსებობა, ერთსულოვანი შეთანხმების მოტივაცია, აკრძალულის დარღვევის შესაძლებლობა, სოციალური ბრალის განცდა და სხვა მიუთითებენ, რომ გადამხრელს, უმცირესობას შეიძლება ჰქონდეს ზეგავლენის მოხდენის ისეთივე შანსი, როგორც უმრავლესობას. ამდენად, აუცილებელი ხდება გადავხედოთ სოციალური ზეგავლენის ფენომენისადმი ტრადიციულ მიდგომას და წამოვაყენოთ ჰიპოთეზა, რომ ჯგუფის ყოველი წევრი შეიძლება წარმოადგენდეს ზეგავლენის პო-

ტენციურ წყაროს და მიძღვებას. ასეთი მიდგომა მოითხოვს საკითხების მთელი რიგის გარკვევას, მათ შორის: რატომ და როგორ შეიძლება უმრავლესობამ და უმცირესობამ მოახდინოს ზეგავლენა, არის თუ არა ეს გავლენები თვისობრივად განსხვავებული, რა პირობებში იღებს ზეგავლენა ინოვაციის ან კონფორმულობის ფორმას, ინდივიდის რა თვისებები უწყობენ ხელს ცვლილებებს ჯგუფში ან საზოგადოებაში და ა.შ.

გავლენის მოხდენისთვის მნიშვნელოვანია გავლენის წყაროს და მიძღვების ნომიკურობა-ანომიკურობა. ჯგუფები ან ინდივიდები შეიძლება იყვნენ ნომიკური ან ანომიკური იმის მიხედვით, ფლობენ თუ არა მნიშვნელობათა საერთო კოდს (შიფრს), აღიარებულ ნორმებს, დომინანტურ პასუხებს და იდენტიფიცირებულ შეთანხმებებს. ამ ფონზე უთანხმოება და გადახრა სხვადასხვაგვარ მნიშვნელობას იძენს. ერთი მხრივ, ინდივიდს ან ჯგუფს შეიძლება აკლდეს ნორმებისა და დომინანტური პასუხების გაგებისა თუ ფლობის უნარი. მეორე მხრივ, შეიძლება ხდებოდეს აღნიშნული ნორმებისა და პასუხების უარყოფა იმიტომ, რომ არსებობს ალტერნატიული კონტრნორმები და პასუხები, რომლებსაც ფლობენ ინდივიდები ან ჯგუფები და რომლებიც შეესაბამებიან მათ რწმენას, მოთხოვნილებებს ან აქტუალურ მდგომარეობას. მაგ. ახალ მოდასთან შეუთავსებლობა შეიძლება გამოიწვიოს იმან, რომ მოდა არაა სათანადოდ გაგებული, ან არ არსებობს კაბის ყიდვის შესაძლებლობა, ან უპირატესობა ეძლევა სხვა მოდას. ასევე სოციალური საკითხების სფეროში. თუ ვინმე აპყვება თავისუფალ სიყვარულს ან ნარკოტიკებს უბრალოდ იმისთვის, რომ დაიკმაყოფილოს ცნობისმოყვარეობა ან პიროვნული სურვილები, ეს სრულიად სხვა რამაა, ვიდრე ამ ქცევების შეთვისება-განხორციელება იმის გამო რომ შემსრულებლების მიერ იგი მიიჩნევა თაობის სიმბოლოდ, ყველასგან მიღებულ თეორიულ შეხედულებად. პირველ შემთხვევაში უთანხმოება და გადახრა წარმოადგენენ დარღვევას და შეიძლება განვიხილოთ როგორც ანომიკური. მეორე შემთხვევაში ისინი გამოძინარეობენ ალტერნატიული ნორმებისადმი გაცნობიერებული ოპოზიციიდან და შესაძლოა მივიჩნიოთ ნომიკურად. ასევე აუცილებელია განვიხილოთ, ერთი მხრივ, ანომიკური უმცირესობანი, ინდივიდები და ქვეჯგუფები, რომლებიც განსაზღვრულია უფრო დიდი სოციალური სისტემის ნორმებისა და პასუხების მითითებით, ვინაიდან

ჯგუფებს, რომლებსაც ისინი ეკუთვნიან, აკლიათ საკუთარი ნორმები და პასუხები, მეორე მხრივ კი ნომიკური უმცირესობანი, რომლებიც იკაებენ განსხვავებულ, ოპოზიციურ მდგომარეობას უფრო დიდი სოციალური სისტემის მიმართ. უმრავლესობაც შეიძლება იყოს კატეგორიზებული ასეთსავე ტერმინებში. ნომიკური შესაფერისი იქნება იმ უმრავლესობისთვის, რომელიც ხასიათდება მკაცრად ინტერნალიზირებული წესებით და კოდებით (შიფრებით). მაგ. გარკვეული კლასები, პოლიტიკური პარტიები, საზოგადოებრივი მოძრაობები. არსებობენ ანონიკური უმრავლესობები, რომელთა წესები და კოდები (შიფრები) შედეგია შემთხვევითი კომპრომისებისა კონფლიქტურ ინტერესებს შორის. მაგ. „წყნარი უმრავლესობა“, უსახლკაროთა ბრბოები (ბომჟები), ჰიპები.

ჩვეულებრივ ზეგავლენის წყაროდ განიხილავენ ჯგუფის იმ ნაწილს, რომლის ხელშია ძალაუფლება, ზეგავლენის მიმღებად კი იმას, რომელიც ემორჩილება ძალაუფლებას. კრიტერიუმად ზეგავლენის როლების მიწერაში ჩათვლილია ნორმების ან კონტრ-ნორმების, პასუხების ან კონტრ-პასუხების ფლობა ან არფლობა. ასეთი ნორმებისა და პასუხების ფლობის ან ნაკლებობის გამო ინდივიდები იქცევიან პასიურ ან აქტიურ პარტნიორებად სოციალურ ურთიერთობაში. ეს კრიტერიუმი სოციალურ ფსიქოლოგებს უკვე გამოყენებული აქვთ თავიანთ ექსპერიმენტებში გაცნობიერების გარეშე. გავლენის ექსპერიმენტულ კვლევებში, ჩვეულებრივ, კარგად განსაზღვრული და სტრუქტურირებული ნორმების ან თვალსაზრისების მქონე ლიდერი ანუ უმრავლესობა დაპირისპირებულია უმცირესობასთან ან ინდივიდთან, რომელიც უბრალოდ გადახრილია ამ ნორმებიდან, აკლია თავდაჯერება ან არ გააჩნია საკუთარი გადაწყვეტილებები. მაგრამ ექსპერიმენტებიც მოწმობენ და მკვლევარებიც აღიარებენ, რომ ყველა გადამხრელი ერთმანეთის მსგავსი არაა და ყველა ერთნაირად არ რეაგირებს. ზოგჯერ ბევრ მათგანს შეუძლიათ აქტიური წინააღმდეგობა. ამ ვითარებას ხსნიან იმით, რომ გადამხრელს შესაძლოა კავშირი აქვს გარე ჯგუფებთან, რომელთაც აქვთ განსხვავებული კრიტერიუმები და ღირებულებები და რაც უზრუნველყოფს გადახრის განმტკიცებას. ზოგიერთ ავტორს ეს მოსაზრება უკიდურესობამდე მიჰყავს და გადამხრელებს მხოლოდ ამ გარე კავშირების ტერმინებით აღწერს, უგულებელყოფს შინაგანი მუდმივობის და ავტონომიის შესაძლებლო-



ბას. აქედან გამომდინარე, თუ ვინმე გახდა ექსტრემისტი, ეს მხოლოდ იმიტომ, რომ მოექცა მარჯვე ორატორის ან მეგობრის გავლენის ქვეშ, და არა იმის გამო, რომ თვითონ ასე სურდა. ხშირად ასეცაა, მაგრამ არ შეიძლება ამ პრინციპის ერთადერთობის აღიარება და გადახრის მხოლოდ გარე გავლენებით ახსნა-გაგება. შეიძლება ამ ავტორების მიმართ დაისვას კითხვა? რა იყო ის ქვეყნოვანი, ვიზუც დამოკიდებული იყო კოპერნიკი, ფროიდი ან ნებისმიერი სხვა, რომელთაც მოახდინეს რევოლუცია მეცნიერებაში, ხელოვნებასა თუ საზოგადოებაში.

ჩვენ შევეცადეთ ეს მოვლენა გაგვეაზრებინა განწყობის თეორიის მიხედვით. ჩვენი აზრით, გადამხრელების ქცევას საფუძვლად უდევს მათი განწყობისეული დამოკიდებულება გავლენის წყაროს მიმართ. ფსიქოლოგიაში ცნობილია და ყოველდღიური ცხოვრებაც ადასტურებს, რომ საზოგადოდ ადამიანს დადებითი განწყობა აქვს თავისი ჯგუფისადმი და უარყოფითი — სხვა ჯგუფისადმი. მაგრამ შეიძლება გარკვეული პირობებში ინდივიდს გაუჩნდეს უარყოფითი განწყობა თავისივე ჯგუფის მიმართ და დადებითი — სხვა ჯგუფის მიმართ. განწყობის ვალენტობის მოხედვით პიროვნება ახორციელებს ჯგუფის გავლენის მიღების ან მიუღებლობისკენ მიმართულ ქცევას. ასე, რომ როცა ინდივიდი გადამხრელია, ეს შეიძლება განპირობებული იყოს როგორც საკუთარი ჯგუფისადმი უარყოფითი განწყობით, ისე სხვა ჯგუფისადმი დადებითი განწყობით, ან შეიძლება მხოლოდ ერთ-ერთ ამ განწყობათაგანი დაფიქსირდეს და ყოველთვის შეიძლება არც იყოს წარმოდგენილი გარე ჯგუფი. ინდივიდს საკუთარი ჯგუფის ან მისი ცალკეული წევრის მიმართ ჰქონდეს ისეთი უარყოფითი განწყობა, რომ არ მიიღოს მისგან გავლენა. ასე, რომ განწყობისეული მექანიზმით გავლენის მიღებისა თუ გადახრის გაგება შესაძლებლობას იძლევა არ დაგვჭირდეს სხვადასხვა ცვლადების მოშველიება ამ პროცესების გასაგებად.

დღემდე სოციალური გავლენის თეორიული და ექსპერიმენტული კვლევები ძირითადად კონცენტრირებულია ნომიკური უმრავლესობის ანომიკურ უმცირესობაზე გავლენის კვლევაზე. სოციალური გავლენის შესაძლო შემთხვევები შეიძლება ასე წარმოვადგინოთ:

უმრავლესობა	ნომიკური	ანომიკური
უმცირესობა		
ანომიკური	-	-
ნომიკური	+	-

- + შესწავლილი შემთხვევები
- შეუსწავლელი შემთხვევები

როგორც სქემიდან ჩანს, ძირითადად შესწავლილია ნომიკური უმრავლესობის გავლენა ანომიკურ უმცირესობაზე. დანარჩენი კომბინაციები თითქმის არაა გამოკვლეული, თუმცა უკვე უდავო ჭეშმარიტებაა, რომ აქტიურ ქვეჯგუფს ან უმცირესობას, რომელიც ნომიკურია და უპირისპირდება ანომიკურ უმრავლესობას, ექნება გავლენა უმრავლესობაზე. თუ უმცირესობას ან გადამხრელს აქვს შეხედულებები, ნორმები, ავლენს აქტიურ ტენდენციას, იგი უნდა შეფასდეს, როგორც გავლენის უნარის მქონე, მას ექნება ეფექტი უმრავლესობაზე, იგი მოახდენს ცვლილებებს უმრავლესობაზე და გადაადგილებს თავისი პოზიციისკენ უმრავლესობას.

სოციალური სფერო უნდა განვიხილოთ, როგორც ვექტორული სფერო, რაც ნიშნავს, რომ შეხედულებები, ნორმები, განსაკუთრებით ატიტუდები, ყოველთვის წარმოადგენენ დისპოზიციებს, მიმართულს რაიმეს ან ვინმეს სასარგებლოდ ან საწინააღმდეგოდ. ამიტომ სასურველია მხედველობაში იქნეს მიღებული იმ გადაწყვეტილებების მიმართულება, რომელსაც იცავს გადამხრელი ან უმცირესობა. მაგ. ნაციონალური პრობლემის კონტექსტში შეიძლება ინდივიდები ან პარტიები დალაგდნენ ექსტრემისტული პოლიტიკური პარტიის მხარდაჭერის მიხედვით. რეაქციონერები, რასისტები შკალის ერთ ბოლოში, რადიკალები და ანარქისტები – მეორეში. პირველი უმცირესობა არის ორთოდოქსალური (ნორმატიული – ნაციონალური პრობლემისკენ მიმართული), მეორე – ჰეტეროდოქსული (კონტრ-ნორმატიული). პირველი უმრავლესობის ნორმისკენაა მიმართული, ამდენად ორთოდოქსალურია, მეორე უპირისპირებს უმრავლესობის ნორმას, ამდენად ჰეტეროდოქსულია. ეს ქმნის მეორე განმასხვავებელ ნიშანს ამ პროცესის ანალიზისათვის. (პირველი არის ნომიკურობა – ანომიკურობა, მეორე – ორთოდოქსალობა – ჰეტეროდოქსალობა). უფრო მიღებუ-

ლია ვარაუდი, რომ მხოლოდ ორთოდოქსალურ უმცირესობას (უმრავლესობის მსგავს) აქვს გავლენის მოზღვანის შანსი, მაგრამ ჩვენ მიგვაჩნია, რომ მეტი შანსი გავლენისა უნდა ჰქონდეს ჰეტეროდოქსულ(განსხვავებულ) უმცირესობას, ჰეტეროდოქსული უმცირესობა ამარაგებს ჯგუფს ახალი ინფორმაციით, უსახავს ახალ პერსპექტივებს, ამდენად ქმნის კონფლიქტს, რამაც უნდა გამოიწვიოს ჯგუფის შეცვლა. ე.ი. ახდენს გავლენას. ეს თითქოსდა ასეა, მაგრამ ზოგიერთი რამ ჯერ-ჯერობით არაა ცხადი.

დავიწყეთ იმით, რომ მკვლევარების აზრით ჰეტეროდოქსულ(განსხვავებულ) უმცირესობას მით მეტი შანსი აქვს გავლენისა, რაც უფრო მცირე დისტანციაა უმრავლესობასა და მის პოზიციას შორის. უფრო ზუსტად: ცვლილება ჰეტეროდოქსული უმცირესობის გავლენით იზრდება, სანამ მანძილი ჰეტეროდოქსული უმცირესობის და უმრავლესობის პოზიციას შორის განსაზღვრულ წერტილს მიაღწევდეს, რის შემდეგაც ეს გავლენა დრამატულად კლებულობს. ამ თვალსაზრისის ავტორებმა (161) წამოაყენეს დებულება, რომ ყველა სოციალურ შეხედულებაში არსებობს წერტილი, რომელიც ყოფს მას ორ მთავარ ორიენტირად – საკუთარი მხარე და საწინააღმდეგო მხარე. ე.ი. არსებობს ფსიქოლოგიური შუა წერტილი, რომელიც ყოფს შეფასებას ორ მიმართულებად: „ჩვენი“ და „მოწინააღმდეგე“. ეს ეწინორმატული შუაწერტილი ფუნქციონირებს როგორც ღუზა, ეტალონი. ეს ეტალონი, ნორმატული შუაწერტილი, გავლენას ახდენს სხვადასხვა შეხედულებების შეფასებაზე იმის მიხედვით, ახლო არიან თუ შორს ისინი ამ ღუზიდან.

აღმოჩნდა, რომ მცირე განსხვავებების დროს სუბიექტი პასუხობს ატიტუდის შეცვლით, მიუხედავად იმისა, ამ მცირე განსხვავების გამოგზავნი მის მხარეზეა, თუ საწინააღმდეგოზე. დიდი განსხვავებისას, სუბიექტები იმ გამოგზავნის მიმართულებით იცვლიან ატიტუდს, რომელსაც უჭირავს თუნდაც უკიდურესი, მაგრამ მათ მხარეზე მყოფი პოზიცია. არ ხდება არავითარი შეცვლა, თუ უკიდურესი შეხედულება ეტალონური ღუზის საწინააღმდეგო მხარეზეა. ამგვარად, თუ თქვენ ხართ სუსტი კონსერვატორი, ერთნაირად მოიქცევიან ზომიერი რადიკალისა და კონსერვატორის გავლენის ქვეშ, მაგრამ დაემორჩილებით ექსტრემისტი კონსერვატორი და არა ექსტრემისტი რადიკალის გავლენას. ამ მოსაზრების მიხედვით არსებობს ბაზისური ტენდენცია მუდამ ორთოდოქსული პოზიციის დაჭერისა, ახლოს იქნე-

ბა ის, თუ შორს, იშვიათად აქვს ადგილი ჰეტეროდოქსული პოზიციის დაკავებას.

მოსკოვის (154) ცდებში ცდისპირებს ასმენინებდნენ ინტერვიუს, რომელშიც მათ მხარეზე ან საწინააღმდეგო პოზიციაზე მყოფნი გამოთქვამდნენ ცდისპირთა საწყისი პოზიციისადმი მცირედ და ღიდად განსხვავებულ მოსაზრებებს. აღმოჩნდა, რომ მცირედ განსხვავებული პოზიციის შემთხვევაში ცდისპირები იცვლებოდნენ ინტერვიუს შესაბამისად, მიუხედავად იმისა, გამოთქმული მოსაზრებები მათ მოსაზრებებს ეხმარებოდა თუ უპირისპირდებოდა. ღიდა უთანხმოების შემთხვევაში კი ცვლილება ხდებოდა მის მხარეზე მყოფთა მიმართულებით და არა პირიქით. აქ დადასტურდა, რომ არაორთოდოქსული უმცირესობა უფრო გავლენიანია, როცა უმრავლესობისგან გადახრა არ აღემატება გარკვეულ ზღურბლს. როცა ეს უმცირესობა ხდება უკიდურესი, მისი უმრავლესობაზე გავლენის ალბათობა კლებულობს. მცირე უთანხმოება გამოიყურება, როგორც უფრო სწორი, კეთილგონივრული და სამართლიანი, ვიდრე ღიდა, მიუხედავად იმისა, ცდისპირი ეთანხმება თუ არა მოწინააღმდეგეს. ღიდა უთანხმოებამ გაურკვევლობის გრძობა დაბადა ცდისპირებში, მიუხედავად იმისა, რომ მათ მხარეზე იდგა უმრავლესობა. უფრო სანდოდ და უეჭველად მიჩნეული აზრი, რომ ჰეტეროდოქსულ უმცირესობას შეუძლია წარმოშვას გავლენა მაშინაც კი, როცა განსხვავება მცირეა. მაგრამ შეიძლება თუ არა მტკიცება, რომ ჰეტეროდოქსულ უმცირესობად ყოფნა ზოგ შემთხვევაში უფრო მეტი გავლენის მომხდენია? ნემეტის და ვახტლერის (159) ექსპერიმენტმა განამტკიცა ეს მოსაზრება. ცდისპირებს უჩვენებდნენ სლაიდების 19 წყვილს. ნაწილი წარმოდგენილია როგორც „იტალიური“, ნაწილი კი როგორც „გერმანული“ მხატვრობის ნიმუში. 5-კაციან ჯგუფში ერთი იყო წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირი, რომელიც მუდმივად ანიჭებდა უპირატესობას ან „იტალიურ“, ან „გერმანულ“ მხატვრობას. ერთ შემთხვევაში ეს ცდისპირი წარდგენილი იყო, როგორც იტალიელი (ანჯელი), მეორეჯერ როგორც გერმანელი (ფრიცი), მესამე შემთხვევაში ეროვნების მითითების გარეშე (ბობი). საკონტროლო სერიებში (გაფრთხილებულის გარეშე), ცდისპირები უპირატესობას ანიჭებდნენ იტალიურს, ე.ი. უმრავლესობის ნორმა პრო-იტალიური იყო. რა მოხდა ექსპერიმენტებში? როცა გაფრთხილებული წარდგენილია როგორც გერმანელი, ცდისპირები უფრო პროგერმანული ხდებიან (ან ნაკლებ

პრო-იტალიური), ვიდრე საკონტროლო ჯგუფი. ხოლო ნაკლებ პრო-იტალიურნი არიან, როცა გაფრთხილებული წარმოდგენილია, როგორც იტალიელი. რადგან უმრავლესობის პოზიცია უკვე პრო-იტალიურია, გაფრთხილებული, რომელიც იღებს პრო-იტალიურ პოზიციას, უჩვენებს მხოლოდ ექსტრემული ხარისხით უმრავლესობის პოზიციას. გერმანელის პოზიცია, ნორმატულის საწინააღმდეგო უმცირესობის რეალური ნორმაა, წარმოადგენს ალტერნატივას და აიძულებს ჯგუფს, ხელახლა გადასინჯოს თავისი ღირებულებები. თუ ამოსავალად მივიღებთ ფაქტს, რომ გერმანულის პოზიცია არის უმცირესობის პოზიცია კლასიკური თვალსაზრისით, მაშინ როცა იტალიური არის უმრავლესობის თვალსაზრისი, მივალთ საინტერესო დასკვნამდე. ერთ ადამიანსაც კი (როგორიცაა წინასწარ გაფრთხილებული ცდის პირი ამ ექსპერიმენტში), რომელიც იღებს უმრავლესობისაგან განსხვავებული უმცირესობის პოზიციას, შეუძლია ეფექტურად შეცვალოს უმრავლესობა უმცირესობის მიმართულებით. თუ ის იკავებს უმრავლესობის პოზიციას, ან მასზე უფრო ექსტრემულს, ცდისპირების პოლარიზირებას უფრო ახდენს, ვიდრე თავისი პოზიციისკენ მათ გადაადგილებას (ანუ გავლენას თავის სასარგებლოდ). ის ეფექტურია საწყისი შეხედულებების შეცვლაში, მაგრამ არა თავისთვის სასარგებლო მიმართულების მიცემაში. პოლარიზაციისას გადაადგილება შეიძლება მოხდეს უმცირესობის გავლენის საწინააღმდეგო მიმართულებით. შესაძლოა, გადამხრელს, უმცირესობის პოზიციაზე მყოფს, შეაქვს რაღაც ახალი სიტუაციაში, და იწვევს ცდისპირებს განიხილონ რეალობის ის ასპექტები, რომელნიც წინათ არ განუხილავთ. მის ქცევაში მამაცობის ელემენტებია. გადამხრელს კი, რომელიც ავლენს უმრავლესობის პოზიციას (თუნდაც უფრო ექსტრემულს), არაფერი ახალი არ შემოაქვს. მისმა რიგიდულობამ შეიძლება გამოიწვიოს მისი პოზიციიდან გადაადგილება მეორე პოლუსისკენ უფრო, ვიდრე გავლენა.

ადამიანის არსებაში ყოველთვის არის გარკვეული ცნობისმოყვარეობა, პორიზონტის გაფართოებისკენ სწრაფვა. ხშირად იგი უფრო აფასებს მას, ვისაც აქვს ინტელექტუალური და ფიზიკური გაბედულება გადაუხვიოს გატკეპნილი გზიდან, ამიტომ ინდივიდებმა ან ჯგუფებმა, როცა ისინი იმყოფებიან ორთოდოქსული (პრონორმატული) უმცირესობის გავლენის ქვეშ, შეიძლება ნორმა და ასეთი უმცირესობა ნაკლებ მიზნიდევლად ჩათვალონ. მის შედეგად ალტერ-

ნატიული ჰეტეროდოქსული (ნორმატულის საწინააღმდეგო) უმცირესობის გავლენა გაადვილდება, რომელიც კონტრასტის გამო უფრო საინტერესო და ორიგინალური ჩანს:

მაგრამ სოციალური მოვლენები ასე მარტივი როდია. აბსურდულია დავასკვნათ, რომ ჰეტეროდოქსული უმცირესობა გავლენიანია და ორთოდოქსული – არა. ჯერ საჭიროა გამოკვლევა როგორი გავლენა აქვს თვითთული ტიპის უმცირესობას. ისტორიული და პოლიტიკური გამოცდილების საფუძველზე არ ვიქნებით შორს ჭეშმარიტებისგან, თუ ვიტყვი, რომ ორთოდოქსურ უმცირესობას ხშირად შეუძლია დააძალოს ჯგუფს თავისი ატიტუდებისგან განსხვავებული რწმენების გაზიარება, მაშინ როცა ჰეტეროდოქსულ უმცირესობას იმავე პირობებში შეაქვს განხეთქილება ჯგუფის ატიტუდებსა და რწმენებში. შესაძლებელია ასევე, რომ ჰეტეროდოქსული უმცირესობა საერთოდ იყოს უკუგდებული და ჰქონდეს იმის საწინააღმდეგო ეფექტი, რასაც იგი ვარაუდობდა.

პეჩელერის (165, 166) ექსპერიმენტებმა დაადასტურეს, რომ როცა გავლენას ახდენს ორი უმცირესობა, ერთი ორთოდოქსული და მეორე არაორთოდოქსული, ისინი იწვევენ ცვლილების სხვადასხვა ტიპს. როცა უმცირესობას ნორმისადმი ექსტრემისტული პოზიცია უკავია, ატიტუდების პოლარიზაცია ძალიან ძლიერია. ცდისპირები ინარჩუნებენ უკიდურეს ატიტუდებს შეთანხმების შემდეგ ფაზაშიც, როცა მართლ პასუხობენ. ნორმა მნიშვნელოვნად იცვლება ორთოდოქსული უმცირესობის გავლენით, როცა იგი მტკიცედ დგას თავის პოზიციაზე. როცა ასეთი უმცირესობა ნაკლებ კონსისტენტურია, პოლარიზაცია ნაკლებია როგორც შეთანხმების ფაზაში, ისე მის შემდგომ. მაგრამ როცა უმცირესობას ნორმის საწინააღმდეგო პოზიცია აქვს, შეთანხმება ნაკლებად მიიღწევა, რაც იწვევს დიდ ფრუსტრაციას ცდისპირებში, რაც თავის მხრივ აძლიერებს უმცირესობის რიგიდულობას და ჩიხში შეჰყავს დისკუსია. ეს პროცესები მსგავსია შერიფისა და ჰოვლენდის (169) ასიმბლაციის და კონტრასტის მექანიზმებისა. ამ ავტორების მიხედვით, ცნობის მიმღების ატიტუდების გადაადგილება წყაროს მიმართულებით, როცა წყაროს პოზიცია ახლოა მიმღების ატიტუტთან, არის ასიმბლაციის ეფექტი. ხოლო საწინააღმდეგო მიმართულებით გადანაცვლება როცა წყაროს პოზიცია შორსაა მიმღების ატიტუტისგან, არის კონტრასტის ეფექტი. მაგრამ თავიანთ კვლევებში შერიფი და ჰოვლენდი განიხილავენ ამ ეფექტებს,

როგორც ურთიერთგანცალკევებულთ, რასაც მივყავართ ან კონფორმიზმის, ან პოლარიზაციისკენ.

ზემოთ აღნიშნულ ექსპერიმენტში ასიმილაცია-კონტრასტი სიმულტანურად მოქმედებს. მაგ. უმცირესობა გადაადგილებს ანტიფენიმიზმისკენ იმ ცდისპირთა სშეხედულებებს, რომელთაც უკვე ჰქონდათ ანტიფენიმიზტური შეხედულებანი, და პროფენიმიზმისკენ მათ, ვინც ადრე იზიარებდა პროფენიმიზტურ შეფასებას. თუმცა ასიმილაცია უფრო გამოხატულია, ვიდრე კონტრასტი.

ექსპერიმენტებიდან გამოვლინდა, რომ ორი უმცირესობა, — ერთი ორთოდოქსული, მეორე კი ჰეტეროდოქსული გზით გადახრადი წარმოშობს გავლენის სხვადასხვა ტიპებს. ასევე დადგინდა, რომ მხოლოდ ნომიკური უმცირესობა, რომელსაც გააჩნია გარკვეული შეხედულება, არის გავლენისუნარიანი.

ჩვენის აზრი, ნომიკური უმცირესობისადმი დადებით განწყობას ქმნის სწორედ ის, რომ უმცირესობა უბრალოდ კი არ ეწინააღმდეგება უმრავლესობას, მას გააჩნია თავისი მოსაზრებები, არგუმენტები, პოზიცია, ხდება არა მხოლოდ უარყოფა, არამედ ახალი დადებითი შინაარსის მიწოდება. ახალი ინფორმაცია, ახლებური ხედვა სასარგებლოა, რადგან ახლის გაგება ადამიანის გენეტიკური მოთხოვნილებაა. ეს ემსახურება მის უკეთეს შეგუებას გარემოსადმი. უარყოფასაც აქვს გარკვეული მნიშვნელობა, მაგრამ იგი მხოლოდ მაშინ არის სასარგებლო, როცა მიუთითებს ინდივიდისთვის მავნე, საზიანო რამეზე, რის გამოც ინდივიდი შეაჩერებს ქცევას, ხდება შემდგომი ქცევის ბლოკირება, მაგრამ ახალი ინფორმაციის არარსებობის გამო ვერ ხერხდება ქცევის გაგრძელება. როცა გავლენის წყარო ანომიკურია, იგი უბრალოდ უარყოფს არსებულს და სამაგიეროს არ გვთავაზობთ. ამიტომ ასეთი ანომიკური უმცირესობის მიმართ არ იქმნება დადებითი განწყობა, რადგან მისი ჩარევით ქცევის გაგრძელება და შესაბამისად მოთხოვნილების დაკმაყოფილება არ მიიღწევა, ხდება მხოლოდ ქცევის ბლოკირება. ქცევის გაგრძელების ან ახალი ქცევის მონახვისთვის ობიექტივაციის პროცესში ანომიკურ უმცირესობას არავითარი როლი არ ენიჭება. მან გააკეთა თავისი საქმე (შეაფერხა ქცევა) და მეტი არ ძალუძს, იგი არაფერს იძლევა მომავალი ქცევის განწყობის ფორმირებისთვის. ნომიკური უმცირესობის შემთხვევაში ასევე ხდება ქცევის ბლოკირება, მაგრამ ახალი ქცევის მოძებნის პროცესში ნომიკური უმცირესობის მიერ მოწოდებული ინფორმაცია მო-

ნაწილებს ახალი ქცევის განწყობის შექმნაში. ამდენად, ნომიკური უმცირესობისადმი ინდივიდს უფრო ექნება დადებითი განწყობა, რადგან მისი პოზიცია შეიძლება სასარგებლო აღმოჩნდეს ინდივიდის მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად ახალი ქცევის განწყობის შექმნისთვის.

მაგრამ დგება საკითხი: შეიძლება თუ არა ნომიკური უმცირესობის ინფორმაცია, თვალსაზრისი, ნორმა გამოყენებული იქნას მომავალი ქცევის ობიექტივაციის პროცესში და განწყობა არ იყოს დადებითი ამ უმცირესობის მიმართ. ასეთ შემთხვევაში პიროვნებას ექმნება დისონანსი, არაკომფორტული მდგომარეობა, რაც სასურველია გამოსწორდეს. რამდენადაც უფრო მოსალოდნელია, რომ ნომიკური უმცირესობის არგუმენტები იქნება გამოყენებული (რადგან ინდივიდებს არ აქვთ სხვა ახალი ინფორმაცია), ასეთი ინფორმაციის წყაროს მიმართ დადებითი განწყობის შექმნაც მეტად სავარაუდოა.

ნომიკური უმცირესობის უმრავლესობაზე გავლენის მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ ეროვნული მოძრაობის გავრცელება და გავლენა საქართველოში. ასევე ახლახან მომხდარი ვარდების რევოლუცია. თავიდან ეს იყო ნომიკური უმცირესობის (ეროვნული მოძრაობის ლიდერთა ან შედარებით მცირერიცხოვანი ჯგუფის) გავლენა მასაზე, უმრავლესობაზე, რომელიც ანომიკურ უმრავლესობას წარმოადგენდა, რადგან მას ჰქონდა მხოლოდ უკმაყოფილება არსებული მდგომარეობისა და უარყოფითი განწყობა მმართველი ოფიციალის მიმართ. ასეთ დროს აქტიური ნომიკური უმცირესობა, კარგად აღჭურვილი არგუმენტებით და მოქმედების გზების ჩვენებით იძენს ანომიკურ უმრავლესობაზე გავლენის დიდ შესაძლებლობას. ამასთან ამ უმცირესობის მიმართ ადამიანებს დადებითი განწყობა აქვთ, რადგან თავისი წინაისტორიით, ცხოვრების წესით მათ გარკვეული ნდობის კრედიტი ჰქონდათ მოპოვებული. თავდაპირველად ამ ნომიკური უმცირესობის გავლენა ძირითადად გამოწვეული იყო მეორე მხარეს მდგომი მმართველი ოფიციალისადმი უარყოფითი განწყობით. თავდაპირველად ასეთი უმცირესობის გავლენის მიღებას დიდად განაპირობებდა არა სრული გაცნობიერება და თანხმობა მათი პოზიციების და მოქმედების გზებისა, არამედ უარყოფითი განწყობა ოფიციალის მიმართ, ასევე ქართველ ხალხში ჯერ კიდევ საკმაოდ არსებული დადებითი განწყობები ეროვნული თვითმყოფადობისა და ღირსებისადმი, რომელიც უმცირესობის ერთერთ მთავარ ლოზუნგს წარმოადგენდა.



უმცირესობის რეციპროკული გავლენა ადვილად ასახსნელია. რადგან მუდმივად არსებობს შინაგანი კონფლიქტები, საზოგადოებაში არის შეთანხმების სურვილიც. ამასთან, ინდივიდები ხშირად კეთილგანწყობილნი არიან სხვების მიმართ, მაშინაც კი, როცა მათ არ აქვს რაიმე სტატუსი ან ძალა, მაგრამ მხოლოდ ამის გამო უმცირესობა ან უმრავლესობა ვერ გადაიქცევა გავლენის წყაროდ. სოციალური ჯგუფის ნომიკურობა-ანონიკურობა მნიშვნელოვნად განაპირობებს, იქნება თუ არა ჯგუფი გავლენის წყარო. არც უმრავლესობის და უმცირესობის პოზიციების განსხვავებულობაა მთავარი გავლენისთვის, თუმცა ისინი უნდა გავითვალისწინოთ. გავლენა აქვს ნომიკურ უმცირესობას, მაგრამ ორთოდოქსალურსაც და ჰეტეროდოქსულსაც. ორთოდოქსულობა გულისხმობს მეტ უნიფორმიზმს შეხედულებებსა და რწმენებში, ჰეტეროდოქსულობა კი გარკვეულწილად აფერხებს კომუნიკაციას და ინსტრუქციას და შეუძლებელს ხდის შეთანხმებას, მაგრამ სხვადასხვა სიტუაციაში ორივენაირი ნომიკური უმცირესობა შეიძლება იყოს გავლენიანი. მთავარია, რომ ყოველი გავლენისას აუცილებლად უნდა არსებობდეს გავლენის წყარო და იგი იყოს აქტიური.

გავლენა ურთიერთქმედების პროცესია, ესაა ურთიერთდამოკიდებულების დინამიკური და არა სტატიკური ასპექტი. უმრავლესობის მდგომარეობაში ყოფნა (იქნება ეს რაოდენობის, სტატუსის, დასჯა-დასაჩუქრების ძალის, ექსპერტობის და ა.შ. გამო) თავისთავად არაა გავლენის მომხდენი, ასევე უმცირესობაც თავისთავად არ ექმება გავლენა, სოციალური ბრალის ან სხვა ზემოთაღნიშნული ფაქტორების გამო. საჭიროა გავლენის წყაროს აქტივობა, კონსტრუქციულობა, თანმიმდევრობა პოზიციის გამოხატვაში, ურთიერთქმედების მეორე მხარეზე გავლენის მოხდენის მიზანდასახულება და ა.შ.

ურთიერთქმედება უთუოდ წარმოშობს გარკვეულ დამოკიდებულებას მის მონაწილეთა შორის, რომელიც სათანადო ნიშნის განწყობის სახით ფორმირდება და განიცდება, ამ განწყობისეული დამოკიდებულების გაგებისა და გათვალისწინების გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა გავლენის პროცესის ფსიქოლოგიური კანონების დადგენა და შესაბამისად სოციალური მართვის განხორციელებაც.

## 1.5. კონფლიქტის როლი სოციალურ გავლენაში

ყველა საზოგადოება ჰეტეროგენულია, ადამიანებს აქვთ განსხვავებული შინაგანი სამყარო. ინდივიდები, კლასები, პროფესიული ინტერესები ხშირად უპირისპირდებიან ერთმანეთს, მათი ობიექტები და ქცევის მოდელები განსხვავებულია. კანონების, შეთანხმებების, ადმინისტრაციული რეგულაციების მიზანია ეს ცენტრიდანული ძალები გარდაქმნან ცენტრისკენულ ძალებად. წესრიგი მყარდება ცვალებადი მასის ფაქტიური უწესრიგობის დაძლევით. რას ეყრდნობა საზოგადოება, როგორც მთელი? რას მიმართავს თითოეული ჯგუფის შიგნით წესრიგის დასამყარებლად? ეს ხდება სოციალური კონტროლისა და სოციალური ცვლილების გზით. ისინი ზოგჯერ ავსებენ, ზოგჯერ კი ეწინააღმდეგებიან ერთმანეთს, მაგრამ ეს ორი ძალა თანაბრად ძლიერი არაა სოციალური ცხოვრების ყველა სექტორში, ან საზოგადოებისა და ჯგუფების ყველა ნაწილში. არც კოლექტიური სისტემის განვითარების ყველა ფაზაში აქვთ მათ თანაბარი მნიშვნელობა.

ისეთი ჯგუფები, როგორცაა ოჯახი, ეკლესია, სკოლა, წარმოება, ჯარი, ან გარკვეული პოლიტიკური მოძრაობები იყენებენ სოციალურ კონტროლს. ჯგუფებში ურთიერთობის გაგრძელების, პრაქტიკის და ღირებულებების გარდაქმნის საჭიროება, იერარქიული ურთიერთმომართებების შენარჩუნების მოთხოვნილება განაპირობებს მუდმივ ზედამხედველობას ინდივიდების ქცევაზე. არანაკლებია მუდმივი სურვილი, წინასწარვე თავიდან აიცილონ ან გამორიცხონ გადახრა, როგორც არ უნდა მიმდინარეობდეს იგი. შეთანხმება, ნორმებისადმი მორჩილება, პიროვნულ თვალსაზრისებზე მკაცრი ზეწოლა და წარმართვის და სანქციონირების მოთხოვნილება ჩანს, როგორც აუცილებელი წინაპირობა ნებისმიერი კოორდინაციისათვის და კონფლიქტისაგან თავისუფალი ურთიერთქმედებისათვის.

მაგრამ ეს არაა მისაღები მეცნიერებისთვის, ხელოვნებისთვის, მოდის ან ტექნოლოგიისთვის. ამ სფეროებში ორიგინალობა, იდეების ამოფრქვევა, ახალი იდეების ძიება ითვლება ყველაზე მაღალ ღირებულებად, მათ არსებობას სწორედ სიახლე განაპირობებს. აქტივობის ამ სფეროში ყველა ურთიერთგაცვლისა და კომუნიკაციის მიზანი არის ახალი ელემენტების წარმოჩენა, მეთოდების, ცნებების, გემოვნებების, ქცევების მოდიფიკაცია და ინდივიდებსა და ჯგუფებს შორის განსხვავებების დამყარება. აქ მცირეა სურვილი „სტატუს ქვო“-ს შე-

ნარჩუნებისა. პირიქით, ეს მიუღებელიც კია, აქ ქცევის აღმძვრელია არა სხვებთან აფილაცია, მათი შეხედულებებისა და წესების გაზიარების მოთხოვნილება, არამედ ქცევის მოტივია არსებული განახლება და შეცვლა, ინდივიდუალობის გამოხატვა, მისი განვითარება ყოველ მდგომარეობაში.

შეიძლება ვინმეს მოეჩვენოს, რომ სოციალური კონტროლისა და სოციალური შეცვლის ტენდენცია არ მოქმედებენ ერთი და იგივე მიმართულებით, რადგან ანტაგონიზმი ამ ტენდენციებს შორის ნათლად ჩანს. მეცნიერებისა და ტექნიკის ჯგუფებში, მაგ. გამოცდები, შეფასება, მეცნიერული ლიტერატურის ბუნება ხელს უწყობს ინდივიდუალობის ფორმირებას, აზროვნებას, მუშაობის გზების, გარკვეული თემებისა და მოდელების დაკანონებას. ის, რაც მიჩნეულია მეცნიერულად მოცემულ დროში, ჩვეულებრივ ზუსტადაა განსაზღვრული და შეადგენს საზომს პიროვნების შესაბამისობისათვის, რომ იგი გახდეს მოცემული ჯგუფის წევრი. კონფერენციებსა და სიმპოზიუმებში მონაწილეობა, პროფესიულ ორგანიზაციებში არჩევა, ჯილდოების, პრემიების მიღება განასრულებს მეცნიერის ინტეგრაციას ჯგუფში. სხვადასხვა წესების მეოხებით, რომლითაც მეცნიერი ხდება ცნობილი, იგი პოვებს აღიარებას და ჯილდოვდება ჯგუფის წევრობით, რაც, თავის მხრივ, აძლევს მას საშუალებას თავისი უნარების მიხედვით დაიკავოს გარკვეული მდგომარეობა აკადემიაში, წარმოებასა თუ მთავრობაში.

ამავე დროს, შეფასებისთვის ღირებული მაგალითის შერჩევით ხაზგასმულია ახალი მოვლენისა და ტექნიკის აღმოჩენა. ინოვაციაში წარმატებისთვის მეცნიერი ჯილდოვდება უფრო მაღალი პრესტიჟის მინიჭებით – ეს ჯილდოა მათთვის, ვინც ბედავს საფუძველი შეურყიოს საყოველთაოდ მიღებულ იდეებს, ეთებოს ახალი სტიმულები და პერსპექტივები. ასეთ ადამიანს უწოდებენ გენიოსს, აღმოჩენს, ახალი თეორიის ან ტექნოლოგიის შემქმნელს, მისი სახელი მკვიდრდება კოლექტიურ ცნობიერებაში, ხდება მისი აღიარება, ამგვარად, ასეთ დროს დადგენილი პრინციპების, ტექნოლოგიების შეცვლა, გადატრიალება არის ხანგრძლივი აღიარების უმაღლესი მიზანი და საფუძველი. იმავე ჯგუფში არსებული ცოდნის გაღრმავება, ტექნოლოგიის რაფინირება, იდეის ღირებულების შემოწმება, ხანგრძლივი და დეტალური ექსპერიმენტები ასევე ღირებულია. მეტიც, ესაა ის, რასაც აკეთებს მეცნიერთა უმრავლესობა. მათი მუშაობა შეიძლება ადვილად

იქნას გავრცელებული და ინტეგრირებული განსაკუთრებული ველის შიგნით, რომლის შესატყვისადაც უმჯობესია რაღაც, რასაც სჭირდება გაუმჯობესება, ან წყდება საჭირობოროტო საკითხები.

მაგრამ, ამავე დროს, როცა მეცნიერები თანხმდებიან ძირეულ ორიენტაციებზე, აღწევენ მცირე წინსვლას და მყარ, თუმცა ზომიერ პროგრესს, ხდება უცნაური რამ: ნორმატული უკმარისობა და ცოდნის არასრულყოფილება ხდება მნიშვნელოვანი, ჩნდება საყოველთაო გრძნობა უკმაყოფილების, და უკმარისობისა. მცირე წარმატებები, ძნელი, შრომატევადი რუტინა კარგავს მნიშვნელობას და ყველა ელტვის, რომ უნდა მოხდეს რაღაც ახალი, გამოჩნდეს ვინმე, ვინც მოიტანს ნამდვილად ახლებურ და ამაღლებულ იდეას. ნორმალური პერიოდები მყარი, მშვიდი პროგრესისა, რომლითაც ჩვენ ვცხოვრობთ ყოველდღიურად, ფასდება, როგორც კრიზისის პერიოდი და გამონაკლისი. მღელვარე პერიოდები, რომელშიც ყველაფერი გადაბრუნებულია და თავდაყირა დგას, განიცდება და ფასდება, როგორც მიღწევისა და ზრდის პერიოდი.

ფაქიზი წონასწორობა მუდმივი ცვლილების სურვილსა და ახლებური საშუალებების შენარჩუნების მოთხოვნილებას შორის შეიძლება ილუსტრირებული იყოს მეცნიერული დისციპლინების ახალი დარგების გამოყოფით, კვლევის ახალი სფეროების ფორმირებით, მეცნიერულ საზოგადოებაში პერიფერიიდან ცენტრისკენ სწრაფი პროგრესით, მარგინალური ინდივიდებისა და ქვეჯგუფის მიმართ შემოწყნარებლობით, ახალი იდეების მატარებელი გამოქვეყნებული შრომებისადმი გამოვლენილი მწვავე დამოკიდებულებით და ა.შ.

მიუხედავად იმისა, საზოგადოებაში ცვლილება იქნება დომინანტური თუ კონტროლი, ყველა ჯგუფი საზოგადოების შიგნით შეთანხმებულია იმის შესახებ, თუ რამდენი პრედომინანტული ძალაა სასურველი. სოციალური კონტროლი ჩვეულებრივ ფასობს ავტორიტეტებისა და უმრავლესობის თვალში. მათი იდეალი და საქმიანობაა წონასწორობა, კონფლიქტების უმტკივნეულო გადაჭრა, არსებული შეხედულებისა და კანონებისადმი ყოველგვარი შეკითხვის გარეშე მორჩილება, რეალობის შესახებ ერთადერთი შეხედულების ქონა და გავრცელება. უეჭველია, ყველა მათგანი გარკვეული ზომით სარგებლობას იღებს ამისგან, მაგრამ განსხვავებები სარგებლიანობის ოდენობაში მნიშვნელოვანია. სოციალური ცვლილება, მეორე მხრივ, სასურველია აშკარად გადახრადი ან მარგინალური ინდივიდების ან ქვეჯგუ-

ფებისთვის. მათთვის „დადგენილის“ და ყოველნაირი დისკრიმინაციის წინააღმდეგ ბრძოლას უპირატესობა ეძლევა სტაბილურობისა და წევრებისადმი პატივისცემის მოთხოვნილებასთან შედარებით.

თანამედროვე ცხოვრებასა და კულტურაში კონფლიქტები არა ნაკლებ გავრცელებულია, ვიდრე სტაბილურობისა და შეთანხმების სიტუაციები. ინდივიდის ან ჯგუფის მოქმედების ბუნების წვდომა შეუძლებელია, თუ ასეთი ფენომენი არ იქნა მხედველობაში მიღებული.

სოციალური ცვლილება არის გავლენის ცენტრალური პროცესის ინდივიდუალურ თუ კოლექტიურ გამოვლინებაში. დაპირისპირება სოციალურ ცვლილებასა და სოციალურ კონტროლს შორის დაკავშირებულია გავლენის წარმოშობასა, მიმართულებასა და ეფექტებთან.

სოციალური გავლენა არ არის აუცილებლობით დაკავშირებული განუსაზღვრელობასთან ან უთანხმოებასთან. ირგვლივ ყველაფერი ისეა მოწყობილი, რომ გაამტკიცოს ჩვენი ატიტუდები, გააძლიეროს ჩვენი შეთანხმება სხვებთან და აგვაცდინოს ისეთი რამ, რამაც შეიძლება ხელი შეუშალოს ამას. კომუნიკაციის ყველა საშუალება, ყოველდღიური გაზეთებიდან მლოცველებამდე, ამინდის შესახებ საუბრიდან დაწყებული პოლიტიკური მოხსენებებით დამთავრებული - ისეა გამოყენებული, რომ ავიცდინოთ უმცირესი გაუგებრობაც კი. მაგრამ როცა გავლენა წარმოიშობა შეცვლის მიმართულებით, უთანხმოება აუცილებელია. როგორც კი უთანხმოება ჩნდება, ის განიცდება, როგორც შფოთვის მდგომარეობა. ეს მიგვანიშნებს, რომ სუსტი კონტაქტი დამოკიდებულებებს და რწმენებს შორის ადვილად გაწყდება.

უთანხმოებას შესაბამისი ფიზიოლოგიური ეფექტი აქვს. კანის გაღვანური ეფექტის გაზომვის მეთოდის გამოყენებით აღმოჩნდა, რომ იგი უფრო ძლიერია, როცა სუბიექტები თავიანთ აზრს დაუინებით იცავენ, ვიდრე როცა თავს არ იწუხებენ საკუთარი აზრის დაცვით.

რიგი ექსპერიმენტებისა (172), (91), (92) უჩვენებს, რომ ცდის პირთაგან არავინ არ არის მზად ფუნდამენტური უთანხმოებისთვის. ისინი ეძებენ გაუგებრობის წყაროს, ცდილობენ მონახონ მარტივი ახსნა, იმედოვნებენ, რომ წინა უთანხმოება იყო ეპიზოდური და მოიძებნება კონფლიქტის გადაჭრის გზა. ამასთან აღმოჩნდა, რომ ინდივიდები, რომელთაც აქვთ ღრმა რწმენა, არ ავლენენ დაძაბულობას, როცა ხვდებიან უთანხმოებას.

განსვლა შეიძლება იყოს შედეგი განსხვავებულობისა ნორმებსა და პასუხებში, ან შედეგი პიროვნების დაარწმუნებულობისა თავის შესაძლებლობაში, რათა წინააღმდეგობა გაუწიოს, ან შეცვალოს სხვა ნორმები და პასუხები. მხედველობაში მისაღებია აგრეთვე პიროვნებების ინდივიდუალობა. არაადექვატურობის გრძობას აქვს არა მხოლოდ ინტელექტუალური, არამედ ინტრაპერსონალური და სოციალური საფუძვლებიც. ინდივიდი ან ჯგუფი ერთსა და იმავე დროს გავლენის წყაროც შეიძლება იყოს და გავლენის მიმღებიც. თავიანთი მდგომარეობის მიხედვით, ისინი შეიძლება ელოდნენ სხვებზე გავლენის მოხდენას, ან სხვებისგან გავლენის მიღებას. თუ უთანხმოება არსებობს, მათი მოლოდინი არაა გამართლებული და შეიძლება წარმატების ნაცვლად მარცხი განიცადონ. დამარცხება ნაკლებად დრამატულია და უფრო ადვილად განიცდება, როცა უმცირესობა ეწინააღმდეგება უმრავლესობას. მეორე მხრივ, წარმატება ამ დროს აბსოლუტურ ტრიუმფად აღიქმება. საწინააღმდეგო რამ ხდება უმრავლესობაში უთანხმოება, როგორც კონფლიქტის თვისება, ქმნის დაურწმუნებლობას და გაურკვევლობას. სოლომონ აშის ექსპერიმენტებში განსხვავება ორი ერთსულოვანი სუბიექტის აღქმას შორის ქმნიდა კონფლიქტს კოგნიტურ ველში, რომელიც არ შეიძლება დამაკმაყოფილებლად გადაჭრილიყო მხოლოდ უკუგდებით, ან გადმოცემული ინფორმაციის მოულოდნელობით. სუბიექტები რეალურად გრძობენ ერთმანეთისაგან განცალკავებულობას, განიხილავენ ერთმანეთს, როგორც გადამხრელებს და იქცევიან ამის შესაბამისად. იარლიყს რომ თავი დააღწიონ, ისინი თვითკრიტიციზმს ემორჩილებიან, ეჭვქვეშ აყენებენ თავიანთი შეფასების უნარს, უშვებენ, რომ ისინი შეიძლება შეცდნენ, იძლევიან არასწორ შეფასებას. ამ საკითხის საკვლევად ჩატარებულმა (91) ცდებმა უჩვენა, რომ უმრავლესობასთან ურთიერთობისას სუბიექტის დაურწმუნებულობა თავის თავში იზრდება, მაგრამ თუ ვინმე ეხმარება მას ამის დაძლევაში, იზრდება დადებითი დამოკიდებულება დამხმარეს მიმართ. აღმოჩნდა, რომ ინდივიდისთვის მნიშვნელოვანია თავის თავში დაურწმუნებულობის შემცირება და სხვისი დარწმუნება, რომ ის მართალია. პირველი მიიღწევა მორჩილებით, მეორე კი მაშინ, როცა ინდივიდი მოიპოვებს ვინმეს მხარდაჭერას. ბროდბეკის ექსპერიმენტში (103) თუ სუბიექტებს, რომელთაც დაკარგეს საკუთარი შეფასებების რწმენა, მიეცემათ შანსი გაცვალონ

აზრი ჯგუფის სხვა წევრებთან, ისინი არ შეიცვლიან აზრს, მაგრამ თუ ასეთი შანსი არ აქვს, აუცილებლად შეიცვლიან.

ზოგჯერ კონფლიქტი გაურკვევლობის საფუძველზე წარმოიშობა. სანამ ვეცდებოდეთ დავარწმუნოთ ინდივიდი, ჯერ უნდა შევეცადოთ დაეაქვოთ იგი საკუთარ შეფასებაში. ლევინმა ამას უწოდა „კოგნიტური გადნობა“. დისონანსის თეორიასაც იგივე მიზანი აქვთ, როცა სთხოვენ სუბიექტებს, შეეწინააღმდეგონ თავიანთ თავს, დაიცვან შეხედულება, რომელიც მათი საკუთარი არაა, ან გააკეთონ ის, რასაც ნორმალურ შემთხვევებში თავსა არიდებენ. როცა კონფლიქტი წარმოშობს დაურწმუნებლობას და არის ზეწოლა, რაც მეტია კონფლიქტი, მით ღრმად გავლენა. მართალია, ამ საკითხის პირდაპირი გამოცდის შედეგები ჯერ არაა მოპოვებული, მაგრამ არსებობს არაპირდაპირი მონაცემები. კონფორმულობის ექსპერიმენტებში ერთსულოვანი უმრავლესობა ეწინააღმდეგება იზოლირებულ ინდივიდს. კონფლიქტი უფრო ინტენსიურია, როცა ფიზიკური სტიმულების შეფასებაა გამოყენებული. ზოგ სიტუაციაში, სადაც შეთანხმებული არღვევს ერთსულოვნებას სწორი პასუხის მიცემით, კონფლიქტი ცდის პირებში მცირდება, გავლენაც სუსტდება. ამერიკელი ფსიქოლოგის გეორგ მიდის აზრით, „კონფლიქტი არის სოციალური აქტი, რომელზეც პასუხს წარმოადგენს ცვლილება“. მაგრამ ცვლილება შეიძლება მოხდეს სხვადასხვა გზით. თუ პიროვნების აზრს ეწინააღმდეგება სხვისი განსხვავებული აზრი რაიმე ობიექტთან მიმართებაში, საქმე გვაქვს ინტრაპერსონალურ კონფლიქტთან, რადგან შეფასებები არის საკამათო და მან უნდა აირჩიოს ერთი. ამასთან, კონფლიქტი არის ინტერპერსონალურიც, რადგან გულისხმობს სხვა პიროვნებებისადმი დამორჩილებას, რაც სხვა ტერმინებით რომ აღვწეროთ, უდრის „მეს“ იდენტობისა და თვითშეფასების დაკარგვას. როგორაა შესაძლებელი ამ სახის კონფლიქტის გადაჭრა? პირველი გზა არის კონფლიქტის გადაჭრა მხოლოდ ინდივიდის აზრის შეცვლით ან მნიშვნელოვანი კომპრომისის გზით, მეორე გზის მიხედვით კონფლიქტი უფრო სწრაფად შეიძლება მოგვარდეს, თუ პიროვნება გადაწყვეტს თავისი პოზიცია შეინარჩუნოს მტკიცედ, ანუ შეეწინააღმდეგოს მისი პასუხისაგან განსხვავებულ ნებისმიერ პასუხს.

მოსკოვიცი და სხვები (152) შეეცადნენ დაემტკიცებინათ, რომ ინდივიდი უფრო ადვილად იღებს სხვის აზრს, როცა ეს სხვა მუდმივად მასთან ახლოს არ იმყოფება. ინდივიდის შეფასება უფრო ახლოა

გავლენის წყაროსთან, როცა ცლაში არ მონაწილეობს წინასწარ გაფრთხილებული პირი. ავტოკინეტიკური ეფექტის მოდიფიკაციით ჩატარებული ცდების საფუძველზე დადგინდა, რომ თუ სხვისი შეფასება უარყოფილია, იგი აგრძელებს არსებობას „შინაგანად“ და შემდგომში აქვს ეფექტი. პარტნიორის არარსებობა ცვლის სიტუაციას იმით, რომ სუბიექტს საშუალებას აძლევს შეწყვიტოს თავისი თავის განხილვა, როგორც გავლენის სამიზნისა, რაც აძლიერებს ინტერპერსონალურ კონფლიქტს. ამის შემდეგ სუბიექტი ცდილობს გადაჭრას ინტერპერსონალური კონფლიქტი იმ კოგნიტური ალტერნატივების გადასინჯვით, რომელიც განიხილავს ობიექტსა და სტიმულებს უფრო „ობიექტურად“.

კონფლიქტის აცილების ტენდენციისთვის მნიშვნელოვანია ნომიკურია თუ ანომიკური უმრავლესობა და უმცირესობა. შეზტერის (179) ექსპერიმენტი უნიფორმულობისკენ ზეწოლის შესახებ გვიჩვენებს, რომ უმრავლესობას აქვს სურვილი, შეეწინააღმდეგოს უმცირესობას, რათა, იგი მიიყვანოს ჯგუფის აზრამდე. სმიტის (171) და შტეინერის (172) ექსპერიმენტში გამოვლინდა, რომ ექსტრემული მტკიცე რწმენების მქონე ინდივიდს ნაკლები შფოთი ეტყობა განსვლის შემთხვევაში. ასეთ ინდივიდებს ნაკლებად აშფოთებთ კონფლიქტის შესაძლებლობა. გორდონმა ინდივიდების ერთი ჯგუფი დაარწმუნა, რომ მათი შეფასება არ იყო სწორი. შემდეგ ჰკითხეს, უნდოდათ თუ არა მონაწილეობა მიეღოთ ისეთ ჯგუფში, რომლის შეფასება განსხვავდება მათგან. სუბიექტები, რომელთაც უფრო სწამდათ თავიანთი შეფასებებისა, უფრო მოზარული იყვნენ ახალ ჯგუფში მონაწილეობისა, ვიდრე ნაკლებად დარწმუნებულნი. აგრეთვე აღმოჩნდა, რომ ინდივიდი, ვისი შეფასებებიც სწორია, გრძნობს მოთხოვნილებას, გავლენა მოახდინოს სხვებზე – დაუპირისპიროს თავისი შეფასებები სხვებისას შეხედულების საგრძნობი განსვლისას. მაგრამ არასწორი შეფასებების მქონეთ არ აქვთ სურვილი სხვებზე გავლენის მოხდენის ამგვარი მცდელობისა და არჩევენ დარჩენენ ჯგუფში, რომელიც იზიარებს მათ შეფასებას. ამით ისინი განიმტკიცებენ თავიანთ ინდივიდუალურ პოზიციებს.

მიგვაჩნია, რომ კონფლიქტი არის აუცილებელი პირობა გავლენისა. ეს არის საწყისი წერტილი და საშუალება სხვებზე გავლენისა, ახალი მიმართებების დამყარებისა ან ძველის კონსოლიდაციისა. დაურწმუნებლობა და ეჭვი აღმოცენდებიან კონფლიქტიდან. ეჭვი მატუ-



ლობს ისეთი პირების გაცნობისას, რომლებიც პიროვნებისაგან განსხვავებულნი არიან. მრავალ ექსპერიმენტში ეჭვი არის არა თავიდანვე მოცემული, არამედ კონფლიქტის პროდუქტი. შეიძლება კარგად სტრუქტურისებული ობიექტიც კი გავხადოთ კონფლიქტის წყაროდ, თუ შეფასებებში განსხვავებებს შევიტანთ ფსიქოლოგიურად. მაგ. ინდივიდი ფერებს ასახელებს ყოყმანის გარეშე, ხედავს რომ სლაიდი არის ცისფერი. შემდეგ სხვა ინდივიდი ამბობს, რომ სლაიდი არის მწვანე. პირველმა უნდა თავიდან შეხედოს, მართლა მწვანეა სლაიდი, თუ ცისფერი. იგი აღმოაჩენს სიმწვანის კვალს და სლაიდი ხდება ცისფერ-მწვანე. ამგვარად ინტერაქციის კონტექსტს ენიჭება დიდი მნიშვნელობა. პიროვნებების გამოყენება ან შეცვლა ფიზიკური ობიექტების გამოყენების ან შეცვლის თანაბარია. სოციალური გავლენისას სხვა ადამიანებთან მიმართებებს უპირატესობა ენიჭება ფიზიკურ ობიექტებთან შედარებით, ინტერინდივიდუალური დინამიკა პრიორიტეტულ ინტრინდივიდუალურ დინამიკასთან შედარებით. გავლენა უნდა განვიხილოთ პიროვნებებს ან ჯგუფებს შორის მიმდინარე პროცესად, რომელშიც თანხმობა ამყარებს ნორმას, რაც ნებას იძლევა ხელსაყრელი ურთიერთქმედებისა, ე.ი. ქმნის სისტემას, რომელშიც გარკვეული რეაქციები და არჩევანი უფრო მოსალოდნელია. უნდა ითქვას, რომ უმეტეს სოციალურ ფსიქოლოგიურ ექსპერიმენტში არსებობს ჩუმი შეთანხმება, რომლითაც თითოეული მონაწილე ცდილობს დაიცვას უპირატესად საკუთარი შეხედულება ან წავიდეს შესაძლო დათმობებზე. თუ ეს ასე ხდება, მაშინ გავლენის თითოეულ ტიპს შეესაბამება მოლაპარაკების განსაკუთრებული ტიპი ან სოციალური კონფლიქტისადმი მიდგომის მეთოდი. ამიტომაც კონფლიქტს შეიძლება მიუძღვეთ სხვადასხვა მეთოდით, არსებობს სხვადასხვა გავლენის მოდულობები, რომლებიც შეესაბამებიან კონფლიქტს. საჭიროა განისაზღვროს მათი არსი სოციალური გავლენების ფსიქოლოგიური მექანიზმების კვლევისას.

## 1.6 სოციალური გავლენა და სოციალური ნორმები

ინდივიდებს და ჯგუფებს შორის შეთანხმებას აქვს ორი ფსიქოსოციალური ფუნქცია. ერთი მხრივ, ხდება რეალობის შეფასება, გამოითქმება შეხედულებები და აზრები მის შესახებ. მეორე მხრივ, შეთანხმებამ უნდა უზრუნველყოს პიროვნების თვითშეფასების ამაღლება, იმ პიროვნების იდენტურობის განმტკიცება, ვინც გამოხატავს თავის შეფასებებსა და შეხედულებებს. ობიექტური სიზუსტის თვალსაზრისით მნიშვნელობა უნდა იყოს სწორი, მაგრამ, ამავე დროს, შეფასებები და შეხედულებები სხვების მიერ უნდა იყოს მიღებული. ამგვარად ხდება პიროვნების ინდივიდუალობის განმტკიცება. პირველ შემთხვევაში პიროვნებას სურს განამტკიცოს აზრი, რომ მის მიერ რეალობის აღქმა და გაგება შეესაბამება სოციალურად განმტკიცებულ რეალობას. მეორე შემთხვევაში პიროვნების მიერ რეალობის აღქმის გამართლება უნდა მოხდეს იმით, რომ ეს კერძო რეალობა გაიზიარონ სხვებმაც, რათა იგი იქცეს საყოველთაო რეალობად. რაც ჩვენთვის ჭეშმარიტია, ის სხვებისთვისაც გვინდა ჭეშმარიტი გახდეს. რაც ჩვენ მოგვწონს, სხვებმაც გვინდა მოიწონონ. შეთანხმების ორივე ფუნქცია შედის გავლენის პროცესებში, მაგრამ რომელი იქნება დომინანტური, სოციალური ურთიერთქმედებისა და გავლენის გაცვლის პროცესების განმსაზღვრელი, დამოკიდებულია სოციალურ ნორმებზე. მოცემულ კონტექსტში ჩვენთვის საინტერესოა ისეთი ნორმები, როგორცაა ობიექტური ნორმა, უპირატესი არჩევანის ნორმა და ორიგინალობის ნორმა. ობიექტური ნორმა მიმართებაშია პიროვნების მოთხოვნილებასთან გამოხატოს თავისი შეხედულებები და შეფასებები ობიექტური სიზუსტის შესაბამისად, ამდენად ასეთი ნორმა გულისხმობს ისეთ გადაწყვეტილების გაკეთებას, რომელიც უნდა იყოს უნივერსალურად მიღებული. უპირატესი არჩევითობის ნორმა გულისხმობს, რომ ინდივიდს აქვს შესაძლებლობა აირჩიოს თავისთვის სასურველი შეხედულება, რომელსაც იგი აძლევს უპირატესობას. ორიგინალობის ნორმა არჩევს შეფასებებს და შეხედულებებს სიახლის და განცვიფრების იმ ხარისხის მიხედვით, რისი გამოწვევაც მათ შეუძლიათ. ამ ნორმის შესაბამისად შეხედულებები და შეფასებები უნდა იყოს რეალობის შესაბამისიც და ამავე დროს არაჩვეულებრივი, ორიგინალური. თვითველ ზემოთ დასახელებულ ნორმას შეესაბამება რეალიზმი, მოწონება და განცვიფრება. კონტინიუმის ერთ ბო-

ლოზეა ობიექტურობის ნორმა, რომელიც უპირატესობას ანიჭებს შეთანხმების ფუნქციას. მეორე ბოლოზეა არჩევითობის ნორმა, რომელიც თვითგანმტკიცების ფუნქციას აძლიერებს და კვებავს. მათ შორისაა ორიგინალობის ნორმა, რომელიც მოითხოვს ობიექტური სიმართლის პატივისცემასაც და ამასთან ერთად აძლევს უფლებას პიროვნებას თვითგანმტკიცებისთვისაც.

როგორი ეფექტი აქვს ამ ნორმებს პიროვნებათაშორისო მიმართებისა და ინდივიდს და ჯგუფს შორის მიმართებაში? ობიექტური ნორმა სრულიად გარკვევით გულისხმობს დაწოლას კონფორმულობისკენ, რადგან განსაზღვრების მიხედვით უნდა იყოს მხოლოდ ერთი სწორი პასუხი და ნებისმიერი გადახრა არის აუცილებლად მცდარი. გადახრა შეუწყნარებელია და უნდა გადაიჭრას თანხმობის მისაღწევად. სოციალური გაცვლა მიმართულია ობიექტური ნორმაზე და ფოკუსირებულია ობიექტზე, რამდენადაც ობიექტის თვისებები და განზომილებები განსაზღვრავენ წამოყენებული არგუმენტების ღირებულებას.

ამის საწინააღმდეგოდ არჩევითობის ნორმა ვარაუდობს ზეწოლის არარსებობას და ინდივიდუალური შეხედულების, უნიკალურობის გამოვლენის ტენდენციას, რაც გამოძინარეობს ნორმის შინაარსიდან, რომ თითოეულს აქვს ნება მისცეს განსხვავებული პასუხი. შეფასება თავსდება ინდივიდის ღირებულებების პიროვნული შკალის ფარგლებში. ამ შემთხვევაში შეთანხმება წარმოადგენს გემოვნების კონვერგენციის ფაქტს, რომელიც ამტკიცებს, რომ თითოეულ ადამიანს აქვს თავისი რეაქციები და გემოვნებები.

ორიგინალობის ნორმა მოთავსებულია ამ ორს შორის: ის ქმნის ცენტრიფუგულ ზეწოლას, ჯგუფის თითოეულმა წევრმა უნდა დაიკავოს უნიკალური პოზიცია და თავიდან აიცილოს სხვათა პასუხების განმეორება. შეთანხმების შესაძლებლობა წარმოდგება კერძო პოზიციის განსაკუთრებულობით ან სიახლით, მაგრამ თანხმობა მიიღწევა მხოლოდ როგორც პოზიციის ევრისტული ძალის, ისე რეალობასთან მისი კონგრუენტობის დემონსტრირებით.

ასეთი ნორმა წარმოადგენს, ერთი მხრივ, ობიექტს: დაკვირვების ფენომენს, ხელოვნების ნიმუშს, ფერს, ე.ი., იმას, რაც დისკუსიის ცენტრში, ამასთან ის არის „სუბიექტის ობიექტი“. მაგ. როცა ვლადიმერ პარაკობტ ზეიგარნიკის ეფექტზე, პიკასოს ცნობილ ცისფერ ფერზე, ჩვენ ვეხებით ობიექტს ან ფენომენს, რომელიც ვინმემ შენიშნა, აღ-

მოაჩინა, ან შექმნა და წარმოადგენს პიროვნულ იდეოსინკრაზიას. ყოველდღიურ ცხოვრებაში განსაზღვრული ფერი, ავეჯი, იდეა, შეიძლება დაკავშირებული იყოს გარკვეული კოლეგის, მეგობრის ან სოციალური კლასის მოქმედებასა და შეხედულებებთან. ფაქტიურად, ობიექტი არის ის, რაც აღნიშნა გარკვეულმა პიროვნებამ და რის მიმართაც არსებობს პიროვნებისეული დამოკიდებულება.

საბოლოო ანგარიშით, ობიექტური ნორმა არის ის ნორმა, რომელიც მოითხოვს, რომ სოციალური ინტერაქციისას თითოეული პიროვნება ფიქრობდეს და იქცეოდეს ზოგადი რეალობის შესაბამისად, რომ რეალობა არის ღია, იგივეობრივი და ადვილად აღსაქმელია ყველასთვის, ვისაც აქვს თვალი და ყური. 3 სწორი ხაზი სხვა არაფერი შეიძლება იყოს, თუ არა 3 სწორი ხაზი, სახლი არის სახლი, ცისფერი არის ცისფერი და ა.შ. ადამიანს არ შეიძლება ისინი აერიოს. ისინი ცხადად მოცემულია და თუ ადამიანი 3 სწორი ხაზის ნაცვლად ხედავს სამ ტეხილს, სახლის მაგიერ — სპილოს, ცისფრის მაგიერ — მწვანეს, ის რეალობას ვერ აღიქვამს.

არჩევითობის ნორმა, პირიქით, ახდენს ყველა იმ ცვლილების ორგანიზაციას, რაც ხდება პიროვნების საკუთარი რეალობის წიაღში. დივერგენცია ამ სფეროში ვლინდება შეხედულებების, გემოვნების განსხვავებულობაში, იგი არ ეხება შეფასებების ვერიფიკაციას. ასეთი დივერგენციის ჭეშმარიტება გამოცდილების, მოტივაციის, კულტურისა და არჩევანის სფეროშია, რაც ქმნის ინდივიდის ან ჯგუფის ისტორიას. ცხადია, შეთანხმება შეიძლება ამ სფეროებშიც და ამდენად გავლენასაც შეიძლება ჰქონდეს ადგილი. მაგრამ ძნელია აქ დადგენა რაიმე მეტი, ვიდრე სხვადასხვა პირადი რეალობის საერთო სახელწოდებისა, რომელიც წარმოდგენილია მაგ. ამა თუ იმ საბაზრო საქონლის ყიდვის ატიტუდებით, ან ხმის მიცემის ქცევებით, რაც არ გულისხმობს პიროვნების მიერ საკუთარი აზრის შეცვლას. თუ თანხმობის დიდი მოთხოვნა რამდენადმე იმოქმედებს ამ სფეროში მხოლოდ იმ მხრივ, რომ შეიძლება არსებობდეს მსგავსი უპირატესობები ერთსა და იმავე ობიექტების მიმართ იმავე ხარისხით, იმავე მიზეზებით, იმავე პირობებში. ეს აღარ იქნება უპირატესობების საერთო შკალის საკითხი, მაგრამ იგი გახდება შეხედულებების ან არჩევანის კონფორმულობის საქმე.

ორიგინალობის ნორმა აერთიანებს საჯარო და პირად რეალობას. იგი გულისხმობს ან მოითხოვს ინდივიდის ან ჯგუფებისგან საკუთა-

რი რეალობების შექმნას. ყველაფერი ხელოვნებაში, მეცნიერებაში, ტექნოლოგიაში, კულტურაში იწყება იმით, რომ გამოჩნდება ახლებური ხედვის ან ქცევის მქონე რომელიმე მეცნიერი, ინჟინერი, მსახიობი, საერთოდ ადამიანები. ამგვარი პიროვნება შეიძლება დარჩეს იზოლაციაში ხანგრძლივი დროის განმავლობაში, მაგრამ ეს ფაქტი აცალკავებს და განამტკიცებს პირად რეალობას. სოციალური იზოლაციის მიუხედავად, ნორმები ჯერ კიდევ მოქმედებენ თითოეულ ინდივიდზე, მაგრამ სხვებთან ინტერაქციის მეოხებით პირადი რეალობა ტრანსფორმირებულია საჯარო რეალობაში. პარადოქსულია, რომ მხოლოდ როცა ეს ტრანსფორმაცია წარმატებულია, იდეის, სტილის, რწმენის, თეორიის ერთობა ცხადი ხდება. ხოლო თუ შექმნილი ვერ ხედავს თავისი შექმნილის დადებით შეფასებას სხვებისაგან, ის საკუთარ თავში დაეჭვდება.

„სტილის“ გაჩენა ასეთ სიტუაციაში იცავს ადამიანს ეჭვისაგან და განაპირობებს სხვადასხვა კერძო რეალობის საჯარო რეალობად ქცევას. ორიგინალობის ძიება არის სხვათა რეალობის შეცვლის სურვილი.

ეს შენიშვნა სპეკულატურია, თუმცა, იგი არ უნდა იყოს უკუგდებული, სანამ არ გაივლის თეორიულ და ექსპერიმენტულ გამოცდას. ერთი რამ გარკვეულია: დღემდე გავლენის პროცესები გაანალიზდებოდა მხოლოდ იმ შეფასების ფუნქციის საზღვრებზე, რა მოთხოვნასაც აყენებს ობიექტური ნორმა. თითქოს ჩვენ არ ვიცოდეთ, რა ახლო კავშირშია გავლენა თვითგანმტკიცებასთან, სოციალურ კლასთან, აზროვნების სკოლასთან ან მდგომარეობასთან.

ინოვაცია ზოგადად მიმართულია სხვა ნორმისაკენ, ვიდრე კონფორმულობა. ეს არის ორიგინალობის ნორმა. ადამიანებს მხოლოდ კონვენციური საგნები, სწორი და ზუსტი შეფასებები კი არ სჭირდებათ, მათ სურთ ახალი ობიექტები და შეფასებები. მეცნიერებაში, ხელოვნებაში, ეკონომიკაში არსებობს სიახლისა და ორიგინალობის მუდმივი მცდელობა. არაფერი არ შეიძლება იყოს უფრო საშიში ხელოვნის ან მეცნიერის რეპუტაციისათვის, ვიდრე ბანალურობა და მიბაძვა.

ჩვენ შევეცდებით აღვწეროთ ორიგინალობისა და არჩევითობის ნორმების როლი სოციალური გავლენის პროცესში. კრაჩფილდის (108) მონაცემებმა უჩვენა, რომ არაა კონფორმულობა, როცა ცდის პირებს სთხოვენ გამოთქვან თავიანთ უპირატესობა არჩევანში. აქედან

შეიძლებოდა დასკვნა, რომ ეს უპირატესობა არაა სოციალური გავლენის სუბიექტი, მაგრამ ამგვარი ინტერპრეტაცია არ გამოდგება. მაგ. ალენის და ლევინის (86) მიერ ჩატარებულ ცდებში ცდის პირებს სთხოვდნენ შეეფასებინათ 3 ტიპის 20 სტიმული: ცნობილი პიროვნებები, ადამიანის პიროვნული თვისებები, და სწორი ხაზები ერთ-ერთი ექსპერიმენტულ სიტუაციაში ხაზგასმული იყო, რომ არ არსებობდა სწორი პასუხი და ცდის პირს შეეძლო გამოეხატა თავისი პიროვნული უპირატესობები. ცდისპირები, როცა იყვნენ ჯგუფის ზეწოლის ქვეშ, ცვლიდნენ თავიანთ პასუხებს გაცილებით მეტად, ვიდრე ცალკე გადაწყვეტილების მიღების სიტუაციაში. ეს ნათელიყოფს, რომ „უპირატესობის“ შეფასებებიც არაა შეუვალი ჯგუფის ზეწოლისაგან.

რა ხდება, როცა უმცირესობა ცდილობს გავლენა მოახდინოს ისეთ სოციალურ პირობებში, როცა მოეთხოვებათ ორიგინალობა.

პირველი ვარაუდი ისაა, რომ როცა ზეწოლა კონფორმულობისკენ არის ძალიან ძლიერი, (ობიექტური ნორმა ამ მხრივ უფრო სზმირად არის ძალის მქონე), ორიგინალობის ნორმას ბევრი დაბრკოლება ხვდება, რომ მოახდინოს დიფერენციისკენ ზეწოლა.

მეორე, როცა „სიახლის“ კრიტერიუმი გაცნობიერებულია ჯგუფის მიერ, ქცევითი კონსისტენტობა არ არის ისე აუცილებელი, როგორც ობიექტური ნორმის დროს.

მესამე დებულება ერთსა და იმავე დროს ძალიან ცხადი და, ამასთან, რთულიცაა. თუ უმცირესობის პასუხი ჩანს „ახალი“, „განსხვავებული“, „საოცარი“, ის აღძრავს გარკვეულ ინტერესს. ამავე დროს, მას მაგალითის ძალა ენიჭება, ახდენს რა ნორმის მოთხოვნის ობიექტივაციას. ნორმა მოითხოვს ორიგინალურ პასუხს თითოეული ინდივიდისაგან. უმცირესობა ამარაგებს მაგალითებით, მაგრამ როცა კი ინდივიდი გაიმეორებს უმცირესობის პასუხს, იგი გამორჩეული იქნება სხვებისაგან იმით, რომ ვერ ასახავს ნორმის მოთხოვნას ორიგინალურობაზე.

მეოთხე დებულება ეხება იმ ფაქტს, რომ როცა უმცირესობა ორიგინალობის მოთხოვნის სიტუაციაში არის გადამხრელი, მისი ქცევა არაა კონფორმული ნორმისადმი, ის ზოგჯერ აღწევს წარმატებას იმ სფეროში, რომელიც მნიშვნელოვანია ჯგუფისთვის და აღძრავს შესაბამის ატიტუდებს, ზოგჯერ მოიპოვებს კიდევ უფლებას, იყოს ლიდერის როლში.

ჩვენ გამოვიყენეთ სლაიდების შეფასების მეთოდი და შევქმენით ინსტრუქციის საშუალებით სხვადასხვა სიტუაცია. ნ-კაციან ჯგუფს ვთხოვდით შეეფასებინათ 36 სლაიდის ფერი და განათება. ყველა სლაიდი იყო იდენტური (ციფერი), მაგრამ განათება იცვლებოდა. უმცირესობას წარმოადგენდა ორი წინასწარ გაფრთხილებული, რომლებიც აფასებდნენ სლაიდს, როგორც „მწვანეს“. ასეთი შეფასება შეიძლება განხილული ყოფილიყო ან როგორც „ორიგინალური“, ან როგორც „არასწორი“. ინსტრუქციაში ხაზს ვუსვამდით ორიგინალობას. სულ ხუთი ექსპერიმენტული სიტუაცია იყო:

I-სიტუაციაში – „მარტივი ორიგინალობის ინსტრუქცია“ – დავალება იყო აღწერილი ძალიან ობიექტურად. ერთადერთი მანიპულაცია, რაც ეხებოდა ექსპერიმენტის მიზანს, ისე იყო წარმოდგენილი ცდისპირებისთვის, თითქოს ექსპერიმენტი ეხება ფერის ორიგინალობას.

II ექსპერიმენტული პირობაა „დისკუსიის პირობა“, რომელშიც ექსპერიმენტის წინ ცდისპირები განიხილავენ ორიგინალობის დეფინიციას და მნიშვნელობას. ასეთმა ინსტრუქციამ შეიძლება მიმართოს ცდისპირების შეხედულებები ორიგინალური ქცევისაკენ, მაგრამ შეიძლება წარმოიშვას მისადმი წინააღმდეგობაც. ორიგინალობა, ფაქტიურად, ორაზროვანი ცნებაა – ერთი მხრივ ინდივიდი, რომელიც განასხვავებს თავის თავს სხვებისაგან, ჩანს როგორც ორიგინალური, მეორე მხრივ, ორიგინალობა ზოგჯერ ნიშნავს უცნაურ, შეუგუებად, პათოლოგიურ ქცევასაც. ეს დისკუსია ეხება ორივე ინტერპრეტაციას რომელიმე შეთანხმების გარეშე.

III პირობა იყო „ნორმატული პირობა“, რომელშიც ორიგინალობის ნორმაა ხაზგასმული და ორიგინალური ქცევის პოზიციური ასპექტია გაზრდილი ცდისპირთა თვალში. ინსტრუქცია აღნიშნავდა ხედვის ახალი თვალსაზრისის: ფორმების, ფერის, ხაზის, ახლებურობის მნიშვნელობას თანამედროვე მხატვრობაში, არქიტექტურაში და ა.შ.

დავალება ისეთივე იყო, როგორც ზემოთ. ინსტრუქცია უფრო მეტად, ვიდრე წინა ექსპერიმენტულ პირობებში აბეჯინებდა ცდისპირებს ეძებნათ ორიგინალური პასუხები და უმრავლესობის პასუხი იყო ნორმისადმი კონფორმული.

IV პირობა იყო „თვითგანმტკიცების პირობა“, რომელიც ცდილობდა განემტკიცებინა ცდისპირის რწმენა თავის ორიგინალობაში, თავის შესაძლებლობაში, წარმოეშვა „განსხვავებული პასუხები“. ექსპერიმენტამდე ამ ცდისპირებს ინდივიდუალურად ეძლეოდათ ფიქტიური „შემოქმედებითი ტესტი“. მისი შევსების შემდეგ ცალკეულ პირს ენიჭებოდა „ქულა“, რომელიც საშუალოზე მაღალი იყო. შემდეგ მაშინვე უტარდებოდათ ძირითადი ექსპერიმენტი სხვა ექსპერიმენტატორის ხელმძღვანელობით. გამოყენებულ იყო „მარტივი ორიგინალობის“ ინსტრუქცია, როგორც I სიტუაციაში.

V პირობა „ნორმის წინააღმდეგობის სიტუაცია“ იყო გამონაკლისი, რადგან ობიექტურობის ნორმას მიჩვეულ ცალკეულ პირებს უძნელდებოდათ ორიგინალობის ნორმის მიღება. სიძნელეები გამოხატული იყო უნიფორმულობისკენ ზეწოლაში, რითაც ცდისპირები მიმართავენ ერთმანეთს და ავლენენ ტენდენციას, დაბრუნდნენ ობიექტურად „სწორ“ პასუხებს მაშინვე, როგორც კი იძლეოდნენ „განსხვავებულ“ პასუხს. ეს ზეწოლა და ტენდენციები აღმოცენდებოდნენ ფინალური დისკუსიის შედეგად და სხვა ისეთი აღმძვრელი ფაქტორებისაგან, როგორიცაა ხმის ტონი, ჟესტი და ა.შ. წინა ექსპერიმენტში (პირობა III) ორიგინალობის ნორმა მიწოდებული იყო მაშინვე ინტერაქციის სიტუაციის წინ. ეს არ აძლევდა ცალკეულ პირებს უფლებას, ასცდნოდნენ ნორმას და არც იმის საშუალებას, რომ ძალიან დაშორდებოდნენ ექსპერიმენტალურ სტიმულებს რომლებიც უბიძგებდა მათ ობიექტური შეფასებისკენ. V ექსპერიმენტულ სიტუაციაში იყო ხუთ-წუთიანი ინტერვალი, რომლის დროს ცდისპირებს ეძლეოდათ შესაძლებლობა, ასცდნოდნენ ორიგინალობის ნორმას, დაინახავდნენ რა თავიანთ თავს ახალ სიტუაციაში. მათ სთხოვდნენ მოსულიყვნენ სხვა დღეს ექსპერიმენტის წინ, რომ წინასწარ გაეცნოთ ერთმანეთი. მათ წასაკითხად აძლევდნენ ექსპერიმენტული ინსტრუქციების რეზიუმეს, საიდანაც იგებდნენ, რომ ორიგინალური პასუხები ეხება ფერის აღქმას.

პირველი ორი სიტუაცია წარმოადგენდა ორიგინალობას მხოლოდ როგორც ალტერნატიულ კრიტერიუმს ფერის აღქმაში. ობიექტურობა ჯერ კიდევ რჩებოდა დომინანტურ ნორმად. III სიტუაცია დაჟინებით მოითხოვდა ორიგინალობის ნორმას. IV სიტუაციაში ხაზგასმული იყო სუბიექტურობა და სუბიექტის უნარი ახლებური აღქმისა. V სი-



ტუაციაში ორიგინალობის ნორმა ჯერ კიდევ დომინანტობდა, ასუსტებდა ობიექტურ ნორმას და ცდისპირის წინააღმდეგობას განსხვავებულობისადმი.

შედეგების განხილვისას ეს პირობები უნდა შედარდეს იმ გავლენის ხარისხს, რომელსაც წარმოშობს უმცირესობა ობიექტურად სწორი შეფასებების მოთხოვნის სიტუაციაში. შედარებისთვის რელევანტურია შემდეგი ერთეულები:

-მთლიანად პასუხებში „მწვანე“ პასუხების %.

-ორიგინალური პასუხების % (მაგ. ტოპაზი, საფირონი, რუხი, ზურმუხტი და ა.შ.). გამოიყოფა იმ ჯგუფების რიცხვი, რომელშიც პასუხების ეს ორივე ტიპი ვლინდება. ჯგუფების საერთო რაოდენობასთან შედარებით ჯგუფები, რომლებიც იძლევიან „მწვანე“ ორიგინალურ პასუხებს, უნდა განვასხვავოთ ჯგუფებისაგან, რომელნიც იძლევიან სხვა სახის ორიგინალურ პასუხებს.

ხუთი ექსპერიმენტული პირობიდან, მხოლოდ სამი (III, IV, V) წარმოქმნის ორიგინალური პასუხების მაღალ დონეს. საშუალო ვარიანტებს 17,59% – 28,58% შორის და ცდისპირების დიდი რაოდენობა იძლევა ორიგინალურ პასუხებს. საერთოდ კი ეფექტი არსებობს ყველა ჯგუფში.

უმცირესობის გავლენის ბუნება განსხვავდება ექსპერიმენტული პირობების შესაბამისად. პირველ ორ სიტუაციაში, ორიგინალობის ნორმის წარდგენა არ ქმნის რაიმე განსაკუთრებულ ეფექტს ობიექტურობის ნორმასთან შედარებით. დანარჩენ სამ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში შეიმჩნევა ორიგინალური პასუხების მაღალი დონე. აღმოჩნდა რომ უმცირესობას მეტი გავლენა აქვს, როცა ორიგინალობის მოთხოვნა ნათლადაა ხაზგასმული და განმტკიცებული.

მეტად სპეციფიკურია ის, რომ „ნორმატულ პირობებში“ ორიგინალური პასუხების 17,59%, ასახელებენ შეფარულ პასუხებს: მაგ. ღია მწვანეს და ა.შ. ეს „შეფარული“ პასუხი ნებას აძლევს ცდისპირს, დაიკავოს კომპრომისული პოზიცია. რას ნიშნავს ასეთი შედეგი? ცდისპირები მიიწვიეს, რათა მოეცათ ორიგინალური პასუხები სიტუაციის შესაბამისად სტრუქტურუზების გარეშე. მათ მიიღეს გადაწყვეტილება, მოეცათ სხვებისგან ოდნავ განსხვავებული პასუხი მაინც, ეს გადაწყვეტილება ნებას იძლევა, გაექცნენ კონფლიქტს, რადგან შეინარჩუნეს ორიგინალურად ყოფნის „ილუზია“.

ამის საპირისპიროდ, „თვითგანმტკიცების“ პირობა იყო უფრო მეტად სტრუქტურული პირობა, ცდისპირი განიცდიდა დიდ ზეწოლას რათა დაეკავებინა ორიგინალობის პოზიცია. აქ მიღებულ იქნა 21,63% ორიგინალური პასუხი. 13,19% „მწვანე“ პასუხი, 3,67% „შეფარული“ პასუხი და 4,76% სხვა ფერების პასუხი (ყვითელი, რუხი და ა.შ.) სამგვარი ატიტუდები გამოვლინდა: უმცირესობის პასუხისადმი კონვერგენცია, სრული ორიგინალურობა და კომპრომისი. საკონტროლო სიტუაციაში, რომელშიც ცდისპირები იღებენ მხოლოდ შემოქმედებითობის ტესტს, იგივე სამი ატიტუდი გამოვლინდა ზეწოლის გარეშე. მაგრამ ნაკლები ხარისხით: 2,94% „მწვანე“ პასუხი, 2,45% „შეფარული“ პასუხი და 3,27% სხვა ფერების დასახელება. ნათელია, რომ უმცირესობა აკეთებს უკვე არსებული ტენდენციის აქცენტირებას და წარმართავს ცდისპირებს „მწვანე“-ს უპირატესობისაკენ, რამდენადაც ეს პასუხები უფრო ხშირია ექსპერიმენტულ, ვიდრე საკონტროლო პირობებში. ამ შედეგების უფრო დაწვრილებით განხილვამ უჩვენა, რომ პასუხის ეს სამი ტიპი არ მოდის სხვადასხვა ცდისპირებისაგან, არამედ ერთი და იგივე ცდისპირის პასუხებშია. შეიძლება ვიფიქროთ, რომ აღქმის გარკვეული დესტრუქცია და დაურწმუნებლობა გამომდინარეობს შემოქმედებითი ტიპის ემოციური ეფექტიბიდან. ცდას მაშინვე მოჰყვება გავლენის სიტუაცია, ცდისპირები ჯერ კიდევ ძლიერ არიან კონცენტრირებულნი ობიექტური პასუხებისგან დაშორებაზე და არ აქვს საკმარისი დრო შექმნან ახალი ატიტუდი.

„ნორმის წინააღმდეგობის სიტუაციაში“ არაა პიროვნულ დონეზე მანიპულაციის მცდელობა. ცდისპირებს უბრალოდ დრო აქვთ, გაუშინაურდნენ ორიგინალობის მოთხოვნას და შეიმუშავონ სათანადო ქცევის სტატეგია. ამ პირობაში 28,58% იყო ორიგინალური პასუხები, მათ შორის 15,09%- „მწვანე“, 0,69- „შეფარული“, 12,84%- სხვა ფერის პასუხები. ამ პირობაში სავსებით ახლებური პასუხების გამოჩენა ყველაზე ხშირი იყო. შედეგების უფრო ღრმა გაცნობამ გამოავლინა, რომ გავლენის განსხვავებული ეფექტები ახასიათებდა განსხვავებულ ინდივიდებს. სხვა სიტყვებით, გარკვეული ცდისპირები პასუხობდნენ ჩვეულებრივ „მწვანეს“ მაშინ, როცა სხვა ინდივიდები პასუხობდნენ ძირითადად „მწვანეს“. რომელი კრიტერიუმი იყო გამოყენებული ორიგინალური პასუხების არჩევაში? „ყვითელი“ ფერის დასახელებას, რომელიც ერთხელ შეგვხვდა, შეიძლება ჰქონდეს გა-

მართლება: როცა ზოგიერთი პასუხობს „ცისფერს“, სხვები „მწვანეს“, ეს უჩვენებს, რომ შეიძლება არსებობდეს მათ შორის სადღაც „ყვითელიც“. ცდისპირებიც, რომლებიც პასუხობდნენ „ყვითელს“, აკეთებენ არჩევანს, რაც გულისხმობს ორივეს საწინააღმდეგო ფერს. მაგრამ „რუხი“ ფერის არჩევა გამოხატავს სლაიდის სინათლის ხარისხს – ორიგინალობის ძიებას ზოგი ინდივიდი მიჰყავს პასუხის განზომილების შეცვლამდე, როცა იგი სტიმულების შემადგენელი ასპექტების ზეწოლას განიცდის. სტიმულს აქვს ორი განზომილება (ფერი და სინათლის ხარისხი), როცა ზოგიერთი ინოვაციას აკეთებს ფერის მხრივ, სხვები ირჩევენ სინათლის ხარისხს, როგორც ერთადერთ განსხვავებულ ალტერნატივას. ამ ექსპერიმენტის მსგავსი ეფექტი არსებობს ლემანის (143) კვლევაში, რომელმაც შეისწავლა ჯგუფების შემოქმედლობითობა, როცა ერთი ჯგუფი არის ხელის შემშლელი. ხელის შემშლელი ჯგუფი ირჩევს პასუხის შეფასების ახალ კრიტერიუმს, რაც შეუძლებელს ხდის მის შედარებას სხვა ჯგუფთან. ეს კვლევა უჩვენებს, რომ ორიგინალობის სიტუაციაში სიტუაციებს მიჰყავს ცდისპირები ანალოგიურ რეაქციამდე – დააფუძნონ თავიანთი პასუხი ისეთ განზომილებას, რომელიც იგნორირებულია სხვების მიერ. უფრო სპეციფიკურად, ამ ექსპერიმენტებში ეს ნიშნავს უმცირესობისადმი ოპოზიციას.

ამდენად, კვლევებიდან ცნობილი გახდა, რომ ნორმატული კონტექსტი განსაზღვრავს ინდივიდისა და ჯგუფის ქცევას. ობიექტურობის ნორმა, რომელიც დაჟინებით მოითხოვს სწორ შეფასებებს, განმტკიცებულია სოციალური კონტროლით. რაც უფრო მეტადაა დაინტერესება კონფორმიზმით, მით უფრო ნაკლებ წარმოიშობა ნორმიდან განსხვავებულიობა. სოციალურ ფსიქოლოგიაში ფაქტიურად ისე განიხილავდნენ გავლენის პროცესებს, თითქოს ნორმები არ არსებობდნენ ან არ იყვნენ მნიშვნელოვანი, მაგრამ როგორც კი ინოვაცია შემოიჭრება, ნორმები მბრძანებლობენ ჩვენი ყურადღების ველში. მათი შესწავლა, განსაკუთრებით კი ორიგინალობის ნორმისა, პრიორიტეტული უნდა გახდეს უმცირესობისა და გადახრის არსებობასთან მიმართებაში.

ყველა ზემოაღწერილ ექსპერიმენტში უმცირესობა ფუნქციონირებს, როგორც შეცვლის პროცესის ინიციატორი, რომელსაც მივყავართ ახალ შეფასებებამდე. ცდისპირები უფრო მოხარული არიან „მიატოვონ“ ცხადი შეფასებები, ვიდრე ამას გააკეთებდნენ ობიექტურობის მოთხოვნის შემთხვევაში. ისინი არა მხოლოდ ითვისებენ უმ-

ცირესობის შეფასებებს, არამედ წარმოშობენ ახალ შეფასებებს. დამატებით, მათი პასუხები ხშირად უჩვენებენ ტენდენციას თავიდან აცილონ გავლენის გამო აღძრული კონფლიქტი იმით, რომ მოგვცენ „დაცვითი“ პასუხები, რომელიც გულწრფელად ორიგინალურია და რომლებიც ექსპერიმენტული ინსტრუქციით არაა წაქეზებული. ზოგჯერ ჩანს, რომ ეს ცდისპირები, ორიგინალობის ნორმის მიუხედავად, ძნელად ახერხებენ გაითავისუფლონ თავი ობიექტურობის ნორმისაგან. (მსგავსი შედეგი მივიღეთ კონფორმულობის კვლევისას, როცა ცდისპირები უმრავლესობის გავლენისას ირჩევენ ე.წ. კომპრომისულ პასუხებს, მხოლოდ იქ ინსტრუქცია პირიქით ავალებს ცდისპირებს ობიექტური ნორმისადმი ერთგულებას).

ზოგადად, ორიგინალურ პასუხს, წამოაყენებს მას უმცირესობა თუ უმრავლესობა, აქვს ერთი და იგივე ეფექტი. ერთი მხრივ, ცდისპირები ითვისებენ გავლენის აგენტის („მწვანე“) პასუხს და, მეორე მხრივ, წამოაყენებენ სავსებით ახალ, ორიგინალურ პასუხს. მეტიც, მათი პასუხები ხშირად უჩვენებენ ტენდენციას, აციდინონ გავლენით შექმნილი კონფლიქტი „დაცვითი“ პასუხის მოცემით. ეს მოწმობს, რომ, მიუხედავად ორიგინალობის ნორმისა, ადამიანებს უჭირთ განთავისუფლდნენ უმრავლესობის ზეწოლისაგან.

რატომაა, რომ რაც მეტია უმცირესობის გავლენა ორიგინალობის მოთხოვნის სიტუაციებში ( მეტია „მწვანე“ პასუხების რაოდენობა), მეტია აგრეთვე „ინდივიდუალური“ და „განსხვავებული“ პასუხების ვარიანტები. ობიექტურობის ნორმის სიტუაციებში ცდისპირს არჩევანი აქვს მხოლოდ უმრავლესობის და უმცირესობის პასუხებს შორის („ცისფერი“ და „მწვანე“), მაგრამ როცა ორიგინალობა წარდგენილია, როგორც ობიექტის ნიშნების შეფასების კრიტერიუმი, განსაკუთრებით ფიზიკური სინამდვილის ობიექტების სტიმულების თავისებურებების შეფასებაში, ამას არა აქვს ეფექტი. ამის საპირისპიროდ, თუ იგი წარდგენილია, როგორც ნორმა, იგი გავლენას ახდენს უმრავლესობაზე მიიღოს უფრო ადვილად უმცირესობის პოზიცია. ეს, თავის მხრივ, არ აქცევს უმრავლესობას უფრო აქტიურად ან ინოვატორად. მხოლოდ როცა განმტკიცებულია ქცევის სუბიექტური, პიროვნული ასპექტი, მედეგობა კონფორმიზმისადმი უფრო ეფექტურია და ვლინდება აქტივობა და ინოვაცია. სხვა სიტყვებით, ნორმებთან კონფლიქტის გამო უმრავლესობის ყველა წევრი იქცევა გადამხრელი უმცირესობის მსგავსად. უმცირესობის ნორმის მიღება არაა ორიგინა-

ლურობა. კონფლიქტის ასაცილებლად (ექსპერიმენტული სიტუაცია IV) ცდისპირი ცდილობს გამოაცალკევოს თავისი თავი, როგორც უმრავლესობიდან, ისე უმცირესობიდან. ისინი აღგებიან კომპრომისის გზას. თუ კონფლიქტი უფრო დიდია (ექსპერიმენტული სიტუაცია V), ცდისპირები სისტემატურად იძლევიან სხვა განზომილების პასუხებს, რაც მათ ნებას აძლევს გამოჩნდნენ ორიგინალურები და ამასთან გაიმიჯნონ უმცირესობისაგან. ისინი ცდილობენ ობიექტურ სტიმულებთან დაკავშირებული პასუხების მოცემას.

ჩვენ კონფორმულობის კვლევაშიც შევხვდით ე.წ. კომპრომისული არჩევანის შემთხვევებს (ი.ხ. ქვემოთ თავი II). მაგრამ იქ ცდისპირი ცდილობდა, შეემსუბუქებინა კონფლიქტი ობიექტურობის ნორმას და უმრავლესობის მცდარ პასუხს შორის. აქ უმრავლესობის ეფექტი ვლინდება იმაში, რომ იგი აძლიერებს ინდივიდების ერთადერთობას. უმცირესობა ათავისუფლებს მათ გარკვეული ზომით ფიზიკური სტიმულების თავისებურებისგან, მაგრამ არ აძლევს საშუალებს მთლიანად მოსწყდნენ ობიექტურ რეალობას.

ორიგინალობის მოთხოვნის სიტუაციაში აქვს თუ არა მნიშვნელობა უმცირესობის კონსისტენტობას? ერთმანეთის მსგავს ექსპერიმენტებში გაფრთხილებული იძლევა „მწვანე“ პასუხს ცდების 67%-ში და „ცისფერ“ პასუხებს ცდების 33%-ში, უმცირესობის გავლენით „მწვანე“ პასუხები იყო 8,45%-ში მაგრამ როცა ობიექტური ნორმა იყო ძალაში, კონსისტენტურ უმცირესობას არ ჰქონდა ეფექტი. ამგვარად, ჩანს, რომ ორიგინალობის სიტუაციაში უმცირესობის პასუხი ნაკლებად კონსისტენტურიც რომ იყოს, მაინც ეფექტურია გავლენის წარმოქმნისთვის.

ეს პრობლემები რთულია და შესასწავლი, მაგრამ ერთი რამ ცხადია: აქამდე იყო ტენდენცია, ნორმები განეზილათ, როგორც გავლენის პროცესების პროდუქტი. გამოვლინდა კი, რომ ნორმები თავისთავად თამაშობენ გარკვეულ როლს გავლენის პროცესებში იმით, რომ განსაზღვრავენ შეთანხმების ბუნებას შეფასებების მიზნის და თვითგანმტკიცების ფუნქციის განზორციელებისთვის. ჯერჯერობით გამოიკვეთა სამი ტიპის ნორმების მნიშვნელობა — როგორცაა ობიექტურობის, უპირატესი არჩევანის და ორიგინალობის ნორმები. მათი გათვალისწინების გარეშე შეუძლებელია ჯგუფის მოქმედებისა და ინდივიდის შეხედულებების შეცვლის კანონზომიერებების სრულყოფილად შესწავლა.

## 1.7. კონფორმულობა, ნორმალიზაცია და ინოვაცია

### 1.7.1. კონფორმულობა

გავლენის პროცესები ვრცელდება იმ საზღვრებს მიღმა, რომლებშიც დღესაა მოქცეული გავლენის თეორიები. მხოლოდ კონფორმულობის შესწავლას არ შეუძლია ახსნას გავლენის პროცესი, როგორც მთლიანი, რომელიც მოიცავს გავლენის ორ სხვა მოდალობას: ნორმალიზაციას და ინოვაციას. სოციალური კონფლიქტი იღებს განსაკუთრებულ ფორმებს და ამ კონფლიქტების მოსაწესრიგებლად არსებობს გარკვეული ნორმები. სწორედ ეს გარემოებები განაპირობებენ გავლენის ამ მოდალობების არსებობას.

ასე შეიძლება დავყოთ ადამიანები ორ ნაწილად – ერთნი არიან ისინი, ვინც ნორმას იცავენ, მეორენი – ვინც არ იცავენ ნორმას. მაგრამ ეს დაყოფაც არაზუსტია. ძნელია იმის ცოდნა, უმრავლესობა იცავს თუ არა ნორმას. მაგალითად, ჩვენ შეთანხმებულები ვართ, რომ ქურდობა აკრძალულია მორალით, ასევე კანონით – ესაა საზოგადოებრივი ნორმა, მაგრამ ეს ხელს არ უშლის დიდი ქალაქების მცხოვრებთა უმრავლესობას, ჩაიღინონ ქურდობა. ყოველგვარი სინდისის ქეჯნის გარეშე სტუდენტები იპარავენ საგამოცდო ბილეთებს, ვაჭრები აკლებენ წონაში, ტაქსის მძღოლი ახდევინებს მეტს და ა.შ. მიუხედავად ამისა, თითოეული მათგანი ისე ფიქრობს და მოქმედებს, თითქოს საზოგადოების მიერ აღიარებულ წესები ძალიან გავლენიანი იყოს.

კონფორმულობა ვლინდება მაშინ, როცა ინდივიდი, რომელსაც ეწინააღმდეგება ჯგუფი, შეშფოთებულია იმით, თუ როგორ აიცდინოს უთანხმოება ჯგუფთან, შეეძლება თუ არა მას დაიცვას თავისი აზრი, როცა ჯგუფი ან მათი ლიდერები არ ეთანხმებიან მას? იზოლაციაში ან იგნორირებულად ყოფნა ძალიან დიდი საფასურის გაღებაა და საკუთარი შეხედულებებისადმი რწმენა ვერ გადაფარავს მას.

ამ შემთხვევაში უმრავლესობა, რომელიც ჯგუფს წარმოადგენს, უპირისპირდება უმცირესობას, ქვეჯგუფს ან ინდივიდს, რომელიც აღმოაჩენს, რომ იმყოფება იზოლაციაში. უმრავლესობა წარმოადგენს ნორმასაც და რეალობასაც, მაშინ როცა უმცირესობა წარმოადგენს გამოწვევის, მისთვის მიუღწეველია ნორმა, იგი გარკვეული აზრით უპირისპირდება რეალობას. ეს შეთანხმება ცნებების შინაარსის შე-

სახებ ხელს უწყობს გავლენის შესაძლებლობას. ასეთი შეთანხმებების ჭრილში კონფორმულობა განსაზღვრავს ინდივიდის ან ქვეჯგუფის ქცევას, რომელიც დეტერმინირებულია კანონიერი ჯგუფის ნორმებით და მოლოდინებით – ესაა სიტუაცია, რომელსაც მიჰყავს ინდივიდი ან ქვეჯგუფი მისი შეხედულებების ჯგუფურ შეხედულებებთან ასიმილაციისკენ, მიუხედავად წარმოშობილი განსხვავებისა.

კონფორმულობის ფუნქციაა გამორიცხოს განსვლა, რომელიც პერმანენტულად ემუქრება საზოგადოების ინტეგრაციას. ეს ფუნქცია მთლიანად და წარმატებით ხორციელდება, როცა

ა) ჯგუფის უმრავლესობა სავსებით შეთანხმებულია საკუთარ ატიტუდებსა და შეხედულებებში, ე.ი. როცა არსებობს კარგად გამოკვეთილი ერთობლიობა პასუხებისა, ნორმებისა და ა.შ.

ბ) სოციალური ზეწოლა არსებობს ინდივიდზე ან ქვეჯგუფზე, როცა თანხმობაა ჯგუფური კულტურის შიგნით, ან როცა არ არსებობს რაიმე ალტერნატიული კულტურა, პასუხთა ერთობლიობა, ნორმები და სხვა, რომელთაც შეუძლიათ ძალდატანება სხვადასხვა ფორმებით.

კონფორმულობის ფენომენოლოგიაში ჩვეულებრივ აღნიშნავენ განსხვავებას გარე, ანუ ქცევით და შინაგან კონფორმულობას შორის, რომელიც გულისხმობს ღირებულებების და რწმენების მიღებას. მიუხედავად მათი პრაქტიკული მნიშვნელობისა, ასეთი განსხვავება ოდნავ ცვლის ამ გავლენის მოდულობის ძირითად თვისებებს. უფრო ახლოს თუ განვიხილავთ კონფორმულობას, როგორც თამაშს, აღმოჩნდება შემდეგი: ერთ-ერთ მონაწილეს, (უმრავლესობას) აქვს თავისი სპეციალური კოდი, მატერიალური და სოციალური გარემოს განსაზღვრათა საკუთარი ერთობლიობა. ეს განსაზღვრავს რა იქნება საზოგადო და პირადი, რა არის სწორი შეხედულებებსა და შეფასებებში. ჯგუფის მიმზიდველობა ან შეკავშირებულობა აიძულებს თითოეულ ინდივიდს, პატივი სცეს წინასწარ დადგენილ წესებსა და ნორმებს. ერთობა, ერთსულოვნება, კულტურული ტრუიზმების სადღესასწაულო აღნიშვნა – ყოველივე ეს ემსახურება არსებული ტრადიციის შესაბამისად წინასწარი არჩევანისა და გადაწყვეტილებების განმტკიცებას. ეს ასევე ეწინააღმდეგება სხვა წესებისა და ნორმების მიღების შესაძლებლობას, რაც ჩვეულებრივ, მიჩნეულია, როგორც „ბარბაროსული“, „პრიმიტიული“, „უცხო“, „საოცარი“, „არარეალისტური“ და ა.შ.

თამაშის მეორე მონაწილეს - უმცირესობას (ინდივიდი ან ქვეჯგუფი) არ აქვს შესაძლებლობა მონახოს რაიმე ალტერნატიული ნორმატიული ან კოგნიტური მხარდაჭერა ჯგუფის შიგნით. მიუხედავად იმისა, ჯგუფის პოზიციის საპირისპიროდ გადაადგილება ჯგუფისთვის სასარგებლო თუ არა, ჯგუფი არქმევს მას „განსხვავებულს“, „გაუგებარს“ და ა.შ. უმცირესობას არავითარი გზით არ შეუძლია მიიღოს მორალური მხარდაჭერა ჯგუფიდან თავისი ქცევისთვის, არც შეუძლია იმედოვნებდეს, რომ მიაღწევს თავისი შეხედულებების გაზიარებას. ასეთი შესაძლებლობის არარსებობისას, უმცირესობა იტანჯება შინაგანი დაურწმუნებლობით, რომელიც წარმოიქმნება იმის გამო, რომ მას ვერ უგებენ. ყოველივე ეს მას აცალკავებს უმრავლესობისაგან. როცა განსხვავება უმრავლესობასა და უმცირესობას შორის ძალიან შესამჩნევი ხდება, როცა „ნორმალური“ ინდივიდი განსხვავდება „გადამხრელი“ ინდივიდისაგან იმ კოდის პატივისცემით, რომელიც წინასწარ ერთობლივად მიღებული, უმრავლესობა განიცდის ძალდატანებას, რათა გამოირიცხოს კონფლიქტი, თუ მას სურს სიტუაციას ისევ აკონტროლებდეს. უმცირესობაც განიცდის ძალდატანებას მოქმედებისკენ. მისი განუსაზღვრელობა წინასწარ დადგენილი ნორმების მიმართ აყენებს მას რთულ ფსიქოლოგიურ მდგომარეობაში. არც ერთ მხარეს არ შეუძლია აიცლინოს კონფლიქტი. ჯგუფს იმის გამო, რომ იგი უნდა ეცადოს ხელახლა დაამყაროს თანხმობა და მყარი მიმართება თავის წევრებსა და გარე სამყაროს შორის. ინდივიდს კი არ ძალუძს აიცლინოს კონფლიქტი, რადგან შინაგანი კონსისტენტობა აქვს დაკარგული. ცხადია, რომ ამ ორ მონაწილეთაგან უმრავლესობას ძალიან შეზღუდული მოტივაცია და სურვილი აქვს თავისი ჩვეული პოზიციიდან გადახრისა, დათმობისა. თავის მხრივ უმცირესობასაც არ აქვს არჩევანი: ან უნდა დაემორჩილოს უმრავლესობას, ან დატოვოს ჯგუფი, რაც საკმაოდ ძნელია. რაც უფრო ერთსულოვანია უმრავლესობა და ღიძია მისი კონსისტენტობა, მით უფრო მტკიცედ ექცევა ის ოპონენტებსა და გამორიცხავს ყოველგვარ კომპრომისსა თუ ღიალოგს. უმცირესობა ხვდება, რომ შეიძლება აიძულონ იზოლაციაში ყოფნა, რასაც თან ახლავს საერთო რეალობის დაკარგვა, ის აღმოჩნდება კანონგარეშე მდგომარეობაში, ან იქნება შიგა კონფლიქტის სუბიექტი, რაც დაამსხვრევს მის წინააღმდეგობას და დაიყოლიებს შეუერთდეს უმრავლესობას. უმცირესობა ემორჩილება, როცა ის თმობს თავის პოზიციას მთლიანად ან ღროებით, რათა სავ-



სებით გაიზიაროს ჯგუფის პოზიცია, ან როცა ის თავს ანებებს დისიდენტობას, და ცდილობს შინაგან შეკავშირებას.

ასეთი აღწერა უფრო ზუსტია „დახურული“ ჯგუფებისთვის, რომელიშიც ძალები სამკვდრო-სასიცოცხლოდ არიან დაპირისპირებულნი. ზოგი სიტუაცია ნაკლებ დრამატულია და კონფლიქტი არაა ასე ძლიერი. მაგრამ ეს არ აუფასურებს ზემოთ თქმულს, რადგან სინამდვილეში მრავლადაა დახურული ჯგუფებიც და სამკვდრო სასიცოცხლო სიტუაციებიც. ძირითადი თვალსაზრისი ისაა, რომ კონფორმული დაწოლის ობიექტია იმ კონფლიქტის რედუქცია ან შთანთქმა, რომელიც გამოძინარეობს ჯგუფში გადახრადი უმცირესობის ან ინდივიდისგან, როცა წამოყენებული ნორმა არ ეთანხმება არსებულ ნორმას. შესაბამისად ნაწილდება ინტერაქციისა და კომუნიკაციის მთელი დინამიკა.

## 1.7.2. ნორმალიზაცია

როგორ მოქმედებს ინდივიდების ან ქვეჯგუფების ინტეგრაცია კომპრომისზე, მათი პოზიციების გაშუალებაზე? რატომ ხდება კომპრომისი? როცა რეციპროკული გავლენა ჯგუფის წევრებს განაწყობს მიიღონ კომპრომისი, ადგილი აქვს ნორმალიზაციას. ნორმალიზაცია თავს იჩენს ურთიერთგავლენების გაცვლის პროცესში, რომლის მიზანია შეფასებებისა და შეხედულებების ისეთი სტანდარტის დამყარება, რომელიც მისაღებია ყველასთვის. შერიფი, რომელმაც ყველაზე კარგად შეისწავლა ეს ფენომენი, ხაზს უსვამდა, რომ აქ საქმე არ გვაქვს კონფორმულობასთან, აქ არ არის უმრავლესობა და უმცირესობა, არც რეალური და არც პოტენციური გადამხრელი. აქ დგას ნორმების, შეფასების, პასუხების პლურალიზმის საკითხი, რომელთაგანაც ყველა განიხილება როგორც ექვივალენტი. რატომაა ამ პროცესის შედეგი გასაშუალოება, კომპრომისი?

იმიტომ, რომ ინტერაქციაში მყოფ ინდივიდები ფლობენ თანაბარ უნარებსა და კომპენტაციას. მათ შეფასებებს ერთი წონა აქვთ ყველას თვალში. არავის შეუძლია კანონიერად თავს მოახვიოს სხვას თავისი შეხედულება (118). ყველა ინდივიდს აქვს ერთნაირი ქცევის სტილი, ამიტომ მათ აკლიათ თვითრწმენა და რაიმე მოტივი, უარი

თქვან დათმობებზე. რადგან ინდივიდთა ვალდებულებანი ძალიან სუსტია და მათი პასუხები არ განამტკიცებენ რაიმე ერთ გზას.

ჩვენ ჩავატარეთ ექსპერიმენტი ნორმალიზაციის შესახებ. ცდისპირებს ვთხოვდით შეფასებინათ ხაზის სიგრძეები, ჯერ ინდივიდუალურად, შემდეგ წყვილებში. თითოეული წყვილი შედგებოდა ისეთი ორი ცდისპირისგან, რომლებიც ძალიან განსხვავებულ პასუხებს იძლეოდნენ ინდივიდუალურად. ხალ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში ექმნილით 3 სახის წყვილს: ერთში ორივე ცდისპირი იღებდა დადებით განმტკიცებას, (ვეუბნებოდით რომ მათი შეფასება წინა ექსპერიმენტში იყო სწორი). მეორეში ერთი ცდის პირი იღებდა უარყოფ განმტკიცებას და მეორე – დადებითს. მესამე წყვილში ორივეს ჰქონდა უარყოფითი განმტკიცება. ექსპერიმენტის თითოეულ ვარიანტში მონაწილეობდა 40 წყვილი. შედეგებმა უჩვენეს, რომ მხოლოდ იმ წყვილს( 40- დან 26-ს) ჰქონდა შეთანხმებისა და საშუალო შერჩევის ტენდენცია, სადაც ორივეს უარყოფითი განმტკიცება ეძლეოდა.

ცხადია, რომ ინდივიდუალური ნორმის დათმობა უშუალო მიმართებებშია ცდისპირთა ერთ ნაწილში სიმტკიცისა და დარწმუნებულობის დაკარგვასთან. ასეთ სიტუაციაში არ არსებობს მოტივაცია, რომ რომელიმე შეინარჩუნოს თავისი შეფასება, ან რისკის გასწიოს და მისცეს პარტნიორის შეფასებაზე უკეთესი შეფასება, რადგან ორივე პარტნიორი ერთსა და იმავე მდგომარეობაშია. ყველაზე მიზამეწონილი ქცევა ასეთ შემთხვევაში არის ექსტრემული პასუხების თავიდან აცილება და ისეთი პასუხების მოცემა, რომელიც უფრო ახლოს იქნება თითოეულის საკუთარ პასუხთან. თუ ასე არ იქნება, ნაკლებია შანსი შეთანხმების მიღწევისა და დაძაბულობის შემცირებისა.

მეტიც, სანამ ინტერპერსონალურ პასუხებს შორის კონფლიქტის რედუქცია (ე.ი. ინტერპერსონალური შეთანხმების მიღწევა) დამოკიდებულია ინტერპერსონალურ პასუხებში კონფლიქტის რედუქციაზე, არასასურველი და საშიშიც კია შეფასებების დივერგენციის დაშვება. ინდივიდუალური ნორმების პლურალიზმის არსებობა იდენტურ სტიმულებზე გავლენას ახდენს, თავის მხრივ, თითოეული ნორმის წაშლაზე ისე, რომ განუსაზღვრელობა და შფოთვა რჩება მაღალ დონეზე. აქ ვლინდება პასუხების კოორდინაციისკენ იძულება და ადგილი აქვს უსიტყვოდ გამოხატულ მოლაპარაკებას, რათა განიმუხტოს კონფლიქტი, რომელიც არავის აწყობს. დათმობის საჭიროებას თითოეული მათგანი გრძნობს, ამის შედეგია შეფასებების კონვერგენცია და

განსხვავებების გაქრობა ან გათანაბრება. ამით აიხსნება ის, რომ ავტოკინეტიკური ეფექტის ექსპერიმენტებში ინდივიდუალური შეფასებები თავიდან ძალიან განსხვავებულია, მაგრამ რამდენიმე ცდის შემდეგ იწყება კონვერგენცია საერთო შეფასებისკენ. ეს ორმხრივი დათმობები ნებას აძლევს თითოეულ პიროვნებას ჰქონდეს პიროვნული შეფასებები, იმდენად განმტკიცებული, რომ არ ემორჩილებოდეს ტოტალურ განსხვავებულ თვალსაზრისს. თანხმობა მიიღწევა ისეთი სიტუაციის თავიდან აცილებით, რომელშიც არჩევანი უნდა იქნეს გაკეთებული. ეს მიღწეულია ნაკლებად საწინააღმდეგო პოზიციის მიღებით. აქ მოქმედებს ოქროს წესი, რომ ჭეშმარიტება სადღაც შუაშია.

კელის და ტიბოს (136, 137) დაკვირვებამ „რომ სხვებზე რეაგირებისას, პიროვნება ახდენს თავისი შეფასებების შეფარდებას სხვათა შეფასებებთან ისე, რომ არ იყოს მათგან უკიდურესად განსხვავებული, —“ განამტკიცა ეს აზრი. ინდივიდები ცდილობენ აიცილინონ შესაძლო შეჯახება შეხედულებებში, იქნება ეს ეთიკური ქცევა, თუ სწორი პასუხი. შეთანხმება, რომელიც მიიღწევა, მრავალ შემთხვევაში სხვა არაფერია თუ არა მცდელობა არ იყვნენ შეუთანხმებლები.

თუ შევაჯამებთ, ჯგუფის პროდუქტი (შეხედულება, ნორმა და ა.შ.) გამოხატავს განსვლის პროვოცირების ორმაგ მოუღებლობას, თუნდაც ჭეშმარიტება მოითხოვდეს ამას, ან განსვლა რომელიმე პარტნიორისთვის სასარგებლოც რომ იყოს. ერთადერთი ალტერნატივა შეთანხმებისა არის კონფლიქტის გაგრძელება და გავლენა, რომელიც ამის შედეგად წარმოიშობა. ნორმალიზაცია შეფერილია კონფლიქტის თავიდან აცილებისა და უთანხმოებისგან თავდაცვის საჭიროებით. პარტნიორები ეძიებენ უფრო იმას, რაც მისაღებია, ვიდრე იმას, რაც სწორია. არავის სურს დომინანტობა, მაგრამ არავის არ სურს დარჩეს გაცურებული და მოტყუებული. ასეთ სიტუაციაში ზდება არა მხოლოდ დადებითი მოძრაობა კოოპერაციისა და ორმხრივი ურთიერთგაგებისკენ, არამედ აგრეთვე მიუღებელია შესაძლებლობა არჩევანის თავიდან აცილებისა. პროცესი ძირითადად შედგება განსხვავებების დათრგუნვისა და უმცირესი საერთო მნიშვნელობის მიღებისგან. ყოველდღიური ურთიერთობები, სამართალი, პოლიტიკა, ეყრდნობა ამ დოქტრინას, რომელიც საკმაოდ ღრმად არსებობს სოციალურ და იდეოლოგიურ სისტემაში.

### 1.7.3. ინოვაცია

არსებობს მრავალი გზა, რომლითაც ხდება ტრანსფორმაციები ჯგუფსა და საზოგადოებებში. ეს ტრანსფორმაციები შეიძლება იყოს მნიშვნელოვანი და დრამატული, მაგრამ მეორადი და თითქმის შეუმჩნეველი სხვებისთვის. ჯერჯერობით არ არსებობს კარგი თეორიული აღწერა ამ ცვლილებებისა და არც მათი სანდო ექსპერიმენტული გამოკვლევები. ცნობილია რამდენიმე შემთხვევა სიახლისკენ ცვლილებებისა. მაგ., შეიძლება განვასხვავოთ ინოვაცია „ზევიდან“ და ინოვაცია „ქვევიდან“. პირველი გულისხმობს ლიდერებისგან მომდინარე ცვლილებებს, ე.ი. ისეთი პიროვნებებისაგან, რომელსაც აუცილებლად უნდა ჰქონდეს ავტორიტეტი, თავიანთ მიმდევრებს მიაღებინონ ნორმიდან განსხვავებული ქცევები. პოლანდერმა (133) განმარტა ეს, როგორც ინოვაცია ზემოდან. ქვემოდან ინოვაციისას ცვლილება უმცირესობის მოქმედებითაა გამოწვეული, რომელსაც არ გააჩნია სტატუსი მდგომარეობის ან კომპენტენციის ტერმინებში. აქტიური და კონსისტენტური უმცირესობის შემთხვევაში ორი ტიპური სიტუაცია შეიძლება იყოს, რომელშიც განხორციელდება უმცირესობისადმი მიბაძვა:

1. უმრავლესობას არ გააჩნია ნორმები ან კარგად განსაზღვრული განზომილებები სპეციფიკური პრობლემის მოსაგვარებლად.

2. უმცირესობას აქვს ისეთი ნორმები და განზომილებები, რომელთა მიმართ არსებობს ნათელი შეთანხმება.

პირველ შემთხვევაში ინოვაცია ახალი ატიტუდების შექმნის ანალოგიურია, მეორეში იგი გულისხმობს არსებულ ატიტუდებსა ან შეფასებებში ცვლილებას. მოსკოვიცი განიხილავს ამ ორ შემთხვევას.

I შემთხვევა: კონფლიქტის აცილება

როცა ინდივიდების ჯგუფი დგას ობიექტების ან სტიმულების პირისპირ, რომლებიც მათ უნდა შეაფასონ, და არ არსებობს მათი წარმმართველი ნორმები ან წესები, ინდივიდები ყოყმანობენ და არიან შედარებითი არაკონსისტენტურნი. როცა იწყებენ შეფასებას, აღმოაჩენენ, რომ არსებობს განსხვავებები შეფასებებს შორის. რადგან არაა მოტივაცია განუსაზღვრელობის გაზრდისა ან კონფლიქტში ჩართვისა ე.ი. ერთმანეთთან განსხვავების შენარჩუნებისა, ისინი ელტვიან კომპრომისს. ასეთი კომპრომისი ასახულია შეფასებების გასაშუალებაში. თუ შეფასებები ერთ განზომილებაშია მოთავსებული, მოცემულია ტოლი ან დაახლოებით ტოლი სიხშირეებით და თუ არსებობს არჩე-

ვანი განზომილებებს შორის, მოქმედებს ნორმალიზაციის პროცესი. თუმცა ეს პროცესი შეიძლება დაიბლოკოს, თუ ერთ-ერთი ინდივიდი გამოხატავს პიროვნულ თვალსაზრისს, არ სურს ჯგუფთან კომპრომისზე წასვლა და დეტერმინირებულია გააკეთოს კარგად-განსაზღვრული არჩევანი. ასეთ დროს, იგი არა მხოლოდ გადმოსცემს რაღაც ნორმას, რომელიც შუალედური იქნება ინდივიდუალურ შეფასებებში, არამედ ხაზს უსვამს მის ღირებულებას. აგრეთვე, სანამ სხვებს ექნებათ დრო, ააგონ კომპრომისული ნორმა, ეს ინდივიდი ნათელი პასუხების მეშვეობით გავლენას ახდენს შედეგზე, უმატებს წონას გარკვეულ პასუხებს. ინდივიდი თამაშობს დადებით როლს ისეთი გადაწყვეტილების შემოთავაზებით, რომელიც ისევე ღირებულია, როგორც სხვა წევრების გადაწყვეტილებანი. ერთადერთი ნეგატიური ასპექტი არის უკუგებული კომპრომისი. მეტიც, სანამ ინდივიდის ქცევა არის უფრო კონსისტენტური, ვიდრე სხვებისა, მისი პოზიცია უფრო სანდოა შეთანხმებისთვის. ყველა ამ მიზეზის გამო, გაბედული და კონსისტენტური უმცირესობა ცვლის უმრავლესობის პასუხებს და თავის კვალს ტოვებს საერთო ნორმაზე: მიუხედავად ამ პროცესის სიცხადისა, საჭიროა საკითხის ყოველმხრივ მიმოხილვა.

მკვლევარებმა ყურადღება მიაქცია იმ მოვლენას, რომ ხშირად, როცა ჯგუფი ან ინდივიდები წყვეტენ პრობლემას, ინდივიდუალური წევრები ყოყმანობენ შეფასების მიცემის ან გადაწყვეტილების მიღების წინ. მაგრამ აღმოჩნდება ხოლმე ერთი პიროვნება, რომლის სწრაფი რეაქციები დასაწყისიდანვე შესთავაზებენ სხვებს შესაფერის პიპოთეზას. ასეთი ინდივიდი ხშირად მოიპოვებს ლიდერობას გადაწყვეტილების მიღების მთელი პროცესის განმავლობაში.

შოუმ იკვლია ეს ფენომენი. მას სურდა შეესწავლა ჯგუფისათვის ღირებული ინფორმაციის ეფექტი ჯგუფის ქცევაზე. ექსპერიმენტში 3-კაციან ჯგუფს სთხოვდნენ ორი შემთხვევის გარჩევას. I ექსპერიმენტულ სიტუაციაში ჯგუფის წინასწარ გაფრთხილებული წევრი ორ არჩევანს იძლევა, II ექსპერიმენტულ სიტუაციაში — 4 არჩევანს, III-ში — 6 არჩევანს. დანარჩენ ორ წევრს არ ჰქონდა არავითარი ინფორმაცია რაიმე არჩევანის შესახებ. აღმოჩნდა, რომ რაც უფრო ნაკლებ არჩევანს წამოაყენებს ცდისპირი, მით უფრო სწრაფად შედის დისკუსიაში არაინფორმირებულთან შედარებით. ამასთან, ასეთი ინდივიდის გადაწყვეტილებას ჯგუფი უფრო სწრაფად აღიარებს, მეტი ღირებულება აქვს მის მონაწილეობას და ლიდერადაც უფრო არჩე-

ვენ. ამ არგუმენტების ლოგიკიდან უნდა ვივარაუდოთ, რომ ერთი ინდივიდი უფრო კონსისტენტური იქნება, ვიდრე სამი პიროვნება (თუ ამ სამმა წინასწარ არ მიადწია შეთანხმებას). ერთ პიროვნებას უეჭველად შეუძლია ჯგუფის ყურადღების კონცენტრაცია ერთ ვარაუდზე.

ტორანსის ექსპერიმენტებმა უჩვენეს, რომ როცა ერთი ინდივიდი გამოხატავს, რომ რაიმე არ მოსწონს, ჯგუფი უფრო განიცდის გავლენას, ვიდრე როცა ასეთივე შთაბეჭდილებას გამოხატავს ორი ან მეტი ადამიანი. ინდივიდი, კონსისტენტური და გაბედული პოზიციის გამოხატვით, ყურადღების ცენტრშია. მას შეუძლია იმოქმედოს სხვებზე, რათა მათ მიიჩნიონ მისი პოზიცია შეთანხმების წერტილად.

თუ უმცირესობა ერთ ინდივიდზე მეტია, ისინი უნდა გაერთიანდნენ და „შეერთებული ფრონტის“ სახით წარდგენენ, თუ უნდათ გავლენა ჰქონდეთ.

ზემოაღნიშნული ეხება ისეთ შემთხვევას, როცა არაა წინასწარ მოცემული რაიმე ნორმები ან განზომილებები.

მეორე შემთხვევაში საქმე ეხება უმცირესობის გავლენას, როცა იგი ცნობიერად მოქმედებს არსებული წესებისა და ტრადიციების მოდიფიკაციაზე. ნორმის არსებობა გამოვლენილია ყველა იმ ადამიანის სპონტანური კონფორმულობით, რომლებიც იზიარებენ ნორმას. ეს ნორმა წარმართავს ჯგუფის ან მოცემული კულტურის ყველა წევრს უყოყმანოდ მიიღოს ჩაცმის, მეტყველების გარკვეული სტილი, დაეთანხმოს იმას, რაც მიჩნეულია სასარგებლოდ და სხვა. არსებობს კატეგორიების ჩამონათვალი, თუ რა არის ნებადართული და რა არის აკრძალული, რას ნიშნავს „კარგი მოქალაქე“, „კარგი მამა“, და ა.შ. ამიტომაც ადვილი გასარჩევია სწორი ქცევა არასწორიდან, კარგი — ცუდიდან. როცა იზოლირებული ინდივიდი ან ქვეჯგუფი გადაუხვევს შეთანხმების ხაზიდან, ზოგადად მოცემული კლასიფიკაციიდან, წყდება ინდივიდის პასუხების კონვერგენცია ნორმის მიმართ, რაც გამონაკლისია აშკარა კონფორმული ზეწოლისადმი განსხვავების მხრივ. მეტიც, უმცირესობას შეაქვს ეჭვი უმრავლესობის შეფასების შეურყევლობაში იმით, რომ წარმოაჩინოს მიზნების მიღწევისა და იმავე ფენომენის ახსნის განსხვავებულ მოდელს. ეს განსვლა უნიფორმულობისას ზრდის ჯგუფის დაურწმუნებლობას ორი გზით: გავლენას ახდენს სოციალური ზეწოლის კონსისტენტობაზე და ემუქრება სოციალური თანხმობის ერთსულოვნებას. როდესაც იქ, სადაც ერთი

კულტურა იყო, ახლა ორი კულტურაა დაპირისპირებული და ახალი შემოთავაზებულია ძველი კულტურის ალტერნატივად, ირღვევა სოციალური კონსისტენცია. ახალი განზომილების წარდგენით ან ძველის გადაკეთებით, განსხვავებების დადგენით ან ცარიელ ადგილზე ახალის შექმნით, ხდება შინაგანი კონსისტენციის დარღვევა.

არსებული განზომილებების ხელახალი კომბინაციით აიხსნება ცვლილებები ხელოვნებაში, მეცნიერებაში, ეკონომიკაში სოციალური (გარეთა) და ინდივიდუალური (შინაგანი) კონსისტენციათა თვალსაზრისით. უმრავლესობა ეწინააღმდეგება საპირისპირო გადაწყვეტილებების რიცხვის ზრდას და ცდილობს ისინი წარმოადგინოს, როგორც უკვე კარგად განსაზღვრული, დადგენილი, მათ მიერ მოფიქრებული აზრის სახესხვაობა. მაგ. კოპერნიკის ჰელიოცენტრული სისტემის შესახებ შრომის გამოქვეყნებამდე ასტრონომებს და თეოლოგებს სწამდათ, რომ უნივერსალური იყო პტოლემეოსის მოძღვრება. კოპერნიკის შემდეგ ისინი შეეცადნენ მიეღწიათ ორივე სისტემის ექვივალენტურობისათვის.

ადილი გასაგებია, რატომ ცდილობს უმცირესობა, არ მიიღოს კომპრომისი და გამოხატოს თავისი თვალსაზრისი კატეგორიული სახით. ასეთ დროს, მათი ხედვა რეალობისა ხდება უფრო განსაზღვრული და გამოკვეთილი. ჯგუფი აკეთებს არჩევანს ამ ახლებურ ხედვასა და ძველ, დადგენილ განზომილებებს შორის, მიიჩნევს მათ ექვივალენტურ ღირებულებად და განიხილავს, როგორც ალტერნატივებს. ამასთან ჭეშმარიტების დადგენის და ობიექტურობის მოთხოვნის გაკლენას ახდენს კონფლიქტზე და სულ უფრო ძნელი ხდება არ დაეთანხმონ უმცირესობას.

თუ პასუხი უნდა იყოს „ობიექტური“, უთანხმოება შეუძლებელია და რაიმე კონფლიქტი, ერთსა და იმავე ობიექტის ორ ურთიერსაწინააღმდეგო შეფასებას შორის არ შეიძლება გადაწყდეს კომპრომისის გზით. ერთ-ერთი მიზეზი, რის გამოც უმცირესობა მიმართავს მაღალ ღირებულებებსა და კატეგორიებს, როგორცაა ჭეშმარიტება, მშვენიერება, ისტორია, არის ის, რომ მათ სურთ წარმოადგინონ თავიანთი ალტერნატივა, როგორც უეჭველი და ზრდიან დაძაბულობას, რასაც მიყვარათ მათი ალტერნატივის ჩამოყალიბებამდე. რა არის ამ მაღალი კატეგორიებისადმი სწრაფვის მიზეზი? თუ განიხილავენ მხოლოდ ინტრა და ინტერპიროვნულ მიმართებებს, ჩვეულებრივ, ივიწყებენ, რომ ყოველთვის არსებობს ე.წ. „მესამე პარტია“, რომელიც კონკრე-

ტიზებულია გარკვეულ საზოგადოებრივ ინსტიტუტებში, ნორმებში და ა.შ. ნორმები ეფექტურია მაშინ, როცა მათ მხარს უჭერს „მესამე პარტიის“ მიერ წარმოდგენილი რომელიმე მეცნიერება, უნივერსიტეტი ან რაიმე სხვა ავტორიტეტები. ჩვეულებრივ, უმცირესობა განიხილავს ამ „მესამე პარტიას“, როგორც ბუნებრივ მეკავშირეს და ლაპარაკობს მისი, ხშირად, როგორც უჩინარი პარტნიორის სახელით. მაღალი ავტორიტეტისადმი კონფიდენციალური მიმართვით, უმცირესობა აკანონებს თავის არჩევანს, პოზიციას, სამყაროს და საზოგადოების ხატებს. ამავე დროს, მას შეაქვს ეჭვი უმრავლესობის პოზიციისა და არჩევანის კანონიერებაში. მეტიც, ისინი აღვივებენ წინააღმდეგობას. უმცირესობა აღწევს თავის მიზნებს იმით, რომ წარმოადგენს ორიგინალურ სოციალურ იგივეობას, ან ჭეშმარიტებას ნაცვლად დადგენილი უნიფორმიზმისა. ისინი წარმოადგენენ ადამიანის ან ჯგუფის ისეთ ფსიქოლოგიას, რომლებიც განსხვავებულნი არიან და უნდათ რომ იყვნენ განსხვავებულნი. კონფორმულობის ხაზგასმის ნაცვლად, რაც არის უმრავლესობის საქმე, უმცირესობა ხაზს უსვამს ინდივიდუალობას, დაუინებით იცავს იმას, რაც მას განასხვავებს უმრავლესობისაგან, ვიდრე იმას, რაც აერთიანებს. ისინი მოითხოვენ ცვლილებას, რაც შეიძლება აღვიქვით მხოლოდ, როგორც კანონის სიახლე ან რეალობის ახალი ხედვა. მათთვის ის მიჩნეულია გადაწყვეტილებად.

ისტორიული მაგალითები უჩვენებენ, რომ ყოველივე ახალი ძირითადად მკვიდრდება ძველთან კონფლიქტის გზით. მაგ. რეფორმაცია იქცა ახალ რელიგიად მრავალი კონფლიქტისა და საზოგადოების შეცვლის მეშვეობით. ინოვაციური ჯგუფი ან ინდივიდი არის კონფლიქტის შემქმნელი, სიახლე იჭერს ადგილს უმცირესობასა და უმრავლესობას შორის, უმცირესობა ინოვაციას ნერგავს იმის გარშემო კონფლიქტის შექმნით, რაც ადრე არ არსებობდა. ამგვარად, კონფლიქტი შეიძლება გამოდგეს გავლენის მოდალობის მახასიათებლად. გავლენის ის სახე, რასაც ინოვაციას უწოდებენ, მიმართულია კონფლიქტის შექმნაზე, ნორმალიზაცია. — კონფლიქტის აცილებაზე, კონფორმულობა — კონფლიქტის კონტროლსა ან გადაჭრაზე.

ასეთ ჭრილში უმცირესობისგან წარმოქმნილი მუდმივი სოციალური ზეწოლა არის წარმატების ძალიან მნიშვნელოვანი წინაპირობა, რადგან იგი იწვევს ბლოკირებას ჯგუფის ინსტიტუტებს და უმრავლესობის მიერ დაკავებული ნორმების გამოყენებაში. როცა უმცირე-



სობა არსებითად გადაიხრება მიღებული თვალსაზრისიდან და მუდმივად წარმოადგენს თავის საკუთარ პოზიციას სისტემური სახით, ეს სხვა მიმართულებას აძლევს ჯგუფში კომუნიკაციებისა და ძალების ველს, ქმნის დარწმუნების საკუთარ პოლუსს. ფესტინჯერის და მისი მიმდევრების კვლევებმა უჩვენეს, რომ გადამხრელად ყოფნა, და ამავე დროს, პოზიციის მტკიცე დაცვა მოქმედებს კომუნიკაციების მოძალადების მიზიდულობაში სოციალური კავშირების დასანგრევად. ამ კომუნიკაციური არხის გამოყენებით უმცირესობა პასიურად ყოფნის ნაცვლად შეიძლება იყოს აქტიური, პირდაპირი და აწარმოოს საპირდაპირო ზეწოლა, ამით აიძულოს ინდივიდები, გააკეთონ არჩევანი უმცირესობისა და ჯგუფის გადაწყვეტილებებს შორის: ხვდებიან რა ჯგუფის ყურადღების ცენტრში, უმცირესობის არგუმენტები და მოქმედებები მეტ ყურადღებას იქცევენ, ვიდრე ჯგუფის კონფორმისტი წევრის არგუმენტები და მოქმედებები. თუ ჯგუფი ცდილობს განსვლის აღკვეთას და კონფლიქტის გადაჭრას, აქტიური უმცირესობა, პირიქით, ამძაფრებს განსვლას და კონფლიქტს, რომ მოიპოვოს მაქსიმალური საშუალებები ინფორმაციული არხიდან კომუნიკაციების თავისი მიმართულებით წარმართვისთვის. ყურადღების პოლარიზაციის ტაქტიკა ხშირად არის გამოყენებული გავლენის პროცესების დასაწყებად. მეტიც, ასეთ ტაქტიკას აქვს ეფექტი უმრავლესობაზე, რომელიც მიმართულია უნიფორმულობისკენ. მან შეიძლება ხელიც კი შეუწყოს და განამტკიცოს უმცირესობის შემჩნევა, რადგან უმცირესობას კვლავ და კვლავ სჭირდება ხელახლა დაარწმუნოს ყველა, რომ ის ნამდვილად განსხვავებულია. ყოველნაირ შემთხვევაში, კომუნიკაციური არხის მიმართვა გადამხრელი უმცირესობის მიმართულებით ზრდის უმცირესობის შანსს, შეცვალოს უმრავლესობა. ეს ჩანს ემერსონის (179) მიერ შახტერის ექსპერიმენტის განმეორებით მიღებულ შედეგებში. შახტერმა ივარაუდა, რომ დავალების რელევანტურობისა და ჯგუფის შეკავშირებულობის გაზრდა იწვევს, შესაბამისად, კომუნიკაციური ძალისხმევის ზრდას გადამხრელი ინდივიდის უკან დასაბრუნებლად. თუ გადახრადი ინდივიდი უარყოფს ამ ზეწოლას, იზრდება ჯგუფის ფარგლების ხელახალი განსაზღვრის, გადახრის უარყოფის, მისკენ მიმართული კომუნიკაციების შემცირების ტენდენცია და რაც უფრო შეკავშირებულია ჯგუფი და რელევანტურია დავალება, მით მეტი იქნება ეს ტენდენცია. შეხტერი აღნიშნავს, რომ ცდისპირებს არა აქვთ სხვა გზა უმცირესობის ზეწოლით გა-

მოწვეული კონფლიქტის აცილებისათვის, გარდა უმცირესობის გაელენის მიღებისა. უნდა იქნას გაცნობიერებული, რომ უმცირესობას აქვს საუკეთესო თვისება, გამოავლინოს სიახლე იმ სიტუაციებში, როცა ჯგუფი ყოყმანობს გადაწყვეტილების მიღებაში. ამ ტიპის უმცირესობა, არსებული წესების შეცვლით ან მათდამი წინააღმდეგობით, ამტკიცებს, რომ ადამიანმა შეიძლება გაითავისუფლოს თავი სოციალური დილემებისგან.

ჩვეულებრივ, სოციალურ ცხოვრებაში, ადამიანებს გონიათ, რომ სხვა გზა, გარდა ჩვეულისა, არ არსებობს. კიდევ რომ არ მოსწონდეთ ცხოვრების დადგენილი წესი, მათ არ სწამთ მისი რისკის გარეშე შეცვლის შესაძლებლობისა. ამავე დროს, ისინი ხშირად იმყოფებიან პლურალისტურ უმეცრებაში. არ იციან, რომ სხვა წევრები იმავე საზოგადოებაში იზიარებენ მათ იდეას ან სურვილებს. როცა უმცირესობას ყოფნის გამბედაობა უარყოს დადგენილი წესი ან წამოაყენოს რაიმე „აკრძალული ან არალეგალური“. ის მიუთითებს, რომ არის ცხოვრების სხვა მისაღები გზები, რომელთაც შეიძლება სრულიადაც არ ჰქონდეთ პირდაპირი უარყოფითი შედეგები. უმცირესობა ზოგჯერ აშიშვლებს ავტორიტეტების ნორმებს, ამტკიცებს, რომ უარყოფა შესაძლებელია და უმცირესობას შეუძლია აიტანოს ამ უარყოფის მთელი სიმძიმე- ჯგუფიდან განდევნა- მტრული დამოკიდებულების საფასურად.

არსებობს ამ მოსაზრების დამამტკიცებელი სანდო ექსპერიმენტული კვლევები (154), (159), რომელშიც გამოიყენეს ექსპერიმენტული პარადიგმა, სადაც

ა) ეს კონფლიქტი არის გაძლიერებული უმცირესობის კონსისტენტობით და შეთანხმებულობით.

ბ) მოითხოვება შეფასების ობიექტურობა.

გ) უმცირესობისა და უმრავლესობის პასუხები ორმხრივად ურთიერთგამომრიცხავია, თუმცა ერთი არ არის მეორის უარყოფა (როცა, მაგ., ორი ტოლი ხაზი შეფასებულია როგორც არატოლი).

დ) შეფასებებში განსხვავება არ შეიძლება მიეწერებოდეს პიროვნულ თვისებებში განსხვავებულობას.

ე) ლაბორატორიული უმრავლესობის შეფასება შეესაბამება ზუსტად იმას, როგორი შეფასებაც აქვს ნორმალურ პიროვნებას ლაბორატორიის გარეთ, მაშინ, როცა უმცირესობის შეფასება არის ისეთი, რასაც ჩვეულებრივ არ ელოდებიან.

I ექსპერიმენტის მიზანი იყო მხოლოდ პასუხში ცვლილება, პასუხს წარმოადგენდა ცდისპირების მიერ სტიმულების დახასიათება. II ექსპერიმენტის ჰიპოთეზის თანახმად უმცირესობის გავლენის ეფექტი უნდა ყოფილიყო ცდისპირის პერცეპტულ კოდში ცვლილება, რომელიც ხდება გავლენის სიტუაციის შემდეგ. ექსპერიმენტულ მასალას წარმოადგენდა სლაიდები ორი სხვადასხვა ფილტრით.

1) ფოტოფილტრები ნებას იძლეოდა ცისფერი ფერის სლაიდები დალაგებულიყო სინათლის ხარისხის მიხედვით.

2) ნეიტრალური ფილტრები ამცირებდნენ სინათლის ხარისხს. კომპლექსში შედიოდა 6 სლაიდი, მათგან 3 – უფრო ნათელი. სინათლის ხარისხის ვარიაცია ხდებოდა იმისთვის, რომ უფრო რეალისტური ყოფილიყო დავალება.

ექსპერიმენტულ ჯგუფში შედიოდა 4 რეალური და 2 წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირი. როგორც კი დაიკავებდნენ ადგილს ეკრანის წინ, მათ ეუბნებოდნენ, რომ ექსპერიმენტი ეხებოდა ფერის აღქმას, რომ უნდა შეედარებინათ ფერი და სინათლის ინტენსიობის ვარიაცია და ეძლეოდათ სინათლის ხარისხის შესახებ მოკლე ახსნა-განმარტება. მანამდე კი სთხოვდნენ, კოლექტიურად ჩაეტარებინათ პოლაჯის ტესტი (გამორიცხვის ტესტი), რათა დარწმუნებულიყვნენ, რომ ყველა მონაწილეს აქვს ნორმალურად განვითარებული ქრომატული განსხვავების უნარი. ფაქტიურად, ამ ტესტს ორგვარი მიზანი ჰქონდა: პირველი, გამოერიცხათ ვიზუალური ანომალიის მქონე ცდისპირები. მეორეც, შეექმნათ აზრი, რომ ყველა წევრს ჰქონდა ნორმალური მხედველობა, რათა გაფრთხილებულების პასუხი არ ჩათვალათ მხედველობის ანომალიის გამოვლინებად. შემდეგ ცდისპირებს სთხოვდნენ შეეფასებინათ სლაიდის ფერის და სინათლის ხარისხი 5-საფეხურიან სკალაზე. მათ აგრეთვე ეუბნებოდნენ, რომ იქნებოდა კრიტიკული ცდა, რომელშიც უნდა შეეფასებინათ მხოლოდ სინათლის ხარისხი. შემდეგ 6 სხვადასხვა სლაიდი ეძლეოდათ 6-ჯერ, წარმოდგენის რიგი იცვლებოდა სისტემატურად თვითეულ ცდაში, გაფრთხილებულებს გავლენა უნდა შეექმნათ მუდმივად „მწვანე“ ფერის დასახელებით (სლაიდები ცისფერი იყო). ორივე გაფრთხილებული იყო როგორც შინაგანად, ისე ერთმანეთის მიმართ კონსისტენტური. ექსპერიმენტის ბოლოს ცდისპირები ავსებდნენ კითხვარს

სტიმულებისა და ჯგუფის სხვა წევრების შესახებ. როგორც წესი, ბოლოს ცდისპირებს აცნობებდნენ ცდის ნამდვილ მიზანს.

მართებულია ვიკითხოთ, როგორ უნდა განიცადოს ცდისპირმა რაიმე ცვლილება პერცეპტულ ველში, თუ არაა ცვლილება ღია პასუხებში? ჰიპოთეტურად, უნდა ყოფილიყო გადაადგილება ცისფერ-მწვანის ზღურბლისკენ. ზოგიერთ ცდისპირს, ალბათ არ უნდოდა აშკარად მიეღოთ უმცირესობის პასუხები და გრძნობდნენ აუცილებლობას, ლოიალური დარჩენილიყვნენ ზოგადი ნორმის მიმართ და მათი ვალიდურობა კითხვის ქვეშ არ დაეყენებინათ. მოსალოდნელი იყო, რომ ლატენტური გავლენა ითამაშებდა როლს და გამოიხატებოდა ცნება „მწვანის“ იმ ზონის გაზრდაში, რაც საკონტროლო ჯგუფის მიერ დასახელებულიყო როგორც „ცისფერი“. საწინააღმდეგო რეაქცია („ცისფრის“ ზონის გაზრდა) იქნებოდა პოლარიზაციის შედეგი.

მეორე ექსპერიმენტის პირველი ნაწილი პირველი ექსპერიმენტის იდენტური იყო. ამ ფაზის ბოლოს ექსპერიმენტატორი მადლობას უხდოდა ცდისპირებს და ეუბნებოდა, რომ ვიზუალურ პრობლემებზე მომუშავე ასისტენტი გააგრძელებდა ცდას, რომელსაც არ აქვს კავშირი I სტადიის ცდასთან. ასისტენტი უხსნიდა ცდისპირებს, რომ ექსპერიმენტი ეხებოდა ვიზუალურ ფენომენს. შემდეგ ანცალკევებდა მათ კაბინეტში და სთხოვდა ფურცელზე დაეწერეთ შეფასებები. ექსპერიმენტის მასალა შედგებოდა ცისფერ-მწვანე ზონების შემცველი 16 დისკისგან. 3-3 დისკი, მწვანე-ცისფერი შკალის ბოლოში მყოფი, საესებით არაორაზროვანი ფერისაა, დანარჩენი 10 კი პოტენციურად ორაზროვანია. ფურცლების შევსების შემდეგ პირველი ექსპერიმენტატორი ბრუნდებოდა და სთხოვდა ცდისპირებს, შეეცნოთ ექსპერიმენტის შემდგომი კითხვარი.

მესამე ექსპერიმენტი ამოწმებს იმ ჰიპოთეზას, რომლის თანახმადაც უმცირესობა, რომელიც არ გამოხატავს თავის აზრს მტკიცედ და კონსისტენტურად, არ მოახდენს მნიშვნელოვან გავლენას. პროცედურა იგივეა, რაც წინა ექსპერიმენტებში, მხოლოდ გაფრთხილებულია ამბობენ „მწვანეს“ ცდების 1/3-ში. ერთ სიტუაციაში ერთი გაფრთხილებული პასუხობს „მწვანეს“, მეორე „ცისფერს“ (დიაქრონიული ინკონსისტენტობა), მეორე სიტუაციაში პასუხობენ „მწვანეს“ ან „ცისფერს“ ზემოთ აღნიშნული პროპორციით, მაგრამ ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად (დიაქრონიული და სინქრონიული ინკონსისტენ-

ტობა). ერთი და იგივე საკონტროლო ჯგუფი იყო გამოყენებული სამივე ექსპერიმენტში.

შედეგები ასეთი აღმოჩნდა: I და II ექსპერიმენტში 128 ცდისპირიდან 8,42% იძლეოდა პასუხს „მწვანე“, (ეს უჩვენებს უმცირესობის გავლენას). III ექსპერიმენტში მხოლოდ 1,25% იყო „მწვანე“ პასუხი. საკონტროლო ჯგუფის 22 ცდისპირიდან მხოლოდ ერთმა მისცა პასუხი „მწვანე“. ეს ნიშნავს, რომ საკონტროლო ჯგუფი განიხილავს სტიმულს, როგორც „ცისფერს“ და ეს ნორმა განმტკიცებულია სოციალურად. განსხვავება საკონტროლო ჯგუფსა და ექსპერიმენტულ ჯგუფს შორის მნიშვნელოვანია. ექსპერიმენტალური ჯგუფის ცდისპირების 43,75% 4-ჯერ და მეტჯერც იძლეოდნენ „მწვანე“ პასუხს. მესამე ექსპერიმენტის შედეგებში გამოვლინდა, რომ უმცირესობამ ვერ მოახდინა რაიმე გავლენა უმრავლესობაზე ყველა შემთხვევაში „მწვანე“ პასუხების საშუალო რაოდენობა ახლოა საკონტროლო ჯგუფის მონაცემებთან.

რამდენად მართლდება ის ჰიპოთეზა, რომ უმცირესობა შეიძლება იყოს ისევე ეფექტური, როგორც უმრავლესობა? ელიზაბეტ ლეიჯის ჩატარებულ ექსპერიმენტში აღმოჩნდა, რომ უმცირესობა, რომელშიც შედიოდა 2 გულუბრყვილო ცდისპირი, უპირისპირდებოდა უმრავლესობას, რომელშიც შედიოდა 4 წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირი, რომლებიც სლავიდებს აფსებდნენ, როგორც „მწვანეს“. საკონტროლო ჯგუფთან შედარებით, ესენი უფრო გავლენიანი იყვნენ, მაგრამ ვერ აღმოჩნდნენ მნიშვნელოვნად მეტი გავლენის მქონენი, ვიდრე უმცირესობა იყო წინა ცდებში

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, წინასწარ ჩატარებულ იქნა სპეციალური გამორიცხვის ტესტი, რომლის მიზანი იყო განსაზღვრა, ეცვლებოდათ თუ არა პერცეპტული კოდი იმ ცდისპირებს, რომლებიც განიცდიდნენ კონსისტენტური უმცირესობის გავლენას. მეორე ჰიპოთეზის თანახმად, შესაძლებელი იყო თუ არა სოციალური პასუხების ცვლილების გარეშე შეცვლილიყო პერცეპტიული კოდი, თუნდაც იმ ჯგუფებში, სადაც უმცირესობის გავლენა გამოძინარეობდა „ცისფერი“ ზონიდან აღებული წინასწარი ტესტის პასუხებიდან.

თითოეული ექსპერიმენტული სიტუაციისას საშუალო ზღურბლოვანი შეფასება მიღებული იყო ინდივიდუალური მონაცემებიდან შემდეგნაირად: ზღურბლოვანი სტიმულები 50%, (სტიმულები შეფასებულია „ცისფერად“ ისეთივე სიხშირით, როგორც „მწვანე“), დაბალიზ-

ღურბლოვანი სტიმულები (სტიმულების 75% აღძრავს „მწვანის“ შეფასებას, 25%-ცისფერს“) და მაღალიზღურბლოვანი სტიმულები (75% ცისფერი, 25%-მწვანე). გავლენის ეფექტის დადგენა ხდებოდა ექსპერიმენტული ჯგუფის ზღურბლოვანი ფიგურის საკონტროლო ჯგუფთან შედარებით. უნდა შეფასდეს ა) ამ 3 ზღურბლის განლაგება ექსპერიმენტულ ჯგუფებში საკონტროლოსთან შედარებით. ბ) პასუხების დისპერსია თვითეული ტიპის ჯგუფში; გ) სოციალური ინტერაქციის დროს გაკეთებული პასუხების შედარება გავლენის არქონე ცდისპირების პასუხებთან.

შედარება უჩვენებს ცვლის თუ არა სოციალური ინტერაქციის ფაზის დროს გავლენა ექსპერიმენტული ჯგუფის ცდის პირების პერცეპტულ კოდს.

მეორე შედარებამ უნდა ცხადდეს ერთსა და იმავე ექსპერიმენტულ სიტუაციაში ზღურბლის განლაგების საზღვრები და მიმართულება. პასუხების დიდი დისპერსია შეიძლება მოწმობდეს სტიმულებზე „მწვანე“ პასუხის, როგორც საკონტროლო ჯგუფის მიერ „ცისფერის“ განხილვის, ან სტიმულებზე „ცისფერი“ პასუხის, როგორც საკონტროლო ჯგუფის მიერ „მწვანედ“ განხილვის ექსტენსიობას. პასუხების დიდი დისპერსია შეიძლება მოწმობდეს ან „მწვანე“ სტიმულებზე საკონტროლო ჯგუფის მიერ „ცისფერი“ პასუხების ექსტენსიობას, ან „ცისფერის“ სტიმულებზე საკონტროლო ჯგუფის „მწვანე“ პასუხების ექსტენსიობას.

მესამე შედარების მიზანია, განისაზღვროს მოქმედებენ თუ არა ცდისპირები განსაზღვრულად ამ წინასწარ ტესტში სპეციფიკური პასუხების შესაბამისად, რომელსაც ისინი იძლევიან გავლენის ფაზისას. ე.ი. დგება საკითხი: პერცეპტული ზღურბლის გადაადგილება მხოლოდ იმ ცდისპირებში იჩენს თავს რომლებიც გავლენას განიცდიან აშკარა პასუხებში სოციალური ინტერაქციის ფაზის დროს, თუ ყველა ცდისპირში, მიუხედავად მათი წინასწარი პასუხებისა? როგორც მოსალოდნელი იყო, ექსპერიმენტული ცდისპირების პერცეპტული კოდის შეცვლა ხდებოდა მხოლოდ გავლენის ეფექტის გამო — სამი განზომილება (სხვაობის ზღურბლი, ქვედა ზღურბლი და შიდა ზღურბლი) განსხვავდებოდა მნიშვნელოვნად ექსპერიმენტულ და საკონტროლო ჯგუფებში.

	ექსპერიმენტული	საკონტროლო
ქვედა ზღურბლი	1.68	0.05
სხვაობის ზღურბლი	1.78	0.04
ზედა ზღურბლი	2.33	0.01

ამგვარად, უმცირესობის გავლენას ეფექტი ჰქონდა არა მხოლოდ აშკარად გამოვლენილ შეფასებებზე, არამედ მათ საფუძველმდებარე ფარულ პროცესებზე. ზოგადად, შეფასება „მწვანე“ გადაფარა სტიმულები, რომლებიც შეფასებული იყო საკონტროლოში, როგორც „ცისფერი“.

ეს რეაქცია არ იყო ერთადერთი იმ ცდისპირებისთვის, რომლებიც აშკარად იყვნენ გავლენის ქვეშ სოციალური ინტერაქციის ფაზაში. ეს ზღებოდა ასევე იმ ცდისპირებში, რომლებიც იძლეოდნენ პასუხს „ცისფერი“ და იმათშიც, რომლებიც პასუხობდნენ „მწვანეს“. არ იყო მნიშვნელოვანი განსხვავება ამ ორ ქვეჯგუფს შორის. ლატენტური ეფექტების ანალიზმა გამოავლინა უფრო მნიშვნელოვანი ასპექტი გავლენისა, ვიდრე მხოლოდ აშკარა ეფექტების ანალიზმა. სხვა სიტყვებით, შესაძლებელია განისაზღვროს როდის არიან ცდის პირები უმცირესობის გავლენის ქვეშ, მიუხედავად იმ პასუხებისა, რასაც ისინი იძლევიან სოციალური ინტერაქციის ფაზაში.

შედეგების ეს ასპექტი განსაკუთრებული მნიშვნელობისაა, რადგან ნათლად მიუთითებს, რომ აშკარა პასუხი არაა სრული გამოვლინება გავლენით განხორციელებული ქცევისა. შედეგების დისპერსიის ხარისხი გვიჩვენებს, რომ ზღურბლის გადაადგილების ზომა იცვლება მნიშვნელოვნად ცდისპირებს შორის. ზღება თუ არა ეს მოვლენა მაშინ, როცა გადახრადი უმცირესობა არაა კონსისტენტური? ზემოთ უკვე აღინიშნა, რომ ისეთი უმცირესობა, რომელსაც არ აქვს ნათელი და მტკიცე პოზიცია, ვერ ახდენს აშკარა გავლენას უმრავლესობაზე. მას არ შეუძლია შექმნას კონფლიქტი, რომელიც აიძულებს უმრავლესობას, გადასინჯოს თავისი შეხედულებები. ამ ექსპერიმენტის მონაცემები უჩვენებენ, რომ არაკონსისტენტურ უმცირესობას არ აქვს ეფექტი არც ლატენტურ შეფასებებზე. არაა განსხვავება ექსპერიმენტულ და საკონტროლო ჯგუფებს შორის არც ზღურბლის გადაადგილების, არც პასუხების დისპერსიის მხრივ. არაკონსისტენტურ უმცირესობას, როგორც ჩანს, არ აქვს უნარი რაიმე დონეზე გავლენის მოხდენისა.

ეს მონაცემები განამტკიცებენ კონსისტენტური ქცევის მნიშვნელობას გავლენის ნებისმიერი წყაროსთვის. გამოვლინდა, რომ კონსისტენტური უმცირესობა ეფექტურ გავლენას ახდენს უფრო ფარულ, ვიდრე პასუხებზე, მაშინ როცა არაკონსისტენტური უმცირესობა არაეფექტურია ორივე დონეზე.

საინტერესოა, რა ხდება, როცა გავლენის წყაროა უმრავლესობა? სოციალური ინტერაქციისას მიღებული პასუხი წარმოადგენს ზედაპირულ თანხმობას, თუ ავლენს ერთგულებას უმრავლესობის თვალსაზრისისადმი? თუ პირველი ალტერნატივა სწორია, არ უნდა ველოდოთ ცვლილებას გავლენის სიტუაციის შედეგად გამორიცხვის ტესტში. თუ მეორეა სწორი — ეს ცვლილება მოსალოდნელია.

ფაქტიურად, არ აღმოჩნდა რაიმე ეფექტი პერსექუტულ კოდში. არ იყო ცვლილება სხვაობის ზღურბლის გადაადგილების მხრივ ექსპერიმენტულ და საკონტროლო ჯგუფებში, თუმცა ექსპერიმენტულ ჯგუფებში შეიმჩნეოდა პასუხთა ფართო ვარიაცია. ეს შედეგი გამომდინარეობს იმ ფაქტიდან, რომ ზოგიერთი ცდისპირი დაჟინებით პასუხობს „ცისფერს“ იმ სტიმულებზე, რომლებიც საკონტროლო ჯგუფში შეფასებულია, როგორც „მწვანე“. საუბედუროდ, არაა შესაძლებელი ამ ტენდენციის სისტემატური გზით ანალიზი. ჩანს, რომ ეს უნდა იყოს შეფასებების პოლარიზაციის მაჩვენებელი. გამორიცხვის ტესტის შედეგები იმ ცდისპირებზე, რომლებიც ექვეოდნენ გავლენის ქვეშ სოციალური ინტერაქციის ფაზის დროს, არ განსხვავდება იმ ცდისპირებისგან მონაცემებისგან, რომლებიც არ იყვნენ გავლენის ქვეშ. არაერთსულოვან უმრავლესობას ძირითადად არ აქვს ეფექტი უმცირესობის ფარულ შეფასებებზე. უმრავლესობის ეფექტი, როგორც ჩანს, იწვევს მხოლოდ ზედაპირულ თანხმობას, მაშინ როცა უმცირესობის გავლენა ეფექტურია ორივე მიმართულებით — როგორც ზედაპირზე მდებარე, ისე უფრო ღრმა შეფასებებში ცვლილებების მხრივ. ეს განსხვავებები, ალბათ, გამომდინარეობენ კონფლიქტის ინტენსიობის ვარიაციებიდან: კონფლიქტი განიცდება სუბიექტურად, როცა იგი მომდინარეობს უმცირესობისგან, მაგრამ სულ სხვა ხასიათისაა, როცა გავლენა მოდის უმრავლესობისგან. შეფასების გადახრადი ხასიათი უფრო აშკარაა, როცა იგი გაზიარებულია მხოლოდ რამდენიმე ინდივიდის მიერ. თუ შეფასება აგრეთვე წარმოდგენილია შეკავშირებული და კონსისტენტური სახით, ჯგუფის სხვა წევრებს არ შეუძლიათ თავიდან აიცილონ ამ შეფასების გათვალის-



წინება. ამის შედეგად აღმოცენებული კონფლიქტი, როგორც ჩანს, ახდენს პერცეპტულ-კოგნიტური სისტემის რეკონსტრუქციას, რომელიც არის შეფასებების წყარო. უმცირესობის თვალსაზრისი ხდება უმრავლესობის მიერ გარემოს გაგების ინტეგრალური ნაწილი, მაშინაც კი, როცა მათ წინასწარ მიღებული აქვთ კონტრადიქტორული უმრავლესობის ნორმა, როგორც თავისთავად ცხადი.

მაგრამ ჩანს, რომ ეს განსხვავებები დამოკიდებულია სხვა ფენომენზე. ცხადია, რომ როცა არის უმცირესობის გავლენა, ადვილია პერცეპტული კოდის შეცვლა, ვიდრე შეცვლა სოციალური პასუხებისა, უმრავლესობას კი ექნება მეტი გავლენა ღია სოციალურ პასუხებზე, ვიდრე პერცეპტულ კოდზე. ეს ჰიპოთეზა ფორმულირებული იყო რამდენიმე წლის წინ (152), მაგნის მიერ (151) ჩატარდა კვლევა ამ ჰიპოტეზის საფუძველზე. მაგნიმ გამოიყენა მიულერ-ლაიერის ოპტიკური ილუზიის მასალა. ესაა ორი ხაზი, რომელიც ობიექტურად ტოლია, მაგრამ გამოიყურება როგორც არატოლი სხვადასხვა სიბრტყეში მოთავსების გამო. I ფაზაში ცდისპირებს იგი აფასებინებდა ხაზებს ინდივიდუალურად, შემდეგ ქმნიდა სოციალურ გავლენას იმით, რომ აცნობდა ცდის მონაწილეებს, თუ როგორ შეაფასა ეს სტიმულები 25-კაციან ჯგუფში 20-მა (უმრავლესობის გავლენის სიტუაცია), ან 5-მა (უმცირესობის გავლენის სიტუაცია) და შემდეგ ისევ სთხოვდა, ინდივიდუალურად მოეცათ თავიანთი შეფასებები. შედეგების ანალიზისას გამოყენებულია ორი პასუხი: ვერბალური (რაც დაასახელეს) და პერცეპტული კოდი (რა განსხვავება ტოლობის რეალურ წერტილსა და შეფასების სუბიექტურ აღქმას შორის). აღმოჩნდა, რომ უმცირესობის გავლენა მეტია პერცეპტულ კოდზე, უმრავლესობას მეტი გავლენა აქვს ვერბალურ პასუხებზე, თუმცა აქ უმცირესობასაც აქვს გარკვეული როლი.

თუ ეს მონაცემები სანდოა, შეიძლება გაკეთდეს ზოგადი დასკვნები. „პერცეპტული კოდის“ ცნების განსაზღვრა ძნელია. იგი უნდა აღნიშნავდეს იმ შინაარსს, რასაც ადამიანი ხედავს და ეხება რეალურად, „ლინგვისტური კოდი“ კი ეხება იმ გზას, რითაც ხდება ობიექტების კლასიფიკაცია და სახელწოდების მიცემა. როგორც აღმოჩნდა, გადამხრელ უმცირესობას უფრო ადვილად შეუძლია ცვლილება შეიტანოს პერცეპტულ კოდში, ვიდრე ლინგვისტურში ე.ი. შეიცვალოს ის რასაც ვხედავთ და ვეძებთ, ვიდრე როგორც ვარქმევთ და გამოვხატავთ. შესაბამისად, უმრავლესობა უფრო ახდენს გავლენას

ლინგვისტურ კოდზე, ვიდრე პერცეპტულზე. თუ ეს ჭეშმარიტია, შეიძლება ვარაუდი, რომ უმცირესობა ცვლის საგნების ხედვის გზებს და პასუხებს ფარულ დონეზე. ზოგჯერ ისე, რომ ინდივიდმა არც კი იცის, რომ ეს მასში ხდება. კონფორმიზმის კვლევებმა მიგვაჩვიეს საწინააღმდეგო ფენომენს: ინდივიდები ითვისებენ ჯგუფის ან ავტორიტეტის შეფასებებს, მაშინ როცა განაგრძობენ თავიანთი შეხედულებების შენარჩუნებას პირადი შინაგანი მიღების დონეზე. როცა არის ინოვაცია, გავლენა უფრო ეფექტურია პირად, ვიდრე საჯარო დონეზე. კონტრასტი საჯარო და პირად შეფასებასა და შეხედულებას შორის არის ორივე ფენომენის თვისება, მაგრამ მოძრაობა ხდება ურთიერსაწინააღმდეგო მიმართულებით. ერთ შემთხვევაში ხდება თანხმობა, მეორე შემთხვევაში – შეფასება.

კონფორმიზმის სიტუაციაში ინდივიდზე ზეწოლა, უპასუხოს გარკვეული გზით, განისაზღვრება უმრავლესობის მიერ და უპირატესობის საერთო ნორმის მიღება არის ყოველთვის ნათელი. გამოწვეული ცვლილება მხოლოდ გარეგნულია, ყოველ შემთხვევაში გარკვეული დროის განმავლობაში. ინდივიდი ისეთ მდგომარეობაშია ჩაყენებული, რომ უნდა თქვას, რაც არ უნდა, უნდა გააკეთოს, რაც არ სურს, რადგან ეშინია არ მოხვდეს იზოლაციაში ან არ იქნეს გაძევებული ჯგუფის მიერ. კოლექტივი იღებს ასეთი დაქვემდებარების ტიპს, რადგან არ უყვარს გადახრა და გამოცდილებით იცის, რომ დროის განმავლობაში შეიძლება დაიჯერო, რაც არ გწამდა და მოიწონო, რასაც აკეთებ. რა არის ასეთი ტრანსფორმაციის მიზეზი? ეს არის უბრალოდ კონფლიქტის არსებობა პირად და საჯარო შეხედულებას შორის. თუ ეს უკანასკნელი არ შეიძლება შეიცვალოს, კონფლიქტის გადასაჭრელად იცვლება პირადი შეხედულება, რაც ნებას რთავს ინდივიდს, გაამართლოს თავისი მორჩილება უმრავლესობის ზეწოლისადმი. ინოვაციის სიტუაციაში, როცა ცვლილებისკენ ზეწოლაა ნაგულისხმევი, ახალი პასუხი ჩანს, როგორც ალტერნატივა არსებული პასუხის მიმართ, ახლის მიღება არ არის იძულებითი. თუ უმრავლესობის წევრი დაინტერესებულია ამ პასუხით, ან იგი მისთვის მიმზიდველია, თუ ინდივიდი იცვლება ამ მიმართულებით, ცვლილება ხშირად არის არაპირდაპირი და გაუცნობიერებელი, ე.ი. პირადი. აღამიანები ამბობენ ან აკეთებენ რაიმეს წმინდა სოციალური მიზეზებით, ამის შედეგად ხშირად შეხედულებები ან ჩვეულებრივი ქცევები იქნენ გარკვეულ შინაარსს როცა ცხადი ხდება, რომ მათ აღარ

აქეთ რეალური მნიშვნელობა, იქმნება კონფლიქტი ინდივიდის ახლად მიღებულ იდეებს მიერ და „სხვათა“ იდეებს შორის, რომელთა გაზიარებასაც იგი ადრე აპირებდა. უმცირესობა ცდილობს დააგროვოს კაპიტალი იმ ცვლილებებზე, რომელიც მან გამოიწვია და მოძრაობა წარმართოს თავისთვის სასურველი მიმართულებით. ისტორია გვასწავლის, რომ უმცირესობას შეუძლია წარმატება ჰქონდეს ან იმით, რომ იყოს უფრო მოქნილი, რათა თავისი თვალსაზრისი უფრო მისაღები გახადოს, ან განახორციელოს აშკარა ქცევა, რათა უბიძგოს ადამიანებს გარკვეული ქცევისკენ. ამისთვის იყენებს პეტიციებს, გაფიცვებს, ხმის მიცემასა და სოციალური სტრუქტურების დაშლის სხვადასხვა ფორმებს, რათა თავისი ნათქვამი და საქმეები წარმოადგინოს ხალხის ნებასთან შეთანხმებული სახით.

ცხადია, გადახრადი უმცირესობა იყენებს მრავალნაირ გზას და საშუალებას, მიაღწიოს გავლენაში უპირატესობას. როცა ისინი მარცხდებიან, უმრავლესობა იმკის სარგებელს, ესაა ის მოვლენა, რასაც უწოდებენ ძველი სისტემის „ძალების აღდგენას“, „გამოჯანსაღებას“, „რეგენერაციას“. მრავალი მარგინალური ჯგუფისა და უმცირესობის კრიტიციზმი, მათი ქცევები და მაგალითები იწვევენ მნიშვნელოვან ცვლილებებს ღირებულებებში, ენაში, ჩაცმის სტილში, ასევე პოლიტიკურ და სოციალურ სფეროში. მაგრამ ამ ჯგუფებს ან შეუძლიათ დააკანონონ ახალი ქცევა, ან არა, მათ არ უკავიათ ისეთი მდგომარეობა, რომ შეეძლოთ ამის გაკეთება. მაგრამ მათ მიერ შექმნილ ახალ სოციალურ და ფსიქოლოგიურ სფეროს ითვისებს და იყენებს სხვა ფინანსური, პოლიტიკური ან ინტელექტუალური ჯგუფი, რომელსაც შეუძლია ამ სიახლეების დაკანონება, მაგ. უცებ აღმოჩნდება, რომ გრძელი თმები ან რასობრივი უმცირესობის მოთხოვნა, რაზეც ადრე ლაპარაკიც კი არ შეიძლებოდა, შეტანილია მმართველი პარტიის პროგრამაში, ან აღიარებულია, როგორც ჩაცმის სტილი და მიღებული იმ სოციალური წრეების მიერ, რომელიც ადრე სასტიკად უარყოფდნენ ამას. უმცირესობა იყო ამ ცვლილებების საფუძველი, რომელთა მიზნები ახლა მოდიფიცირებულია, მაგრამ უმცირესობას შეუძლო ან კაპიტალი მოეპოვებინა მათი საშუალებით, ან მიეღწია ტრანსფორმაციისთვის.

მოკლედ, ინოვაციას სიტუაციებში ჩვენ ყოველთვის ვეკითხებით ჩვენ თავს: „რატომ ეწინააღმდეგება ადამიანი უმცირესობისგან გამომდინარე დარწმუნებას? კონფორმიზმის სიტუაციაში ჩვენ ვკითხუ-

ლობთ საწინააღმდეგოს: “რატომ არ ეწინააღმდეგება ადამიანი უმრავლესობის მხრიდან დარწმუნებას?” ცხადია, უმცირესობა ცდილობს დანარჩენები მოაქციონ თავისკენ, მაგრამ მოქცევა ხვდება გარეგან წინააღმდეგობას ჭეშმარიტი აფილაციის გამოხატვაში. უმრავლესობას ეთანხმებიან, ბევრი კი ისე ემორჩილება, რომ მალავს თავის ნამდვილ მიზნებს მომხრეობის დემონსტრირებით. პრაქტიკული პრობლემა, რომელიც წარმოიშვა ამ ორ შემთხვევაში, განსხვავებულია: უმცირესობა ცდილობს შეცვალოს პირადი ატიტუდები და რწმენები საჯარო ქცევაში, მაშინ როცა უმრავლესობა კონცენტრირებულია შეცვალოს საჯარო ქცევა.

ფაქტს, რომ ინდივიდების უმრავლესობამ შეიძლება უწოდოს „ციხფერი“ იმას, რასაც ისინი უკვე ხედავენ, როგორც „მწვანეს“, აქვს სხვა ახსნა. ობიექტური ფაქტები შეიცვალა, გადაზრადმა უმცირესობამ მოახდინა ეფექტი და გაჩნდა ინოვაცია. მაგრამ ლინგვისტური აკომოდაცია არ მომხდარა, სიტყვები და ფორმულირება, რომელნიც ეხმარებოდნენ ობიექტურ ფაქტებს, შეუცვლელნი დარჩნენ, თითქოს უმცირესობას არავითარი გავლენა არ მოუხდენია და არც ინოვაცია მომხდარა. ასე მაგადადამიანებს სწამთ, რომ იმავე ენის გამოყენებით და მსგავსი ქმედებებით როცა ხმას აძლევენ კონსერვატორებს, აქვთ საქმე რეალობასთან, რომელსაც წარმომადგენლობს კონსერვატორები (ანუ კერძო საკუთრებას და ბურჟუაზიის ეკონომიკური პოლიტიკას) და იტყვიან მათ ინტერესებს. 30 წლის განმავლობაში ამ პარტიისთვის ხმის მიცემით, ინგლისელმა გამოსცადა თავისი ერთგულება პარტიის ღირებულებების, სოციალური და პოლიტიკური შეხედულებების სისტემის მიმართ. მაგრამ თუ კონსერვატორთა პარტიას ახლოდან შევხედავთ, ვნახავთ, რომ მან ფაქტიურად შეითვისა ეკონომიკური და სამართლებრივი პოლიტიკა, რომელიც გულწრფელად სოციალისტურია (სოციალური დაზღვევა, ნაციონალიზაცია და ა.შ.), რაც ეწინააღმდეგება იმ დოქტრინას და ტრადიციებს, რომელიც ამ პარტიას ჰქონდა. პიროვნება, რომელიც თავის თავს „კონსერვატორს“ უწოდებს, აღნიშნავს ამ სიტყვით პოლიტიკურ შინაარსს, რომელიც განსხვავებულია იმისგან, რაც ნამდვილად არის. ეს განსხვავება არაა ნაკლები იმაზე, რასაც ექსპერიმენტში ცდისპირები უწოდებენ „ციხფერს“, როცა იწყებენ მის „მწვანედ“ ხედვას. ვლინდება სოციალური ილუზია, რჩება სტაბილურობის ილუზია, თუმცა ყველა ფაქტი იცვლება. საწინააღმდეგო ეფექტი არ არის საყოველთაო, როცა სიტყვე-

ბი და ლინგვისტური ფორმები იცვლება და ქცევები და შინაარსები კი რჩება იგივე. ამ ფენომენების მნიშვნელობა ნათელია, ისინი უჩვენებენ ორი ტიპის გავლენას შორის განსხვავებულობას, როგორც სოციალური ილუზიის წარმოშობის მექანიზმებს შორის სხვაობას. უფრო ძლიერი ამ მექანიზმებიდან არის ის, რომელიც იწვევს ინოვაციას, რაც ვლინდება, როგორც კონფორმიზმის შედეგი. ასეთ ფაქტებს ადასტურებენ გამონათქვამები „ახალი ღვინო – ძველ ქვევრში,“ „არაფერი არაა ახალი მზის ქვეშ“ და ა.შ. შესაბამისად, ინოვაცია შეიძლება სწრაფად გადავიდეს კონფორმიზმში, როგორც სალონის რევოლუცია, რადიკალური შიკი, ან იმიტაცია ხელოვნებასა და მეცნიერებაში.

თვითეული მეცნიერისთვის ცნობილია, რომ ადრე თუ გვიან, იდეები და მეთოდები ძველდება და დავიწყებას ეძლევა. მეცნიერები ხელს უწყობენ მოძველებისა და ინოვაციის ამ ციკლს. მაგრამ აქ წარმოდგენილი იდეები არაა რელევანტური მხოლოდ ინდივიდის ან ინტერპერსონალური მიმართებების დონეზე. კონფორმიზმის ყველა გამოვლინება იზიარებს ზემოთ აღნიშნულ თვისებებს. ყველა ორგანიზაცია, საზოგადოება ცდილობს შექმნას ერთსულოვნების შთაბეჭდილება. როცა პოლიტიკოსები ლაპარაკობენ კანონიერების დაცვაზე ანარქიის წინააღმდეგ, ისინი აცხადებენ, რომ ლაპარაკობენ ჩუმი უმრავლესობის სასარგებლოდ. ყოველ შემთხვევაში ისინი ცდილობენ ასეთი შთაბეჭდილების მოხდენას. ასე რომ იქცევიან, ისინი გულისხმობენ, რომ ხალხი, რომელიც არ არის ჩუმი, გადამხრელია, ასეთები ქმნიან ხმაურს წყნარ, სერიოზულ კოლექტივში და მხოლოდ თავიანთი მიზნების მიღწევას ცდილობენ, კოლექტივს კი არ აქვს შეცვლის ღრმა მოტივაცია, ეს არის კონფორმიზმის ცხადი თვისება – მთელი საზოგადოება ცდილობს შეინარჩუნოს კონტროლი გადახრად ნაწილზე იმით, რომ მიმართავს ცნებებს – „წესრიგი და კანონი“.

ნორმალიზაცია არის სოციალური ინსტიტუტების საერთო თვისება. მაგალითისთვის ავიღოთ პარლამენტური კომისიები დასავლეთის ცივილიზებულ ქვეყნებში (მაგ. ინგლისში ან აშშ-ში). მათში შედის ყველა პარტიის წარმომადგენელი, რომელთაც აქვთ ურთიერთსაწინააღმდეგო იდეოლოგია და შეხედულებები. მათი მუშაობა განისაზღვრება ექსპერტის შეხედულებების მოსმენით, რაც ხშირად შორს დგას შეთანხმებულობასთან და მათ მიერ წამოყენებულ კონფლიქტურ შეხედულებებთან. ყველა ცდილობს მიაღებინოს თავისი აზრი და თავისთვის სასარგებლო გადაწყვეტილება. რაკი ასეა, ყველა თან-

ხმდება ერთ საკითხში – კონფლიქტი, რომელიც არის შესწავლის მიზეზი, უნდა გაიშალოს ღია კონფრონტაციაში. გავლენის ყველა მცდელობა მიმართულია „სასიკეთო“ კომპრომისის მიღწევისკენ. ასეთი კომისიების შედეგები ნათლად უჩვენებენ, თუ რომელი მოტივი დომინანტობს ამ პროცესში: ესაა კონფლიქტის შერბილება და კომპრომისის ძიება, რომელიც ოპტიმალური იქნებოდა ყველა ჯგუფისთვის. მეცნიერები, რომლებიც სწავლობენ პოლიტიკურ სისტემებს, უნდა მივიდნენ იმ ძირითად განსხვავებამდე პოლიტიკურ სისტემებს შორის, რომელიც ემყარება ნორმალიზაციას, როგორც გავლენის მოდუსს და კომპრომისს, როგორც პოლიტიკურ ჯგუფებს შორის მიმართებების ნორმას. მაგ. ანგლოსაქსური სისტემა, რომელიც ემყარება ნორმალიზაციას და ფრანგული სისტემა, რომელიც ეფუძნება კონფორმიზმს და არჩევანს ორთოდოქსალური და ჰეტეროდოქსალური ალტერნატივების ზეწოლას შორის. ეს არ ნიშნავს, რომ კონფორმიზმი და არჩევანი არ შეიძლება იყოს პირველში, ან ნორმალიზაცია და კომპრომისი – მეორეში, მაგრამ ისინი შეიძლება მივიჩნიოთ ამ სისტემების განმასხვავებელ ნიშნებად. ეს არ გულისხმობს, რომ ესა თუ ის სისტემა წარმოშობს მეტ ან ნაკლებ დემოკრატიას. ეს მხოლოდ შეიძლება იყოს განსხვავება მათ შორის იმ ფენომენის მიხედვით, რაც აღმოჩენილია ფსიქოლოგიურ ლაბორატორიაში, ან მცირე ჯგუფებში.

აქ მხოლოდ პარალელების გავლება მოხდა ექპერიმენტულ შედეგებსა და რეალური ცხოვრების მაგალითებს შორის.

რა შეიძლება ითქვას ამ მიმართებაში ქცევის სტილი მნიშვნელობის შესახებ: არის ის მხოლოდ ინდივიდუალურად ეფექტური თუ ის ეფექტურია ინტერინდივიდუალურ სიტუაციებშიც? შეიძლება ამის დადასტურება იყოს ალჟირის ან ვიეტნამის ომის საწინააღმდეგ მოძრაობები საფრანგეთში და ამერიკაში. სხვადასხვა ასაკის, სქესის, პროფესიის ადამიანებმა აჩვენეს ქცევის კონსისტენტობა და ავტონომია პეტიციების, დემონსტრაციებისა და მარშების გზით. რაკი ერთხელ აღიჭურვა გამოხატვის შესაძლებლობებით, ეს მოძრაობა ზრდიდა და ზრდიდა თავის ზეწოლას რესპექტულ მთავრობებზე. არ შეიძლება იმის თქმა, რომ ამ მოძრაობებმა შეწყვიტეს ომი, მაგრამ ძნელია სათანადოდ არ შეფასდეს მათი გავლენა მთავრობის მიერ ომის შემწყვეტის გადაწყვეტილებების მიღებაზე. მართალია, ასეთი ფართო სკალით მოვლენების შესწავლა არაა ადვილი სოციალური ფსიქოლოგების მიერ, მაგრამ აუცილებელია განხილული იქნას ფარ-

თო სოციალური მოძრაობა, როგორც ბუნებრივი ექსპერიმენტი. ამ მხრივ ბევრი საინტერესო სამუშაო ჩასატარებელი ჩვენში.

ყოველივე ზემოთქმულს მივყავართ დასკვნამდე, რომ სოციალური გავლენის გაგება უნდა მოიცავდეს კონფლიქტის როლის შეფასებას. კონფორმიზმი, ნორმალიზაცია და ინოვაცია შეიძლება გააზრებული იყოს, როგორც გავლენის მცდელობები შესაძლო კონფლიქტის რე-დუქციის, აცილებისა და შექმნისათვის. ასეთნაირი მიდგომით შეიძლება ნაბიჯი გადაიდგას სოციალური გავლენის საერთო ძირითადი თეორიისკენ. სოციალური გავლენის თითოეული მოდალობათაგანი შეიძლება წარმოადგენდეს ა) ქცევის ტიპს, დამოკიდებულს კონფლიქტის განვითარებაზე, ბ) სოციალური ნორმისა და კოდის დადგენის სპეციალურ გზას. მნიშვნელოვანია გვახსოვდეს, რომ ნორმები და კოდები განსხვავდებიან არა მხოლოდ მათი მიზნებითა და შინაარსით, არამედ მათი დადგენის გზებითაც.

## თავი 2. უმრავლესობის და უმცირესობის გავლენის მასპერიმენტული კვლევა

### 2.1. უმრავლესობის გავლენა – კონფორმულობა

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, როცა ჯგუფი, რომელიც უმრავლესობას წარმოადგენს უპირისპირდება უმცირესობას, ქვეჯგუფს ან ინდივიდს, ვლინდება კონფორმულობა.

კონფორმულობის კვლევის გარიჟრაჟზე იგი განიხილებოდა, როგორც მხოლოდ მკვეთრად უარყოფითი ელფერის მოვლენა, რომელიც განპირობებული იყო ადამიანის ფსიქიკის ფუნდამენტალური თვისებით, რაც უმრავლესობისადმი მორჩილებაში გამოიხატებოდა. „კონფორმულობისკენ ტენდენცია პიროვნების ფუნდამენტალური თვისებაა“, - აცხადებს ცნობილი ამერიკელი ფსიქოლოგი კრაჩფილდი (106).

გავრცელებული იყო აზრი, რომ უმრავლესობა, ჯგუფი, საზოგადოება თავის დიქტატს ახორციელებს პიროვნებაზე, უმცირესობაზე, რაც კონფორმულ ქცევაში ვლინდება და ამით მიიღწევა სტაბილურობა საზოგადოებისა, რაც მისი განვითარების აუცილებელი პირობაა, თუმცა ბოლო ხანს ჩატარებულმა კვლევებმა ცხადყო, რომ მხოლოდ კონფორმულობა არაა საზოგადოების განვითარების აუცილებელი პირობა. ასევე აუცილებელია უმცირესობის გავლენის არსებობა, თუ საზოგადოება ნორმალურად ვითარდება.

კონფორმულობის პირველმა ექსპერიმენტულმა კვლევებმა (92,108,129) გამოავლინა, რომ ადამიანთა მნიშვნელოვანი ნაწილი ვერ აღუდგება წინ უმრავლესობის გავლენას და ახორციელებს ე.წ. კონფორმულ ქცევას, ე.ი. ცხადად ერთმნიშვნელოვანი სტიმულების ზემოქმედების პირობებშიც კი მიჰყვება არასწორ, ერთსულოვან უმრავლესობას.

“ჩვენს საუკუნეს(იგულისხმება XX საუკუნე) შეიძლება ვუწოდოთ კონფორმიზმის საუკუნე”, – განაცხადა კრაჩფილდმა (108). „სოციალური მიღების ფასი არის დამოუკიდებლობის დაკარგვა,“ – წერს ამერიკელი ფსიქოლოგი ჰენრი თავის წიგნში, რომელსაც ჰქვია „კულტურა ადამიანის წინააღმდეგ“.



თანამედროვე ფსიქოლოგიაში გავრცელებულია შეხედულება, რომლის მიხედვითაც კონფორმულობა წარმოდგენილია, როგორც ფენომენი, რომელშიც პიროვნების როლი ნიველირებულია საზოგადოების, ჯგუფის დიქტატის გამო. პიროვნება გამოდის, როგორც უმრავლესობის, ჯგუფის გავლენის პასიური მიმღები ან არმიმღები. საესეებით უგულებელყოფილია პიროვნების აქტიური საწყისი, რომელიც ფაქტიურად ყოველთვის ვლინდება სოციალურ გარემოსთან შეგუების ნორმალურ პირობებში. პიროვნება — ესაა არჩევანის შესაძლებლობა. პიროვნება უმრავლესობის გავლენის რთულ სიტუაციაშიც კი ფაქტიურად თვითონ ირჩევს მიიღოს, დაეთანხმოს გავლენას, თუ არა. ეს არჩევანი შეიძლება იყოს მეტ-ნაკლებად გაცნობიერებული ან გაუცნობიერებელი. ამერიკელი ფსიქოლოგის სოლომონ აშის და სხვათა გამოკვლევების შემდეგ ადამიანთა დაყოფა კონფორმისტებად და არაკონფორმისტებად გარკვეულად ასახავს პიროვნების განვითარების პროცესისადმი ფატალურ მიდგომას, რის მიხედვითაც იმთავითვე გადაწყვეტილი და მოცემულია, აქვს თუ არა პიროვნებას უმრავლესობისადმი წინააღმდეგობის გაწევის უნარი. ასეთი დაყოფა გულისხმობს, რომ პიროვნებას ან აქვს უნარი წინააღმდეგობა გაუწიოს უმრავლესობას, ან არა, თითქოს თავისუფალი არჩევანის შესაძლებლობა მას არ გააჩნდეს. კონფორმისტებად მიჩნეულნი არიან ადამიანები, რომლებიც ჯგუფის, უმრავლესობის გავლენით იცვლიან თავიანთ შეხედულებებს, ატიტუდებს, მაშინაც კი, როცა უმრავლესობა მცდარია. არაკონფორმისტები არიან ისინი, ვინც წინააღმდეგობას უწევს უმრავლესობის გავლენას, სწორედ ისინი ხასიათდებიან პიროვნების სიმყარით, მაგრამ არაა მართებული სიმყარედ ჩაითვალოს მხოლოდ მისი დაუთანხმებლობა საზოგადოებასთან, ჯგუფთან, უმრავლესობასთან. შეიძლება უმრავლესობის ნორმებისადმი თანხმობა პიროვნების გაცნობიერებული და აქტიური არჩევანის გამოხატულება იყოს და იგი სრულიადაც არ იყოს უფრო დამყოლი და უმრავლესობისადმი მორჩილი, ვიდრე ზოგი ე.წ. არაკონფორმული პიროვნება.

ჩვენი აზრით, კონფორმიზმის ფენომენი უნდა განვიხილოთ, როგორც ადამიანის გარე სინამდვილესთან შეგუების ერთ-ერთი ფორმა. გარე სინამდვილე ადამიანებისათვის მხოლოდ ფიზიკური სამყაროთი არ ამოიწურება. სოციალურ გარემოში, რომელიც ადამიანთა ჯგუფებითა და კოლექტივებითაა წარმოდგენილი, ადამიანი არჩევს შეგუების სხვადასხვა ფორმას. კონფორმულობა გვევლინება სოციალურ სინამ-

დვილესთან შეგუების ერთ-ერთ ფორმად, რომელსაც უნდა განაპირობებდეს ადამიანის ფსიქიკის ზოგადი კანონზომიერებანი, რაც ადამიანის გარემოსთან შეგუების ყოველ ეტაპზე იჩენს თავს.

თავისი სიცოცხლის მანძილზე ადამიანს მრავალ სოციალურ ჯგუფში უხდება საქმიანობა და ურთიერთქმედება. ყოველ სოციალურ ჯგუფს აქვს თავისი სტრუქტურა, მიზნები, ამოცანები, ღირებულებები, ორიენტაციები, ქცევის ნორმები და ა.შ. მიუხედავად მასში შემავალი წევრების განსხვავებულობისა, თითოეული სოციალური ჯგუფი რაღაც ერთს, მთლიანს წარმოადგენს, რომელსაც თავისი, მხოლოდ ამ ჯგუფისათვის დამახასიათებელი სპეციფიკა აქვს. ეს მის წევრებზე ვრცელდება, რითაც ჩვენ ვარჩევთ, რომ ეს ინდივიდი ამ ჯგუფის წარმომადგენელია, ის იმ ჯგუფის და ა.შ.

როგორ იმსგავსებს ჯგუფი თავის წევრებს? როგორაა შესაძლებელი, რომ ეს განსხვავებული ინდივიდები, როგორც პიროვნული თვისებების, ისე ჯგუფში გაერთიანების მოტივების მიხედვით, მსგავსი შეხედულებების, ორიენტაციების, ატიტუდების, ღირებულებების მატარებლები არიან და ქცევის მსგავს ფორმებს უჩვენებენ?

ჯგუფისა და ინდივიდის ურთიერთობის პრობლემა მთავარი პრობლემაა სოციალურ ფსიქოლოგიაში. მიღებულია შეხედულება, რომ ჯგუფი ინდივიდზე მოქმედებს ძირითადად ორი გზით. ერთია არაპირდაპირი გზით მოქმედება — ესაა ზემოქმედება საზოგადოებაში მიღებული სოციალური როლების მეშვეობით. მეორე — პირდაპირი, უშუალო ზემოქმედება. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ჩვენი კვლევის საგანს სწორედ ეს უკანასკნელია.

### 2.1.1. კონფორმულობის ცნება

ჯგუფის უშუალო გავლენით ცვლილებებს ინდივიდის ქცევასა თუ შეხედულებებში სოციალურ ფსიქოლოგიაში აღნიშნავენ კონფორმულობის ცნებით. ტერმინი „კონფორმულობა“ ხშირად გვხვდება სოციალურ ფსიქოლოგიაში და მასში რამდენადმე განსხვავებული შინაარსი იგულისხმება. ამიტომ, უპირველეს ყოვლისა, დგება კონფორმულობის, როგორც სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფენომენის, აღმნიშვნელი ცნების შინაარსის განსაზღვრის აუცილებლობა.

ხშირად კონფორმულობას უწოდებენ ადამიანთა ქცევაში ერთგვაროვნებას და ამბობენ, რომ ადამიანებს აქვს ერთნაირი შეხედულება-

ნი, ღირებულებები, ატიტუდები, ქცევები, რადგანაც ისინი კონფორმულები არიან, მაგრამ შეხედულებებისა და ქცევების მსგავსება შეიძლება იყოს უნიფორმიზმისა და კონვენციონიზმის შედეგი. განვასხვაოთ ეს სამი ცნება ერთმანეთისაგან.

სოციალურ შეხედულებებში, ქცევებში არსებული მაღალი ხარისხის თანხვედრა შეიძლება იყოს უნიფორმულობისა და არა კონფორმულობის გამოძახატველი. მრავალი მიზეზი განაპირობებს საერთო განწყობილებებისა და ერთნაირი ქცევის არსებობას საზოგადოებაში და ეს საერთობა, შესაძლოა, სულაც არ იყოს ჯგუფის გაელენის, ჯგუფის „დაწოლის“ შედეგი. მაგალითად, ყველა ადამიანს, მიუხედავად განათლების დონისა, აქვს შეხედულება, რომ დედამიწა მრგვალია, მაგრამ ეს ადამიანის კონფორმულობის დამადასტურებელი საბუთი არ არის. ეს მოვლენა უნიფორმულობის ცნებაშია ასახული.

კონვენციონიზმიც არ უდრის კონფორმულობას. „კონვენციონიზმი კარგად დაზეთილი მექანიზმია სოციალური ქცევისა, რომელიც მზა სახით არსებობს და მინიმალური კონფლიქტით სრულდება“, – აღნიშნავს კრაფილდი (108). ადამიანი რომ ატარებს შარვალს, ყელსახვევს, როგორც ყველა სხვა, ესაღებება ხელის ჩამორთმევით, ეს არ არის მისი კონფორმულობის საბუთი. კონვენციონალიზმი და უნიფორმულობა შეიძლება ნაწილობრივ გამოწვეული იყოს კონფორმულობით. მაგალითად, კვლევების შედეგად აღმოჩნდა, რომ კონფორმულ პიროვნებებს აქვთ ტენდენცია უფრო კონვენციური ღირებულებების მიღებისა, მაგრამ საწინააღმდეგო მტკიცება არ იქნება სწორი – ძლიერ კონვენციურ ინდივიდებს ხშირად აქვთ უნარი წინააღმდეგობა გაუწიონ ჯგუფის ზეგავლენას.

კონფორმულობის არსი, უნიფორმულობისა და კონვენციონიზმისაგან განსხვავებით, ელინდება ჯგუფის „ზეწოლისადმი“ თანხმობაში. კონფორმულობაზე რომ ვილაპარაკოთ, უნდა იყოს კონფლიქტი ორ ძალას შორის, რომელთაგან ერთი მომდინარეობს ინდივიდისგან და უბიძგებს ინდივიდს იმოქმედოს გარკვეული მიმართულებებით, მეორე კი მომდინარეობს ჯგუფიდან და უბიძგებს ინდივიდს, იმოქმედოს ისე, როგორც ჯგუფს უნდა. არაა აუცილებელი, ჯგუფი იქვე იყოს წარმოდგენილი. უბრალოდ იმის ცოდნა, რომ ჯგუფის აზრი განსხვავდება მისი აზრისაგან, უბიძგებს ხოლმე ინდივიდს, გადაწყვიტოს კონფლიქტი რომელიმე მიმართულებით. მან ან უნდა აღიაროს თავისი დამოუკიდებლობა, ან გამოაცხადოს თანხმობა ჯგუფისადმი. ნამ-

ღვილ კონფორმულ რეაქციას შეიძლება ჰქონდეს თვალსაჩინო ქცევის სახე, ან მხოლოდ სიტყვიერი თანხმობით იყოს გამოხატული.

მიგვაჩნია, რომ დღეისათვის ყველაზე ზუსტი იქნება კონფორმულობა განისაზღვროს, როგორც ცვლილება ინდივიდის ქცევაში, რწმენაში, ატიტუდსა და შეხედულებებში, რაც გამოწვეულია რეალური ან წარმოსახული ჯგუფის უშუალო გავლენით.

ქესლერი (793) ასხვავებს კონფორმულობის 2 სახეს: „თანხმობას“ და „მიღებას“. თანხმობა იჩენს თავს, როცა პიროვნება გარეგნულად ისე იქცევა, როგორც ჯგუფი მოითხოვს მისგან, მიუხედავად იმისა, სჯერა თუ არა პიროვნებას ეს. მიღება კი ნიშნავს ისეთ ცვლილებას პიროვნების ქცევაში, როცა მას ნამდვილად ეცვლება ატიტუდები, შეხედულებები, რწმენა და ეს ცვლილება გამოწვეულია ჯგუფის გავლენით. პიროვნების შეხედულებები ხდება ჯგუფის შეხედულებების მსგავსი. ამ შემთხვევაში პიროვნება არა მხოლოდ იქცევა ისე, როგორც ჯგუფს სურს, არამედ ნამდვილად იცვლის თავის წინა შეხედულებებს, ატიტუდებს, რადგან ირწმუნებს იმას, რაც ჯგუფს სწამს., ამ ტერმინს აქვს თავისი პარალელი „ატიტუდის შეცვლის“ ტერმინის სახით, რომელიც გამოიყენება კომუნიკაციის კვლევებში.

თანხმობის შესახებ ყველა გამოკვლევაში ხაზი ესმება ქცევას — აკეთებს თუ არა პიროვნება იმას, რაც ჯგუფს უნდა მისგან, რწმენები და ატიტუდები რჩება გამოკვლევის გარეშე.

თანხმობის ექსპერიმენტული კვლევებიდან აღმოჩნდა, რომ ხშირად თანხმობას განაპირობებს ჯგუფის სურვილი იყოს ერთსულოვანი რაიმე წარმატების მოსაღწევად, ან ის, რომ ადამიანებს საერთოდ მოსწონთ ისინი, ვინც მათ მსგავსად იქცევა, ამიტომ სხვების კეთილგანწყობის მოსაპოვებლად ეთანხმდებიან მათ (95). ხშირად ეთანხმებიან იმიტომაც, რომ აიცლიონ ჯგუფიდან განდევნა (179). თანხმობას იწვევს აგრეთვე არა მხოლოდ სხვებისათვის თავის მოწონების სურვილი, არამედ აუცილებლობა იმისა, რომ ამ სხვებთან მათ მოუწევთ შემდგომი ურთიერთობა.

თანხმობა ხშირად ხდება იმის გამო, რომ ადამიანს არ აქვს სხვა კრიტერიუმი რეალობის სისწორის დასადგენად და ის მიმართავს რელევანტურ, სხვების მსგავს ქცევას (ფესტინჯერის სოციალური შედარების თეორია (117).

ფსიქოლოგთა ნაწილი თვლის, რომ კონფორმულობის პირველ კვლევებში (91,108,178) ხდებოდა ძირითადად თანხმობის შესწავლა. ჩვენ ვეთანხმებით, რომ აშისა და კრაჩფილდის ექსპერიმენტებში მართლაც შეისწავლება კონფორმულობის ის სახე, რომელსაც ჩვენ ჯგუფისადმი თანხმობას ვუწოდებთ. რაც შეეხება შერიფის გამოკვლევას, ჩვენი აზრით, აქ არ ხდება „თანხმობის“ ფენომენის კვლევა. შერიფის მიერაა მიღებული სოციალურ ფსიქოლოგიაში კარგად ცნობილი პერცეპტული ეფექტი, რომელსაც უწოდებენ „ავტოკინეტიკურ ეფექტს“. თუ ადამიანი ზის ბნელ ოთახში და მას უჩვენებენ სინათლის წერტილს, რომელიც არ მოძრაობს, ადამიანი აღიქვამს მას როგორც მოძრავს ან რხევადს. ავტოკინეტიკა ნიშნავს თვითმოძრაობას. მოძრაობის აღქმა ხდება თითქმის ყველა ცდისპირთან. ნორმის ფორმირების კვლევაში ცდისპირის მიერ მოძრაობის ზომის შეფასება ხდება სხვების ჩარევის გარეშე. კონფორმულობის ტრადიციულ კვლევაში წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირი ან ჯგუფი გარკვეულ შეფასებას აძლევს წერტილის მოძრაობის ზონას, რომელიც განსხვავებულია ცდისპირის პასუხისაგან. შერიფის ექსპერიმენტში კი არ არის არავინ წინასწარ გაფრთხილებული. აქ საქმე გვაქვს შემდეგ გარემოებასთან: თუ დამოუკიდებლად ცდისპირი წერტილის მოძრაობის ზომად ასახელებს 4 დიუმს, ხოლო სხვები მოძრაობის ზომად ასახელებენ 10 დიუმს, ცდისპირიც ზრდის თავის შეფასებას ჯგუფის შეფასების გავლენით. თუმცა თვლიან, რომ ასეთ შემთხვევაში თავს იჩენს ცდისპირის თანხმობა, ანუ კონფორმულობა ჯგუფისადმი. ჩვენ კი მიგვაჩნია, რომ ამ მოვლენის განხილვა, როგორც კონფორმულობისა, არ შეიძლება. შერიფის სიტუაციის ორაზროვნება ართმევს ცდისპირს იმის საშუალებას, განსაზღვროს რომელია სწორი პასუხი. ცდისპირმა იცის, რომ სინათლის წერტილი მოძრაობს, მაგრამ ვერ დაუდგენია მოძრაობის ზომა და, ამდენად, სხვების შეფასება შეიძლება იყოს ისევე სანდო, როგორც მისი. აღმოჩნდა, რომ შეფასების სისტემა, რომელსაც ცდისპირი ავითარებს ექსპერიმენტატორთან შეთანხმებული ცდისპირის ან ჯგუფის გავლენით, ძალზე მყარია და ექსპერიმენტის დამთავრებიდან საკმაო ხანს (რამდენიმე თვესაც კი) მოქმედებს. კონფორმულობის(რომელიც ზოგი მკვლევარის მიერ თანხმობის სახითაა აქ წარმოდგენილი) შემთხვევაში კი ადამიანი გარეგნულად იღებს გავლენას შინაგანი თანხმობის გარეშე. ასე, რომ

შერიფის პარადიგმას შედარებით ცოტა აქვს საერთო თანხმობის იმ ცნებასთან, რომელსაც კონფორმულობას ვუწოდებთ (178)

რაც შეეხება აშისა და კრაჩფილდის ექსპერიმენტულ გამოკვლევას, ესაა ტიპური ექსპერიმენტები კონფორმულობისა, სადაც ხდება თანხმობის ფენომენის კვლევა.

საბჭოთა ფსიქოლოგიაში კონფორმულობის ფენომენის პირველი ექსპერიმენტული გამოკვლევა ეკუთვნის სოპიკოვს (67), რომელმაც აშის მეთოდის გამოყენებით შეისწავლა კონფორმულობა მოზარდებში. აქაც თანხმობის კვლევასთან გვაქვს საქმე.

ქოუჩი და ფრენჩი (106) აღნიშნავენ, რომ არსებობს მრავალი ცვლადი, რომელიც აწარმოებს თანხმობას, მაგრამ მხოლოდ ერთ მათგანს შეუძლია გამოიწვიოს ჯგუფის ნორმის მიღება. ეს ცვლადია ჯგუფის მიმზიდველობა. ჯგუფის მიერ გავლენის მიღება შესწავლილია არა მხოლოდ ექსპერიმენტულად. ფესტიჯერს (117) და კელმანს (138) ეკუთვნით საინტერესო თეორიული შეხედულებანი ჯგუფის ნორმისადმი თანხმობის და ჯგუფის ნორმის მიღების დეტერმინანტების შესახებ.

ფესტიჯერი ანსხვავებს 2 ცვლადს: თანხმობას და შინაგანად მიღებას. მისი აზრით, მრავალი ცვლადი (მაგ. ძალდატანება, დაჯილდოების მოლოდინი და სხვა) იწვევს თანხმობას, ხოლო მხოლოდ ერთი ცვლადი – სხვებისადმი მიმზიდველობა – იწვევს მიღებას. როცა პიროვნება გრძნობს სხვებისადმი მიმზიდველობას, მხოლოდ მაშინ მოახდენს ამ სხვების გავლენის მცდელობის ინტერიორიზაციას.

კელმანს აქვს გამოყენებული ამ თეორიული მოდელის უფრო რაფინირებული სახე. იგი ასხვავებს გავლენის 3 ფორმას: თანხმობას, იდენტიფიკაციასა და გაშინაგნებას. თანხმობას იგი იყენებს იმავე აზრით, როგორც ფესტიჯერი და სხვები, ხოლო ჯგუფის გავლენის მიღებაში კელმანი ასხვავებს 2 სახეს: იდენტიფიკაცია ეხება იმ პირობებს, რომლის დროსაც პიროვნება იღებს ჯგუფის გავლენის მცდელობებს: ეს მიღება განისაზღვრება პიროვნების სხვებისადმი ურთიერთდამოკიდებულებით: მაღალი მიმზიდველობის მქონე სხვები აწარმოებენ მიღებას ანუ იდენტიფიკაციას. მაგრამ კელმანი აქ არ ჩერდება. ის ვარაუდობს, რომ ასეთი მიღება არაა პერმანენტული. ცვლილება, მომხდარი სხვების მიმზიდველობის გამო, დამოკიდებულია ამ სხვებთან ურთიერთობაზე. თუ ურთიერთობა შეიცვლება, შეხედულებები, რწმენები, ატიტუდები შეიძლება ისევე შეიცვალოს და

პიროვნება დაუბრუნდეს თავის ადრინდელ შეხედულებებს. კელმანის-თვის მხოლოდ „გაშინაგნება“ არის ნამდვილი მიღება. იმისათვის, რომ ჯგუფის გავლენის გაშინაგნება მოხდეს, გავლენის შინაარსი – იქნება ეს ნორმა, ქცევა თუ შეხედულება – უნდა ჩაჯდეს პიროვნებაში უკვე ფორმირებული ღირებულებების და ნორმების სისტემაში. (138)

ამ პრობლემას განიხილავს ფრენჩისა და რავენის (119) სოციალური ძალის თეორია. სოციალურ ძალას განსაზღვრავენ, როგორც ხარისხს, რომლითაც პიროვნებას ან ჯგუფს შეუძლია გავლენა იქონიოს სხვა პიროვნების შეხედულებებზე ან ქცევაზე განსაკუთრებულ სიტუაციაში. პრინციპული განსხვავება სოციალურ ძალასა და კონფორმულობას შორის ისაა, რომ ტერმინი „ძალა“ ხაზს უსვამს გავლენის მომხდენს და კონფორმულობა ეხება გავლენის მიმღების ქცევას. ორივე შემთხვევაში დამოკიდებული ცვლადი არის ერთი და იგივე – გავლენის მიმღების ქცევის ან შეხედულების ცვლილება. ფრენჩი და რავენი ასხვავებენ სოციალური ძალის ხუთ საფუძველს, თვითოეული არის ორ ადამიანს (ა და ბ) შორის განსაკუთრებული ურთიერთობის სპეციფიკური საფუძველი.

პირველი საფუძველი სოციალური ძალისა არის „დაჯილდოების ძალა“, ის, რომ „ბ“-ს შესაძლებლობა აქვს ხელი შეუწყოს „ა“-ს დაჯილდოებას. თუ ასეა, დაჯილდოების ძალა შეიძლება მიმართებაში იყოს თანხმობისათვის ძალდატანებასთან. სოციალური ძალის მეორე საფუძველი, „იძულების ძალა“ დამოკიდებულია „ბ“-ს შესაძლებლობაზე, ხელი შეუწყოს „ა“-ს დასჯას. მესამე საფუძველია „კანონის ძალა“, რომელიც დამოკიდებულია „ა“-ს აღქმაზე, რომ „ბ“-ს აქვს უფლება განსაზღვროს მისი ქცევა. მეოთხე საფუძველი სოციალური ძალისა არის რეფერენტი ძალა, რომელიც დამოკიდებულია „ა“-ს „ბ“-სთან იდენტიფიკაციაზე და ახლოსაა მიმზიდველობასთან. სოციალური ძალის მეხუთე საფუძველი არის ექსპერტის ძალა და იგი დამოკიდებულია „ა“-ს აღქმაზე, რომ „ბ“-ს აქვს რაიმე სპეციალური ცოდნა მოცემული საკითხის შესახებ.

ფრენჩისა და რავენს მიაჩნიათ, რომ სოციალური ძალის სხვადასხვა საფუძველი აწარმოებს თანხმობასა და მიღებას. ფესტინჯერის მსგავსად, ფრენჩი და რავენი ვარაუდობენ, რომ დაჯილდოებისა და იძულების ძალა იწვევს თანხმობას მიღების გარეშე. ისინი დეტალურად არ განიხილავენ კანონის ძალას, რეფერენტ და ექსპერტ ძა-

ლებს. ისინი ამტკიცებენ, რომ სოციალური ძალის ეს სამივე საფუძველი მოქმედებს პიროვნების მიერ გავლენის შინაგანად მიღებაზე.

ნორმისადმი თანხმობისა თუ ნორმის მიღების ლაბორატორიული კვლევით მიღებული შედეგები აუცილებლად საჭიროებს გარკვეულ შემოფარგვლას იმ აზრით, რომ, როგორც მრავალმა სოციოლოგიურმა გამოკვლევამ უჩვენა, არ შეიძლება მოკლე დროში შექმნილ ჯგუფში მიღებული შედეგების გენერალიზაცია რეალურ ცხოვრებაში არსებულ ჯგუფებში მიმდინარე პროცესებზე. გამოკვლევებში აღწერილი მთელი რიგი განსხვავებები, რომლებიც არსებობენ ხანმოკლე და ხანგრძლივ ჯგუფებს შორის და მათი მნიშვნელობა ისეთი ცვლადისათვის, როგორცაა კონფორმულობა.

საბჭოთა ფსიქოლოგი პეტროვსკი (59) აღნიშნავდა, რომ მრავალ ექსპერიმენტულ გამოკვლევაში ჯგუფში შემავალი ინდივიდების ერთგვაროვანი ქცევა აღწერილია სხვადასხვა ტერმინებში: შეთანხმებულობა, მიმბაძველობა, შთაგონებადობა, სუგესტივობა, მორჩილება და ა.შ. მაგრამ რეალური განსხვავებები, რომლებიც ამ სხვადასხვა ცნებებში იჩენს თავს, ეხება არსებითად არა პიროვნების ქცევის ფაქტებს (ყველა შემთხვევაში აქ გვაქვს პიროვნების პოზიციის თანხმობა ჯგუფის პოზიციასთან), არამედ ამ ქცევების ფსიქოლოგიურ მექანიზმსა და მოტივებს. ეს, პეტროვსკის აზრით, იძლევა შესაძლებლობას, შედგეს ერთგვაროვანი ქცევის სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფენომენების კლასიფიკაცია:

I. ჯგუფშიდა შთაგონება — განისაზღვრება ჯგუფის ზემოქმედებით შექმნილი პიროვნების მიერ გაუცნობიერებელი განწყობით, როგორც უკონფლიქტო შინაგანი და გარეგნული თანხმობა ჯგუფთან. პეტროვსკის თანამშრომელ ბაკევის (32) კვლევიდან ჩანს, რომ არაორგანიზებული სტიქიური ჯგუფის პირობებში ჯგუფშიდა შთაგონება იზრდება.

II. კონფორმულობა — გაცნობიერებული გარეგნული თანხმობა ჯგუფთან ჯგუფის პოზიციასთან შინაგანი უთანხმოების შემთხვევაში. ესაა ინდივიდის გაცნობიერებული შეგუებადობა. ჯგუფშიდა შთაგონებასა და კონფორმულობას შორის განსხვავება ექსპერიმენტულად იკვლია საფინმა (66). ცდისპირთა ერთმა ნაწილმა, მიიღო რა ჯგუფის პოზიცია (ესა თუ ის შეფასება ან თვითშეფასება), ხანგრძლივად შეინარჩუნა იგი, მაშინაც კი, როცა ჯგუფის ძალდატანება აღარ არის (შთაგონებადობისკენ ტენდენცია). მეორე ნაწილი ცდისპირებისა კი



ადვილად ამბობენ უარს ჯგუფის გავლენით მიღებულ პოზიციაზე და უბრუნდებიან პირვანდელს (კონფორმულობისკენ ტენდენცია).

ამრიგად, კონფორმიზმის კვლევებში ხაზგასმულია ცვლილება, რომელიც გამოწვეულია ჯგუფის გარკვეული უფექტით, რასაც იგი ახდენს ინდივიდზე. არსებობს ორი ძირითადი გზა ამ ცვლილებების შესწავლისათვის. ზოგჯერ შესაძლებელია შევადაროთ ჯგუფთან ურთიერთქმედებაში მყოფი სუბიექტების ქცევა იმათ ქცევას, ვინც ჯგუფის გარეთ იმყოფება. მათ შორის განსხვავება გვაძლევს უფლებას, ვილაპარაკოთ ცვლილებაზე. მეორე მეთოდით, ამ ორივე ჯგუფის ინდივიდების რწმენებსა და შეხედულებებზე უნდა მივიტანოთ იერიში. შემდგომ ჩვენ შეგვიძლია ვილაპარაკოთ ცვლილებაზე, შევადაროთ რა ამ ორი ჯგუფის ინდივიდების სიმტკიცე იერიშის მიმართ. ორივე მეთოდი უფლებას გვაძლევს დავასკვნათ, აქვს თუ არა ჯგუფს რაიმე უფექტი პიროვნებაზე. ე.ი. არის თუ არა კონფორმულობა.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, პიროვნება მიეკუთვნება მრავალნაირ ჯგუფს. ამდენად, მისი ფსიქოლოგიური გარემოცვის ანალიზის გარეშე მისი შეხედულებების, რწმენების, ქცევების ცვლილებების შესწავლისას თუ რომელიმე ჯგუფს უპირატესობას მივანიჭებთ და დავუშვებთ, რომ ცვლილება სწორედ ამ ჯგუფებისგან მომდინარეობს, შესაძლოა ამან მცდარ დასკვნამდე მიგვიყვანოს.

მაგ, ჩვენ გვინტერესებს მშობლების შეხედულებებისა და ატიტუდების გავლენა მათი შვილების ქცევაზე. კერძოდ, ვიკვლიეთ კორელაცია მშობლების ატიტუდებსა და მოზარდების ქცევებს შორის. ნების დართვა განვსაზღვროთ როგორც მცირე შეზღუდვა მოზარდის დამოუკიდებელი ქცევებისა. დაუშვათ, მივიღეთ შედეგი, რომ იმ მშობლების შვილები, რომლებიც უფრო ნაკლებ ზღუდავენ შვილების დამოუკიდებელ ქცევას, უფრო ხშირად დადიან პაემნებზე, ვიდრე ისეთი შვილების მშობლები, რომლებიც უფრო ზღუდავენ შვილების დამოუკიდებლობას. ჩვენ არ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ნებადართეული მშობლები უფრო ხშირად უშვებენ პაემანზე თავიანთ შვილებს და ასეთ გავლენას ახდენენ მათზე. შესაძლოა, ნებადართეული მშობლების შვილები უფრო მეტად ექცევიან ტოლების გავლენის ქვეშ. პაემანზე სიარული საკმაოდ ღირებული ქცევის ნორმაა მოზარდებთან, შვილები კი, საზოგადოდ, უფრო მეტად კონფორმოზენ ტოლებს, ვიდრე მშობლებს (თუ საერთოდ კონფორმოზენ მათ). მოკლედ, თუ უფრო მეტი და სრული ინფორმაცია არ გვაქვს ქცევის მთელი

კონტექტის შესახებ, შესაძლოა არასწორი დასკვნა მივიღოთ. ამიტომ კონფორმულობაზე მსჯელობის დროს უთუოდ უნდა იყოს გათვალისწინებული, ვის, ან რომელ ჯგუფის მიმართაა კონფორმულობა.

ცნობილია, რომ ჯგუფები ვარირებენ მათი წევრების ჯგუფში გაერთიანების მოტივების მიხედვით. კელი (136) აღნიშნავს, რომ სარგებლობა, რომლებსაც ადამიანები იღებენ ჯგუფისგან, იყოფა ორ ძირითად კატეგორიად. შესაძლოა ინდივიდი შედიოდეს ჯგუფში რაიმე მიზნის მიღწევის მოტივით. მაგ., იშვოვს მეუღლე, შეიძინოს კომპანიონები. ასეთ შემთხვევაში ჯგუფი ასრულებს ჯგუფისადმი კუთვნილების ან ჯგუფიდან მხარდაჭერის მიღების ფუნქციას. ასეთი ჯგუფის მიმართ კონფორმულობისათვის ინდივიდი შესაძლოა დაჯილდოებულ იქნეს. ჯგუფის ასეთ ტიპს აქვს ნორმატიული ფუნქცია, რამდენადაც ასეთი ჯგუფი წაახალისებს და გარკვეულ წილად ძალასაც ატანს ინდივიდს მიიღოს გარკვეული ქცევები ან რწმენები, როგორც ნორმა.

შეიძლება ინდივიდი იყენებდეს ჯგუფს გარკვეული ცოდნის, ინფორმაციის მისაღებად ან თავისი პიროვნების განვითარების გასაადვილებლად. მაგ. მწერლების ჯგუფში შესვლისას ახალბედა მწერლები იყენებენ ჯგუფს გარკვეულ სფეროში ცოდნის შეძენისათვის. თუ რაიმე მოვლენის შეფასება ძნელი და ორაზროვანია, ასეთ შემთხვევაში ინდივიდი იყენებს ჯგუფს, როგორც ათელის წერტილს და ენდობა მას, როგორც ინფორმაციის წყაროს. ასეთ ჯგუფს აქვს ინფორმაციული ფუნქცია.

ჯგუფს შეუძლია და ხშირად ასეც ხდება, რომ აქვს ორივე — ნორმატიული და ინფორმაციული ფუნქცია. ამის ექსპერიმენტში სწორი შეფასება საკმაოდ ცხადია. ცდის მონაწილენი სხვებს ინფორმაციის უკმარისობის გამო კი არ მიყვებიან, არამედ უფრო სავარაუდოა, რომ იმ ცდისპირებს, ვინც კონფორმულ ქცევას უჩვენებდა, უნდოდათ ამით უფრო მისაღებნი ყოფილიყვნენ სხვებისათვის და არ ყოფილიყვნენ სხვებისაგან გამორჩეულნი, „თეთრი ყორნის“ მსგავსად.

ჯგუფი რომ გავლენას იქნეს ინფორმაციის უკმარისობის გამო, ეს გამოჩნდა ჟერარდისა და დოიჩის (110) ექსპერიმენტში. ხაზების სიგრძეების შეფასება ხდებოდა შემდეგნაირად: ჯერ აჩვენებდნენ ხაზებს სწრაფად. 3 წამის შემდეგ ეკითხებოდნენ რომელი ხაზი იყო სტანდარტის ტოლი. კონფორმულობა გაიზარდა, რადგან ცდისპირები აღმოჩნდნენ აუცილებლობის წინაშე, რომ ინფორმაციისათვის მიემარ-

თათ სხვებისათვის, რადგან ექსპოზიციის დრო ხანმოკლე იყო. დოიჩმა და ჟერარდმა აგრეთვე გამოიკვლიეს როგორია კონფორმულობა სამ განსხვავებულ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში, გამოიყენეს რა ამის ექსპერიმენტული სიტუაცია.

პირველი იყო ამის სტანდარტული ექსპერიმენტული სიტუაცია. მეორე შემთხვევაში ცდის პირი პასუხობდა ანონიმურად შესაბამის ღილაკზე თითის დაჭერით. მესამე შემთხვევაში შეეცადნენ შეექმნათ ისეთი ჯგუფი, რომელშიც უფრო ძლიერი იქნებოდა ინდივიდზე ძალდატანება. ცდისპირებს ეუბნებოდნენ რომ ის ჯგუფი, რომელიც უფრო წარმატებით იმუშავებდა, მიიღებდა ბილეთებს ბროდვეის ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარულ წარმოდგენაზე, რომლის ბილეთების შოვნა ძალიან ძნელი იყო. ამ ექსპერიმენტის შედეგებმა უჩვენეს, რომ კონფორმულობა სხვების არახუსტი შეფასებებისადმი გაიზარდა, როცა ჯგუფი მუშაობდა პრიზისათვის, აგრეთვე მაღალი იყო კონფორმულობის ხარისხი, როცა ცდისპირები იდენტიფიცირებულნი იყვნენ თავიანთ პასუხებთან, თუ ჯგუფს შეუძლია მოიგოს პრიზი, გადახრამ (არა კონფორმულობამ) შესაძლოა იმოქმედოს ჯგუფის წარმატებაზე და ჯგუფმა დაკარგოს პრიზი, ამას კი მოჰყვება იმ წევრის განდევნა, რომელიც არ მიჰყვა ჯგუფს და ამიტომ იზრდება კონფორმულობის ხარისხი. თუ ჯგუფს შეუძლია მოახდინოს პიროვნების იდენტიფიკაცია, როგორც გადამხრელის (პირდაპირი ურთიერთობის დროს), მაშინაც ღიღია ძალდატანება კონფორმულობისაკენ.

აღამიანები საერთო სიტუაციაში ერთმანეთს აღიქვამენ, როგორც ერთმანეთის მსგავსს, როგორც „ერთ ნაწილში მსხდომთ“. მოტივი „იყენენ ერთ-ერთი სხვებს შორის“ იწვევს კოგნიტურ და ემოციურ გრძობას „ჩვენ ვართ ჯგუფი“. ჯგუფის წევრები საჭიროდ თვლიან გაამართლონ თავისი ჯგუფის არსებობა, თვითეული თავისი აზრით ქმნის ჯგუფის მიზანს; აგრძელებენ რა ერთმანეთთან ურთიერთქმედებას, ინდივიდუალური მიზნები, რომელიც თვითეულს გააჩნდა, ხდებიან უფრო და უფრო უნიფორმული. ჯგუფის წევრები გამოიყენებენ სხვების მიზნებს, როგორც საზომი ერთეულის გარკვეულ სახეს თავისი საკუთარი მიზნების ფორმირებისას (ეს პროცესია „ეტალონის სტრუქტურა“). ჯგუფის არსებობის უზრუნველსაყოფად ჯგუფის წევრები ცდილობენ თავიდან აიცილონ კონფლიქტი ჯგუფის სხვა წევრებთან, რაც თავის იჩენს ინდივიდუალური მიზნების შეთანხმება-

ში. საინტერესოა კვლევები, რომლებიც უჩვენებენ ჯგუფის მიზნებსა და კონფორმულობას შორის არსებულ მიმართებებს:

1. როცა ინდივიდი იღებს ჯგუფის მიზნებს, ის მოტივირებულია იმოქმედოს ჯგუფის მიზნების მისაღწევად. უმეტეს შემთხვევაში ჯგუფის წარმატებები კონფორმულს ხდის წევრებს ჯგუფის სტანდარტებისა და ნორმების მიმართ. ჯგუფის რაიმე მნიშვნელოვანი სტანდარტის, მაგალითად, ჯგუფის მიზნის მიღებას თან მოჰყვება ჯგუფის სხვა სტანდარტებისადმი თანხმობა და მათი მიღება (ვაიტი და ლიპეტი (187)).

2. ინდივიდმა კარგად უნდა გაიგოს ჯგუფის მიზანი. მიზნის სიცხადე ზრდის კონფორმულობას ჯგუფის სტანდარტებისადმი (რაენი, რიეტსამა (189)).

3. როცა ჯგუფის სტანდარტები რელევანტურია ჯგუფის მიზნებისადმი, უკეთესი პირობებია ჯგუფის წევრების კონფორმულობისათვის (შეხტერი (173)).

4. რაც უფრო მეტი წარმატების მქონეა ჯგუფი თავისი მიზნების მიღწევაში, მით მეტია წევრების კონფორმულობა (ტომასი (182)).

5. ინდივიდს, რომელიც ინაწილებს ჯგუფის წარმატებებს, მაღალი შეფასება აქვს. წევრები, რომელთაც აქვთ მაღალი სტატუსი, დიდ გავლენას ახდენენ სხვებზე (ლიპიტი, პოლანსკი, რედლი და როზენი) (44).

6. როცა კოოპერაცია და თანამშრომლობა ეხმარება ჯგუფის მიზნის მიღწევას, კონფორმულობა იჭება უფრო მაღალი (დოიჩი (11), ტომასი (182)).

რაც უფრო ჩართულია ინდივიდი ჯგუფში, მით უფრო ეფექტურია ჯგუფის მიზანი. იგი განსაზღვრავს, აგრეთვე, ჯგუფის რომელი ნორმებისადმი კონფორმულობა არის უფრო მნიშვნელოვანი. ქოუჩის და ფრენჩის (106) გამოკვლევაში აღმოჩნდა, რომ რაც უფრო ჩართულნი იყვნენ ადამიანები ჯგუფის მიზნის მიღწევაში, მით უფრო გაიზარდა კონფორმულობა იმ ნორმებისა და ქცევის იმ სტანდარტისადმი, რომლებიც რელევანტური იყვნენ ამ მიზნის მისაღწევად.

ჯგუფის გავლენას ხშირად განსაზღვრავენ, როგორც ფსიქოლოგიურ ძალას, რომელიც მოქმედებს პიროვნებაზე, რათა მან განახორციელოს სხვების მოლოდინები მისადმი, განსაკუთრებით ის მოლოდინები, რომლებიც მიმართებაშია ჯგუფში პიროვნების როლთან, ან ქვე-

ვები, რომლებიც სპეციფიკურია და განსაზღვრულია იმ ჯგუფის ნორმებით, რომელსაც პიროვნება მიეკუთვნება.

ნორმები და როლები ბევრ რამეს განაპირობებენ ადამიანთა ყოველდღიურ ცხოვრებაში. ჯგუფის გავლენისას ადამიანები კონფორმობენ ამ ნორმებს და მოლოდინებს, მაგრამ ხშირად ჯგუფის მოლოდინები კონფლიქტში მოდიან ერთმანეთთან. როცა სხვადასხვა ჯგუფები, რომელთა წევრია პიროვნება, განსხვავებული ღირებულებისა და ატიტუდების მქონეა, მათ აქვთ განსხვავებული მოლოდინების სისტემა პიროვნებისადმი. ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი ფაქტორი, რომელიც განსაზღვრავს, თუ რომელი ჯგუფისადმი იქნება პიროვნება კონფორმული, არის ის, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია მისთვის ჯგუფი. რაც უფრო იდენტიფიცირებულია პიროვნება ჯგუფთან, მით უფრო მეტია ამ ჯგუფის გავლენა.

ჯგუფის გავლენას პიროვნებაზე განაპირობებს მრავალი ფაქტორი. ჯგუფის ზემოქმედებით პიროვნება განიხილავს სამყაროს გარკვეული სახით. ჯგუფი ხშირად განსაზღვრავს, რომელი ქცევა არის „სწორი“. რიგი კვლევებისა ცხადყოფენ, რომ ჯგუფის მიერ სწორად მიჩნეული ქცევა უფრო რისკიანია, ვიდრე მარტო მყოფი ინდივიდის. აქ ვლინდება ისეთი ფენომენები, როგორიცაა «რისკისკენ მიმართულობა» და „დენიდივიდუალიზაცია“. დენიდივიდუალიზაცია ხასიათდება ნეგატიური შედეგის შიშის შემცირებით, რადგან ჯგუფში გაერთიანებული ინდივიდები ფიქრობენ, რომ რაკი შედეგზე ყველა პასუხისმგებელია, პერსონალურად თვითეული ნაკლებად აგებს პასუხს. ამან შეიძლება გარკვეულწილად ახსნას პანიკური სიტუაციები, ამბოხებები და სხვა მსგავსი ქცევები. როგორც ბრაუნმა (96) გამოიკვლია, ჯგუფი, ინდივიდისგან განსხვავებით, ყოველთვის უფრო რისკიან ქცევას როდი მიიჩნევს სწორ ქცევად. სხვადასხვა სიტუაციაში შესაძლოა სხვადასხვა რამ იყოს წინ წამოწეული ჯგუფის მიერ. შესაძლოა უფრო კონსერვატული იყოს ჯგუფის შეხედულება, ვიდრე ინდივიდისა. არსებობს მცირერიცხოვანი, მაგრამ საინტერესო კვლევები იმის შესახებ, თუ რომელ კულტურულ ნორმებს მიანიჭებს უპირატესობას ჯგუფი მოცემულ სიტუაციაში.

ჯგუფი განსაზღვრავს არა მხოლოდ იმას, თუ რა არის სწორი, არამედ ბევრ სხვა ფაქტორსაც სიტუაციაში. მაგ., მას შეუძლია განსაზღვროს, არის თუ არა სიტუაცია საშიში. კენტრილმა აღნუსხა პანიკა, რომელიც გამოიწვია 1938 წელს რადიოში ორსონ უელსის

ნაწარმოების გადაცემა. ნაწარმოები ფანტასტიკური ხასიათის იყო და მარსელების დელამიწაზე შემოჭრას ეხებოდა. ძირითადი ფაქტორი, რომელმაც განსაზღვრა პანიკის განწყობილების შექმნა ამა თუ იმ მსმენელში, იყო მათ ირგვლივ მყოფ ადამიანთა ქცევა. ვინც ამ ამბის რადიოთი მოსმენისას გადაიხედა ქუჩაში და დაინახა მშვიდად მოსიერნე ხალხი, მიხვდა რომ პანიკა ყალბი იყო. თუ პიროვნებამ ფანჯარაში გადახედვისას დაინახა, რომ ვიღაც მიიბოლა მანქანისკენ, ისიც მოემზადა გასაქცევად, რათა თავი დაეღწია მარსელებისაგან.

კონფორმულობისათვის გარკვეული მნიშვნელობის მქონე ფაქტორი აღმოჩნდა ჯგუფის მოცულობა. აშმა სპეციალური ექსპერიმენტით იკვლია ჯგუფის მოცულობის როლი კონფორმულობისათვის. აღმოჩნდა, რომ რაც უფრო მეტი ადამიანი გამოდის ინდივიდის წინააღმდეგ, მით მაღალია კონფორმულობის ხარისხი (კონფორმულობის ხარისხად მიღებულია ორი მაჩვენებელი: იმ ცდისპირთა რაოდენობა, რომელიც ეთანხმება და თვითუელი ცდისპირის ჯგუფის გავლენით მიღებულ არასწორ პასუხთა რიცხვი. აშმა ნახა, რომ როცა ინდივიდს 1 ადამიანი უპირისპირდება, დათანხმება იშვიათია, 2 კაცი უკვე ძალაა. 4-5-კაციან ჯგუფში გავლენა მაქსიმუმს უახლოვდება და თითქმის იგივეა, რაც 15. კაციან ჯგუფში.

სპეციალურად იკვლიეს ჯგუფის შემადგენლობის როლი კონფორმულობისთვის. ჯგუფის წევრები შეიძლება იყვნენ თანაბარი სტატუსის მქონენი, რალაცით მეტნი ან ნაკლებნი ერთმანეთზე. თუ ჯგუფი რელევანტურია იმ საკითხისა, რომელიც ფასდება და ინდივიდი თვლის სხვებს უფრო კომპეტენტურად ამ სფეროში, იგი უფრო დაეთანხმება ჯგუფს. მაგ., არაპროფესიონალი უფრო ადვილად თანხმდება ატომური ფიზიკოსების ჯგუფს, როცა საქმე ეხება ატომური გამოსხივების საშიშროებას — მაშინაც კი, როცა ეს ჯგუფი ცდება, და პირიქით, ატომური ფიზიკოსის მეცნიერი ამ საკითხში წინააღმდეგობას გაუწევს არაპროფესიონალების გავლენას მაშინაც კი, როცა არაპროფესიონალები მართალები არიან.

როდესაც ჯგუფი შედგება მთლიანად თანაბარსტატუსიანთაგან, კონფლიქტი განსაკუთრებით მწვავეა. თუ მეცნიერი მეცნიერთა ჯგუფში ხედავს, რომ მისი და ჯგუფის შეხედულება განსხვავდება, იგი უფრო ხშირად კონფორმულია. კრაჟფილდის (108) ერთ-ერთ გამოკვლევაში მათემატიკოსთა ჯგუფი იყო გავლენის მომხდენი ჯგუფი. შესაძარებლად ეძლეოდათ მარტივი არითმეტიკული ლოგიკის მა-

გალითები. ზოგიერთი მათემატიკოსი, თუმცა არც ისე ბევრი, დაეთანხმა ჯგუფის არასწორ შეხედულებას – ისეთ არასწორ პასუხს, რომელსაც არასდროს არ დაეთანხმებოდნენ სხვა პირობებში. ის ფაქტი, რომ შესაძარებელი მაგალითები ძალიან მარტივი იყო, არ დაეხმარა მათ, რადგან დაუშვეს, რომ ასევე მარტივი იყო ეს მაგალითები ჯგუფში შემაჯავლი სხვა მათემატიკოსებისთვისაც.

კრაჩფილდის გამოკვლევამ უჩვენა საინტერესო ურთიერთმიმართება პიროვნების სოციალურ სტატუსსა და კონფორმულობას შორის. მაგ., ადამიანები მეტად კონფორმული აღმოჩნდნენ ისეთი ჯგუფის მიმართ, რომელშიც ისინი რასობრივ ან ეთნიკურ უმცირესობას წარმოადგენენ.

კონფორმულობის ფენომენის ექსპერიმენტული კვლევის დაწყებისთანავე დადგა საკითხი, არსებობს თუ არა ადამიანის პიროვნული თვისებები, რომლებიც განაპირობებენ კონფორმულ ქცევას. ამ საკითხის მრავალმხრივი კვლევა ჩაატარა კრაჩფილდმა (108). მრავალი დღის განმავლობაში რამდენიმე ასეულ ადამიანზე ექსპერიმენტები მიმდინარეობდა. ცდისპირები იყვნენ კოლეჯადამთავრებულები. გამოყენებული იყო აშის ექსპიმენტული ტექნიკის კრაჩფილდის ვარიანტი. ცდისპირები დალაგდნენ კონფორმულობის ხარისხის მიხედვით. შემდეგ კრაჩფილდმა გამოიკვლია კონფორმულობის კორელაცია პიროვნების სხვა ცვლადებთან. იმ ადამიანებისგან განსხვავებით, რომლებიც კონფორმულ ქცევას ავლენენ, დამოუკიდებელი ადამიანი ხასიათდება მეტი ინტელექტუალური ეფექტურობით, „მე“-ს ძალით, ლიდერობის შესაძლებლობით, სოციალურ ურთიერთობათა მეტი სიხშირით. ამასთან, არ აქვს საკუთარი არასრულფასოვნების განცდა, რიგილობა, ზომაზე მაღალი კონტროლისა და ავტორიტარული ატიტუდები. ყველაზე მაღალი კორელაცია აღმოჩნდა ინტელექტის ქულებსა და კონფორმულობას შორის – 0,63; „მე“-ს ძალის მონაცემებთან კონფორმულობის კორელაცია უდრიდა 0,33-ს ლიდერობის შესაძლებლობასთან – 0,30-ს; შემწყნარებლობასა და სოციალურ თანამონაწილეობის სკალის მონაცემებთან – 0,41-ს; ავტორიტარული ატიტუდების სკალის მონაცემებზე კორელაციაშია კონფორმულობასთან და უდრის 0,39-ს.

მიუხედავად ამ მიმართულებით წარმოებული მრავალმხრივი კვლევებისა, როგორც ამერიკელი ფსიქოლოგები ვილისი და ჰოლანდერი (133) აღნიშნავენ, კონფორმული პიროვნების ძირითადი ატრიბუტების ძიებამ არ მოიტანა მნიშვნელოვანი შედეგი. მართალია, რაიმე

კერძო სიტუაციებისათვის ინდივიდუალური განსხვავებები ხშირად არსებითი მნიშვნელობისაა, მაგრამ, ამასთან, ჭეშმარიტია ისიც, რომ კონფორმულობა ერთ სიტუაციაში არ არის სანდო წინასწარმეტყველი კონფორმულობისა სხვა სიტუაციაში.

ვლუგჰანმა შეისწავლა ცდისპირების კონფორმულობა — არაკონფორმულობის მუდმივობა 4 განსხვავებულ სიტუაციაში და ნახა, რომ მხოლოდ 20% ცდისპირებისა უჩვენებენ ერთი ტიპის (კონფორმულ ან არაკონფორმულ) ქცევას ოთხივე სიტუაციაში. ვეინერმა და მაკენისმა წამოაყენეს პიპოთეზა კონფორმულობასა და ავტორიტარობა-არავტორიტარობას შორის მიმართების შესახებ, მაგრამ ვერ მოიპოვეს იმ პიპოთეზის დამამტკიცებელი საბუთი, რომ ავტორიტარობა უფრო მაღალი კონფორმულობის გამომწვევია. სმიტი დარწმუნდა, რომ არ არის მიმართება კონფორმულობასა და ბარონის „მე“-ს ძალის სკალაზე მონაცემთა შორის.

კონფორმულობის პიროვნებისეული დეტერმინანტებით განსაზღვრას ეწინააღმდეგება ის გარემოებაც, რომ ადამიანს შეუძლია კონფორმული ან არაკონფორმული იყოს პერსონალური საჭიროების მიხედვით, რაც უფლებას გვაძლევს ძალზედ შეზღუდულ ფარგლებში დავადგინოთ, რომ ის არის კონფორმული პიროვნება.

გარკვეული პიროვნებისეული ფაქტორების, მაგ. ტემპერამენტის ან ინტელექტის როლის კონფორმულობისათვის ერთხმად იყო აღიარებული, მაგრამ კვლევის თანამედროვე ეტაპზე აღმოჩნდა, რომ ეს აღიარებული პიროვნებისეული ატრიბუტებიც კი მნიშვნელობას იძენენ მხოლოდ სიტუაციის მიხედვით.

ჩვენთვის განსაკუთრებით საინტერესოა ამ მიმართებით ამერიკელი მეცნიერის ჰანტის გამოკვლევა ლიდერობის შესახებ, რომელიც ცხადყოფს, რომ კონფორმულობისათვის უფრო მნიშვნელოვანია პიროვნებისეული ფაქტორების სიტუაციურ ფაქტორებთან ურთიერთქმედება. საკუთრივ პიროვნებისეული ფაქტორები არ არიან რაიმე უპირატესობას მქონენი სიტუაციურ ფაქტორებთან შედარებით. ჰანტის სიტყვებით „ასე, რომ თავისთავად არც ინდივიდუალური განსხვავებები პიროვნებათა შორის, არც სიტუაციებს შორის სხვაობა არ იძლევა კონფორმული ქცევის ვარიანტებს. გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია ურთიერთქმედება მათ შორის“ (90).

ის ფაქტი, რომ პიროვნებას შეუძლია იყოს, ან არ იყოს კონფორმული პერსონალური საჭიროების მიხედვით, ან შესაძლოა განზრახ



, ანდა მართლა მოექცეს ჯგუფის გავლენის ქვეშ, წამოჭრის საკითხს რომ განმარტება კონფორმულობისა, როგორც ცვლილებისა ინდივიდის ქცევაში ჯგუფის გავლენით, მოითხოვს დაზუსტებას. შეიძლება თუ არა ჯგუფის გავლენით მომხდარი ყოველი ცვლილება ინდივიდის ქცევაში, იქნება ეს სპონტანური თუ ინდივიდის მიერ განზრახ განხორციელებული, კონფორმულობად ჩაითვალოს? თუ ერთ-ერთია კონფორმულობა და მეორე რაღაც სხვა ფენომენია? თუ ორივე კონფორმულობის გარკვეული სახეებია. ეს საკითხები დღემდე არ არის ერთნიშვნელოვანი და საყოველთაოდ მიღებული ჯგუფის გავლენების სოციალურ-ფსიქოლოგიურ კვლევებში.

ამავე რიგისაა კიდევ ერთი საკითხი, რომელსაც ჯეროვანი ყურადღება არ ექცეოდა კონფორმიზმის კვლევებში და იშვიათად იყო სპეციალური კვლევის საგანი, თუმცა იგი პრინციპული მნიშვნელობის მქონეა. ბევრ გამოკვლევაში კონფორმულობის საპირისპირო ცნებად მიჩნეულია დამოუკიდებლობა ( ნონკონფორმიზმი). მაგრამ ასეთი დაპირისპირება უზუსტობას შეიცავს. კონფორმულობა — დამოუკიდებლობა, როგორც ერთმანეთის ალტერნატივა, ეყრდნობა ჯგუფში პიროვნების ქცევის ერთგანზომილებიან მოდელს. (113); ჯგუფში პიროვნების ქცევის ერთგანზომილებიანი მოდელი, როგორცაა კონფორმულობა-დამოუკიდებლობის კლასიკური ბიპოლარული ცნება, სწორად არ ასახავს ფაქტიურ ვითარებას. აქ კონფორმულობად მიჩნეულია პასუხების კონტინუუმზე ჯგუფის პოზიციისადმი მორგებული პასუხები, ჯგუფის საწინააღმდეგო პასუხების ადგილი კონტინუუმზე კი განიხილება, როგორც არაკონფორმულობა, ანუ დამოუკიდებლობა. ასეთი განსაზღვრებისას ადგილი აღარ რჩება ჯგუფში ინდივიდის ქცევის ისეთი შემთხვევისათვის, როცა ინდივიდი მუდმივად პასუხობს ნეგატიურად რომელიმე ან ყველა სოციალურ გავლენას, მაგრამ მისი ამ ქცევის ჰიპოთეტური მიზეზი არის სულ სხვა, ვიდრე დამოუკიდებელი პიროვნებისა. ის არ არის კონფორმიზტი, მაგრამ მისი განხილვა, როგორც დამოუკიდებლისა, არ შეიძლება, რადგან მისი ქცევა მთლიანად განპირობებულია იმ სოციალური გავლენით, რომელსაც იგი ჯგუფისგან განიცდის. ასეთი პიროვნება არის მაქსიმალურად კონფორმული, რადგან მის ქცევას განაპირობებს არა შინაგანი დამოუკიდებლობა, არამედ იმის გაცდა, რომ ჯგუფი ახდენს მასზე გავლენას და იგი პასუხობს ჯგუფის საწინააღმდეგოდ ამ გავლენის გამო. ასეთ ქცევას ვილისი და პოლანდერი უწოდებენ ანტი-

კონფორმულს(113). ასეთი პიროვნება არც კონფორმისტია და არც დამოუკიდებელი. კონფორმულობა-დამოუკიდებლობის ბიპოლარულ მოდელში ასეთი ქცევის ადგილი არ არის. ამიტომ მიზანშეწონილია ამოსავლად მივიჩნიოთ კონფორმული ქცევის ორგანზომილებიანი მოდელი: I - დამოუკიდებლობა - დამოკიდებულება, ანუ უბრალოდ დამოკიდებულება. II - კონფორმულობა - ანტიკონფორმულობა, ან წმინდა კონფორმულობა. ამ მოდელში პიროვნებათა ადგილი ცდაში, შესაძლო პასუხების მიხედვით არის ტოლფერდა სამკუთხედი, რომელთა წვეროებიდან ერთი აღნიშნავს წმინდა კონფორმულობას-ესაა ქცევა უდიდესი შეთანხმებულების მიმართულებით, მეორე წვერო დამოუკიდებლობას. ეს ქცევა გვხვდება მაშინ, როცა პიროვნება გამუდმებით მიყვება რელევანტურ ნორმატულ მოლოდინებს, მაგრამ არ მიიჩნევს მათ მაჩვენებლად თავისი ქცევისათვის, მესამე წვერო-წმინდა ანტიკონფორმულობა. ესაა ისეთი ქცევის განხორციელება პიროვნების მიერ, როცა ქცევა მთლიანად თანმიმდევრულია წმინდა კონფორმისტის მსგავსად, მაგრამ მიმდინარეობს ჯგუფთან შეთანხმების საწინააღმდეგო მიმართულებით. კონფორმისტის მსგავსად, ანტიკონფორმისტიც ვარაუდობს ნორმატულ მოლოდინებს, მაგრამ ნეგატიური სახით. ამ სამკუთხა მოდელის შემდგომი განვითარება ხდება ვილისის და პოლანდერის მიერ(113), როცა ისინი იღებენ ჯგუფში ინდივიდის პასუხების შესაძლო მეოთხე სახეს. ესაა ვარიაბილულობა, ანუ თავისთავისადმი ანტიკონფორმულობა. წმინდა ვარიაბილური ქცევა შეიძლება გამოვლენილ იქნეს იმ სუბიექტის მიერ, რომელიც ყოველთვის იცვლის აზრს პირველივე პასუხიდან დაწყებული. ასეთი ქცევა შეიძლება განიხილებოდეს, როგორც დამოუკიდებლობის გადარუნებული სახე, რადგანაც ვარიაბილური ქცევა ხელს უშლის ნორმატული მოლოდინების მხედველობაში მიღებას. პიროვნება ყოველთვის ცვლის თავის პასუხს ორარჩევნიან სიტუაციაში. მისი ყოველი მომდევნო პასუხი ნაკარნახევია მისი წინა პასუხით, მაგრამ არაა განპირობებული სოციალური გავლენის წყაროთი, რომელიც განსაზღვრავს თითოეულ შემთხვევაში ერთ-ერთს ამ ორი შესაძლო პასუხიდან. როგორც წესი, ასეთი ვარიაბილური ქცევა არის ძალიან იშვიათი, არონსონის და კარლსმიტის მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტებში აღმოჩნდა, რომ ძირითადად ვარიაბილურობა ან თავისთავისადმი ანტიკონფორმულობა ყოველთვის დაკავშირებული იყო საკუთარი თავის ძალიან დაბალ შეფასებასთან.

როგორც ვხედავთ, როგორც ჯგუფის პოზიციის გამომხატველი ქცევები არაა ერთგვაროვანი თავისი ფსიქოლოგიური შინაარსით, ასევე არაერთგვაროვანია გარეგნულად ერთნაირი ქცევები, (მაგ, დამოუკიდებელი ან ანტიკონფორმული ქცევა), რომლებიც ჯგუფის პოზიციისგან განსხვავებულნი არიან.

## 2.1.2. კონფორმულობის ექსპერიმენტული კვლევები.

კონფორმულობის პრობლემის ინტენსიური ექსპერიმენტული კვლევა დაიწყო ამერიკელი ფსიქოლოგების აშის, კრაჩფილდის, კრუჩის, შერიფის, ფესტინჯერის გამოკვლევის გამოქვეყნების შემდეგ. აშის ექსპერიმენტი, საშუალებას იძლევა მოვახდინოთ ინდივიდზე ჯგუფის გავლენის მართვა-მანიპულირება და ინდივიდის მიერ ჯგუფის გავლენის მიღების ხარისხის გაზომვა და რომელიც მიჩნეულია კონფორმიზმის კლასიკურ ექსპერიმენტად, ამგვარია:

ცდისპირების ჯგუფი ექსპერიმენტატორის თხოვნით იკრიბება ლაბორატორიში ვიზუალური შეფასების კვლევაში მონაწილეობის მისაღებად. ისინი სხდებიან მაგიდის ირგვლივ და ეძლევათ შემდეგი ინსტრუქცია: „თქვენს წინაშეა ფურცლების წყვილი. ერთზე დაზაზუ-ლია ერთი ხაზი ე.წ. სტანდარტი, მეორეზე – 3 ერთმანეთისაგან განსხვავებული სიგრძის ხაზი. ერთ-ერთი ამ 3 ხაზიდან არის სტანდარტის ტოლი. თქვენ უნდა შეაფასოთ, რომელია ამ სამიდან სტანდარტის ტოლი და ხმამაღლა დაასახელოთ ამ ხაზის ნომერი. ხაზები დანომრილია – 1,2,3. სულ მოგეცემათ რამდენიმე ასეთი შესადარებელი წყვილი, რომელშიც სტანდარტისა და შესადარებელი ხაზების სიგრძეები იცვლება. ეცადეთ იყოთ რაც შეიძლება ზუსტი. უპასუხეთ რიგრიგობით, მარცხნიდან მარჯვნივ.“

ექსპერიმენტის არსი ისაა, რომ ჯგუფში ყველა, გარდა ერთისა, გაფრთხილებულნი არიან ექსპერიმენტატორის მიერ წინასწარ, რათა უპასუხონ რამდენიმე ცდაში (18-დან 12-ში) ერთსულოვნად და მცდარად. ეს ერთი არის ნამდვილი, ე.წ. გულუბრყვილო ცდისპირი. მან არაფერი არ იცის ჯგუფის დანარჩენი წევრებს და ექსპერიმენტატორს შორის წინასწარი შეთანხმების შესახებ. ექსპერიმენტში მონაწილენი ისე სხედან, რომ გულუბრყვილო ცდისპირმა უნდა უპასუ-

ზოს ბოლოდან მეორემ. ამგვარად ნამდვილ ცდისპირს ესმის ცდის პირთა ერთსულოვანი პასუხები. მასში წარმოიქმნება შინაგანი კონფლიქტი, რადგან ან უნდა უპასუხოთ ისე, როგორც ხედავს, ან ისე, როგორც სხვები პასუხობენ. სხვები კი აშკარად ძალიან განსხვავებული სიგრძის ხაზს ასახელებენ სტანდარტის ტოლად, მაშინ როცა იქვეა სტანდარტის ტოლი ხაზი. განსხვავება ჯგუფის მიერ სტანდარტის ტოლად დასახელებული ხაზისა და სტანდარტის სიგრძეს შორის საკმაოდ მნიშვნელოვანია, მაგალითად, ზოგჯერ 4,4 სმ.

აშის მიერ ჩატარებულ ექსპერიმენტებში მონაწილეობდა 123 ცდისპირი. აქედან 37 %-მა გაიმეორა ჯგუფის არასწორი შეფასება, რომელიც აშკარად ეწინააღმდეგებოდა მისი საკუთარი მხედველობის მონაცემებს. ამ 37%-ის მიერ მოცემული არასწორი პასუხები ჯგუფის გავლენის შედეგია, ეს უჩვენა საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტული ჯგუფის მონაცემებთან შედარებამ. საკონტროლო ჯგუფში ცდისპირების მხოლოდ 2%-მა უპასუხა შეცდომით. (91)

ამ მეთოდის უფრო ეკონომიკური ვარიანტი გამოიყენა კრაჩფილდმა (108) კონფორმულობის შესასწავლად. რამდენიმე ცდისპირი ზის ცალ-ცალკე კაბინაში. კაბინები ღვანავით ერთმანეთის გვერდით. კაბინები წინიდან ღვანავით ისე, რომ ეკრანი, რომელზეც შესადარებელი მასალა უნდა გამოჩნდეს, საერთოა ყველასათვის. თვით კაბინაში ცდისპირის წინ არის პანელი, რომელზეც ნათურებია მოთავსებული. კაბინაში არის 3 ღილაკი — ა,ბ,გ. ცდისპირს ეუბნებიან, რომ თავისი პასუხები უნდა გადმოსცეს შესაბამის ღილაკზე თითის დაჭერით (მაგ. თუ I პასუხი არის სწორი, ა ღილაკს უნდა დააჭიროს ხელი და ა.შ.) მათი პასუხები აღინიშნება პანელზე შესაბამისი ნათურის ანთებით. ცდაში ჯგუფის გავლენა იქმნება იმით, რომ ცდისპირი თავის პასუხამდე ხედავს პანელზე სხვების პასუხებს. ექსპერიმენტის ეკონომიკურობა იმაში მდგომარეობს, რომ ექსპერიმენტატორი თვითონ უგზავნის პასუხებს ცდისპირებს. ასე რომ, ამ სიტუაციაში ყველა ცდისპირი ნამდვილია.

ექსპერიმენტის ერთსაათიანი სერიის განმავლობაში ცდისპირებს ეძლეოდათ განსხვავებული შინაარსის 50-მდე მასალა. ზოგიერთი შეეხებოდა ხაზების სიგრძეების ან ფიგურათა ფართობების შედარებას, ზოგი ლოგიკური ან ობიექტური ფაქტების ჭეშმარიტება-არაჭეშმარიტებას, ზოგიც შეხედულებებისა და ატიტუდების მიმართ თანხმობა-

უთანხმოებას. ზოგ მასალაზე პასუხი ადვილი იყო, ზოგზეც – ძე-  
ლი.

ეს ექსპერიმენტული ტექნიკა კრაჩფილდმა გამოიყენა 1600-ზე  
მეტ ადამიანზე, რომლებსაც საშუალოზე მაღალი ქულები ჰქონდათ  
გონიერებაში, განათლებასა და სოციალურ სტატუსში. აღმოჩნდა,  
რომ ცდისპირთა მნიშვნელოვანი ნაწილი (48-58%-მდე - ეს რიცხვი  
იცვლება სხვადასხვა შესაღარებელი მასალის მიხედვით) იმეორებდა  
ჯგუფის არასწორ პასუხებს.

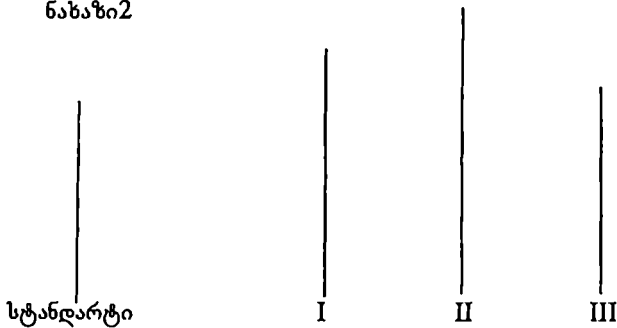
აშის მონაცემების მიხედვით, ამერიკელების ერთ მესამედს არ გა-  
აჩნია დამოუკიდებელი გადაწყვეტილების მიღების უნარი და ურჩევ-  
ნია ამოუფაროს ჯგუფის აზრს, რითაც თავიდან აიცილებს პირად პა-  
სუხისმგებლობასა და ინიციატივას. აშის ექსპერიმენტული ტექნიკის  
მოდულიციების შედეგად ჩატარებულ ექსპერიმენტებში კრაჩფილდმა,  
კრემა, ფესტინჯერმა, შერიფმა ნახეს, რომ დაახლოებით 30 %  
ცდისპირებისა იძლევა კონფორმულ რეაქციებს, აშკარად ცდილო-  
ბენ თავი აარიდოს საკუთარი აზრის გამოთქმას ისეთ სიტუაციაში,  
როცა მათი საკუთარი აზრი არ ემთხვევა ექსპერიმენტში მონაწილე  
სხვა ადამიანების აზრს. ცდისპირებად მოწვიელნი იყვნენ ამერიკუ-  
ლი საზოგადოების თითქმის ყველა ფენის, პროფესიის, ასაკის, ეროვ-  
ნების ადამიანები. (140,117,178).

ჩვენ კონფორმულობის კვლევა დავიწყეთ აშის მეთოდის გამოყენე-  
ბით.

ექსპერიმენტი ჩატარებულ იქნა თბილისის სახელმწიფო უნივერ-  
სიტეტისა და სულხან-საბა ორბელიანის სახელობის პედაგოგიური  
უნივერსიტეტის სტუნდენტებზე.

ექსპერიმენტის აღწერა:

ნახაზი2. უჩვენებს, როგორაა განლაგებული სტანდარტი და შესაღარ-  
ებელი ხაზები ცდის მასალაში.



ცხრილი 1. უჩვენებს, როგორაა ექსპერიმენტული მასალა აგებული.

ჩლა	სტანდარტის ზომა სმ-ში	შესადარებელი ზაზების სიგრძეები			ჯგუფის შეცდომა, სმ
A	25	21.8	25	20	0
B	5	5	2.5	3.75	0
1	7.5	9.3	10.6	7.5	1.8
2	12.5	12.5	10	16.25	2.5
C	10	7.5	12.5	10	0
3	7.5	9.3	10.6	7.5	3.1
4	20	15.6	20	16.8	3.2
5	12.5	12.5	10	16.25	3.7
6	20	15.6	20	16.8	4.4
D	25	21.8	25	20	0
E	5	5	2.5	3.75	0
7	7.5	9.3	10.6	7.5	1.8
8	12.5	12.5	10	16.25	2.5
F	10	7.5	12.5	12.5	0
9	7.5	9.3	10.6	7.5	3.1
10	20	15.6	20	20	3.2
11	12.5	12.5	10	10	3.7
12	20	15.6	20	16.8	4.4

ექსპერიმენტის აუცილებელი შემადგენელი ნაწილია ექსპერიმენტის შემდგომი ინტერვიუ-ცდის დამთავრების შემდეგ ცდისპირთაგან რამდენიმეს ეთხოვდით ინდივიდუალურად ეპასუხათ შეკითხვებზე, რათა არ გამოგვეწვია რაიმე ეჭვი ნამდვილ ცდისპირში, სინამდვილეში სხვებს არაფერს ვეკითხებოდით. მხოლოდ ნამდვილ ცდისპირს ვაძლევდით რამდენიმე შეკითხვას.

პირველად ეთხოვდით ცდისპირს აღეწერა საკუთარი განცდები ექსპერიმენტის დროს. შემდეგ ვაძლევდით შეკითხვებს:

1. როცა იძლეოდით შეფასებას, რომელიც არ ეთანხმებოდა ჯგუფის შეფასებას, გქონდათ თუ არა იმის განცდა, რომ თუ ხაზები გაიზომებოდა, თქვენ იქნებოდით მართალი?

2. განიცდით უთანხმოებას თქვენსა და ჯგუფს შორის?

3. გეპარებოდათ თუ არა ეჭვი საკუთარ სისწორეში, როცა გესმოდათ სხვების შეფასება?

4. გრძნობდით თუ არა ცდუნებას, აპყლოდით სხვების შეფასება.

5. შეგიძლიათ თუ არა აღწეროთ უთანხმოების გამო თქვენში აღძრული შფოთვის მიზეზები.

6. პასუხობდით თუ არა სხვების მსგავსად, საკუთარი შეხედულების საწინააღმდეგოდ

7. რამდენად ხშირი იყო ასეთი შემთხვევა?

8. ასეთ დროს თუ გააგრძელებდით ხაზების შეფასებას, ხომ არ გეჩვენებოდათ, რომ ჯგუფის პასუხი უფრო სწორი იყო, ვიდრე თქვენი.

9. რას ფიქრობდით ჯგუფის სხვა წევრებზე, როცა ისინი, თქვენი აზრით, არასწორ პასუხებს იძლეოდნენ.

10. გაინტერესებდათ, რას ფიქრობდნენ ისინი თქვენზე, როცა თქვენ მათ არ ეთანხმებოდით?

11. როცა ხაზებს ადარებდით, რას ფიქრობდით ექსპერიმენტის მიზანზე?

ამ შეკითხვებზე პასუხის შემდეგ ჩვენ ვეკითხებოდით ნამდვილ ცდისპირს: „დავუშვათ, თქვენ იყავით ყოველთვის სწორი, როცა არ ეთანხმებოდით ჯგუფს. რას იფიქრებდით?“

პასუხის მიღების შემდეგ ეთხოვდით ყოფილიყო სავსებით გულწრფელი და საიდუმლოდ შეენახა ამ ექსპერიმენტის შინაარსი. აგრეთვე აღუთქვამდით, რომ საიდუმლოდ დარჩებოდა მისი პასუხიც და ვაცნობდით ექსპერიმენტის ნამდვილ მიზანს, ვეუბნებოდით, რომ

“ექსპერიმენტის მიზანი იყო გვეკვლია პიროვნებაზე ჯგუფის გავლენა. თქვენ ხართ ის პიროვნება, რომელიც უკვე ფლობს გარკვეულ ინფორმაციას, თუ რა მოსდის ადამიანს, როცა იგი დგას ერთსულოვანი და მკლარი ჯგუფის წინაშე. ამიტომ გთხოვთ, გაითვალისწინოთ ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი და გულწრფელად გვიპასუხოთ შეკითხვებზე:

1. აღგებრათ თუ არა ეჭვი, რომ ექსპერიმენტს ასეთი მიზანი ჰქონდა და არა თქვენი თვალზომის სიზუსტის შემოწმება?

2. როდის დაეჭვდით რომ ჯგუფის გავლენა იყო შესწავლის მიზანი?

3. შეგჩნათ ეს ეჭვი ექსპერიმენტის ბოლომდე?

შემდეგ ხელახლა ვუჩვენებთ რამდენიმე კრიტიკულ ცდას, ეთხოვთ, შეაფასოს ხაზების სიგრძე და დაასახელოს სტანდარტის ტოლი ხაზი. ვეკითხებით:

1. როგორია თქვენი პასუხი?

2. როგორი იყო თქვენი პასუხი ექსპერიმენტის დროს?

3. თუ გახსოვთ, როგორი იყო, ჯგუფის პასუხი

4. ხომ ვერ აგვიხსნით რატომ აჰყევით ჯგუფს?

5. ფიქრობდით მაშინ, რომ ჯგუფის პასუხი იყო სწორი?

6. გაეცით თუ არა ისეთი პასუხი, რომელიც, თქვენი აზრით, არ იყო სწორი?

7. იყო ისეთი განსხვავება ხაზებს შორის მაშინ, როგორიც ახლა?

8. რამდენად ხშირი იყო შემთხვევა, როცა ხელავდით სხვაგვარად და პასუხობდით სხვაგვარად?

9. როცა ასეთ პასუხს იძლეოდით, ხომ არ გავიწყდებოდათ მოთხოვნა შეფასების სიზუსტის შესახებ;

10. ჯგუფში მყოფთაგან იცნობდით თუ არა ვინმეს? რამდენს იცნობდით კარგად?

ექსპერიმენტის შედეგები ასეთია:

საკონტროლო ცდებში მონაწილეობდა თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სხვადასხვა ფაკულტეტის 30 სტუდენტი. საკონტროლო ცდებში არც ერთ ცდისპირს არ დაუშვია შეცდომა შესადარებელი ხაზებისა და სტანდარტის შეფასებაში.

კრიტიკულ ცდებში მონაწილეობდნენ თსუ 20 და სულხან-საბას სახელობის პედაგოგიური ინსტიტუტის 30 სტუდენტი. აღმოჩნდა, რომ



კრიტიკული ჯგუფის 50 ცდისპირიდან 32-მა დაუშვა შეცდომები ხაზების სივრძეების შედარებაში, 18 ცდისპირი სწორი აღმოჩნდა.

ცხრილი 2.

შეცდომების რაოდენობა	საკონტროლო ჯგუფი N= 30	კრიტიკული ჯგუფი N=50
0	30	18
1		4
3		7
4		4
5		2
6		0
7		3
8		4
9		2
10		0
11		1
12		2

როგორც ამ ცხრილიდან ჩანს, საკონტროლო ჯგუფის ცდისპირებს არა დაუშვიათ არც ერთი შეცდომა. კრიტიკული ჯგუფის 50 ცდისპირიდან 18-ს არ დაუშვია არც ერთი შეცდომა. დანარჩენი 32 ცდისპირი, ანუ ცდისპირთა 64% შეცდომების რაოდენობის მიხედვით ლაგდებიან 1-დან 12 შეცდომამდე.

ცდისპირთა გარკვეულმა რაოდენობამ, ნამდვილ შეცდომასთან ერთად (როცა ზუსტად გაიმეორა ჯგუფის არასწორი შეფასება), დაუშვა ე.წ. კომპრომისული შეცდომა. კომპრომისული ჰქვია შეცდომას, როცა ჯგუფის უმცლარეს პასუხზე ცდისპირი პასუხობს ზომიერი შეცდომით. (მაგ. თუ სტანდარტის ტოლია №3 ხაზი, №2 ოდნავ განსხვავდება სტანდარტისგან, № 1 კი – ძალიან განსხვავდება და ჯგუფი ასახელებს №1-ს სტანდარტის ტოლად,) კომპრომისული შეცდომაა რომ ცდისპირი არ ასახელებს სტანდარტის ტოლად არც იმას, რომელიც მართლაც სტანდარტის ტოლია - № 3, არც იმას, რომელსაც ჯგუფი ასახელებს სტანდარტის ტოლად - № 1, არამედ მათ შორის მდებარე ხაზს - №2. ასეთი ტიპის შეცდომები ჰქონდა 18 ცდისპირს.

ცხრილში შეცდომებიან პასუხებში შეტანილია იმ ცდისპირთა შედეგებიც, რომლებსაც ნამდვილ და კომპრომისულ შეცდომებთან აქვთ ე.წ. ანტიკონფორმული შეცდომა. იმ ნეიტრალურ ცდებში, რომლებშიც ჯგუფი სწორად პასუხობს, ეს ცდისპირები თავიდან პასუხობენ არასწორად. ირჩევენ ჯგუფის საწინააღმდეგო პასუხს, მაშინ როცა ჯგუფი სწორად პასუხობს.

რაოდენობრივი თვალსაზრისით თუ შევადარებთ ამისა და ჩვენი ცდების მონაცემებს, აღმოჩნდება, რომ თუ ამის ცდებში ცდისპირების 37%-მა გაიმეორა ჯგუფის მცდარი პასუხები, ჩვენთან ცდისპირთა 64%-მა დაუშვა შეცდომა შეფასებებში ჯგუფის გავლენით.

ისმება კითხვა: რამ გამოიწვია ეს გარემოება?

ჩვენი აზრით, ჩვენს ცდებში გაცილებით დიდი როლი ითამაშა ერთმა გარემოებამ, რაც ნაკლებად მნიშვნელობდა ამის ცდებში. იქ ექსპერიმენტული ჯგუფი, რამდენადაც ჩვენთვის ცნობილია მისი მონოგრაფიიდან, იყო მხოლოდ ექსპერიმენტისათვის შექმნილი ჯგუფი და მონაწილენი არ იცნობდნენ ერთმანეთს. ჩვენი ცდისპირები კი იყვნენ თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფილოსოფიისა და ფსიქოლოგიის ფაკულტეტის II-III კურსელები და სულხან-საბა ორბელიანის სახელობის პედაგოგიური უნივერსიტეტის ქართული და რუსული ფილოლოგიის II კურსის სტუდენტები. როგორც ნამდვილი ცდისპირი, ისე ექსპერიმენტატორთან შეთანხმებული ჯგუფის წევრები თანაკურსელები და თანაჯგუფელები იყვნენ. ზემოთ მოყვანილი კითხვარის ბოლო კითხვაზე: „რამდენს იცნობთ ჯგუფში კარგად“, ყველა ცდისპირი დადებითად პასუხობდა. ამდენად, თუ ამის ცდებში ექსპერიმენტული ჯგუფი შემთხვევითი, მხოლოდ ექსპერიმენტისათვის შექმნილი ჯგუფია, ჩვენს ცდებში ცდისპირები წარმოადგენენ ერთი სასწავლო ჯგუფის წევრებს, სავარაუდოა რომ მათ აქვთ ძირითადად დადებითი ურთიერთდამოკიდებულება ერთმანეთის მიმართ. თუ ამ ექსპერიმენტის შედეგებს გავიაზრებთ განწყობის თეორიის პოზიციებიდან, შეიძლება ჩავთვალოთ, რომ ეს დადებითი განწყობა შესაძლოა გადამწყვეტ როლს თამაშობდეს ჯგუფის გავლენის მიმართულებით განხორციელებულ ქცევაში. ჩვენ არა გვაქვს საკმარისი ექსპერიმენტული საბუთები, გამოვთქვათ ვარაუდი არის თუ არა ეს შედეგი ამერიკელებს და ქართველებს შორის არსებული ეთნიკური თუ კულტურული განსხვავებებით განპირობებული. მართალია, სხვადასხვა ეროვნებებისა თუ კულტურებისთვის კონფორმულობის სხვა-

დასხვა მნიშვნელობის, ან ხალხთა დიდი ჯგუფების მეტ-ნაკლები კონფორმულობის შესახებ, არსებობს მცირერიცხოვანი გამოკვლევები, რომლებიც ამტკიცებენ, რომ სხვადასხვა ხალხებს კონფორმულობის სხვადასხვა დონე ახასიათებთ: ასე მაგ, არსებობს კვლევები, რომლებშიც გამოვლინდა, რომ ნორვეგიელები უფრო კონფორმულები არიან, ვიდრე ფრანგები. რომ რუსი მოსწავლეები უფრო კონფორმული არიან, ვიდრე მათი ამერიკელი თანატოლები (97), მაგრამ ასეთი კვლევების შედეგები ჯერჯერობით სათანადოდ განმტკიცებული და საყოველთაოდ მიღებული არ არის.

ჩვენ ამ ფენომენს განვიხილავთ პიროვნების განწყობის ჭრილში. თითოეულ კონკრეტულ სიტუაციაში პიროვნებას უმუშავდება აქტუალური განწყობა, რომლის ფორმირებაში მნიშვნელოვან და არსებით როლს თამაშობენ ის ფიქსირებული განწყობები, რომლებიც ადამიანს აქვს სოციალური ობიექტების მიმართ, მაგრამ ეს ფიქსირებული განწყობები ერთმნიშვნელოვნად ვერ განსაზღვრავენ მის ქცევას. დიმიტრი უზნაძის განწყობის თეორიის მიხედვით, ქცევის მოცემულ მომენტში იქმნება განსაზღვრული აქტუალურ-მომენტალური განწყობა პიროვნების მოთხოვნილებების, ფიქსირებულ-სოციალური განწყობებისა და იმ სოციალური სიტუაციის ერთიანობის საფუძველზე, რომელშიც იმყოფება პიროვნება. ჩვენს მიერ ჩატარებულ ცდებში პიროვნებას ექმნება გარკვეული სახის აქტუალურ-მომენტალური განწყობა, რომელშიც წარმოდგენილია რამდენიმე მომენტი: ინსტრუქციის საფუძველზე აღძრული ზუსტი შეფასების მოთხოვნილება, ექსპერიმენტული ჯგუფისადმი ცდისპირის დამოკიდებულება, ექსპერიმენტისათვის მეტნაკლები ღირებულების მინიჭება, ამათ გარდა განწყობის ფორმირებაში მონაწილეობს ხაზების სიგრძეების შეფასების ობიექტური სიტუაცია, გარდა ამისა, ამ განწყობის ფორმირებაში, ჩვენი აზრით, მონაწილეობს ცდისპირის შეხედულება საკუთარი თვალზომის შესახებ, საერთოდ, საკუთარი თავისადმი რწმენის გარკვეული დონე და სხვა პიროვნებისეული ფაქტორები. ყველა ეს კომპონენტი ამ კონკრეტულ შემთხვევაში ქმნის გარკვეული სახის აქტუალურ განწყობას, რომელშიც ზემოთ აღნიშნული კომპონენტები სხვადასხვა წონას იძენენ და შესაბამისად წარმართავენ მომავალ ქცევას. მიგვაჩნია რომ ჩვენს ექსპერიმენტში მონაწილეებთანაა ზოგიერთ მათგანში წამყვანი იყო ჯგუფისადმი დამოკიდებულება. ზოგიერთს კი სწორი შეფასების მოთხოვნილება.

ეს მოსაზრება განამტკიცა ექსპერიმენტის შემდგომი ინტერვიუს პასუხებმა. ზოგი ცდისპირისათვის, რომელიც იმეორებს ჯგუფის არასწორ შეფასებას, ჯგუფი განიხილება, როგორც უფრო სწორი მასსა და ჯგუფს შორის წამოჭრილი უთანხმოების დროს. იმ ორი ცდისპირისათვის, რომელიც თორმეტივე კრიტიკულ ცდაში მიჰყვა ჯგუფს, არც ცნობიერდება უთანხმოება მასსა და ჯგუფს შორის. ისინი ჯგუფის შეფასებას პირველივე კრიტიკული ცდიდან სწორად თვლიან. დანარჩენ ცდისპირებთან, რომლებიც ჯგუფის არასწორ შეფასებას იმეორებენ რამდენიმე ცდაში, უთანხმოება მაშინვე ფიქრდება როგორც კი წამოიჭრება, მაგრამ მისი გადაჭრა სხვადასხვა ჰიპოთეზების მოშველიებით ხდება. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ არც ერთ ცდისპირს არ შეჰპარვია ეჭვი ექსპერიმენტის ნამდვილ მიზანში. ექსპერიმენტის მიზნის შეტყობინებისას დიდ შვებას გრძნობენ ის ცდისპირები, რომლებიც, მიუხედავად იმისა, რომ მწვავედ განიცდიდნენ უთანხმოებას მათსა და ჯგუფს შორის, მაინც ობიექტური მონაცემების მიხედვით აფასებდნენ ხაზებს. ასეთი ცდისპირების ქცევის განწყობაში, ჩვენი აზრით, განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა აქვს ინსტრუქციის შედეგად ცდისპირში აღძრულ ზუსტი შეფასების მოთხოვნილებას. მიუხედავად იმისა, რომ ისინი დადებითად არიან განწყობილნი ჯგუფისადმი და ძალიან აწუხებთ მათსა და ჯგუფს შორის წამოჭრილი უთანხმოება, მათთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია შეფასების სიზუსტის მოთხოვნილება, რაც აისახება მათი ქცევის განწყობაში, და ქცევას იქითკენ მიმართავს რომ დაკმაყოფილებული იქნას პირველ რიგში, ზუსტი შეფასების მიცემის მოთხოვნილება. ასეთი ცდისპირები ყოველთვის არ არიან დარწმუნებულნი თავიანთ სიმართლეში, მაგრამ ინსტრუქციის მოთხოვნა, თქვან ისე, როგორც ხედავენ, აისახება მათი ქცევის განწყობაზე და მიმართავს ქცევას შესატყვისი მიმართულებით. ასეთი ცდისპირები საკმაოდ აქტევენ ყურადღებას ჯგუფს, ძალიან აწუხებთ უთანხმოება მათსა და ჯგუფს შორის, რაც მიუთითებს ჯგუფის მიმართ დადებითი ფიქსირებული განწყობის არსებობაზე, მაგრამ მთავარი მათთვის დავალების შესრულებაა.

დამოუკიდებელ ცდისპირებში არიან ისეთნიც, რომლებიც აფასებენ ჯგუფს, როგორც „უზერხებლო მიმყოლებს“. მათ მიერ ჯგუფის ასეთი შეფასება მიუთითებს, რომ ჯგუფის მიმართ სრულიადაც არ გააჩნიათ ისეთი დადებითი განწყობა, როგორც ზემოთ აღნიშნულ ცდის-

პირებს. ამდენად, ისინი თითქმის მთლიანად თავისუფალნი არიან იმ შფოთისაგან, რომელსაც აღძრავს უთანხოება ჯგუფთან, რაც ნათლად გამოჩნდა ინტერვიუებში.

რაც შეეხება იმ ცდისპირებს, რომლებიც მიჰყვებიან ჯგუფს, ე. ი. მათ, ვინც კონფორმულ ქცევას უჩვენებს, მათთვის ჯგუფისადმი დადებით ფიქსირებულ განწყობას წამყვანი მნიშვნელობა აქვს. ზოგიერთმა მათგანმა აღნიშნა, რომ ჯგუფთან უთანხოების აღმოჩენისას ისინი ჯერ კიდევ იმედოვნებდნენ, რომ ჯგუფი შემთხვევით შეცდა, მაგრამ რაკი ეს უთანხმოება გაგრძელდა, მათ გადაწყვიტეს, რომ ჯგუფი მართალია და ამიტომ გაიმეორეს ჯგუფის შეფასებები. სხვადასხვა გამამართლებელ მიზეზებად ისინი ასახელებდნენ თვალების დაღლას, ან არასწორი ხედვის კუთხეს, ან რომ საზოგადოდ აქვს ცუდი მხედველობა. ყველა ეს და სხვა მსგავსი ახსნა მიზნად ისახავს ჯგუფის გავლენით განხორციელებული მცდარი შეფასების ქცევის ლოგიკურად გამართლებას. ნამდვილად კი მათი ქცევის განწყობაში წამყვანი ადგილი დაიჭირა ჯგუფისადმი დადებითმა ფიქსირებულმა განწყობამ და წარმართა ქცევა ჯგუფის გავლენის მიღების მიმართულებით.

საინტერესოა ის გარემოება, რომ ხშირად ცდისპირების ქცევას წარმართავს სწორედ ის დადებითი ფიქსირებული განწყობა, რომელიც ცდისპირს, ჩვენი აზრით, გააჩნია ექსპერიმენტული ჯგუფის მიმართ, მაგრამ ცდისპირების მიერ გაცემულ პასუხებში ეს არ აისახება. ასეთი ცდისპირები სინამდვილეში ახორციელებენ კონფორმულ ქცევას, ე. ი. იმეორებენ ჯგუფის არასწორ პასუხს, მაგრამ თვლიან, რომ მთელი ექსპერიმენტის განმავლობაში ყოველთვის იძლეოდნენ სწორ შეფასებას, არასოდეს გაუმეორებით ჯგუფის შეფასება, თუ ეს ჭეშმარიტებას არ შეესაბამებოდა. ისინი მაშინვე ამჩნევდნენ უთანხმოებას მათსა და ჯგუფის პასუხებს შორის და თვლიდნენ, რომ ჯგუფი ზოგჯერ ცდებოდა. ისინი ცდილობენ ახსნა მოუძებნონ ჯგუფის მცდარობას. ყველაზე მიღებულია აზრი, რომ ჯგუფის პირველი წევრი ცდება, დანარჩენები კი მექანიკურად იმეორებენ მის შეფასებას და პასუხს არ უკვირდებიან. მიუხედავად იმისა, ასეთ ცდისპირებს ჰგონიათ, რომ ყველაფერს სწორად უპასუხეს. ჯგუფისადმი დადებითი ფიქსირებული განწყობა მაინც იმდენად ძლიერია, რომ ზოგჯერ აჭარბებს სიზუსტის მოთხოვნილებას და ცდისპირი ემორჩილება

ჯგუფის გავლენას. თუმცა ამას ვერ აცნობიერებს და იმეორებს ჯგუფის არასწორ პასუხებს.

ეს შედეგები უჩვენებენ, რომ მართებული იქნებოდა კონფორმული ქცევის განწყობისეული ბუნების აღიარება. განწყობის ცნების შინაარსი გულისხმობს, რომ ქცევის კონკრეტული აქტუალური განწყობა ძირითადად გაცნობიერებული არ არის. (თუ ამის პირობები არ შეიქმნა). მართალია, სოციალური ქცევის განწყობის ფორმირებაში მონაწილეობენ ცნობიერი კომპონენტები, მაგრამ განწყობა, წარმოადგენს რა გარკვეული ქცევისადმი მზაობას, მოქმედი სუბიექტის მიერ შეიძლება არც გაცნობიერდეს. ზემოთ აღნიშნული ცდისპირები, მართალია, სხვადასხვა მოტივებს ასახელებენ თავიანთი ქცევის ასახსნელად, მაგრამ სინამდვილეში მათი ქცევის მიმართულებას განსაზღვრავს განწყობა, რომელშიც გარკვეული სახით აისახება მოქმედი სუბიექტის მოთხოვნილებები და ობიექტური სიტუაცია.

ამ ექსპერიმენტში მონაწილე ზოგიერთი ცდისპირიდან რამდენიმემ ნამდვილი შეცდომის გვერდით დაუშვა ე. წ. კომპრომისული შეცდომები. კომპრომისული შეცდომების დაშვება ცდისპირის მიერ, ჩვენი აზრით, გამოხატავს იმ მდგომარეობას, როცა სუბიექტში ისეთივე ძალისაა ჯგუფისადმი დადებითი სოციალურ-ფიქსირებული განწყობა, როგორც ზუსტი შეფასების მოთხოვნილება. ორივე ეს ფაქტორი თითქმის თანაბარი სიძლიერისაა, ქცევის კონკრეტული აქტუალური განწყობის შექმნაში ორივე მონაწილეობს, მაგრამ ვერც ერთი ვერ იძენს წამყვან მნიშვნელობას. ამიტომ განწყობაში თითქოს გათვალისწინებულია როგორც სიზუსტის, ისე ჯგუფისადმი დამოკიდებულების საკითხი და ხორციელდება შუალედურ-კომპრომისული ქცევა. კომპრომისული ქცევა ცხადყოფს, რომ ორივე ამ ფაქტორის ანგარიშის გაწევის გამო, პიროვნება ვერ ავლენს ვერც ნამდვილად დამოუკიდებელი ქცევა, რომელიც გამოიხატებოდა ზუსტი შეფასების მოცემაში, ვერც კონფორმულს, რას გამოიხატებოდა ჯგუფის არასწორი შეფასების განმეორებაში.

ზემოთ ჩვენ აღვნიშნეთ, რომ ჯგუფში ინდივიდის ქცევის ერთ-ერთი შესაძლებელი სახე არის ანტიკონფორმული ქცევა. ასეთი შემთხვევა შედარებით იშვიათია ჩვენს ექსპერიმენტულ სიტუაციაში. ჩვენეულ ექსპერიმენტში სამი ცდისპირის პასუხებში გამოჩნდა ანტიკონფორმული ქცევის შემთხვევა. ერთ-ერთმა ცდისპირმა ექსპერიმენტის დასაწყისიდანვე ა და ბ ცდაში მოგვცა ჯგუფის სწორი პა-

სუხის საწინააღმდეგო პასუხი, ანუ ჯგუფი სწორედ აფასებს, ცდის-პირი კი თავიდანვე იძლევა ჯგუფის საწინააღმდეგო პასუხს, რომელიც ობიექტურად არაა სწორი. ჩვენი აზრით, ჯგუფში შემოსვლისთანავე ცდისპირს გაუჩნდა, ან უკვე ჰქონდა უარყოფითი დამოკიდებულება ცდაში მონაწილე სხვა ადამიანებისადმი. ეს ფაქტორი, მონაწილეობს რა კონკრეტულ-აქტუალური ქცევის განწყობაში, იძენს მეტ ძალას, ვიდრე განწყობის ფორმირებაში მონაწილე სხვა კომპონენტები. ასეთი განწყობის დამადასტურებელია ცდისპირის ანტიკონფორმული ქცევა.

ცნობილია, რომ ადამიანის ქცევა, რომელიც წარმოიშობა გარემო სინამდვილის ზემოქმედებით და ემსახურება გარკვეული მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას, რთული აქტივობის სახით ვლინდება. მასში გაერთიანებულია სენსორული, მოტორული, კოგნიტური, ემოციური და სხვა მომენტები. ამის გამო გარკვეული ქცევის განწყობა ყოველთვის როდია კონგრუენტული. ზოგჯერ გარკვეულ ქცევას თან სდევს არასასიამოვნო ემოციების აღძვრა. ეს უსიამოვნება შეიძლება იმდენად ინტენსიური იყოს, რომ ადამიანებმა უარი თქვან შემდგომში ასეთი ქცევების განხორციელებაზე. მსგავს შემთხვევაში ქცევის აქტუალური განწყობა არარეალიზებული რჩება. ადამიანს, რომელიც მოქმედებს გარკვეული განწყობის საფუძველზე, შეიძლება გაუჩნდეს როგორც სასიამოვნო, ისე უსიამოვნო ემოციები. ეს ემოციურ-აფექტური განცდები ზოგჯერ ხელს უწყობს განწყობის რეალიზაციას, ზოგჯერ აფერხებს მას, ზოგჯერ კი უსიამოვნო განცდებმა შეიძლება განწყობა არააქტუალიზებული გახადონ.

ჩვენს ექსპერიმენტში აღმოჩნდა, რომ ზოგჯერ ხაზების სწორად შეფასება უარყოფითი ემოციას იწვევს ცდისპირში, რადგან ჯგუფისადმი დადებითი დამოკიდებულება აქვს და წუხს, რომ ჯგუფისა და მისი პასუხი ერთმანეთისაგან განსხვავებულია. ეს უარყოფითი ემოცია შესაძლოა იმდენად ინტენსიური იყოს, რომ ცდისპირმა უარი თქვას შემდგომში ამ მოქმედების განხორციელებაზე. ასეთ შემთხვევაში ხდება სწორი შეფასების განწყობის დეზაქტუალიზაცია და ეს განწყობა არარეალიზებული რჩება. მის ადგილს იკავებს განწყობა, რომელშიც წამყვანი მნიშვნელობისაა ჯგუფისადმი ინდივიდის დადებითი დამოკიდებულება. ამ განწყობის რეალიზაციას წარმოადგენს ჯგუფის გავლენის მიღებისკენ მიმართული ქცევა – ცდისპირი მიჰყვება ჯგუფს და იმეორებს მის პასუხს, მათ შორის არასწორსაც.

ინდივიდი აღიქვამს სინამდვილეს ამ განწყობის პოზიციებიდან, ხაზების სიგრძეს კი – ილუზორულად, ჯგუფის პასუხების შესაბამისად.

ასეთი ცდისპირები თავიდან სწორად აფასებენ ხაზების სიგრძეს, შემდგომ კი ჯგუფის გავლენით თანდათანობით იმეორებენ ჯგუფის არასწორ პასუხებს.

აღნიშნული ცდები მოწმობენ, რომ განწყობის თეორიის კანონზომიერების ცოდნა კარგ საფუძველს იძლევა კონფორმული ქცევის გაგებისთვის.

### 2.1.3. რეფერენტული ჯგუფის გავლენა

ჯგუფისადმი დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულება შეიძლება იყოს როგორც გაცნობიერებული, ისე გაუცნობიერებელი სახის. ჩართვის რა კონკრეტული ქცევის განწყობაში, ეს დამოკიდებულება შესაბამის მიმართულებას აძლევს ქცევას. ამ ფაქტს ადასტურებს ჩვენს წინა ექსპერიმენტში ცდისპირების ქცევის ანალიზი.

ჩვენს შემდგომ ექსპერიმენტში გავლენის მომხდენად ავირჩიეთ ისეთი ჯგუფი, რომლის მიმართ პიროვნებას გაცნობიერებული აქვს თავისი დადებითი დამოკიდებულება. ზოგიერთი ჯგუფის მიმართ შესაძლოა, პიროვნებას მხოლოდ მოცემულ მომენტში გაუჩნდეს დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულება, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც გაცნობიერებული, ისე გაუცნობიერებელი. მრავალი სოციალური ჯგუფის მიმართ კი პიროვნების დადებითი ან უარყოფითი განწყობები შენახულია ფიქსირებული განწყობის სახით ადამიანის ცნობერებაში. პიროვნებამ იცის ამ განწყობათა არსებობა და როგორც კი განხორციელდება ქცევა ამ ჯგუფებში ან მათ მიმართ, ფიქსირებული სოციალური განწყობები ერთვებიან კონკრეტული სოციალური ქცევის განწყობაში და გარკვეულ მიმართულებას აძლევენ მას.

ერთ-ერთი ასეთი ჯგუფი, რომლის მიმართ თანამედროვე ადამიანს აქვს დადებითი ვალენტობის მქონე ფიქსირებული სოციალური განწყობა, არის საკუთარი სპეციალობის მქონე ჯგუფი.

პიროვნების ფორმირებაში, სამყაროს სურათის ჩამოყალიბებაში, ფსიქოლოგიური ავტოპორტრეტის შექმნაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვთ სხვა პიროვნებებს. თუმცა ყველა „სხვა“ კი არის ღირებულნი, არამედ ე.წ. „მნიშვნელოვანი სხვა“. (72,59) ფსიქოლოგიაში ჩა-



ტარებული კვლევები მოწმობენ, რომ პიროვნება აქტიურადაა ორიენტირებული ადამიანთა გარკვეული ნაწილის პოზიციისადმი, რომელთა აზრი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მისთვის.

ეს პირები ქმნიან ინდივიდისთვის რეფერენტულ წრეს. პიროვნებას ახასიათებს აქტიური არჩევითი მიზანსწრაფვა მათკენ და განურჩევლობა სხვებისადმი, რომელთა შორის, შესაძლოა, იყვნენ მაღალი სოციომეტრული სტატუსის მქონე პირებიც. ამ მხრივ საინტერესოა ბოდალიოვის (42) გამოკვლევები ადამიანის მიერ მეორე ადამიანის აღქმის შესახებ. ჩაგანავამ (81) გამოიკვლია, რომ პიროვნების მიერ ქცევა სპეციფიკურად ფასდება იმის მიხედვით, რამდენად მნიშვნელოვანი მისთვის ამ ქცევის განმახორციელებელი პიროვნება. კელმანის (138) გამოკვლევამ ცხადყო, რომ ინფორმაციის შინაარსის აღქმა მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული კომუნიკატორის მიმართ პიროვნების ატიტუდზე.

მნიშვნელოვან პიროვნებად თანამედროვე ადამიანი ყოველთვის მიიჩნევს თავისი სპეციალობის წარმომადგენლებს, კოლეგებს. თანამედროვე ადამიანისათვის თავისი სპეციალობისადმი კუთვნილების განცდა გარკვეულად განაპირობებს სამყაროსა თუ სოციალური მოვლენების მიმართ შეხედულებათა სისტემის ფორმირებას. პიროვნება — ინჟინერს და პიროვნება — ფილოსოფოსს, გარკვეული აზრით, სხვადასხვაგვარი დამოკიდებულება შეიძლება ჰქონდეთ ერთსა და იმავე მოვლენების მიმართ, გამომდინარე თავიანთი პროფესიიდან. საკუთარი სპეციალობის ადამიანების მიმართ პიროვნებას აქვს გარკვეული იგივეობის განცდა, განიხილავს მათ, როგორც თავის მსგავსთ. ადამიანის ერთ-ერთი ძლიერი მოთხოვნილება, მისი სოციალური ბუნებიდან გამომდინარე, არის სოციალური ჯგუფის წევრობის მოთხოვნილება, ანუ აფილაციის ტენდენცია. აფილაციის ფენომენის მრავალრიცხოვანი კვლევებით დადგინდა ზოგიერთი მნიშვნელოვანი კორელანტი პიროვნების აფილატური ქცევისა. აღმოჩნდა, რომ აფილაციის მოთხოვნილების სკალაზე ქულები, აგრეთვე პიროვნების კონფორმულობა, კორელაციაშია პიროვნების მიერ აფილატური ქცევის განხორციელების ალბათობასთან. აფილაციის სიტუაციური ფაქტორებიდან გამოყოფენ სიტუაციის განუსაზღვრელობის და სტრესის დენიდივიდუალიზაციის როლს. აღმოჩნდა, რომ აფილაციას უმეტეს შემთხვევაში, ადამიანი მიმართავს შიშის რედუქციის ან სოციალური შედარებისთვის. ფესტინჯერის (113) სოციალური შედარების თეორიიდან გა-

მომდინარეობს, რომ როცა ადამიანისათვის აუცილებელია შეაფასოს თავისი თავი, ან სოციალური მოვლენები და არა აქვს შეფასების ობიექტური კრიტერიუმი, იგი მიმართავს სხვა ადამიანებს შედარებისთვის. შეხტერის (179) და სხვათა კვლევებმა უჩვენეს, რომ სოციალური შედარებისათვის ადამიანი ახორციელებს აფილატურ ქცევას მხოლოდ თავისი მსგავსი ადამიანების მიმართ. მაშინაც კი, როცა შიშის რელექტია შესაძლებელია მხოლოდ სხვებთან ერთად, ადამიანი ამგობინებს იყოს იზოლაციაში, ვიდრე მისგან სრულებით განსხვავებულ ადამიანთა ჯგუფში (განსხვავება შეიძლება იყოს სხვადასხვა ასპექტში). როგორც მახვილგონივრულად აღნიშნავს შეხტერი, „საწყალი, უბედური ადამიანი არ ეძებს ნებისმიერ კომპანიას, ის ეძებს უბედურთა კომპანიას“.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევებიდან ცნობილია, რომ საკუთარი თავზე დადებითი შეხედულების შექმნისათვის ადამიანს უნდა ჰქონდეს თავის მსგავსი ადამიანებისადმი დადებითი დამოკიდებულება. აქედან გამომდინარე ადამიანს თავისი სპეციალობის ჯგუფისადმი ძირითადად აქვს დადებითი ვალენტობის მქონე ფიქსირებული განწყობა. ასეთ ჯგუფში განხორციელებული ქცევის განწყობის ფორმირებაში ყოველთვის მონაწილეობს ეს ფიქსირებული განწყობა, იგი ქცევის სხვა კომპონენტებთან შედარებით მეტ მნიშვნელობას იძენს და ინდივიდის ქცევას ჯგუფის ნორმის მიღებისაკენ მიმართავს. ამდენად პიროვნება უფრო კონფორმული სწორედ ასეთი, ვიდრე სხვა ჯგუფის მიმართ.

ამერიკელი ფსიქოლოგი შიბუტანი (72) აღნიშნავს, რომ „თუ ადამიანს აქვს დიზუნქტიური გრძნობები მნიშვნელობის მქონე სხვათა მიმართ, რომლებიც იცავენ „სტატუს ქვ“-ს, ან კონიუნქტურული მიმართება მათთან ვინც, გამოდის არსებული მდგომარეობის წინააღმდეგ, იგი განსაკუთრებით მზადყოფნაშია ცვლილებებისთვის და, როგორც კი შეექმნება ხელსაყრელი სიტუაცია, უარს იტყვის კონვენციური ნორმების შესრულებაზე. მაგრამ თუ ადამიანს აქვს კონიუნქტურული გრძნობები მნიშვნელობის მქონე სხვების მიმართ, რომლებიც იცავენ „სტატუს ქვ“-ს, ან დიზუნქტიური გრძნობები მათ მიმართ, რომლებიც ცვლილებებს ემხრობიან, იგი მტკივნეულად განიცდის კონვენციონალური ნორმების ყოველგვარ დარღვევას და ეწინააღმდეგება ცვლილებებს“.

ასე რომ, თუ ადამიანს დაეყენებთ არჩევანის წინაშე, ქცევის ან შეხედულების არჩევისას მასზე მნიშვნელობის მქონე სხვათა თვალსაზრისი მოახდენს გადამწყვეტ გავლენას.

ჩვენი მომდევნო ექსპერიმენტების კვლევის საგანი იყო გარკვეული სოციალური ჯგუფისადმი (ამ შემთხვევაში საკუთარი სპეციალობის ადამიანთა ჯგუფისადმი) დადებითი ფიქსირებული განწყობის მნიშვნელობა კონფორმული ქცევის განწყობის ფორმირებაში.

შევიმუშავეთ შემდეგი მეთოდიკა. ცდისპირებს უნდა გამოეთქვათ თავიანთი თანხმობა-უთანხმობება გარკვეული საკითხის მიმართ, რომელიც რამდენადმე დაკავშირებული იყო მათ სპეციალობასთან.

განსახილველად ვაძლევდით გარკვეული საკითხის შესახებ ორ ურთიერთსაწინააღმდეგო შინაარსის მქონე დებულებას:

„არსებობს შეხედულება, რომ ადამიანის ფსიქიკური უნარები, მათ შორის ნიჭი, თანდაყოლილია. ადამიანი იბადება გარკვეული მონაცემებით და ამაზეა დამოკიდებული მისი ნიჭიერება-უნიჭობა.“

მეორე — „ადამიანის უნარები და მათ შორის ნიჭიერება-უნიჭობა განსაზღვრულია გარემო პირობებით; ყველა ადამიანი მსგავს თანდაყოლილი უნარებით იბადება; გარემოს ზემოქმედება და აღზრდა ძირითადად განაპირობებს მათ ნიჭიერება-უნიჭობას.“

საკონტროლო ცდებში ცდისპირებს ეძლეოდათ ეს დებულებები შემდეგი ინსტრუქციით:

„წაიკითხეთ ორივე დებულება და გვიპასუხეთ — რომელს ეთაყნებებით“.

საკონტროლო ცდებში მონაწილეობდა სახელმწიფო უნივერსიტეტის სხვადასხვა სპეციალობის 66 სტუდენტი.

საკონტროლო ცდების შედეგებმა უჩვენეს, რომ პირველ დებულებას დაეთანხმა ცდისპირთა 63,6%, მეორეს — 36,4%.

კრიტიკული ცდების ერთ ვარიანტში I დებულება მიეწერებოდა ფსიქოლოგებს, მეორე — ბიოლოგებს. ცდების II ვარიანტში კი — ის დებულება, რომელიც I ვარიანტში მიეწერებოდა ფსიქოლოგებს, ახლა მიეწერებოდა ბიოლოგებს და პირიქით. ცდებში მონაწილეობდნენ თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფსიქოლოგიისა და ბიოლოგიის ფაკულტეტის სტუდენტები. ცდისპირებს ვაცნობდით ინსტრუქციას: „თქვენ, როგორც ფსიქოლოგიის (ან ბიოლოგიის) ფაკულტეტის III კურსის სტუდენტს, უკვე გაქვთ გარკვეული შეხედულება ამა თუ იმ საკითხის შესახებ, იცით, რომ ფსიქოლოგებს (ბიოლო-

გებს) და მონათესავე სპეციალობის წარმომადგენელთა შორის არსებობს აზრთა სხვადასხვაობა ზოგიერთ საკითხზე. ერთ-ერთი ასეთი საკითხის შესახებ გვაინტერესებს თქვენი II (ან III) კურსელი ფსიქოლოგის (ან ბიოლოგის) აზრი, რომელ შეხედულებას ეთანხმებით?“ შემდეგ ვაწვდით ფურცელს, რომელზეც დაბეჭდილი იყო შემდეგი ტექსტი:

ექსპერიმენტის პირველ ვარიანტში „ფსიქოლოგები ამტკიცებენ, რომ ადამიანის ყოველგვარი უნარები და, მათ შორის ნიჭიც, თანდაყოლილია. ადამიანი იბადება ნიჭის გარკვეული ნასახით და ამაზუა დამოკიდებული მისი ნიჭიერება-უნიჭობა.

ბიოლოგები კი ამტკიცებენ, რომ ადამიანის ნიჭიერება-უნიჭობას განსაზღვრავს გარემოს ზემოქმედება და ამაზუა დამოკიდებული ადამიანის ნიჭიერება-უნიჭობა.”

ექსპერიმენტის II ვარიანტში იგივე დებულებები იყო, მხოლოდ ახლა I მიეწერებოდა ფსიქოლოგებს, II – ბიოლოგებს.

ფურცელს ბოლოს დართული ჰქონდა გრაფა, რომელშიც თითოეული ცდისპირი წერდა თავის სახელს, გვარს, სპეციალობას, კურსს და აღნიშნავდა ვის აზრს ეთანხმებოდა – ბიოლოგებისას თუ ფსიქოლოგებისას.

ცდები ტარდებოდა ორ სერიად. ფსიქოლოგიის ფაკულტეტის 75 სტუდენტზე ჩატარდა ცდა მასალის პირველი ვარიანტის გამოყენებით. მეორე სერიაში ფსიქოლოგიის ფაკულტეტის 73 სტუდენტზე ჩატარდა ცდა მასალის მეორე ვარიანტის გამოყენებით. ბიოლოგებთან ცდის პირველ სერიაში მონაწილეობდა 64 სტუდენტი (მასალის პირველი ვარიანტი), მეორე სერიაში – 66 სტუდენტი (მასალის მეორე ვარიანტი).

I ვარიანტში I დებულება მიეწერება ფსიქოლოგებს, II დებულება – ბიოლოგებს

II ვარიანტში I დებულება მიეწერება ბიოლოგებს, II დებულება – ფსიქოლოგებს

კრიტიკული ცდების შედეგების საკონტროლო ცდების შედეგებთან შედარება შემდეგ სურათს იძლევა.

საკონტროლო ცდაში I დებულებას დაეთანხმა ცდისპირთა 63,6 პროცენტი, კრიტიკულში ამავე დებულებას დაეთანხმა ცდისპირთა 94,7 პროცენტი, როცა ეს დებულება მისი სპეციალობის ჯგუფს მიეწერებოდა.

საკონტროლო ცდებში II დებულებას დაეთანხმა ცდისპირთა 36,4 პროცენტი. კრიტიკულ ცდებში, როცა ეს დებულება მიეწერებოდა თავისი სპეციალობის ჯგუფს, მას დაეთანხმა ცდისპირთა 63,9 პროცენტი. ეს შედეგები ცხადყოფს, რომ ცდისპირთა მიერ ჯგუფის გავლენის მიღებისთვის მთავარი მნიშვნელობა, სხვა თანაბარი პირობების დროს, ჰქონდა იმას, თუ რომელ ჯგუფს მიეწერებოდა ესა თუ ის აზრი. თვითონ დებულების შინაარსს რომ არ ჰქონდა გადამწყვეტი მნიშვნელობა, ეს უჩვენა ცდისპირთა პასუხების რიცხობრივმა გადანაწილებამ. განსხვავება იმ ცდისპირთა შორის რომელნიც ამა თუ იმ დებულებას დაეთანხმნენ რომელიმე სპეციალობის ჯგუფისადმი მიკუთვნების გარეშე და რომელნიც მიემხრნენ ამავე დებულებას, თუკი იგი მიეწერებოდა მათი სპეციალობის ჯგუფს, სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა.

ამ ექსპერიმენტმა უჩვენა, რომ მაშინაც კი, როცა ჯგუფი უშუალო გავლენას არ ახდენს ინდივიდებზე, არამედ ინდივიდს ეძლევა ინფორმაცია მისი სპეციალობის ადამიანთა შეხედულებებზე, რომელიც უპირისპირდება სხვა სპეციალობის წარმომადგენელთა აზრს, ეს ფაქტორი გადამწყვეტ მნიშვნელობას იძენს. სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი უმრავლესობა ეთანხმება იმ დებულებას, რომელიც მისი სპეციალობის ადამიანთა აზრს გამოხატავს. შეგვიძლია ვთქვათ, რომ რომ ჩვენს ცდებში კონფორმული ქცევის შემთხვევები საკმაოდ ხშირია, თუმცა აქ არაა კონფორმულობის ხელშემწყობი ისეთი სიტუაციური პირობები, როგორც ამის მეთოდით ჩატარებულ ცდებში, სადაც პიროვნება დგას ჯგუფის პირისპირ, რომელიც ცდისპირისგან განსხვავებულ პასუხს იძლევა. ასეთი სიტუაცია ჯგუფის უფრო ძლიერ გავლენას ქმნის. უერაღმა, დოიჩმა და ლევიმ (110) სპეციალურად იკვლიეს საკითხი, თუ როგორია ცდისპირის კონფორმულობა ჯგუფთან პირისპირ და ცალ-ცალკე კაბინებში ყოფნისას, როცა იგი არ ხედავს ჯგუფის სხვა წევრებს და ისე მიეწოდება მათ აზრი. აღმოჩნდა, რომ იდენტური პუნქტების წარმოდგენისას ამ ორი ტიპის სიტუაციიდან პირველში უფრო მეტია კონფორმული ქცევის საშუალო რაოდენობა, ვიდრე მეორეში.

რაც შეეხება ექსპერიმენტში გამოყენებულ მასალას, ამის სიტუაციაში ცდისპირისათვის უფრო ძნელია დაეთანხმოს ისეთ აშკარა უზუსტობას, რომელიც მისი მხედველობის მონაცემებს ძალიან ეწინააღმდეგება. როცა საქმე შეეხება რაიმე დებულებისადმი თანხმობის

გამოთქმას, სხვა ვითარებასთან გვაქვს საქმე. კრაფილდმა (108) სპეციალურად ჩაატარა ექსპერიმენტები კონფორმულობაზე სხვადასხვა შესადარებელი მასალის გამოყენებით და აღმოჩნდა, რომ კონფორმულობა მატულობს, როცა საქმე ეხება რაიმე დებულების, შეხედულების, აზრის მიღებას, ვიდრე ოპტიკური სფეროდან მომდინარე შეფასებებისადმი თანხმობას. ამდენად, მასალის მხრივ ჩვენს ამ ექსპერიმენტში თითქოს უფრო ხელისშემწყობი პირობებია კონფორმულობისათვის, მაგრამ რამდენადაც გავლენის წყარო ერთი არაა (გვაქვს ორი ჯგუფი), აღმოჩნდა, რომ კონფორმულობა დამოკიდებულია არა მასალის რაგვარობაზე, არამედ ცდისპირის განწყობაზე ამა თუ იმ ჯგუფისადმი. ჩვენს ექსპერიმენტში ისეთი დებულებები იყო გამოყენებული, რომ პრინციპულად როგორც ერთი, ისე მეორე შეიძლება ყოფილიყო ჭეშმარიტი. ამიტომ ცდისპირთა პასუხების ისეთი გადანაწილება, რაც კრიტიკულ ცდაში მივიღეთ, თვითონ ამა თუ იმ დებულებას არ შეეძლო გამოეწვია. გადამწყვეტი მნიშვნელობის მქონე აღმოჩნდა ის, თუ რომელ ჯგუფს რომელი დებულება მიეწერება.

რატომ ხდება გადამწყვეტი მნიშვნელობის მქონე სწორედ ის ფაქტორი, რომ დებულება ამა თუ იმ ჯგუფს მიეწერება? როგორ იძენს ჯგუფი (ჩვენს შემთხვევაში საკუთარი სპეციალობის ადამიანთა ჯგუფი) წამყვან როლს ინდივიდზე გავლენის მოხდენის თვალსაზრისით? თვითონ ჯგუფებს რომ პქონდეთ რაღაც განსაკუთრებული ძალა, მაშინ ორივეს დაახლოებით თანაბარი გავლენა უნდა მოეხდინა, რადგან ორივე ჯგუფი კომპეტენტურ მეცნიერებას წარმოადგენს. კონფორმულობისაკენ ტენდენცია მხოლოდ ინდივიდის ფსიქიკის თავისებურება რომ იყოს, მაშინ კონფორმული ქცევის შემთხვევები არ უნდა ყოფილიყო უშუალოდ დამოკიდებული იმაზე, დებულება მისი სპეციალობის ჯგუფის აზრს გამოხატავს თუ არა. კრიტიკული და საკონტროლო ცდების შედეგებს შორის განსხვავებულობის სტატისტიკური მნიშვნელობა მიუთითებს იმაზე, რომ ცდისპირის კონფორმულობისათვის წამყვანი მნიშვნელობა აღმოაჩნდა იმას, თუ რომელი დებულება მიეწერებოდა მისი სპეციალობის ჯგუფს, ე. ი. ჯგუფისადმი დამოკიდებულების ფაქტორი იყო გადამწყვეტი.

ჯგუფისადმი დამოკიდებულება პიროვნებაში მოცემულია ფიქსირებული სოციალური განწყობის, ანუ ატიტუდების სახით. ერთ-ერთი ნიშანი ფიქსირებული სოციალური განწყობისა არის ვალენტობა,

რომელიც თავს იჩენს გარკვეული ქცევის მიღება-მიუღებლობის განზომილებაში.

ექსპერიმენტული მონაცემები ცხადყოფენ, რომ ადამიანის სოციალურ ქცევაში, პიროვნების მოთხოვნილებებისა და სიტუაციის გარდა, რეალიზდება იმ სოციალური ჯგუფის მოთხოვნები, რომელშიც ცხოვრობს პიროვნება და რომლის წევრადაც თვლის თავს. ასეთ ჯგუფში განხორციელებული ქცევის სელექტურობა იღებს სოციალურ განწყობაში ვალენტობის ფორმას. ვალენტობა არის სოციალური ქცევაში ჩართულობის თვისობრივი დახასიათება, ამ სოციალურ ქცევაში პიროვნების მონაწილეობა. ეს არის ქცევის მიღება-მიუღებლობის თვისობრიობის შინაგანი განცდა.

ჯგუფისადმი დადებითი თუ უარყოფითი ვალენტობის მქონე განწყობა, რომელიც პიროვნებას ფიქსირებული აქვს ამა თუ იმ სოციალური ჯგუფისადმი, ჩაერთვება კონკრეტული სოციალური ქცევის განწყობაში და განსაზღვრავს, რა სახის — მიღების თუ მიუღებლობის — ნიშანი ექნება ამ კონკრეტული სოციალური ქცევის განწყობას. ამ განწყობის რეალიზაციას წარმოადგენს ქცევა, რომელიც მიმართულია ჯგუფის გავლენის მიღება-მიუღებლობისკენ.

#### 2.1.4. უმრავლესობისადმი არსებული განწყობის ვალენტობის როლი კონფორმული და ანტიკონფორმული ქცევისათვის

სოციალური ქცევის კონკრეტულ-აქტუალური განწყობის ფორმირებაში, სხვა ფაქტორებთან ერთად, როგორც უკვე ცნობილია ჩვენს მიერ ზემოთ განვითარებული მსჯელობიდან, მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ სოციალურ-ფიქსირებული განწყობები და ზოგიერთ შემთხვევაში ერთმნიშვნელოვანდაც კი განსაზღვრავენ ადამიანის ქცევას. ზემოთ აღწერილ ჩვენს ექსპერიმენტებში თავი იჩინა სწორედ ამ გარემოებამ.

ამ შემთხვევაში ვიკვლიეთ მხოლოდ დადებითი ნიშნის მქონე სოციალურ-ფიქსირებული განწყობის როლი.

რაც შეეხება უმრავლესობისადმი უარყოფითი ვალენტობის სოციალურ-ფიქსირებული განწყობის გავლენას ინდივიდის ქცევაზე, ამის შესახებ ეს ექსპერიმენტები არ გვაწვდიან რაიმე ინფორმაციას.

შემდგომ ექსპერიმენტში ჩვენ შევეცადეთ შეგვექმნა ისეთი პირობები, როცა კონფორმული სიტუაცია იქმნებოდა ჯგუფებში, რომლებიც ერთმანეთისაგან განსხვავდებოდნენ მხოლოდ ერთი განზომილებით – პიროვნების მათდამი დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულებით. ექსპერიმენტი შემდეგი სახის იყო: შევდიოდით სტუდენტთა სასწავლო ჯგუფებში, როგორც ფსიქოლოგიის ინსტიტუტის თანამშრომელი, რომელიც იკვლევს სტუდენტი ახალგაზრდობის ზოგიერთ პრობლემას და ამ მიზნით ექსპერიმენტებს ატარებს არა მხოლოდ აღნიშნულ, არამედ სხვა სასწავლებლებშიც.

ექსპერიმენტში მონაწილეობის მსურველებიდან სამ-სამი შეგვეყავდა ლაბორატორიაში. თითოეულ მათგანს ვსვამდით ცალკე მაგიდასთან, ვაძლევდით ფურცელს, ფანქარს, კონვერტს და ვაცნობდით შემდეგ ინსტრუქციას:

„პიროვნებებს ურთიერთობა უწევს უამრავ ადამიანთან. თითოეულის მიმართ მას აქვს გარკვეული დამოკიდებულება, ზოგი მოსწონს, ზოგი – არა, ზოგის მიმართ ნეიტრალურია და ა.შ. თქვენს ჯგუფში 30 სტუდენტია. ყველას თავისი სუბიექტური შეხედულებების მიხედვით ვილაც მეტად მოსწონს, ვილაც ნაკლებად. თქვენ ალბათ უკვე მოახდინეთ ასეთი დიფერენციაცია თქვენს ჯგუფში. გთხოვთ, ამ ფურცელზე დამიწეროთ სამი ისეთი პიროვნების სახელი და გვარი, რომელიც ყველაზე მეტად მოგწონთ თქვენს ჯგუფში და სამი ისეთისა, ვინც ყველაზე ნაკლებად მოგწონთ. მე არ გთხოვთ თქვენი სახელისა და გვარის მიწერას, რადგანაც მე ის კი არ მაინტერესებს, ვის ვინ მოსწონს ან არ მოსწონს. ჩვენ გვაინტერესებს რამდენად ერთნაირი კრიტერიუმით აფასებენ ადამიანები ერთმანეთს და იქნება თუ არა თქვენს ჯგუფში პიროვნებები, რომლებიც ჯგუფში ბევრს მოსწონს. ასეთივე გამოკვლევები ტარდება სხვა ჯგუფებშიც. შედეგების საფუძველზე შესაძლებელი იქნება გარკვეული დასკვნების გაკეთება იმ კრიტერიუმების შესახებ, რის მიხედვითაც თანამედროვე ახალგაზრდები ახდენენ ერთმანეთის შეფასებას. გთხოვთ, დაწეროთ თქვენთვის მოსაწონი და არმოსაწონი სამი პიროვნების გვარი, ჩაღოთ ფურცელი კონვერტში, კონვერტი დააწებოთ და ჩამაბაროთ.“

ასეთი ინსტრუქციის მიზანი იყო ცდისპირს არ შეჰპარვოდა ეჭვი, რომ ჩვენ გვაინტერესებდა, თუ ვინ ვის აირჩევდა და დარწმუნებული ყოფილიყო, რომ ვერაფერს ვერ გაიგებდა ვინ რა დაწერა. ეს განაპირობებდა ცდისპირთა გულწრფელობას.



ამ ინსტრუქციის მოსმენის შემდეგ ცდისპირები წერენ მოსაწონი და ნაკლებმოსაწონი პიროვნებების გვარებს, დებენ ფურცელს კორექტში, ააწებებენ კონვერტს და გადიან ოთახიდან. ყოველ დაწესებულებაში გვყავდა დამხმარე პირი (ლექტორი ან ჯგუფხელი). ყოველი ცდის შემდეგ ისინი ატყობინებდნენ ცდის ხელმძღვანელს, ვინ მონაწილეობდა ცდაში. მაშინვე კონვერტზე იწერებოდა შემაჯავებლის გვარი და სახელი. ასე რომ, ნათელი იყო, ვის ვინ მოსწონდა ან არ მოსწონდა.

ექსპერიმენტის მეორე ეტაპზე შევდიოდით იმავე ჯგუფში 10-12 დღის შემდეგ და ვიწვევდით ცდაში მონაწილეობისათვის 4 ცდისპირს ერთად. ეს 4 ისე იყო შერჩეული, რომ I იყო ნამდვილი ცდისპირი. 3 ისეთი, რომლებიც ცდის პირველ ეტაპზე ამ ნამდვილმა ცდისპირმა აირჩია, როგორც მისთ ვის ყველაზე უფრო მოსაწონი ან ყველაზე ნაკლებმოსაწონი ამ ჯგუფში.

ჩდის პირებს ვაცნობდით შეხვედრიდს მიზეზს, რომ ჩვენ გვიანტერესებდა ახალგაზრდების აზრი ზოგიერთ საკითხზე. მაგ. ახლა ბევრს ლაპარაკობენ ახალგაზრდობის თავისუფალი დროის ორგანიზაციაზე. თავისუფალი დროის გატარების ერთ-ერთი ფორმაა დასვენება. დასვენების 2 ძირითად ტიპს არჩევენ: კომფორტით დასვენება (სანატორიუმი, სასტუმრო და ა.შ.) და კომფორტის გარეშე დასვენება (კარავში). ვთქვით, გაქვთ ორკვირიანი შეგებულება, როგორც დასვენებას აირჩევდით და რატომ? გთხოვთ, გვიპასუხოთ რიგრიგობით.“

პირველად ვეკითხებოდით, რა აზრის იყო ნამდვილი ცდისპირი, შემდეგ პასუხობდა დანარჩენი სამი. ეს სამი ცდისპირი გაფრთხილებული იყო წინასწარ, რომ მოეცათ ნამდვილი ცდისპირის საწინააღმდეგო პასუხები. შემდეგ ეძლეოდათ რამდენიმე წუთი (5-7 წუთი) საკამათოდ, თუ მივიდოდნენ რაიმე საერთო აზრამდე. წინასწარ გაფრთხილებულ ამ სამ ცდისპირს მიცემული ჰქონდა დავალება, სხვადასხვა არგუმენტების მოშველიებით მოეხდინათ გავლენა და ნამდვილი ცდისპირისათვის შეეცვლევინებინათ მისი პირვანდელი შეხედულება. კამათის ბოლოს ხელახლა ვიწერდით თითოეული მათგანის შეხედულებას ზემოაღნიშნულ საკითხზე.

საკამათოდ მიცემული საკითხები იცვლებოდა: ზოგიერთ ჯგუფში ვთხოვდით, გამოეთქვათ შეხედულება იმაზე უნდა, იმუშაოს თუ არა გათხოვილმა ორშვილიანმა ქალმა, თუ მატერიალურად შედარებით

უზრუნველყოფილია და ბავშვების გაზრდაში არაეინ ეხმარება. ასევე ისმებოდა სხვა ამ ტიპის პრობლემები.

ექსპერიმენტში მთლიანად მონაწილეობდა 87 ცდისპირი. ამათგან 47 იყო ისეთი პიროვნებებისგან შემდგარ ჯგუფში, რომლებიც მათ ექსპერიმენტის I ეტაპზე აირჩიეს, როგორც მათთვის ამ სასწავლო ჯგუფში ყველაზე უფრო მოსაწონი ადამიანები. 40 ცდისპირი კამათობდა ისეთ სამკაცთან ჯგუფში, რომლებიც მისთვის ნაკლებმოსაწონი პიროვნებებისგან შედგებოდა.

ცდებში მონაწილეობდნენ ი.გოგებაშვილის სახელობის პედაგოგიური სასწავლებლისა და სულხან-საბას სახელობის პედაგოგიური უნივერსიტეტის სტუდენტები.

ცხრილი 1.

უმრავლესობისადმი დამოკიდებულება და-ღებითია	ცდისპირთა რაოდენობა	შეიცვალა წინა შეხედულება	არ შეიცვალა
აბს. რიცხვი	47	38	9
%-ში	100%	80.8%	19.2%
უმრავლესობისადმი დამოკიდებულება უარყოფითია			
აბს. რიცხვი	40	8	32
%-ში	100%	20%	80%

როგორც ცხრილიდან ჩანს, უმრავლესობისადმი დადებითი დამოკიდებულების მქონე 47 ცდისპირიდან 38-მა შეიცვალა თავისი პირვანდელი აზრი და დაეთანხმა ჯგუფს (ცდის პირთა 80.8%), არ შეიცვალა თავისი აზრი 9 ცდისპირმა (19,2%).

ჯგუფში,სადაც ცდის პირი კამათობდა ისეთ 3 ცდის პირთან ერთად რომლებიც მან ექსპერიმენტის I ეტაპზე დაასახელა როგორც მისთვის ნაკლებად მოსაწონი, 40 ცდისპირიდან 8-მ შეიცვალა თავისი პირვანდელი შეხედულება და დაეთანხმა ჯგუფს (20%). არ შეიცვალა თავისი აზრი 32-მა ცდისპირმა (80%).

უნდა აღვნიშნოთ, რომ ექსპერიმენტში ფიგურირებდა ერთი ფაქტორი (ე.წ. დაკისრების ფაქტორი), რომელიც სოციალურ ფსიქოლოგიაში ცნობილი გამოკვლევების მიხედვით, ამცირებს კონფორმულობას. ის ფაქტი, რომ ცდისპირი ჯერ საჯაროდ აცხადებს თავის პა-

სუხს და შემდეგ იგებს, რომ უმრავლესობა სხვა აზრისაა, ამცირებს კონფორმულობას. პიროვნებისათვის მიუღებელია ასე მომენტალურად უარი თქვას თავის შეხედულებაზე, რომელიც ყველამ მოისმინა სულ რამდენიმე წამის წინ. ცდისპირს ჯერ რომ გაეგონა უმრავლესობის პასუხი და შემდეგ თვითონ ეპასუხა, შესაძლოა, შინაგანად მაშინვე შეცვლოდა საკუთარი აზრი და საჯაროდ დაეთანხმებოდა მათ. ჩვენს ექსპერიმენტში ცდისპირმა გარკვეული აზრით იტვირთა ესა თუ ის პასუხი, ამიტომაც შემდგომში მისი შეცვალა და უმრავლესობასთან დათანხმება მისთვის უფრო ძნელია. ამ პროცედურით ჩვენ შევამცირეთ ჯგუფისადმი თანხმობის ზომა. თუ მისთვის დადებით ჯგუფში ცდისპირთა 80.8% იყო კონფორმული, ამ ფაქტორის გარეშე შესაძლოა ვივარაუდოთ, რომ კონფორმული პასუხების რიცხვი გაიზარდებოდა, მაგრამ მისი გათვალისწინება აუცილებელი იყო, რადგანაც ამით გამოირიცხა ცდისპირთა აზრის შემთხვევითი თანხვედრა ჯგუფის უმრავლესობის აზრთან. წინააღმდეგ შემთხვევაში არ გვექნებოდა უფლება გვეთქვა, რომ ეს 80.8% მართლა ცდისპირთა ის რაოდენობაა, რომლებმაც კონფორმული ქცევა გამოამჟღავნეს, რადგან ამ რიცხვში შევიდოდნენ ის ცდისპირები, რომლებსაც შესაძლოა მანამდე ემზრობოდნენ ჯგუფის აზრს. ჩვენ ჯერ ვისმენდით ცდისპირის შეხედულებას, წინასწარ გაფრთხილებული ჯგუფი კი ყოველთვის მის საწინააღმდეგო აზრს გამოთქვამდა. ამიტომ ცდისპირის მიერ თავისი პირვანდელი აზრის შეცვლა-არშეცვლა კონფორმულობის მაჩვენებელია. ამ პირობის დაცვა კონფორმულობის კვლევის დროს იმიტომაც საჭირო, რომ, როგორც ამერიკელი ფსიქოლოგები კესლერები (139) აღნიშნავენ, “კონფორმულობაზე ლაპარაკი შეიძლება მხოლოდ მაშინ, თუ საწყისი შეხედულება, ქცევა, ატიტუდი განსხვავებულია იმისაგან, რასაც ჯგუფი თავს ახვევს ინდივიდს.”

ჩვენ არ გაგვიმიჯნავს, კონფორმულობის რომელი სახესთან-თანხმობასა თუ მიღებასთან გვაქვს საქმე. მიღება თავს იჩენს, როცა ადამიანი მხოლოდ მოცემულ მომენტში კი არ ემორჩილება გაელენას, არამედ იღებს შესაბამის პოზიციას და ჯგუფიდან გასვლის შემდეგაც იმავე შეხედულებებს ინარჩუნებს. თანხმობის შემთხვევაში პიროვნება მოცემულ მომენტში ვერ ან არ აელენს აშკარა წინააღმდეგობას და ეთანხმება, თუმცა ეს თანხმობა დროებითი ხასიათისაა და, როგორც კი ზეგავლენა წყდება, პიროვნება თავის პირვანდელ აზრს უბრუნდება. ჩვენს ექსპერიმენტში მისთვის დადებით ჯგუფში ცდისპირ-

თა 80.8% დაეთანხმა ჯგუფს, უარყოფით ჯგუფში კი – 20%; ეს ექსპერიმენტი არ იძლევა შესაძლებლობას დავადგინოთ თანხმობასთან გვაქვს საქმე თუ მიღებასთან. ეს შესაძლებელი იქნებოდა მაშინ, თუ გარკვეული დროის შემდეგ ისევ ვკითხავდით ცდისპირებს, რა შეხედულების არიან იმავე საკითხზე რაც განიხილეს. თუ ცდისპირთა პასუხი დაემთხვეოდა გავლენის წყაროს პასუხს, გვექნებოდა ცდისპირის მიერ ჯგუფის აზრის მიღება. თუ ცდისპირი მოგვცემდა ისევ თავის პირვანდელ პასუხებს, რომელიც ჯგუფის აზრის მოსმენამდე ჰქონდა, ეს იქნება თანხმობა. მაგრამ ამჟამად ჩვენს პრობლემას არ შეადგენდა კონფორმულობის სხვადასხვა სახის გამიჯვნა და მათი ცალ-ცალკე კვლევა. ჩვენ გვინტერესებდა რამდენად შეიცვალის ან არ შეიცვალის ინდივიდი თავის შეხედულებას, როცა მას ეწინააღმდეგება ჯგუფი, რომლის მიმართ მას დადებითი ან უარყოფითი განწყობა აქვს.

ჩვენს ექსპერიმენტში ჯგუფები შემადგენლობის მიხედვით ერთგვაროვანია: ჯგუფის ყველა წევრი თანაბარი სოციალური სტატუსის მქონეა. ერთადერთი ფაქტორი, რომლითაც ჯგუფები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან, არის ცდისპირის დადებითი ან უარყოფითი ატიტუდი ჯგუფის მიმართ. ეს ფაქტორი მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა და გამოიწვია ასეთი შედეგები. ჯგუფისადმი დადებითი განწყობის მქონე ცდისპირთა უმრავლესობამ (80.8%) შეიცვალა თავისი შეხედულება და დაეთანხმა ჯგუფს. იმ ცდისპირთა უმრავლესობამ (80%), რომელსაც ჯგუფისადმი უარყოფითი განწყობა აქვს, არა თუ შეიცვალა თავისი აზრი, არამედ კამათის ბოლომდე თავგამოდებული ცდილობდა არამც და არამც არ დამდგარიყო ჯგუფის პოზიციაზე, გაექარწყლებინა ჯგუფის არგუმენტები, ხშირ შემთხვევაში სავსებით უგულებელყოფდა ჯგუფის მიერ მოყვანილ არგუმენტებს: ზოგიერთი ცდისპირი აცხადებდა კიდევ: „მაგათ რაც არ უნდა თქვან, მე მაინც ამ აზრის ვარ.“ მსგავსი ნეგატივიზმის შემთხვევა არც ერთხელ არ იყო იმ ჯგუფში, რომლის მიმართ ცდისპირს დადებითი განწყობა ჰქონდა. ცდისპირთა ის 19,8%, რომლებიც მათთვის დადებით ჯგუფში იმყოფებიან და არ შეიცვალეს აზრი, ჯგუფს თუმცა არ დაეთანხმნენ, მაგრამ ყურადღებით უსმენდნენ ჯგუფის არგუმენტებს და აღნიშნავდნენ, „ალბათ, მათ აქვთ გარკვეული არგუმენტები, მაგრამ მე მაინც ჩემი აზრის ერთგული ვრჩები“. ქცევა ცდისპირების 19.8%-ისა, რომელნიც არ იცვლიან აზრს იმ ჯგუფის ზეგავლენით, რომ-

ლის მიმართ მათ უარყოფითი გავლენა აქვთ, და ცდის პირთა იმ 80%-ისა, რომლებიც არ იცვლიან თავდაპირველ აზრს მათთვის უარყოფითი პიროვნებებისაგან შემდგარ ჯგუფში, მიუხედავად გარეგნულად გამოვლენილი ერთგვარობისა (ორივე შემთხვევაში გვაქვს ჯგუფისადმი დაუთანხმებლობა), არ შეიძლება ჩაითვალოს ფსიქოლოგიურად ერთნაირ ქცევად. თუ პირველ შემთხვევაში ცდის პირთა ქცევა დამოუკიდებლობის მაჩვენებელი შეიძლება იყოს, მეორე შემთხვევაში ჩვენ საქმე გვაქვს ანტიკონფორმულობასთან, რამდენადაც ჯგუფი აქ უარყოფით ეტალონურ ჯგუფს წარმოადგენს და ცდისპირი პასუხობს ამგვარად იმიტომ კი არა რომ მართლა ასეთი შეხედულებები აქვს, არამედ იმ მიზნით, რომ ხაზი გაუსვას მას და ჯგუფის შორის განსხვავებულობას, გაზარდოს დისტანცია მასსა და ჯგუფს შორის. ანტიკონფორმული ქცევა ჯგუფიდან მომდინარე გავლენითაა განპირობებული და ინდივიდის პასუხს განაპირობებს ჯგუფისადმი ნეგატივისტური განწყობა. ანტიკონფორმული ქცევის შემსრულებელი პიროვნება თავის შეხედულებას კი არ იცავს, არამედ ჯგუფს უპირისპირდება. ჩვენს ექსპერიმენტში ცდისპირების ქცევაზე დაკვირვებამ ცხადყო, რომ მათთვის უარყოფით ჯგუფში პიროვნების ქცევას განაპირობებს სწორედ ასეთი ნეგატივისტური განწყობა.

ჯგუფისადმი პიროვნების განწყობის როლი კარგად გამოიკვეთა ჩვენს ექსპერიმენტში იმის გამოც, რომ საკამათოდ მიცემული იყო სავსებით ნეიტრალური საკითხი, რომელში პიროვნული ჩართულობა მინიმალური იყო.

ექსპერიმენტს შედეგები მოწმობს ჩვენი ჰიპოთეზის მართებულობას. ერთადერთი განსხვავება იყო ცდისპირების ჯგუფისადმი დამოკიდებულება, გამოხატული განწყობის ვალენტობაში. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, კონკრეტული სოციალური ქცევა ხორციელდება იმ კონკრეტულ-აქტუალური განწყობის საფუძველზე, რომელიც იქმნება თითოეულ მომენტში სხვადასხვა შინაგანი და გარეგანი ფაქტორების მონაწილეობით. ამ შემთხვევაში განწყობის შექმნის ფაქტორები ერთნაირია. განსხვავება ისაა, რომ ერთ შემთხვევაში სოციალური ქცევის განწყობის ფორმირებაში მონაწილეობს ჯგუფისადმი პიროვნების დადებითი, მეორე შემთხვევაში კი უარყოფითი ნიშნის სოციალურ-ფიქსირებული განწყობა, რომლებმაც ერთმნიშვნელოვნად განსაზღვრეს კონფორმული იქნებოდა ქცევა თუ ანტიკონფორმული.

ყოველთვის არაა ასეთი შესაბამისობა ჯგუფში პიროვნების ქცევა-სა და მის საფუძველად მდებარე სოციალურ-ფიქსირებული განწყობის

ვალენტობას შორის. ხშირია შემთხვევა, როცა პიროვნებას აქვს გარკვეული ნიშნის სოციალურ-ფიქსირებული განწყობა ამა თუ იმ ჯგუფისადმი, მაგრამ მისი ქცევა ამ ჯგუფში არ მიიმართებოდას ამ განწყობის შესაბამისად. საქმე ისაა, რომ სოციალურ-ფიქსირებული განწყობა, მონაწილეობს რა კონკრეტულ-აქტუალური განწყობის ფორმირებაში, ყოველთვის ერთმნიშვნელოვნად ვერ წარმართავს ქცევას.

ამ გარემოებამ თავი იჩინა ჩვენს შემდგომ ექსპერიმენტში, ექსპერიმენტი ასე ჩატარდა: შევდიოდით ჯგუფში, მის თითოეულ წევრს უურიგებდით რიგით ნომერს, რომელსაც იმაგრებდნენ გულისპირზე. პიროვნების ჯგუფისადმი დამოკიდებულებას ვადგენდით ამერიკელი ფსიქოლოგების, ლოტების (141) მიერ გამოყენებული განწყობის ცხრასაფეხურიანი სკალით. თითოეულ ცდისპირს ვთხოვდით მისი მეშვეობით შეეფასებინათ ჯგუფის თითოეული წევრი, ასევე მთელი ჯგუფი. გვარებს და სახელებს არ ვიწერდით, ერთმანეთის შეფასება ხდებოდა მხოლოდ რიგითი ნომრებით, რომელთაც ცდის დამთავრებისთანავე მოისხნიდნენ. ეს უფრო სანდოს ხდიდა ცდისპირთა პასუხს, რადგან ანონიმურობა დაცული იყო. შემდეგ გამოვთვლიდით ჯგუფის საერთო შეფასებას თითოეული წევრის შეფასებებიდან. თუ ჯგუფის საერთო შეფასება და წევრების შეფასების საშუალო მაჩვენებელი დაახლოებით ერთნაირი იყო, ასეთ შედეგს სანდოდ ვთვლიდით.

უნივერსიტეტის ფიზიკის ფაკულტეტის სტუდენტებთან ექსპერიმენტატორის დამხმარე პირი იყო ამ საგნის ლექტორი, ზოლო ფიზიკულტურის ინსტიტუტის ფრენბურთელთა და კალათბურთელთა ნაკრებ გუნდებთან ცდებში-მწვრთნელია. ექსპერიმენტის მიმდინარეობისას დამხმარე პირი ჯგუფისაგან შეუმჩნეველად იწერდა თითოეული მონაწილის სახელს და გვარს. ამგვარად ექსპერიმენტის I სერიის ბოლოს ჩვენ ვიცოდით, ვის რამდენად მოსწონდა ჯგუფის თითოეული წევრი და საერთოდ ჯგუფი. ექსპერიმენტის I სერიას ვაგრძელებდით მაშინვე. ცდისპირებს ვაცნობდით რაიმე დებულებას: მაგ., „მუსიკალური განათლების აუცილებლობის“ ან „სპეციალიზებული სკოლების რიცხვის გაზრდის შესახებ“ და ვთხოვდით, აღენიშნათ ამ დებულებისადმი თანხმობა-უთანხმოების ხარისხი. მაგ., ეძლეოდათ დებულება: „რამდენად ეთანხმებით ან არ ეთანხმებით იმ აზრს, რომ მუსიკალური განათლება უნდა მიიღოს ყველამ, მიუხედავად იმისა, აქვს თუ არა მუსიკალური ნიჭი. საჭიროა თუ არა მუსიკა აუცილებელი საგანი იყოს სასკოლო პროგრამაში“.

თითოეული ცდისპირს ურიგდებოდა დაბეჭდილი სკალები და ისინი შესაბამისი ქულით აღნიშნავდნენ ამ დებულებისადმი თავიანთ თანხმობა-უთანხმოების ხარისხს.

ექსპერიმენტის II სერია ტარდებოდა I კვირის შემდეგ. იმავე ჯგუფის თვითეული წევრი ინდივიდუალურად შემოგვყავდა საექსპერიმენტო ოთახში და ვაცნობდით წინა ექსპერიმენტის შედეგებს, კერძოდ ჯგუფის საერთო, ანუ უმრავლესობის აზრს ამ დებულებაზე. ვუბნებოდით რომ ამჟამად ჩვენ გვინტერესებს თვითეული მათგანის აზრი იმავე დებულების თაობაზე და ვთხოვდით იმავე სკალით შეეფასებინათ ამ დებულებისადმი თავიანთი თანხმობა-უთანხმოების ხარისხი და მიეწერათ თავისი გვარი.

მესამე სერია ტარდებოდა ერთი კვირის შემდეგ და ხელახლა ვთხოვდით ცდისპირებს მთლიანად ჯგუფის, აგრეთვე მისი წევრების შეფასებას იმავე პროცედურით, როგორც პირველ სერიაში. ასე რომ, ექსპერიმენტის ყველა სერიის ბოლოს ჩვენ ხელთ გექონდა შემდეგი მასალა: რა დამოკიდებულებაშია თვითოეული ცდისპირი ჯგუფის მიმართ (რამდენად მოსწონს ან არ მოსწონს ჯგუფი), როგორი იყო მისი პირვანდელი შეხედულება გარკვეულ საკითხზე, უმრავლესობის აზრის გაგებამ შეცვალა თუ არა მისი თავდაპირველი შეხედულება და ჯგუფისადმი ინდივიდის დამოკიდებულება.

ექსპერიმენტი ჩატარდა თსუ ფიზიკის ფაკულტეტისა და ფიზიკულტურის ინსტიტუტის 95 სტუდენტზე. ექსპერიმენტის შედეგებმა უჩვენა, რომ ჯგუფისადმი დადებითი დამოკიდებულება ჰქონდა 72 ცდისპირს, უარყოფითი — 13-ს, ნეიტრალური — 10-ს.

95 ცდისპირიდან 23-მა ჯგუფი შეაფასა, როგორც ნეიტრალური ან უარყოფითი. ცდისპირთა ასეთი რაოდენობის მონაცემები სტატისტიკურად არაა სანდო, რომ რაიმე კანონზომიერებაზე ვილაპარაკოთ. ამიტომ ჩვენ განვიხილეთ, რა კანონზომიერებამ იჩინა თავი იმ 72 ცდისპირის პასუხებში, რომლებმაც ჯგუფი შეაფასეს როგორც დადებითი.

ცხრილში 2 მოყვანილია ამ 72 ცდისპირის მიერ გარკვეული საკითხისადმი თანხმობის ხარისხი უმრავლესობის აზრის გაგებაზე და მის შემდეგ. ცხრილის I ნაწილში იმ ცდისპირების პასუხებია მოთავსებული, რომლებსაც ვუბნებოდით, რომ უმრავლესობის აზრი მათ პირვანდელ აზრს არ ემთხვევა, ცხრილის II ნაწილში იმ ცდისპირების შედეგებია, რომელთაც ვამცნობდით, რომ უმრავლესობის აზრი მათ პირვანდელ აზრს ემთხვევა.

პოზიციები თანხმობის შკალაზე									
ცდის პირები	1	2	3	4	5	6	7	8	9
№1	0	0	1	1	1	1	3	4	8
№2	0	0	1	1	1	1	7	2	6
№3	11	1	13	10	4	2	7	0	5
№4	1	1	11	11	3	2	13	4	2

№1 და №2 იმ ცდისპირთა პოზიციებია, რომლებსაც ვაცნობეთ, რომ უმრავლესობა არ ეთანხმება მათ პირვანდელ აზრს (აზრის გაგებაზე და მის შემდეგ)

№3 და №4 – იმ ცდისპირთა პოზიციებია, რომლებსაც ვაცნობეთ, რომ უმრავლესობა ეთანხმება მათ პირვანდელ აზრს;

ამ შედეგების სტატისტიკურმა დამუშავებამ გვიჩვენა, რომ ის ცვლილება, რაც მოხდა ცდისპირთა პასუხებში უმრავლესობის აზრის გაგების შემდეგ, არ არის მნიშვნელოვანი (ცხრილი I ნაწილისათვის  $x=6,8$ ;  $p<0,05$  ცხრილის II ნაწილისათვის –  $x=7,4$   $p>0,10$ ). როგორ ავხსნათ ეს?

ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ ნებისმიერი ქცევა წარმოადგენს იმ განწყობის რეალიზაციას, რომელიც ადამიანს ექმნება გარკვეული მოთხოვნილებისა და შესაბამისი სიტუაციის თანხვედრის შედეგად. განწყობის შეცვლის შესახებ ჩატარებულმა ექსპერიმენტულმა კვლევებმა უჩვენეს, რომ განწყობის შეცვლა ხდება მაშინ, როცა ის არ არის ადექვატური მოცემული სიტუაციისა. თუ შეცვლილ სიტუაციაში ქცევის სუბიექტი ახორციელებს ქცევას, წინათ ფიქსირებული განწყობის საფუძველზე, მაშინ იგი შესაძლოა არაადექვატური აღმოჩნდეს ახალი სიტუაციისადმი. ამდენად, სიტუაციის განმეორებითი ზემოქმედების შედეგად ეს განწყობა ირღვევა და ადგილს უთმობს ახალ განწყობას, რომელიც უზრუნველყოფს შეცვლილი სიტუაციის შესაბამისად ასახვას. განწყობის შეცვლა რომ მოხდეს, მასში უნდა აისახოს ქცევის ადრე ფიქსირებული განწყობის შეუსატყვისობა მოცემული სინამდვილისადმი.



განწყობის ერთ-ერთ მთავარ ფუნქციას ფსიქიკური აქტიობის სხვადასხვა კომპონენტების თავსებად მდგომარეობაში მოყვანა. განწყობის ამ თვისებას ქართულ ფსიქოლოგიურ სკოლაში აღნიშნავენ განწყობის რეპარმონიზაციის ცნებით. სწორედ ამ ცნების გამოყენებით შევეცადეთ აგვეხსნა ამ ბოლო ექსპერიმენტის შედეგები, რაც ქვემოთაა განხილული წიგნის თავში

## 2.2. უმცირესობა, როგორც სოციალური გავლენის წყარო

კონფორმულობის კვლევის პროცესში ჩვენი ყურადღება მიიპყრო იმ გარემოებამ, რომ ზოგჯერ ჯგუფში შეიმჩნეოდნენ ცალკეული ინდივიდები, რომლებიც ექსპერიმენტის ბოლომდე არა თუ ინარჩუნებდნენ ჯგუფის საწინააღმდეგო პოზიციას, არამედ გავლენასაც კი ახდენდნენ უმრავლესობაზე. ამ ფაქტების დადასტურება ჩვენ შემდგომში აღმოვაჩინეთ მოსკოვისის დებულებაში, რომ ჯგუფის ყოველი წევრი, დამოუკიდებლად მისი რანგისა, წარმოადგენს ზეგავლენის პოტენციურ წყაროს და ზეგავლენის მიმღებსაც, თუმცა ყველა ყოველთვის ვერ ახერხებს ამის რეალიზაციას.

პრინციპულად ახალია დებულება, რომ სოციალური გავლენა ხდება არა მხოლოდ უმრავლესობიდან უმცირესობაზე, არამედ უმცირესობაც ახდენს გავლენას უმრავლესობაზე.

უმრავლესობა, როგორც გავლენის წყარო, კარგადაა შესწავლილი კონფორმულობის ფენომენის კვლევისას, რაც ჩვენ ფართოდ გავაშუქებეთ როგორც უცხოეთში ჩატარებული, ისე ჩვენი კვლევების შედეგების ანალიზის საფუძველზე.

უმცირესობის გავლენის შესწავლა შედარებით ახალი სფეროა სოციალური გავლენის ფსიქოლოგიაში..

ამ სფეროდან (იგულისხმება უმცირესობის გავლენა) ჩვენ ვიკვლიეთ რამდენიმე მნიშვნელოვანი საკითხი: რა შემთხვევებში შეუძლია უმცირესობას გავლენის მოხდენა; როგორი უნდა იყოს უმცირესობა, რომ შეძლოს გავლენის მოხდენა; როგორ შეფასებას იღებს გავლენის პროცესში უმცირესობა.

მკვლევარები აღნიშნავენ უმცირესობის მიერ ზეგავლენის მოხდენის ფაქტს და უმცირესობის ძალის განმსაზღვრელ ფაქტორებად ასახელებენ:

1. ჯგუფში შინაგანი კონფლიქტის არსებობა;
2. ჯგუფის ერთსულოვანი შეთანხმების მიღწევის დიდი სურვილი;
3. უმცირესობის შესაძლებლობას, იყოს მიმზიდველი და დადებითად აღქმული.

საზოგადოების ან ჯგუფის აქტიობა, როგორც წესი, ყოველთვის მთავრდება ნორმების შექმნით და უმრავლესობის პასუხის გამყარებით. ასეთი ნორმები და პასუხები გულმოდგინედ დაამუშავეს მკვლევარებმა. ქცევები, თვალსაზრისები, მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების საშუალებანი და ყველა პრაქტიკულად შესაძლებელი სოციალური ქცევა დაყვეს ოთხ კატეგორიად: ნებადართული და აკრძალული, ჩართული და გამორიცხული. მაგ: ტაბუ ინცესტზე ყოფს ქალებს მისაწვდომებად და მიუწვდომლებად. მოძრაობის რეგულაცია განსაზღვრავს, როდის შეიძლება გავლა და როდის არა. ეს ნორმები სერიოზული თუ ტრივიალური საკითხების გარშემო გამოყოფენ დადებით სფეროს უარყოფითისაგან. ყოველი მოქმედება ღებულობს სოციალურ ან გადახრად ხასიათს იმ სფეროსთან დამოკიდებულებაში, რომელშიაც ის წინასწარ იყო დამტკიცებული. ამ კატეგორიზაციაში არაფერია აბსოლუტური იმათთვისაც კი, ვინც იყენებს ამ ნორმებს ქცევის რეგულაციისათვის. ამის შედეგია ის, რომ ზოგჯერ ეს ინდივიდებიც კი განახორციელებენ აკრძალულ ან უარყოფილ ქცევას. ამრიგად, შინაგანი კონფლიქტი ალტერნატიულ ქცევას ან აზრს და ჯგუფის ერთგვაროვან შეხედულებას შორის ყოველთვის არსებობს.

არანაკლებ ყურადღებას იმსახურებს შეთანხმების მიღწევის მოთხოვნის არსებობა. სოციალური ცხოვრების სფეროში სხვებთან შეთანხმებულობას აქვს დიდი მნიშვნელობა. უმცირესობას ყოველთვის შეუძლია უარყოს შეთანხმებულობა და ეს აძლევს მას მნიშვნელოვან ძალას. უმრავლესობა ხარჯავს დიდ ენერგიას შეთანხმების მცდელობისას. რა თქმა უნდა, არის შესაძლებლობა გადამხრელის ჯგუფიდან გაძევებისა და, ამასთან დაკავშირებით, შეთანხმებულობისა და ერთსულოვნების მიღწევისა, მაგრამ საზოგადოებათა უმრავლესობაში ინდივიდების განდევნა ან წასვლა იზღუდება, ეს არ შეიძლება იყოს ჩვეული პრაქტიკა, რადგან გამოიწვევს ჯგუფის შემცირებას. თუ უმცირესობის განდევნა ჯგუფიდან სისტემატურ ხასიათს მიი-

ლებს, ჯგუფი სულ უფრო და უფრო მცირერიცხოვანი გახდება და უმრავლესობაც დასუსტდება. ამიტომ, როგორც წესი, უმრავლესობა ცდილობს შეძლებისდაგვარად დაიახლოვოს უმცირესობა. ასე რომ, უმცირესობის შეუთანხმებლობას აქვს დამაბრკოლებელი ეფექტი და ეს უზრუნველყოფს მის ზეგავლენას.

საინტერესოა მოსაზრება საზოგადოებაში გადამხრელების მიმზიდველობის შესახებ. ვარაუდობენ, თითქოს წინააღმდეგობის გამწვევი ინდივიდები ან უმცირესობა არ არიან მიმზიდველნი, არ სარგებლობენ პატივისცემით, საერთოდ უარყოფილნი არიან, როგორც ნორმიდან გადამხრელები. შესაბამისად, თვლიან, რომ მათ არ შეიძლება ჰქონდეთ რაიმე ზეგავლენა სხვებზე. ექსპერიმენტულადაც ნაჩვენები იქნა, რომ პოპულარობით გადამხრელი უკანასკნელ ადგილზე დგას. მაგრამ არაპოპულარულობა უშლის თუ არა ხელს ზეგავლენას? ამ კითხვას სოციალურმა ფსიქოლოგებმა დადებითი პასუხი გასცეს, მაგრამ არ დაუსაბუთებიათ თავიანთი თვალსაზრისი. არაა საჭირო განსაკუთრებული ფანტაზია იმის შესამჩნევად, რომ გადამხრელს უფრო შეუძლია ზეგავლენის მოხდენა, ვიდრე ჯგუფის ნორმის დამცველ პიროვნებებს, ჯგუფის რიგით წევრებს, რომლებიც იზიარებენ საყოველთაოდ მიღებულ აზრს ან ქცევას. რატომ არის გადამხრელი მიმზიდველი? შესაძლოა მრავალი მიზეზის გამო: გადამხრელი პიროვნებები გვთავაზობენ იმპულსური სურვილების გამოთავისუფლებას, ამკვიდრებენ უცნობის, ახლისა და საოცრის მისაწვდომობას. გარდა ამისა, ისინი სიმბოლურად განასახიერებენ აკრძალულ სფეროს რომელიც ყოველთვის ძლიერ მიმზიდველია. არის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მიზეზი — ე.წ. სოციალური ბრალის განცდა. გადამხრელების უმეტესობა წარმოადგენს დაქვემდებარებულ მდგომარეობაში მყოფ ჯგუფს, განიცდის დისკრიმინაციას და ჩამორთმეული აქვს მთელი რიგი უფლებები. ასეთი გასვლა პრინციპებსა და რეალობას შორის ბადებს არა მარტო შინაგან კონფლიქტს, არამედ დანაშაულის გრძნობასაც (მაგ. მონის ყოლა ქრისტიანისათვის). არიან ადამიანები, რომლებიც მიიმედ განიცდიან, რომ თეორიული და რელიგიური გამართლება არაა საკმარისი. მათი დაძაბულობა შესაძლოა შემცირდეს მხოლოდ ამ დისკრიმინირებული ჯგუფების თვალსაზრისების და ცხოვრების წესის შეთვისების საშუალებით. საერთოდ, მიუთითებენ, რომ რეალურისა და იდეალურის შეპირისპირება ქმნის პირობებს, რომელშიც არაპრივილეგირებულებს, დამარცხებულებს, ძალიან უბე-

ღურ ადამიანებს შეუძლიათ აღძრან ძლიერი ემოციები და სიმპათიები, როდესაც ისინი უპირისპირდებიან ძლევაშეწინააღმდეგო და ბედნიერთ.

უმცირესობა შეიძლება იყოს ორთოდოქსალური, ან არაორთოდოქსალური. საყოველთაოდ აღიარებული მტკიცების თანახმად ორთოდოქსალურ უმცირესობას ექნება მეტი შანსი, გავლენა მოახდინოს უმრავლესობაზე, ვიდრე არაორთოდოქსალურს. არაორთოდოქსალური უმცირესობა უფრო გავლენიანია, როდესაც გადახრა უმრავლესობიდან არ აღემატება გარკვეულ ზღურბლს. როდესაც უმცირესობა უკიდურესობამდე მიდის, მისი უმრავლესობაზე ზეგავლენის ალბათობა კლებულობს. ორი უმცირესობა, რომელთაგან ერთი გადახრილია ორთოდოქსალურ გზაზე, მეორე კი – არაორთოდოქსალურზე, ქმნის ზეგავლენის სხვადასხვაგვარ ტიპს.

ერთმანეთისაგან განასხვავებენ ზეგავლენას „ზევიდან“ და „ქვემოდან“. პირველი მოიცავს ცვლილებებს გამოწვეულს ლიდერების მიერ, მეორე გამოძინარეობს უმცირესობის აქტივობიდან, რომელსაც აკლია პრივილეგირებული სტატუსი სოციალური პოზიციის ან კომპეტენტურობის ტერმინებში. მოსკოვიცი განიხილავს აქტიური და თანამიმდევრული უმცირესობის გავლენის შემთხვევას. არსებობს ორი ტიპური სიტუაცია, რომელშიც შეიძლება თავი იჩინოს უმცირესობის ზეგავლენამ:

1. უმრავლესობას აკლია წინასწარი ნორმები, ან კარგად განსაზღვრული მიდგომები გარკვეული პრობლემებისადმი.

2. უმრავლესობას აქვს ასეთი ნორმები და მიდგომები, რომელთა შესახებ თანხმობაა მის წევრებს შორის.

პირველ შემთხვევაში უმცირესობის ზეგავლენა ანალოგიურია ახალი ატიტუდების შექმნისა. მეორეში კი მიუთითებს არსებული ატიტუდების ან აზრების ცვლილებაზე.

პირველი შემთხვევა: ინდივიდების ჯგუფმა გარკვეული ობიექტების ან სტიმულების შესახებ უნდა გამოიმუშაოს საერთო აზრი, ამასთან, არ არსებობს ნორმები და წესები მათი პასუხების სახელმძღვანელოდ. აქედან გამომდინარე, ინდივიდებს აქვთ ტენდენცია იყვნენ მერყევი და შედარებით არათანმიმდევრულნი. როგორც კი ინდივიდები დაიწყებენ აზრის გარმოთქმას, ისინი შეიგნებენ უთანხმოებას საკუთარ და სხვათა შეხედულებებს შორის. რადგანაც არ არსებობს არავითარი მოტივაცია დაურწმუნებლობის გაზრდისა ან კონფლიქტის შექმნისა, მათში სპონტანურად წარმოშობა ტენდენცია კომპრომისისაკენ. ასეთი კომპრომისი მიმართულია საშუალო სიდიდის აგებაზე. თუ

უმცირესობა უარყოფს ინდივიდუალურ შეხედულებათა საშუალო ნორმას და გეთავაზობს თანმიმდევრულ, მტკიცე ქცევას, რომელიც თეორიულად ისევე მართებულია, როგორც სხვა, მაშინ შესაძლებელია თავი იჩინოს უმცირესობის ზეგავლენამ.

მკვლევარებმა ყურადღება მიაქციეს ფენომენს, რომელიც შესაძლებელია ნაცნობი იყოს ყველასათვის. ხშირად, როდესაც ჯგუფმა უნდა გადაწყვიტოს პრობლემა, ცალკეული წევრები გადაწყვეტილების მიღებაზე მერყეობენ და ყოყმანობენ, მაგრამ გამოერევა ერთი პიროვნება (უმცირესობა) სწრაფი რეაქციებით, რომელიც თავიდანვე წამს აყენებს ხელსაყრელ პიპოთეზებს. მკვლევარებმა აღნიშნეს, რომ ასეთი ინდივიდი (ან უმცირესობა) ხშირად უხელმძღვანელობს შემდგომი გადაწყვეტილების მიღების პროცესს.

უმცირესობას პოზიციის თანა მიმდევრულად და მტკიცედ გამოხატვით შეუძლია ყურადღების ფოკუსირება თავის თავზე. შედეგად შესაძლოა უმცირესობისა და უმრავლესობის წევრების პოზიცია ერთმანეთს დაემთხვეს.

განვიხილოთ უმცირესობის ზეგავლენის შემთხვევა რომელიც შეგნებულად მოქმედებს მიღებული წესების, და ტრადიციების შესაცვლელად. იდეის გარკვეულობისათვის ჯერ განვიხილოთ როგორ ხდება სოციალური ურთიერთქმედება. ნორმის არსებობა გამოვლენილია ჯგუფის წევრების სპონტანური კონფორმულობით. ეს ნორმა ჯგუფის თითოეულ წევრს ან „კულტურას“ უყოყმანოდ აძლევს გარკვეულ მიმართულებას, რამდენადაც არსებობს კატეგორიების ტაბულა, რომელიც უჩვენებს, რა არის ნებადართული და რა — აკრძალული. როდესაც იზოლირებული ინდივიდი ან ქვეჯგუფი ახორციელებს გადახრად ქცევას, ეს, პირველ რიგში, სოციალური ზეწოლის თანმიმდევრულობით ზემოქმედებს სოციალური სისტემის თითოეული წევრზე და წარმოადგენს საფრთხეს ერთსულოვანი შეთანხმებულობისათვის. მეორეც, სრულიად ახალი განზომილებების შეტანით, ან ძველი განზომილებების აღდგენით და განსხვავების დამკვიდრებით ჯგუფის შინაგანი (ინტრა — ინდივიდუალური) თანხმობა ირღვევა.

შესაძლოა ითქვას, რომ სიახლის შემომტანი უმცირესობა არის კონფლიქტების შემქმნელი. უმცირესობის ზეგავლენა იწვევს კონფლიქტებს, ზუსტად ისევე როგორც ნორმალიზაცია — კონფლიქტ-

ბის აცილებას და კონფორმულობა — კონფლიქტების კონტროლს ან გადაწყვეტას.

უმცირესობის თანამიმდევრული სოციალური ზეწოლა წარმატების ერთ-ერთი წინაპირობაა. მეორე ფაქტორია ის, რომ როდესაც უმცირესობა არსებითად გადაინერება მიღებული თვალსაზრისიდან, ან თანმიმდევრულად წარმოადგენს თავის საკუთარ პოზიციას, ის მიმართულებას მისცემს ჯგუფში მოქმედ ძალებსა და კომუნიკაციებს, შექმნის რა საკუთარ მრწამსს. ფესტინჯერისა და მისი თანამშრომლების გამოკვლევა გვიჩვენებს, რომ გადამხრელად ყოფნას და, ამავე დროს, ამ პოზიციის დაცვას შედეგად მოსდევს იმ გადამხრელისკენ კომუნიკაციათა უმეტესობის მიზიდვა, რომელიც ცდილობს ტოტალური ერთობის დანგრევას. ამ კომუნიკაციის არხის გამოყენებით უმცირესობას, პასიურად ყოფნის მაგივრად, შეუძლია გახდეს აქტიური და კონტრადამწოლი. უმცირესობა ხდება ჯგუფის მიზიდულობის ცენტრი, მისი არგუმენტები და აქტივობანი კი იქცევენ ბევრად უფრო მეტ ყურადღებას, ვიდრე ჯგუფის კონფორმული წევრების არგუმენტები და აქტივობანი. ნებისმიერ შემთხვევაში, კომუნიკაციის არხების გახსნა და გადახრა უმცირესობის მიმართულებით ზრდის უმცირესობის გავლენის შანსებს უმრავლესობაზე.

უმცირესობის როლი სოციალური ზეგავლენის პროცესში ჩვენში ნაკლებადაა შესწავლილი. ამ მხრივ ბევრი რამაა საკვლევი: რა ინდივიდუალურ-ფსიქოლოგიური მახასიათებლები შეიძლება ჰქონდეს პიროვნებას, რომელიც ახერხებს წინააღმდეგობა გაუწიოს ჯგუფის გავლენას? როგორ ახერხებს უმცირესობა განსხვავებულად ყოფნას და რა ფაქტორები უწყობს ხელს ამ პროცესს? შეუძლია თუ არა უმცირესობას გავლენის მოხდენა უმრავლესობაზე? როგორი დამოკიდებულება აქვს უმრავლესობას უმცირესობისადმი და სხვა. ამ პრობლემების კვლევა შეაესებს იმ ცალმხრიობას, რომელიც არსებობს დღეს სოციალური გავლენის კვლევებში.

დღემდე სოციალური გავლენა ცალმხრივად მიმართულ პროცესადა აღქმული (უმრავლესობიდან—უმცირესობისკენ, ჯგუფიდან ინდივიდისკენ). უკუპროცესის არსებობა და მისი ფსიქოლოგიური შინაარსი კი თითქმის არ არის ნაკვლევი და, რაც მთავარია, პრობლემის სახითაც ნაკლებადაა გაცნობიერებული.

## 2.2.1. ქვევის განსხვავებული სტრატეგიები უმცირესობის გავლენისას.

ამ ჭრილში ჩვენ შევეცადეთ გვეკვლია შემდეგი საკითხები: ა) ქვევის რა შესაძლო ფორმები შეიძლება გამოვლინდეს სოციალური ურთიერთქმედების სიტუაციაში, როდესაც სოციალურ ჯგუფში ერთმანეთს უპირისპირდება უმცირესობა და უმრავლესობა; ბ) რა შემთხვევაში ახერხებს უმცირესობა მოიპოვოს გავლენის მეტი ხარისხი; გ) როგორ აფასებს უმრავლესობა სხვადასხვა კრიტერიუმების მიხედვით უმცირესობას; დ) აქვს თუ არა უმცირესობას შესაძლებლობა გახდეს ჯგუფის ლიდერი.

ამ საკითხების ექსპერიმენტული კვლევისთვის ჩვენ შევქმენით სიტუაცია, როდესაც უმცირესობა წარმოთქვამდა განსხვავებულ აზრს ისეთი ობიექტური მონაცემების შესახებ, რომელიც ფაქტიურად ორაზროვანი არ შეიძლებოდა ყოფილიყო. ასეთ ობიექტად აღებულ იყო წმინდა სპექტრალური ფერი.

საკონტროლო ექსპერიმენტით გავარკვიეთ ექსპერიმენტული მასალის სანდობა. საკონტროლო ცდაში მონაწილეობდა 50 ცდისპირი. ცდის მასალას წარმოადგენდა 30X20 სმ სიდიდის ცისფერი ქაღალდი. მისი ექსპონირება ხდებოდა 5 წმ-ის განმავლობაში, დაახლოებით 2მ-ის მანძილიდან. ყველა ცდისპირმა ქაღალდი შეაფასა, როგორც ცისფერი.

კრიტიკულ ცდებში ცდისპირებს ვეუბნებოდით, რომ ექსპერიმენტის მიზანი იყო ფერის აღქმის თავისებურებების შესწავლა. ორი ცრუ ცდისპირი, რომლებიც პირველი პასუხობდნენ, ახორციელებდნენ უკიდურესად გადახრილ ქვევას და აფასებდნენ ფერს, როგორც „მწვანეს“. ამას მოყვებოდა დანარჩენი 4 ცდისპირის პასუხები. ფერის დასახელების შემდეგ ცდისპირებს ურიგდებოდათ სპეციალური ფურცლები, რომელზეც უნდა დაეწერათ ჯგუფის წევრების შეფასება თერთმეტსაფეხურიან სკალაზე ფერის აღქმის უნარის სიზუსტის მიხედვით და ექვსსაფეხურიან სკალაზე თავის თავში დარწმუნების ხარისხის მიხედვით. ბოლოს ჯგუფიდან უნდა აერჩიათ ერთი ლიდერი, რომელიც მონაწილეობას მიიღებდა მსგავს ექსპერიმენტში სხვა ჯგუფების წარმომადგენლებთან ერთად. ლიდერის არჩევა ორგვარ სიტუა-

ციაში ხდებოდა. ზოგ ჯგუფში ლიდერს ირჩევდნენ ანონიმურად, თითოეული ცდისპირი ფურცელზე წერდა იმ ცდისპირის გვარს, რომელიც შემდეგ ექსპერიმენტში უნდა ყოფილიყო ჯგუფის წარმომადგენელი — ლიდერი და არ მოაწერდა საკუთარ გვარს. ზოგ ჯგუფებში კი ლიდერის არჩევა ხდებოდა საჯაროდ. ჯგუფის ყოველი წევრი ასახელებდა ლიდერის კანდიდატურას. ყველა ცდისპირი უნდა შეთანხმებულიყო ერთ კანდიდატურაზე. თუ 10 წუთის შემდეგ შეთანხმება არ იქნებოდა მიღწეული, კამათი წყდებოდა.

ჯგუფები განსხვავდებოდნენ ერთმანეთისაგან სქესობრივი შედგენილობის მიხედვით. ზოგ ჯგუფში ცდისპირები იყვნენ მხოლოდ მამაკაცები, ზოგშიც მხოლოდ — ქალები. დანარჩენ ჯგუფებში ცდისპირები იყვნენ როგორც ქალები, ასევე მამაკაცები.

ცდისპირების ასაკი იყო 20-დან 25 წლამდე. პროფესიული შემადგენლობის მიხედვით ჯგუფი ერთგვაროვანი იყო — სტუდენტები.

ჯგუფის წევრები ასე თუ ისე იცნობდნენ ერთმანეთს ცდამდე (სწავლობდნენ ერთ ფაკულტეტზე).

ექსპერიმენტი ჩატარდა 10 ჯგუფზე, თითო ჯგუფში შედიოდა 6 კაცი, აქედან 2-2 იყო წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირი.

რაღვანაც ჩვენი ერთ-ერთი საკვლევი ჰიპოთეზა იყო უმრავლესობის მიერ უმცირესობის შეფასება, თავდაპირველად დაეკვირდით თუ როგორ აფასებენ უმცირესობას (ე.ი. ცრუ ცდისპირებს) ფერის აღქმის უნარისა და თავის თავში დარწმუნების დონის მიხედვით ცდის დანარჩენი მონაწილეები.

ცხრილში მოცემულია როგორ აფასებს უმრავლესობა ცრუ ცდისპირებს ფერის აღქმის უნარის მიხედვით თერთმეტსაფეხურიან სკალაზე. როგორც მონაცემები გვიჩვენებს, ცრუ ცდისპირებიდან 198-მა (49,5%-) მიიღო შეფასება "ერთი ქულა". უმნიშვნელო რაოდენობა ცრუ ცდისპირებისა (3% დან 7%-მდე) იღებს უფრო მაღალ ქულებს. ამდენად შეიძლება ჩაითვალოს, რომ ფერის აღქმის უნარის მიხედვით უმცირესობა უკიდურესად დაბალ შეფასებას იღებს.



ფერის აღქმის უნარის შეფასება

ცხრილი 1.

შკალის საფეხურები	ცდის პირთა რაოდენობა	პროცენტებში
11	24	6%
10	13	3.25%
9	14	3.5%
8	15	3.75%
7	14	3.5%
6	20	5%
5	30	7.5%
4	24	6%
3	21	5.25%
2	27	6.75%
1	198	49.5%

თავის თავში დარწმუნებულობის დონის შეფასება

ცხრილი 2.

შკალის საფეხურები	ცდის პირთა რაოდენობა	პროცენტებში
6	14	3.5%
5	33	2.5%
4	36	9%
3	56	14%
2	124	31%
1	137	34.25%

როგორც ცხრილი 2-ის მონაცემები გვიჩვენებს, ამ სკალაზეც ცრუ ცდისპირების შეფასებები ძალიან დაბალია.

შემდეგი ცვლადი იყო უმცირესობის ლიდერად გახდომის შესაძლებლობა. ცდისპირთა მთელი რაოდენობიდან მხოლოდ 12,5%-მა აირჩია უმცირესობის წარმომადგენელი ლიდერად. საჯარო სიტუაციაში ეს რიცხვი გაიზარდა 23%-მდე.

ცდამი მონაწილეთაგან ექსპერიმენტული შედეგების მიხედვით შესაძლებელი გახდა 3 ჯგუფის გამოყოფა. პირველ ჯგუფში გაეაერთიანეთ ის ცდისპირები, რომლებმაც გაიმეორეს ცრუ ცდისპირის მიერ მოცემული არასწორი შეფასება. როგორც ზემოთ აღნიშნეთ, ცრუ ცდისპირები ცისფერზე ამბობდნენ მწვანეს. ამ ჯგუფში გაეაერთიანეთ ისინი, რომლებიც იმეორებდნენ ამ არასწორ შეფასებას. ასეთ ცდისპირებს ჩვენ ვუწოდებთ კონფორმული ცდისპირები (ცხრილის I სვეტი). მეორე ჯგუფში გაეაერთიანეთ ისეთი ცდისპირები, რომლებმაც მოგვეცეს შუალედური პასუხები: ცისფერზე ამბობდნენ მომწვანო-მოცისფროს. მათ ვუწოდებთ კომპრომისული ცდისპირები (II სვეტი). მესამე ჯგუფში გაეაერთიანეთ ისეთი ცდისპირები, რომლებიც ობიექტურად აფასებდნენ ფერს. მათ ჩვენ ვუწოდებთ დამოუკიდებელი ცდისპირები (III სვეტი).

გამოთვალეთ, როგორ აფასებენ ცრუ ცდისპირს თითოეული ჯგუფის ცდისპირები.

როგორც ცხრილი 3-დან ჩანს, ფერის აღქმის უნარის მიხედვით ცრუ ცდისპირებს ყველაზე მაღალ შეფასებას აძლევდნენ კონფორმული ცდისპირები, ყველაზე დაბალ შეფასებას – დამოუკიდებელი ცდისპირები.

ცხრილი 3

ქელები	კონფორმული ც.პ		კომპრომისული ც.პ		დამოუკიდებელი ც.პ	
	აბს.რ	%	აბს.რ	%	აბს.რ	%
11	6	27.27%	6	10.71%	12	3.72%
10	1	4.55%	4	7.14%	8	2.48%
9	1	4.55%	3	5.35%	10	3.11%
8	0	-	4	7.14%	11	3.42%
7	0	-	0	-	14	4.35%
6	0	-	0	-	20	6.21%
5	1	4.55%	4	7.14%	25	7.76%
4	0	-	3	5.35%	21	6.52%
3	0	-	2	3.57%	19	5.9%
2	3	13.64%	3	-	24	7.45%
1	10	45.45%	30	53.57%	158	49.06%

დარწმუნებულობის დონის მიხედვით ცრუ ცდისპირებს ყველაზე მაღალ შეფასებას აძლევდნენ კონფორმული ცდისპირები, ყველაზე დაბალ შეფასებას – დამოუკიდებელი ცდისპირები.

გამოვთვალეთ, როგორ აფასებდნენ უმცირესობის ლიდერობის შესაძლებლობებს ეს განსხვავებული ჯგუფები. აღმოჩნდა რომ ცრუ ცდისპირს ლიდერად ყველაზე ხშირად ირჩევენ კონფორმული ცდისპირები, ყველაზე ნაკლებად – დამოუკიდებელი ცდისპირები.

მთლიანად ცდისპირების რაოდენობას თუ ავიღებთ, ფერის აღქმის უნარის მიხედვით ყველაზე მაღალ შეფასებას იღებენ დამოუკიდებელი ცდისპირები, მეორე ადგილზეა კომპრომისული ცდისპირები, მესამეზე – ცრუ ცდისპირები, მეოთხეზე – კონფორმული ცდისპირები. ცხრილში 4. მოცემულია საშუალო შეფასებები.

ცხრილი 4.

შემფასებელი	ცრუ ც.პ.	კონფორმული ც.პ.	კომპრომისული ც.პ.	დამოუკიდებელი ც.პ.
კონფორმული ც.პ.	4.8	3.5	7.25	7.09
კომპრომისული ც.პ.	4.16	5.37	8	7.65
დამოუკიდებელი ც.პ.	3.31	1.71	7.01	10.1
საშუალო	4.09	3.86	7.2	8.28

ცხრილში 5. ქვემოთ მოცემულია ყველა ცდისპირის შედეგი თავის თავში დარწმუნებულობის დონის მიხედვით. აღმოჩნდა, რომ ამ მაჩვენებლის მიხედვითაც, ყველაზე მაღალი შეფასება აქვთ დამოუკიდებელი ცდისპირებს, შემდეგ – კომპრომისულ ცდისპირებს, კონფორმულ და ცრუ ცდისპირებს დაახლოებით ერთნაირი შეფასება აქვთ.

ცხრილი 5.

შემფასებელი	შესაფასებელი			
	ცრუ ც.პ.	კონფორმული ც.პ.	კომპრომისული ც.პ.	დამოუკიდებელი ც.პ.
კონფორმული ც.პ.	3.45	2.75	3	3.9
კომპრომისული ც.პ.	2.53	3.12	4.21	3.82
დამოუკიდებელი ც.პ.	2.26	2.61	2.85	4.58
საშუალო	2.75	2.85	3.35	4.1

ეს მონაცემები ადასტურებენ კანონზომიერებას, რომ ყველა ჯგუფის ცდისპირი თავის მსგავს ცდისპირს უფრო მაღალ შეფასებას აძლევს, ვიდრე სხვა ჯგუფისას გარდა კონფორმულებისა. კონფორ-

მული ცდისპირები, როგორც წესი, ყველაზე დაბალ შეფასებას აძლევენ თავიანთ მსგავს ცდისპირებს.

რაც შეეხება ლიდერად გახდომის შესაძლებლობას, ყველაზე მეტი შანსი აქვთ დამოუკიდებელ ცდისპირებს, შემდეგ – კომპრომისულ ცდისპირებს, შემდეგ – ცრუ ცდისპირებს. ჩვენს ექსპერიმენტში კონფორმული ცდისპირი ლიდერად არ არჩეულა.

ამრიგად, გამოვლინდა შემდეგი:

1. ცდისპირები, რომლებიც ობიექტურად აფასებენ ფერს (ჩვენ მათ ვუწოდეთ დამოუკიდებელი ცდისპირები), იღებენ მაღალ შეფასებას, როგორც ფერის აღქმის უნარის, ასევე თავის თავში დარწმუნებულობის სკალაზე. ასეთ ცდისპირებს აქვთ ყველაზე მეტი შესაძლებლობა ლიდერად გახდომისა.

2. უმცირესობამ, რომელიც ეწინააღმდეგება ობიექტურ სინამდვილეს, არ შეიძლება მიიღოს მაღალი შეფასება. ამას მოწმობს როგორც ფერის შეფასების უნარის, ისე თავის თავში დარწმუნებულობის საზომი სკალების მონაცემები. ასეთი ცდისპირები იღებენ დაბალ შეფასებას.

3. უმრავლესობასთან შედარებით, უმცირესობას ლიდერად გახდომის შანსი მინიმალურია

4. უმცირესობის ლიდერად არჩევის შესაძლებლობა საერთოდ ნაკლებია, მაგრამ უფრო მეტია საჯარო, ვიდრე ანონიმურ სიტუაციაში.

5. ნამდვილი ცდისპირებიდან მათ, რომლებმაც გაიმეორეს ცრუ ცდისპირების კვალდაკვალ არასწორი შეფასება (ჩვენ ამ ცდისპირებს კონფორმული ვუწოდეთ), ყველა მონაცემის მიხედვით ჰქონდათ დაბალი შეფასება, ჯგუფის სხვა ცდისპირებთან შედარებით (დამოუკიდებლები, კომპრომისულები). კონფორმული ცდისპირი არც ერთ შემთხვევაში არ არჩეულა ლიდერად.

6. ყველა ტიპის ცდისპირი თავისნაირ ცდისპირებს უფრო მაღალ შეფასებას აძლევდა, გარდა კონფორმისტებისა. კონფორმული ცდისპირები მაღალ შეფასებას აძლევდნენ დამოუკიდებელ და კომპრომისულ ცდისპირებს, ხოლო თავისნაირ ცდისპირებს აფასებდნენ უფრო დაბალი ქულებით, ვიდრე ცრუ ცდისპირებს.

7. კომპრომისული ცდისპირები, ცრუ და კონფორმულ ცდისპირებთან შედარებით, უფრო მაღალ შეფასებას იღებენ ორივე სკალაზე.

8. აღმოჩნდა, რომ როდესაც პიროვნებას პირველად შემოაქვს განსხვავებული აზრი (ჩვენ შემთხვევაში არასწორი) და თანმიმდევრუ-

ლად იცავს მას, მის მიმართ ჯგუფის დანარჩენი წევრები უფრო მეტ სიმპათიას ავლენენ, ვიდრე ჯგუფის კომფორტული წევრებისადმი. თავისთავად კონფორტული ცდისპირები იმავეს იმეორებენ, რასაც ცრუ ცდისპირები, მაგრამ შეფასება და დამოკიდებულება მათ მიმართ ჯგუფის დანარჩენი წევრებისა განსხვავებულია. ცრუ ცდისპირებს, რომლებიც პირველად წარმოთქვამენ განსხვავებულ აზრს, მცირედენი შანსი მაინც აქვთ გავლენის მოპოვებისა, ვიდრე მცდარი აზრის მიმყოლებს ე.ი. განსხვავებულად ყოფნა აძლევს უმცირესობას რაღაც გავლენის შანსს.

ამ მონაცემების საფუძველზე შეიძლება გამოითქვას რამდენიმე მოსაზრება: უმცირესობა ჯგუფში იმყოფებოდა არაკომფორტულ მდგომარეობაში. ჩვენს ექსპერიმენტში ეს მდგომარეობა უფრო გამწვავებული იყო, ვინაიდან უმცირესობა ამტკიცებდა ობიექტური რეალობისადმი შეუსაბამობას, მათ საკმაოდ დაბალი შეფასება მიიღეს ყველა სკალაზე, მაგრამ თუ მათ შეფასებას შევადარებთ კონფორტული ცდისპირების შეფასებას, აღმოჩნდება, რომ უმცირესობას კონფორტულ უმრავლესობაზე უკეთესი შედეგები აქვს.

ეს იმით უნდა იყოს განპირობებული, რომ უმცირესობას პირველად შემოაქვს განსხვავებული აზრი. მიუხედავად იმისა, რომ იგი არ შეესაბამება რეალობას, მაინც განსხვავებულად მოაზროვნენ უკეთეს შეფასებას იმსახურებს კონფორტულ ცდისპირებთან შედარებით, რომლებიც ჯგუფის დანარჩენი წევრების მიერ აღიქმებიან, როგორც არასწორი აზრის უხერხემლო მიმდევარი და არანაირ სიმპათიას არ იმსახურებენ.

თვით კომფორტულ ცდისპირებსაც თავიანთ თავზე ძალიან დაბალი წარმოადგენა აქვთ. ჩვენს ექსპერიმენტში გამოვლენილი ეს ფაქტი მოწმობს ფსიქოლოგიაში დადგენილ დებულებას, რომ კონფორტულ ცდისპირებს, როგორც წესი, ახასიათებთ დაბალი თვითშეფასება.

როდესაც უმცირესობა თანმიმდევრულად და მტკიცედ იცავდა თავის განსხვავებულ აზრს, ზოგიერთ შემთხვევაში ჰქონდა მცირე ზეგავლენა, რომელიც მატულობდა ანონიმურ სიტუაციაში, მაგრამ მას თითქმის არ ჰქონდა გავლენა საჯარო სიტუაციაში.

მიუხედავად იმისა, რომ უმცირესობას ჩვენს შემთხვევაში არ გააჩნდა ის სოციალური ძალა, რომელიც სოციალურ ფსიქოლოგიაში დადგენილი გამოკვლევების შედეგად შეიძლება წარმოადგენდეს გავლენის წყაროს (დაჯილდოების ძალა, იძულების ძალა, კანონის ძა-

ლა, რეფერენტი ძალა, ექსპერტის ძალა), მას მაინც შეიძლება ჰქონდეს გავლენის მოხდენის მცირე შანსი.

რაც შეეხება მოსკოვისის მოსაზრებას, რომ გადამხრელები მიზიდვლები არიან, ჩვენს ექსპერიმენტში ეს არ გამოვლინდა. ეს მოხდა, ალბათ, იმის გამო, რომ უმცირესობა იცავდა ისეთ აზრს, რომელიც ობიექტურ რეალობას აშკარად ეწინააღმდეგებოდა. ჯგუფის ისეთი წევრები კი (კომპრომისულები), რომლებიც ზომიერად გადახრილ პასუხებს იძლეოდნენ, უფრო უკეთ იყვნენ შეფასებული ყველა მონაცემის მიხედვით, ვიდრე გადამხრელი უმცირესობა. ჩვენი აზრით, ეს მოხდა იმიტომ, რომ კომპრომისული ცდისპირები განსხვავებულ აზრსაც იცავდნენ და ეს განსხვავება არ აღემატებოდა გარკვეულ ფარგლებს.

## 2.2.2. ცდისპირთა სტატუსისა და რაოდენობის მნიშვნელობა უშუალო გავლენის სიტუაციაში

საზოგადოდაც ცნობილია და კვლევებიც ადასტურებენ, რომ დაბალსტატუსიანი ინდივიდები ადვილად ექვემდებარებიან მაღალსტატუსიანი ინდივიდების გავლენას, მაგრამ ამ სფეროში ბევრი საკითხია გასარკვევი. ჩვენ დაეინტერესდით როგორია დამოკიდებულება გავლენის წყაროს, გავლენის სამიზნის სტატუსს და მათ რაოდენობას შორის; შეუძლია თუ არა ერთ მაღალსტატუსიან ინდივიდს გავლენა მოახდინოს ნებისმიერი რაოდენობის დაბალსტატუსიანი ინდივიდზე.

რიგი მკვლევარებისა(42) თვლის, რომ უმცირესობის გავლენა არის მათი ძალის, უშუალობისა და რაოდენობის რთული ფუნქცია. ჩვენ შევეცადეთ გვეკვლია, რა როლი ენიჭება სოციალურ გავლენაში სტატუსსა და რაოდენობას.

ამისათვის შევქმენით შემდეგი ექსპერიმენტული სიტუაცია: საშუალო სკოლის უფროსკლასელებში ჩავატარეთ სოციომეტრული გამოკითხვა, რის მეშვეობითაც გამოვარჩიეთ შედარებით ერთნაირი სტატუსის მქონე ცდისპირები და მათგან შევადგინეთ ჯგუფები ექსპერიმენტისთვის.

თითო ჯგუფში იყო 6 მოსწავლე - 3 გოგონა და 3 ვაჟი. ჩვენი მიზანი იყო გვეკვლია უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენა თანაბარი სტატუსის მქონე ინდივიდებს შორის. ზოგ სიტუაციაში 6-დან 4 ე.ი. (უმრავლესობა) ან 6-დან 2 (უმცირესობა) წარმოადგენდა ცრუ ცდისპირს, რომელთაც წინასწარ ვუთანხმებდით რა პოზიცია უნდა დაეკვიათ. აზრი უნდა გამოეთქვათ მრავალშვილიანობის შესახებ. ცდის I სერიის I ვარიანტში 4 (უმრავლესობა) ცრუ ცდის პირი მრავალშვილიანობას აფასებდა დადებითად, I სერიის II ვარიანტში 2 (უმცირესობა) - მრავალშვილიანობის შესახებ გამოთქვამდა უარყოფით აზრს.. ნამდვილი ცდისპირები ოთახში შემოდრიოდნენ ცრუ ცდისპირებთან ერთად და გამოთქვამდნენ თავიანთ აზრს მრავალშვილიანობის შესახებ. ნამდვილი ცდისპირები პასუხობდნენ ბოლოს.

ამ სერიაში მონაწილეობდა 60 ნამდვილი ცდისპირი. ამათგან 42-მა მრავალშვილიანობა შეაფასა დადებითად, 18-მა უარყოფითად. ე. ი. უმრავლესობის აზრი აღმოჩნდა წამყვანი. რამდენიმე ცდისპირმა თავისი აზრის დასაბუთებისათვის არგუმენტი „ისესხა“ ცრუ ცდისპირებისგან.

ცდის მეორე სერიაში უმრავლესობა იცავდა მრავალშვილიანობის შესახებ უარყოფით მოსაზრებას, უმცირესობა - დადებითს. აქაც 60 ცდისპირზე ჩატარდა ცდა. 44-მა ცდისპირმა მრავალშვილიანობა შეაფასა უარყოფითად, 16-მა - დადებითად. მათ შორის 6 იყო მრავალშვილიანი ოჯახიდან. მათ დიდი უკმაყოფილება გამოთქვეს ცრუ ცდისპირთა მიმართ, რომლებიც უარყოფითად აფასებდნენ მრავალშვილიანობას (ჩვენი აზრით, ამ 6 ცდისპირზე არავითარი გავლენა არ მოუხდენია რიცხობრივ უმრავლესობას ან უმცირესობას, რადგან მსჯელობის თემა მათთვის პიროვნულად ძალიან მნიშვნელოვანი იყო). მეორე ცდის შედეგებამაც გვიჩვენეს, რომ აქაც წამყვანია უმრავლესობის აზრი, ე. ი. უმრავლესობის გავლენა მეტია თანაბარი სტატუსის ადამიანთა ჯგუფში.

მეორე ცდაში ცდისპირებს ვაწვდიდით თითქოსდა მათთვის ნაცნობი მოსწავლეების (სოციომეტრული გამოკვლევის მიხედვით მათი მსგავსი სტატუსის მქონეთა) გამოკითხვის შედეგებს და ვთხოვდით, საკუთარი აზრის გამოთქმას. კერძოდ, პირველ სერიაში მონაწილე ცდისპირებს ვეუბნებოდით, თითქოსდა მათთვის ცნობილ მოსწავლეებს შორის გამოკითხვამ უჩვენა, რომ 81 პროცენტის აზრით, მათ

ასაკში სიყვარული გოგონას და ვაჟს შორის ხელს უწყობს სწავლაში წარმატებულობას, 19-ის აზრით კი — ხელს უშლის. მეორე სერიაში მონაწილე ცდისპირებს ვეუბნებოდით შებრუნებულად, თითქოს 81 %-მა გამოთქვა აზრი, რომ სწავლაში სიყვარული ხელისშემშლელია და 19%-მა პირიქით. ამ სერიებში არ ვთხოვდით მაშინვე გამოეთქვათ თავიანთი აზრი, ვასმენინებდით მხოლოდ არგუმენტებს, რომლებიც თითქოსდა გამოთქვა უმრავლესობამ და უმცირესობამ, შემდგომ წერილობითაც ვაცნობდით ამ არგუმენტებს. ერთი კვირის თავზე ვხვდებოდით მათ და ვთხოვდით, გამოეთქვათ თავიანთი აზრი.

აღმოჩნდა, რომ პირველ სერიაში, როცა უმრავლესობა იცავდა აზრს ამ ასაკში სწავლისთვის სიყვარულის დადებითი როლის შესახებ, 60 -დან 44 დაეთანხმა მას. მეორე სერიაში, როცა უმრავლესობა იცავდა უარყოფით აზრს, 40 ცდისპირი დაეთანხმა. ე. ი. ღრობით ინტერვალის შემდეგაც მსგავსსტატუსიანი უმრავლესობის აზრს უფრო იზიარებენ, ვიდრე მსგავსსტატუსიანი უმცირესობის აზრს, მაშინაც კი, როცა გავლენის ჯგუფი უშუალოდ არაა ზემოქმედი.

მონაცემებს შორის განსხვავება სტატისტიკურად სანდოა.

შემდგომ ექსპერიმენტში შევისწავლეთ, როგორია ჯგუფის მაღალსტატუსიანი წევრის გავლენის შესაძლებლობა, როცა იგი გავლენას ახდენს 1, 2 ან 3 დაბალსტატუსიან წევრზე.

წინასწარი სოციომეტრული მეთოდით დავადგინეთ ჯგუფის წევრთა სტატუსები (საშუალო სკოლის უფროსკლასელებს შორის). შემდეგ შევარჩიეთ ექსპერიმენტული ჯგუფები შემდეგი პრინციპით. ჯერ ცდაში მონაწილეობდა 1 მაღალსტატუსიანი (ლიდერი) და ერთი დაბალსტატუსიანი წევრი. შემდეგ მათ ემატებოდა მეორე დაბალსტატუსიანი, შემდეგ — მესამე. შესაფასებელი მასალა იყო ტრადიციულად კონფორმულობის კვლევაში გამოყენებული შესადარებელი ხაზები.

მაღალსტატუსიანი წევრი (ლიდერი) წინასწარ იყო გაფრთხილებული; როდის რომელი ხაზი უნდა დაესახელებინა. სულ იყო 18 შედარება. აქედან 6-ში ლიდერი პასუხობდა სწორად, 12-ში — არასწორად. ხაზების სიდიდეები იცვლებოდა ყოველ ცდაში, მაგრამ მიმართებები იგივე რჩებოდა.



ექსპერიმენტში მონაწილეობდა 6 ლიდერი სხვადასხვა ჯგუფიდან და შესაბამისი ჯგუფის დაბალსტატუსიანი წევრები, სულ 51 ნამდვილი ცდისპირი. ჩატარდა 17 ცლა. 51 ნამდვილი ცდისპირიდან შეცლო- მით უპასუხა 45-მა (ე. ი. მათ გაიმეორეს ლიდერის არასწორი პასუ- ხები), უშეცლომოდ უპასუხა 6 ცდისპირმა. ცდისპირთა 88%-მა განი- ცადა გარკვეული გაელენა. ამდენად, გამოვლინდა კონფორმულობის მაღალი ხარისხი.

თუ შევადარებთ კონფორმულობის ტრადიციული მეთოდით კვლე- ვისას ჩვენს მიერ მიღებულ შედეგებს ამ შედეგებთან, აღმოჩნდება, რომ გავლენის შედეგად მიღებული პასუხების რიცხვი აქ მეტია. ასე- თი შედეგები, ჩვენი აზრით, იმითაა განპირობებული, რომ კონფორმუ- ლობა გაზრდილია სტატუსის მნიშვნელობის გამო, გავლენის მომ- ხდენი პირი მოცემულ ჯგუფში ყველაზე მაღალსტატუსიანია, გავლე- ნის მიმღები კი დაბალსტატუსიანი წევრია. ე. ი. მნიშვნელოვნად გაზრდილია კონფორმულობისათვის ხელისშემწყობი ფაქტორის წონა. ამასთან უნდა გავითვალისწინოთ დადგენილი კანონზომიერება, რომ სასკოლო ასაკში კონფორმულობა უფრო მაღალია (განსაკუთრებით თავისი ტოლების და, მით უმეტეს, მაღალსტატუსიანი ტოლების მი- მართ). კონფორმულ პასუხებში ჩვენ ჩავთვალეთ როგორც საკუთრივ კონფორმული, ისე ანტიკონფორმული და კომპრომისული პასუხები, რამდენადაც ისინი გავლენის შედეგადაა მიღებული და არ წარმოად- გენენ დამოუკიდებელ პასუხებს. ცალ-ცალკე გამოვთვალეთ თითოეულ ცლაში ლიდერისა და ერთი დაბალსტატუსიანი, ლიდერის და ორი დაბალსტატუსიანი, ლიდერისა და სამი დაბალსტატუსიანის ცდისპი- რის სიტუაციებში კონფორმული, კომპრომისული და ანტიკონფორმუ- ლი პასუხების რაოდენობათა საშუალო არითმეტიკული, აგრეთვე ყვე- ლა სიტუაციაში შეცლომათა საშუალო არითმეტიკული. (იხ. ცხ. 1).

ც.დის პირი	კონფორმულ პასუხთა სა- შუალო	კომპრომისულ პასუხთა საშუა- ლო	ანტიკონ- ფორმული პასუხების საშუალო	სულ შეც- დომათა რაოდენო- ბის საშუა- ლო
ლიდერი და ერთი და- ბალსტატუ- სიანი ცდის პირი	2.92	0.56	0.31	3.80
ლიდერი და ორი დაბალ- სტატუსიანი	1.65	0.96	0.10	3.26
ლიდერი და სამი დაბალ- სტატუსიანი	1.35	0.29	0.41	2.05

როგორც შედეგები უჩვენებენ, ლიდერის გავლენის შესუსტება შეიძლება მაშინ, როცა იზრდება იმ პირთა რიცხვი, ვისზეც გავლენა უნდა მოახდინოს ლიდერმა. ლიდერის გავლენა მეტია ერთ ცდის პირზე, მცირდება ორზე და უფრო ნაკლებია გავლენა სამ ცდისპირზე.

ჩვენ აღარ ჩავეითარებია ექსპერიმენტი უფრო მეტ ცდისპირზე, რომ დაგვედგინა, რა რაოდენობის შემდეგ აღარ იზრდება მაღალსტატუსიანი ცდისპირის გავლენის ხარისხი. თუმცა კონფორმიზმის კლასიკური კვლევებიდან ცნობილია, რომ გავლენის ხარისხი სტაბილურია 15 კაციანი ჯგუფის ფარგლებში, შემდეგ კი სხვა თვისობრიობასთან გვაქვს საქმე.

ამ ექსპერიმენტში ჩვენი წინასწარი დაგეგმვის გარეშე გამოვლინდა ლიდერთა ქცევის სტილის მნიშვნელობა გავლენაში. (იხ. ცხრ.2).

ლიდერი	შეცდომიანი პასუხების რაოდენობა( შეჯამებული)
№1	109
№2	61
№3	60
№4	83
№5	33
№6	10

6 ლიდერიდან ორი (ცხრილში №5 და №6) ექსპერიმენტის მსვლელობისას მორცხვობდა, გაბედულად და დარწმუნებით ვერ იძლეობდა არასწორ შეფასებებს. პირველივე ცდების შემდეგ შესვენებისას ჩვენ მათ ცალკე განუმარტეთ, რომ საჭირო იყო დამაჯერებლად, ხმამაღლა ეპასუხათ. ერთ-ერთმა თქვა, რომ მისთვის არასასიამოვნო ამხანაგების წინაშე არასწორი პასუხის გაცემა და, შეპირების მიუხედავად მაინც ვერ მოახერხეს თავიანთი ქცევის სტილის შეცვლა, დამორცხვებულად და გაუბედავად პასუხობდნ შემდეგ ცდებში. დანარჩენი ოთხი ლიდერი კი პასუხობდა დამაჯერებლად, ხმამაღლა, თავის პასუხში დარწმუნებული იერით.

ამ ექსპერიმენტში კარგად გამოვლინდა, რომ სტატუსი და ქცევის სტილი მნიშვნელოვანი ცვლადებია სოციალურ გავლენაში.

საინტერესოა ის გარემოება, რომ მაღალსტატუსიანი პიროვნების მხრიდან გავლენისას, როცა დაბალსტატუსიან ინდივიდს, ანუ უმცირესობას მხარდამჭერი ჰყავს, მას უფრო შეუძლია შეეწინააღმდეგოს უმრავლესობის გავლენას(ჩვენს ექსპერიმენტში ლიდერი მაღალი სტატუსის გამო წარმოადგენს უმრავლესობას). ამას მიუთითებს სწორი პასუხების ზრდა და შეცდომების შემცირება ნამდვილი ცდისპირების მატების შემთხვევაში. ამდენად, თანამოაზრის გამოჩენა ზრდის უმცირესობის წინააღმდეგობის უნარს.

ეს გარემოება ეთანხმება ცხოვრებაში ცნობილ ფაქტებს, როცა ავტორიტეტებისადმი დაუმორჩილებლობა თავს იჩენს სრულიად უზნისმუნელო ადამიანებშიც კი, თუ ისინი ერთად არიან. ამასთან, როცა უმრავლესობასთან ან ავტორიტეტთან უთანხმოების გამო ინდივიდს უჩნდება შინაგანი კონფლიქტი – მერყეობა, საკუთარ თავში დაურწმუნებლობა, ეჭვი არა სრულფასოვნებისა, ამ დროს ერთი ინდივი-

დის გამოჩენაც კი, რომელიც მის მსგავსად იქცევა, ან მის აზრს ადასტურებს, გარკვეულად ამცირებს მის შინაგან შფოთს, ხშირად ერთი კაცის მხარდაჭერაც კი საკმარისია, პიროვნებამ გაუძლოს ზეწოლას ავტორიტეტისა თუ უმრავლესობის მხრიდან.

მეორე საინტერესო გარემოება, რომელიც ამ ექსპერიმენტებში გამოვლინდა, არის ქცევის სტილის მნიშვნელობა. მართალია, სტატუსს თავისთავადი ძალაც აქვს, მაგრამ მისი როლი ძლიერდება ან სუსტდება ქცევის სტილის მიხედვით. პირველი ოთხი ლიდერი გაცილებით უფრო გავლენიანი აღმოჩნდა, ვიდრე №5 და №6, რომელთა ქცევის სტილი არ იყო მტკიცე და დარწმუნებული მანერით გამოხატული. მართალია, საკუთარი ჯგუფის მაღალსტატუსიანი წევრების მიმართ, ჩვენი ჰიპოთეზის მიხედვით, ძირითადად დადებითი განწყობა არსებობს, იგი სათანადოდ წარმართავს დანარჩენების ქცევას და განაპირობებს გავლენის მიღებას, მაგრამ სათანადო ქცევის სტილი ზრდის და ამტკიცებს ამ გავლენას. ასე რომ, ამ ექსპერიმენტში გამოჩნდა იმ ჰიპოთეზის გარკვეული მტკიცებულებები, რომელსაც ჩვენ შემდგომ სპეციალური ექსპერიმენტები მივუძღვენით და რომელთა შედეგები მოცემულია ქვემოთ.

## 2.3. ქცევის სტილი და მისი მნიშვნელობა უმცირესობის გავლენაში

### 2.3.1. ქცევის სტილის ცნება

როგორც ზემოთ მიმოვიხილეთ, უმცირესობის მხრივ გავლენის მოხდენის შესაძლებლობა თეორიულ პლანში ფაქტორების მთელი რიგით შეიძლება იყოს განპირობებული – ალტერნატიული ქცევების ცნობიერებაში არსებობა, ერთსულოვანი შეთანხმების მოტივაცია, აკრძალულის დარღვევის შესაძლებლობა, სოციალური ბრალის განცდა უმრავლესობაში და ა. შ. რაც მიუთითებს, რომ გადამხრელს, უმცირესობას შეიძლება ჰქონდეს ზეგავლენის მოხდენის ისეთივე კარგი შანსი, როგორც უმრავლესობას.

გაჩნდა აუცილებლობა, გადაგვესინჯა სოციალური ზეგავლენის ფუნქციონირებაში ტრადიციული მიდგომა. ჩვენი ჰიპოთეზის მიხედვით, ჯგუფის ყოველი წევრი შეიძლება წარმოადგენდეს ზეგავლენის პო-

ტენციურ წყაროს და მიძღვებას. ასეთმა მიდგომამ მოითხოვა საკითხების მთელი რიგის გარკვევა მათ შორის: რატომ და როგორ შეუძლია უმრავლესობას და უმცირესობას ზეგავლენის მოხდენა, არიან თუ არა ეს გავლენები თვისობრივად განსხვავებულნი. რა პირობებში იღებს გავლენა ინოვაციის ან კონფორმულობის სახეს, ინდივიდის რა თვისებებმა შეიძლება მიგვიყვანოს ცვლილებებამდე ჯგუფში ან საზოგადოებაში, რა ხერხებითა და საშუალებებით მოიპოვებენ გავლენას უმცირესობა ან უმრავლესობა. სოციალური გავლენის პროცესში ადგილი აქვს მოლაპარაკება-შეთანხმებებსაც, შეხედულებათა კონფორმტაციაც, გადაწყვეტილებების ძიებას, ზოგჯერ კომპრომისს და ა.შ. მაგრამ რა განაპირობებს ამა თუ იმ შედეგს?

თუ ამ საკითხს შევხედავთ ძალის მიმართებების თვალსაზრისით, რაც ხშირია შესაბამის ცნებებსა და ექსპერიმენტებში, გადამწყვეტ ფაქტორად წარმოჩნდება „დამოკიდებულება“. რაც უფრო კლინდება დიფერენცირებული სტატუსი ან სოციალურად ღირებული კომპეტენცია, ჩნდება კონფორმულობა იმ ინდივიდებისადმი, რომლებიც აკონტროლებენ დასჯა-წაზღალისების განაწილებას, ან რომლებსაც აქვთ მეტი ცოდნა, ან გამოცდილება ამ სფეროში და ა.შ. უმრავლესობის, ლიდერის არსებობა განამტკიცებს მათ უფლებებს წარმართონ ან შეცვალონ ინდივიდის ან ქვეჯგუფის ქცევა. ასეთ სიტუაციაში, რაც უფრო დაბალია ინდივიდის სტატუსი, ან ნაკლებია მისი კომპეტენტურობა, მით უფრო დამოკიდებულნი არიან სხვებზე და თუ ისინი დამოკიდებულნი არიან სხვებზე, უფრო მორჩილნი იქნებიან და უფრო ადვილად შესწვევტენ თავისი აზრის დაცვას და სხვების აზრზე.

მაგრამ საქმე ისაა, რომ სოციალური გავლენა უნდა განიხილებოდეს ძალის პროცესებისაგან დამოუკიდებლად. ლიდერობას, კომპეტენციას, უმრავლესობას შეუძლიათ განსაზღვრული როლის შესრულება, როგორც დამოკიდებულების პარამეტრებს, მაგრამ ეს არაა გადამწყვეტი გავლენის პროცესში, რადგან ამ დროს გამოირიცხებულია უმცირესობის მხრიდან გავლენის შესაძლებლობაც კი.

მოსკოვისი თვლის, რომ გავლენის პროცესებში გადამწყვეტია თითოეული პარტნიორის (ჯგუფი თუ ინდივიდი) ქცევის სტილი. მისი აზრით, ქცევის სტილი, როგორც ძირითადი მნიშვნელობის ცვლადი, უნდა ჩაენაცვლოს დამოკიდებულების (Dependence) ცვლადს, რადგან, ჯერ ერთი, დამოკიდებულება უფროა დაკავშირებული ძალასთან სოციალური მიმართულების განზომილებაში და მეორეც, დამოკიდებუ-

ლება ინდივიდებს ან ჯგუფებს შორის ინოვაციის პროცესში შეიძლება იყოს უფრო გავლენის შედეგი, ვიდრე წყარო. უმცირესობა, რომელიც იწვევს ინოვაციას, იწყებს და აგრძელებს მას ძალის, სტატუსის, კომპეტენციის ან რესურსების მხრივ ყოველგვარი უპირატესობის გარეშე. ამდენად, მოსკოვისის აზრით, დამოკიდებულება არ არის თავისთავადი ცვლადი, რომელსაც შეუძლია ახსნას გავლენა. ერთადერთი ცვლადი, მისი აზრით, რომელსაც აქვს ამხსნელის მნიშვნელობა, არის ქცევის სტილი, რომელიც მთლიანად დამოუკიდებელია უმრავლესობის, უმცირესობის ან ავტორიტეტიისაგან მათ მიერ გავლენის მოხდენის განზომილებებში.

ქცევის სტილი არის ჯერ კიდევ ახალი და უცნობი ცნება. ის ეხება ქცევის ან შეხედულებების ორგანიზაციას, მათი გამოვლინებების დროსა და სიძლიერეს, მაგრამ ჩვენმა გამოკვლევებმა მოგვცა საფუძველი ვამტკიცოთ, რომ მხოლოდ ქცევის სტილი არ განაპირობებს გავლენას, მართალია, მას მნიშვნელოვანი როლი აქვს, მაგრამ საჭიროა გარკვეული განწყობისეული ფონი, რათა მან იმოქმედოს, როგორც გავლენის განმაპირობებელმა ცვლადმა.

ქცევის მანერებს, ენის ინდივიდუალური ბგერების მსგავსად, თავისთავად არ აქვს მნიშვნელობა. მხოლოდ ინფორმაციის გამგზავნის მიერ განსაზღვრული და მიძღვების მიერ ინტეგრირებული ელემენტების ერთობლიობა (იქნება ეს მანერები თუ ბგერები) აძლევს ამ სიმბოლოებს მნიშვნელობას და აღძრავს მოქმედებას. ერთი და იმავე შესტების ან სიტყვების განმეორება ერთ შემთხვევაში შეიძლება შეფასებული იყოს როგორც რიგიდულობა და სიჯიუტე, მეორე შემთხვევაში — როგორც დარწმუნებულობა. შესაბამისად, სიჯიუტე და დარწმუნებულობა შეიძლება გამოხატულ იქნას განმეორებებით, უარყოფით, შესტებისა და სიტყვების ინტენსივობით. თითოეული მათგანი ფუნქციონირებს, როგორც სოციალური გარემოსადმი სუბიექტური მიდგომის მდგომარეობა. ისინი წარმოადგენენ სუბიექტური გამოცდილების ობიექტურ ნაწილს, სუბიექტური სტრუქტურის ნაწილს, მიუთითებენ ფონზე, რომელიც აადვილებს სოციალურ გარემოსთან ურთიერთობას. ქცევა ვლინდება არა როგორც პირდაპირ მოცემული, არამედ როგორც საფუძველმდებარე შინაარსის დაშიფრული ფრაგმენტები. ეს შინაარსი ზოგჯერ დაფარულია და ვიზუალური ფრაგმენტები ხელს უწყობს მათ გაშიფვრასა და გაშინაგნებას. ნებისმიერ ქცევას აქვს ორი ასპექტი: ერთი ინსტრუმენტული, რომელიც შეი-

ცავს და მოგვაწვდის გარკვეულ ინფორმაციას ქცევის ობიექტის შესახებ, მეორე სიმბოლური და იძლევა ინფორმაციას აქტორის მდგომარეობაზე. ქცევის სტილს აქვს ორივე ასპექტი — სიმბოლური, რომელიც როგორც ინსტრუმენტული ასპექტი, მიმართულია თავისი ფორმით აქტორზე (მოქმედზე), და შინაარსეული, მიმართული მოქმედების ობიექტზე. შესაბამისად, ქცევის სტილი განაპირობებს დასკვნებს ამ ორი ასპექტის მნიშვნელობის შესახებ. ქცევის სტილი შეიცავს მნიშვნელობას და იწვევს ქცევას, რაც ამ მნიშვნელობის ფუნქციაა. პიროვნებას ან ჯგუფს ქცევის სტილის გამოცნობის და იდენტიფიცირებისთვის სჭირდება სამი პირობა:

1. მიმართება ქცევის სუბიექტის შინაგან მდგომარეობასა და გარეგან სტიმულებს შორის, რომელსაც ისინი იყენებენ. დარწმუნებულობა არის გამოხატული მტკიცებით, სანდო ტონით. მაგ., განზრახვა, არ წავიდეს დათმობაზე გამოხატულია სათანადო ქცევის კონსისტენტობით.

2. სიგნალების სისტემატურად და მუდმივად გამოყენება, რათა თავიდან აიცილოს გაუგებრობა ქცევის მიმღებთან.

3. შეინარჩუნოს ერთი და იგივე მიმართება ქცევებს და მნიშვნელობებს შორის ინტერაქციის განმავლობაში — სხვა სიტყვებით, დარწმუნებული უნდა იყოს, რომ სიტყვები არ შეიცვლიან მნიშვნელობას მთელი ინტერაქციის დროს.

სოციალური ინტერაქციისას ქცევის ორგანიზაციის სხვადასხვა გზა მნიშვნელოვანია სხვა ჯგუფების ან ინდივიდებისათვის, რათა მიწოდებული იქნას ინფორმაცია ინტერაქციის წინ ჯგუფის ან ინდივიდის მოტივაციისა და მდგომარეობის შესახებ. ეს შეიძლება იყოს, მაგ., ღიაობის, დარწმუნებულობის ან მოვალეობის ხარისხის მაჩვენებელი, აგრეთვე, სიგნალი გაკლენის მოხდენის სურვილისა. ამგვარად, ქცევის სტილი სასარგებლო კლასიფიკაციაა ვერბალური და არავერბალური სიგნალებისა, რომლებიც გამოხატავენ არსებული მდგომარეობის მნიშვნელობას.

დგება საკითხი: როგორ ახდენს ქცევის სტილი გავლენას ადამიანებზე? თვით მოსკოვისი, რომელიც ამ პრობლემის პირველი ავტორია, აღიარებს, რომ მას არ აქვს ჯერჯერობით დამაკმაყოფილებელი პასუხი. იგი გამოთქვამს ვარაუდს, რომ შეიძლება ისინი უბრალოდ აღძრავენ დადებით ან უარყოფით ატიტუტებს. შესაძლოა, ქცევის სტილი განისაზღვრება ფსიქოლოგიური ველებით, ან იმით, რომ

ყურადღება გადააქვს ინფორმაციის ერთეულების სხვადასხვაობაზე, აშუქებს გარემოში გარკვეულ მოვლენებსა და ობიექტებს. ეს აღნიშვნები უშუალოდ მიგვიითებენ, რომ ყველაზე უპირანი აქ განწყობის ცნების გამოყენებაა.

ჩვეულებრივ, შეიძლება გამოიყოს ქცევის ხუთი სტილი, რომელთა აღწერა შეიძლება ობიექტურად:

1. ძალისხმევა, 2. ავტონომიურობა, 3. კონსისტენტურობა, 4. რიგდულობა და 5. გულწრფელობა.

ჩვენ მოკლედ მიმოვიხილავთ ქცევის ამ ხუთ სტილს და უფრო დაწვრილებით შევჩერდებით ქცევის კონსისტენტობაზე, რომელიც გავლენისათვის ყველაზე მნიშვნელოვნადაა მიჩნეული. სწორედ მას ჩვენი ეძღვნება ექსპერიმენტული კვლევა.

### 23.2. ძალისხმევა

კოგნიტური დისონანსის (116, 102, 94) კვლევებმა ნათელი მოჰფინა ძალისხმევის როლს ქცევის გამართლების ან შეცვლისთვის. თუ ჯგუფი ან ინდივიდი დიდ მსხვერპლს და ძალისხმევას გაიღებს გარკვეული შედეგის მისაღწევად, ასეთი ფაქტებიდან ორი დასკვნის გამოტანა შეიძლება: ა) ამის შედეგად მათ უფრო მეტად სწამთ ის, რაც აირჩიეს ან გააკეთეს და ბ) მათ აქვთ თვითგანმტკიცების დიდი უნარი.

ბევრი მაგალითი არსებობს, რომელიც ცხადყოფს, რომ ძლიერი ძალისხმევით განხორციელებულ ქცევას გაცილებით დიდი გავლენა აქვს. მითოლოგიაში, მეცნიერებაში, ხელოვნებაში, ცხოვრებაში ბევრი მაგალითია იმისა, რომ დიდი პიროვნებების ძალისხმევის, თავგანწირვის, საკუთარ თავთან იდენტიფიკაციის უნარი, დიდ სიმამაცესთან ერფად, ხელს უწყობს წარმატებას და მათი მოღვაწეობის გავლენიანობას.

როცა შეისწავლეს პირობები, რომლებიც განაპირობებენ პეტიციაზე ხელის მოწერას, ნახეს, რომ ამ შემთხვევაში ხელისმომწერთა რიცხვი არ იყო გადამწყვეტი ფაქტორი, არამედ ის, თუ როგორი ძალისხმევით, შეუპოვრობით არის მოწოდება გაკეთებული.

შეიძლება ითქვას, რომ სოციალური გავლენისათვის მეტი მნიშვნელობა ექნება ქცევის სტილს, რომელიც ცხადყოფს, რომ ჯგუფი



ან ინდივიდი მკაცრ ვალდებულებას იღებს თავისი არჩევანის გამო ან როცა აშკარაა მიზნის დიდი ღირებულება, რაც იმაში გამოიხატება, რომ პიროვნება ავლენს მზადყოფნას, თავი შეასწიროს ამ მიზანს.

### 2.3.3. ქცევის ავტონომია

ავტონომია არის ღირებული თვისება, რომლის გამოვლენა დადებით რეაქციებს იწვევს და ხელს უწყობს სხვებში შეჯიბრის სულისკეთების აღმოცენებას.

ავტონომიას აქვს რამდენიმე სახე. უპირველესი არის დამოუკიდებლობა შეფასებებსა და ატიტუტებში. აქ ობიექტურობაც არის ჩართული – ავტონომიურობა გულისხმობს უნარს, მიიღოს მხედველობაში ყველა რელევანტური ფაქტორი და გააკეთოს დასკვნა სუბიექტური ინტერესის გარეშე. ექსტრემიზმი შეიძლება იყოს ავტონომიის ელემენტი იმ აზრით, რომ იგი გულისხმობს კონსისტენტურ და უკომპრომისო ატიტუტს.

ამ მიმართულებით ჩატარებული კვლევებიდან (112) ჩანს, რომ დამოუკიდებელმა ქცევამ შეიძლება გავლენა მოახდინოს და გარკვეული მიმართულებით გადაადგილოს ჯგუფური არჩევანი, ან ბიძგი მისცეს დამოუკიდებლობის ატიტუტს ინდივიდებში. როცა ინდივიდი ავლენს ავტონომიურ შეხედულებებს, არც გავლენას განიცდის და არც კომპრომისისკენ იხრება, იგი უნდა იყოს თანმიმდევრული, მტკიცე და იცავდეს განსაზღვრულ მოდელს ან ღირებულებას. ასეთ დროს ინდივიდი ქმნის შთაბეჭდილებას, რომ აკონტროლებს თავის ქცევას, რომ ის არის მოქმედებათა ინიციატორი. ძალიან ცოტა რამაა ცნობილი არაპირდაპირი კომუნიკაციისა და სოციალური კაუზალობის შესახებ, რომელიც უჩვენებს, რომ ასეთ ინდივიდს ან ჯგუფს სხვები არა მხოლოდ უსმენენ, არამედ მათ აქვთ ძალა სხვა ინდივიდებთან მიმართებაში, რომლებმაც დაკარგეს ავტონომიის ამგვარი ხარისხი. ავტონომიური ქცევა, ძალისხმევის მსგავსად, არ არის განხილული როგორც გავლენის მომხდენი. ინოვაციები ხელოვნებაში, კულტურაში, სოციალურ სფეროში, მოდაში იწყება ავტონომიური პიროვნებებისაგან. ასეთი პიროვნებები უფრო ამზადებენ ცვლილებებს, ვიდრე ჯგუფის ქცევის ცხვარივით მორჩილად მიმდებნი. მათი ინიციატივები გაბედულია, მათი გადაწყვეტილებები ახალი და ორიგინალურია, თავისუფალია რუტინისგან, რაც ბოჭავს სხვების ქცევას.

იგი ახალი, დამოუკიდებელი, მიმზიდველი ღირებულებაა და, ადრე თუ გვიან, ბიძგს აძლევს მიბაძვას. ინდივიდები ნაკლებად კმაყოფილნი არიან თავიანთი ჩვეული სამყაროსი მას შემდეგ, რაც ვინმესგან სიახლე წამოვა. ახლის წინაშე ძველი ხდება შეუწყნარებლად მოსაწყენი. ინდივიდებს ჯგუფში ყოველთვის აქვთ ეჭვი მანიპულაციური განზრახვების მიმართ. ასეთი ეჭვს არ ბაღებს ის ინდივიდი, რომელიც ინტეგრირებულია და სანდოდ მიჩნეული იმის გამო, რომ არ აქვს რაიმე ფარული მოტივები. ასეთი ინდივიდი მოიპოვებს ნომინირებულ გავლენას სხვებზე და მის შეხედულებებსა და შეფასებებს უფრო მეტი წონა აქვს. როცა საჭიროა თანხმობის მიღწევა, მაგ., მიტინგის გამართვისას, ან გუნდური გადაწყვეტილებისას, ან ურთიერთსაწინააღმდეგო საკითხზე რაიმე აზრის შესამუშავებლად, თუ რომელიმე ინდივიდი თავისი ქცევით ქმნის შთაბეჭდილებას, რომ მისთვის ცნობილია ამ საკითხებისადმი რელევანტური ბევრი ფაქტი, იგი უსათუოდ აღძრავს უფრო მაღალი ხარისხის გავლენას კოლექტიურ შედეგზე. მისი დამოკიდებულება და სიღრმე, რაც ცხადდება მისსავე ქცევაში, იწვევს პატივისცემას და მოიპოვებს მხარდაჭერას.

ამით აიხსნება, თუ რატომ ღებულობენ ადამიანები ასე ადვილად მეცნიერების, რელიგიური ავტორიტეტებისა და ექსპერტების მტკიცებებს. ხშირად სრულიად სწორად, ზოგჯერ კი მცდარად, ვასკენით, რომ მათი შეხედულებები აწონილ-დაწონილია და ინდივიდს არ გააჩნიათ რაიმე პიროვნული თუ ფარული მოტივები იმ გადაწყვეტილებების მისაღებად, რომელთაც გვთავაზობენ.

ავტონომიას რომ გავლენა ჰქონდეს, უნდა არსებობდეს რწმენა, რომ პიროვნება ან ჯგუფი, რომელიც გამოხატავს ავტონომიურ იდეას, თვით არიან იდეის წყარო და თავისუფალია თავისი აზრის, პოზიციის არჩევაში.

ჩვენს კულტურაში მაგალითად პიროვნების მიერ სკამის არჩევა მოწმობს მის სტატუსსა და გავლენის ძალას. კერძოდ, მაგიდის თავში ჯდომა დაკავშირებულია ძალასა და პრესტიჟთან. თუ პიროვნება ამ ადგილს იჭერს, იგი იპყრობს ყურადღებას, რათა იმოქმედოს როგორც ლიდერმა.

ჩატარებული იქნა ასეთი ექსპერიმენტი: მაგიდის თავში ადგილს წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირი ან თვითონ ირჩედა ან ექსპერიმენტატორი მიუთითებდა, რომ იქ დამჯდარიყო. ცდისპირის მიერ გამოთქმული არგუმენტები ერთი და იგივეა 45-წუთიან დისკუსი-

აზი. განსხვავება თვით ცდისპირის მიერ სკამის არჩევას და ექსპერიმენტატორის მიერ მითითებული სკამის არჩევას შორის ისაა, რომ პირველი არის ავტონომიურობის ნიშანი, მეორე კი მოწმობს მორჩილებას წესებისა და ავტორიტეტისადმი. ექსპერიმენტის შედეგმა ცხადყო, რომ როცა სხვა პირობები ერთნაირია, მეტი გავლენა ექნება მას, ვინც თვითონ ირჩევს სკამს. ამდენად, გაფრთხილებულ ცდის პირს მხოლოდ მაშინ აქვს გავლენა, როცა იგი თვითონ ირჩევს სკამს. როცა ის მითითებულ სკამზე ჯდება, ან იკავებს განაპირა სკამს, მას გავლენა არ აქვს.

მაგიდის თავში სკამზე ჯდომა არის ქცევის სტილი, რომელიც შეიძლება ინტერპრეტირებული იყოს, როგორც პიროვნების თავის თავში დარწმუნებულობის ნიშანი, ატრიბუტი, რომელიც გავლენიანს ხდის მას. ამ ადგილის დამკავებელს თავისუფალი არჩევანის გარეშეც მიეწერება გარკვეული თვისებები, ხოლო როცა ის თვითონ იკავებს ამ სკამს, მოქმედებს მტკიცე მანერით და თავაზიანად, ქმნის სანდოობის შთაბეჭდილებას იმ თვისებების თაობაზე, რასაც სხვები მიაწერენ. არსებობს ავტონომიურობის და ობიექტურობის ეფექტის ილუსტრირების სხვა გზაც. საზოგადოება ყოველთვის ასკვნის, რომ ინდივიდებს აქვთ ფარული მოტივები და ინტერესები. მათი შეფასებები და შეხედულებები მიეწერება გარე (ოჯახურ პირობები, გარკვეული კლასის წევრობა) ან შინაგან ფაქტორებს (ამბიცია და სხვა). აგრეთვე მიღებულია, რომ ქცევა არ არის რეალურად თავისუფალი თავისი შინაარსისა და მიზნისგან. ამიტომ ძალზე საფრთხილოა იმის წინასწარმეტყველება, რომ პიროვნების პასუხი, რომელიც ჩანს დამოუკიდებელი გარე აგენტების ან შინაგანი დრაივებისგან, ადამიანთა უმრავლესობის მიერ ადექვატურად და იოლად იქნება მიღებული, როგორც დამოუკიდებელი ქცევა.

კომუნიკაციის ველის მრავალ გამოკვლევაში, რომელიც ეფუძნება დამოკიდებულების პარადიგმას, საკმაოდ მიღებულია პოსტულატი, რომ ცნობის გამგზავნის პრესტიჟი ან სანდოობა არის მთავარი ფაქტორი კომუნიკაციის წარმატებისთვის. უფრო ზუსტად, რაც მეტია სანდოობა, მეტია მიმღების შეხედულებებში ცვლილებაც, თუ ყველა სხვა პარამეტრი ექვივალენტურია. ცნობილია აგრეთვე, რომ თუ ცნობა არ წარმოშობს მიმართებას არც გამგზავნის, არც მიმღების ინტერესებთან, ადამიანები არ განიხილავენ რაიმე ასეთი მიმართების შესაძლებლობას. ვალსტესმა (185) ცხადყო, რომ ინფორმა-

ციას და ინტერესს შორის ურთიერთმიმართების აღქმას აქვს ეფექტი კომუნიკაციაზე და ატიტუდის ან შეფასებების ფორმირებაზე. პიროვნება განიხილება როგორც უფრო გულწრფელი და სანდო, თუ ის იცავს თვალსაზრისს, რომელიც აშკარად ეწინააღმდეგება მის საკუთარ ინტერესს. ექსპერიმენტში, რომელშიც ორი განსხვავებულ სტატუსიანი ინდივიდი იცავდა თავისი ინტერესის საწინააღმდეგო პოზიციას, ორივეს საკმაო გავლენა აღმოაჩნდა, მაგრამ დაბალსტატუსიანი უფრო გავლენიანი აღმოჩნდა, ვიდრე მაღალსტატუსიანი. გავლენის წყარო უფრო სანდოდ მიიჩნევა, როცა იგი მიზნის მიღწევისას მისთვის ნაკლებად სარგებლიან ქცევას ახორციელებს. ცდისპირები იცვლიან თავიანთ შეხედულებებს და ეთანხმებიან კომუნიკაციას, როცა წყარო გადაიხრება ნაკლებ პოპულარული ჯგუფისკენ. ამ დროს იგი მიიჩნევა, როგორც უფრო ობიექტური.

პოლიტიკოსებმა იციან ამის შესახებ და არასდროს ხელიდან არ უშვებენ შანსს განაცხადონ, რომ მათ შეუძლიათ ამაღლდნენ საკუთარ ვიწრო ინტერესებზე საერთო ინტერესების გამო, რომ ისინი თვითონ არავითარ სარგებლობას არ ღებულობენ ამ ქცევისაგან და ა.შ.

ავტონომიურობის გამოვლენა ექსტრემიზმის სახით არ არის პოპულარულად მიჩნეული. მას ეხებიან მხოლოდ მაშინ, როცა განსაზღვრავენ გადაზრად ქცევას. თეორეტიკოსებში არის ტენდენცია, განიხილონ იგი, როგორც ნაკლებად მიღებული და არაა ეფექტური, ვიდრე ზომიერი ქცევა. მიღებულია, რომ ადამიანები უპირეტესობას ანიჭებენ ზომიერად გამოხატულ კომუნიკაციას, ვიდრე უკიდურესს. ეს არის წონასწორობა ექსტრემიზმის წინააღმდეგ. ცოტაა გამოკვლევა იმის შესახებ, შეუძლია თუ არა ექსტრემისტს გავლენის გამოწვევა. მულდერის (148) კვლევიდან გამოირკვა, რომ უკიდურესი პოზიციის გამომხატველი უფრო ხშირად იყო არჩეული ჯგუფის წარმომადგენლად, რომელსაც უნდა დაეცვა მისი ინტერესი, ვიდრე ზომიერი პოზიციის მქონე.

მსგავს პრობლემაზე ჩატარებული ექსპერიმენტებიდან (101,113), გამოვლინდა ნაკლებად მოსალოდნელი რამ: ექსტრემისტი სუბიექტები აღძრავენ უფრო დადებით რეაქციებს, ვიდრე ზომიერნი. ავტორები ამ მოულოდნელი შედეგების გამო დაასკვნიან, რომ ექსტრემისტის შეფასება მაღლა იწევს იმ სიმაძაცის გამო, რომელსაც ის იჩენს რისკის წინაშე, ზომიერთან შედარებით იგი იღებს უპირატესობას, რად-

გან არის შეფასებული, როგორც უფრო გულწრფელი, კომპეტენტური, სანდო, მოსაწონი.

მაგრამ ამ საკითხზე ექსპერიმენტები მაინც ვერ იძლევიან საიმედო მტკიცებულებას. მხოლოდ გამოთქვამენ აზრს, რომ ავტონომიურობა, როგორც ქცევის სტილი, გარკვეულ მხარდაჭერას პოულობს ცხოვრებაში, და შეიძლება იყოს გავლენის ფაქტორი.

### 2.3.4. კონსისტენტობა

კონსისტენტობა არის ქცევის ისეთი მაჩვენებელი, რომელიც მიაწინებს განსაზღვრულობაზე, გადაწყვეტილების სიმტკიცეზე, არაკომპრომისული არჩევანის დაკისრებაზე. ქცევის კონსისტენტობა შეიძლება მოიცავდეს ქცევის ბევრ ფორმას-ფრაზის დაუნიებითი განმეორებიდან კონტრადიქტორული ქცევის აცილებამდე.

თითოეული ინდივიდი ცდილობს, წარმოადგინოს სოციალური გარემოცვისა და მასალის გარკვეული ორგანიზაცია, გახადოს მის შესახებ თავისი ცოდნა უფრო ღირებული, დაამტკიცოს ის წესები, რომელიც მათ მიიღეს გარემოსთან ურთიერთობაში, მიაღებინოს სხვებს რეალობის შესახებ გარკვეული წესები, იწინასწარმეტყველოს და დააწესოს კონტროლი იმით, რომ წუთიერი, ცვალებადი ქცევები და მოვლენები გაიმიჯნონ მათი მუდმივი და უცვლელი საფუძვლებიდან.

ასეთი დასკვნები წარმოადგენენ დროებით და მიზეზობრივ შედეგებს სიტუაციაში, სადაც ყველაფერი შეიძლება იყოს შემთხვევითი და შეფარდებითი. მატერიალური ობიექტები, განზრახვები, გრძობები, უნარები აღძრავენ ოპერაციებს, რომლებიც მოითხოვენ შედარებას, კლასიფიკაციას, სტიმულების შერჩევას. ეს მოქმედებს ობიექტის განზომილების, ფერის, სიჩქარის მიხედვით დახასიათებაზე, გარკვეული მიზნებისათვის მისი გამოყენების შესაძლებლობაზე. როცა საქმე ეხება პიროვნებას, გამოიკვეთება დასკვნის აუცილებლობა მის დისპოზიციური შესაძლებლობების შესახებ.

პეიდერმა (124) ჩამოაყალიბა პირობები სოციალური და ფიზიკური არსის დიფერენციისათვის და აღწერა, როგორ ანიჭებს პიროვნება მას მყარ განმასხვავებელ ნიშნებს. ეს პირობებია: ა) ეფექტის არსებობა მისი სავარაუდო მიზეზის გარეშე. ბ) პიროვნების ან ობი-

ექტის მიერ წარმოშობილ ეფექტზე რეაქცია რჩება ინვარიანტული, მიუხედავად მათ მიერ დაშვებული სხვადასხვა ფორმებისა. გ) პასუხები, რომელიც ეთანხმება სხვა ინდივიდის პასუხებს, იმავე სიტუაციაში ისეთსავე მიმართებაშია მოცემულ ობიექტებთან.

განსხვავებულობა, კონსისტენტობა დროში, კონსისტენტობა მოდალობაში და შეთანხმებულობა არის ის ოთხი კრიტერიუმი, რომელიც ნებას გვაძლევს განვასხვავოთ ეფემერული, ცვალებადი (ფენოტიპური) და მუდმივი, პერმანენტული (გენოტიპური) ნიშნები ისევე, როგორც მათგან მიღებული ინფორმაცია.

თუ გავავრცობთ ამ აზრს, ნათელი გახდება, რომ კონსისტენტობა თამაშობს გადამწყვეტ როლს გარემოდან ინფორმაციის მიღებისა და ორგანიზაციის პროცესებში. კონსისტენტობა იღებს ან შინაგანი, ინტრინდივიდუალური კონსისტენტობის (კონსისტენტობა დროში ან მოდალობაში), ან გარეგანი ინტრინდივიდუალური, სოციალური კონსისტენტობის როლს. ეს ორი რამ რეალურად ერთს შეადგენს: კონსისტენტობა დროში და მოდალობაში არის უბრალოდ შეთანხმების სახე, რომელსაც ინდივიდი ამყარებს შინაგანად, რომ მოახდინოს სხვადასხვა სახის ინფორმაციისა და ქცევების ჰარმონიზება. შეთანხმება თავისთავად (სოციალური კონსისტენტობა) არის კონსისტენტობის ფორმა, რომელსაც ეძიებენ სხვადასხვა ინდივიდები. კონსისტენტობის ორივე სახე მოქმედებს პასუხის ვარიაბილობის რედუქციაზე. რედუქცია არის ჩვეული, ცხადი გამოვლენა ქცევის მოდელისა, რომლის დროსაც გამოვლინდება სასურველი და საჭირო ნიშნები და დგინდება სოციალური და მატერიალური სამყაროს ინვარიანტული განზომილებები, ე.ი. ნორმები, რომლებიც განსაზღვრავენ ქცევას. ამასთან, ადამიანები გრძნობენ, რომ კონსისტენტობა ამცირებს პასუხის ვარიაბილურობას და ესეც ზრდის კონსისტენტობის მნიშვნელობას.

ადვილია დავინახოთ, რატომაა ქცევის კონსისტენტობა გავლენიანი. ერთი მხრივ, ის გამოხატავს ძალიან ძლიერ დარწმუნებულობას ისეთ შემთხვევაში, როცა შეხედულებები, ჩვეულებრივ, არამყარია, ან წარმოადგენენ გაბატონებული შეხედულებების ალტერნატივებს. მეორეს მხრივ, ინდივიდები, რომლებიც ახორციელებენ კონსისტენტურ ქცევას, არა მხოლოდ ჩანან თავიანთ თავში ღრმად დარწმუნებულნი, არამედ იძლევიან გარანტიასაც, რომ მათთან დათანხმებით შეიძლება მტკიცე და ხანგრძლივი ერთსულოვნების მიღწევა. კონსისტენტობა

მიზიდველია იმითაც, რომ პასუხობს საერთო სურვილს, უფრო ნათელი და მარტივი გახადოს შეხედულებები ან შეფასებები და არაორაზროვნად განსაზღვროს ის რეალობები, რომელთა წინაშე დგას ინდივიდი.

შესაძლოა, კონსისტენტური ქცევა მეტ ყურადღებას მოითხოვდეს და ჩანდეს ცოტა უცნაური და უკიდურესი, მაგრამ მას აქვს მიმზიდველობა. შეიძლება ასეთმა ქცევამ გამოიმუშაოს ერთობლივი თვალსაზრისი ჯგუფური ტენდენციებისათვის არა ერთბაშად, არამედ ლატენტურად და შემდგომში გამოიწვიოს შესაბამისი ქცევა. ასეთი განხილვის შუქზე გასაგები ხდება რომის ისტორიაში ცნობილი ფაქტი, როცა კატონ უფროსი სენატში ყოველ თავის სიტყვას, მიუხედავად განსახილველი საკითხებისა, ამთავრებდა ერთი და იმავე სიტყვებით: „კართაგენი უნდა დაინგრეს,” სანამ სენატი არ დაეთანხმა მის თვალსაზრისს და არ გააგზავნა ექსპედიცია კართაგენის წინააღმდეგ. კონსისტენტობა, როგორც ქცევის სტილი, იკვლიეს მოსკოვიციმ და ფუშემ (154). მოგვეყვას ერთ-ერთი ექსპერიმენტის შედეგები: მასში გამოყენებული იყო ლინგვისტური მასალა, როგორც იმპლიციტური ნორმა. იმპლიციტური არის ნორმა, რომელიც არეგულირებს ქცევას, მის სიღრმისეულ ბუნებას გაცნობიერების გარეშე. ეს არის ფაქტი, რომელიც განსაზღვრავს ბევრ რაიმეს ჩვენს გადაწყვეტილებებში. ასეთი ნორმები არსებობს ყველგან — მოდალობების, ენის, მოდის, საჭმლის, გემოვნების მიმართ. ვერბალური ჩვევები შეიძლება იყოს განსაზღვრული, როგორც ნორმატული რეგულატორები ჯგუფში, რომელთა წევრები იზიარებენ ამ ჩვევებს.

ექსპერიმენტში გამოყენებული იყო 89 სიტყვა — ასოციაცია სპეციალური სიიდან, რომელიც ზომავს სიტყვა-ასოციაციის სიზშირეს ამერიკელ სტუდენტურ პოპულაციაში. თვით სიტყვას, მაგ. “ფორთოხალი”, აქვს ორი შესაბამისი ასოციაცია — “მრგვალი” — თვისობრივი და „ხილი“ — სახეობითი. ცდისპირებს ეძლევათ 5 ფურცელი, რომელზეც 89 სიტყვა-ასოციაციაა დაბეჭდილი. ექსპერიმენტატორი კითხულობს, ცდისპირი არჩევს და იმეორებს სიტყვას რომელიც ახლოა სტიმულთან მიმართებაში და წერს პასუხს. ცდაში 3 ნამდვილი და 1 გაფრთხილებული ცდისპირია. საკონტროლო ცდაში მხოლოდ ნამდვილი ცდისპირებია. გაფრთხილებულ ცდისპირს აქვს მიცემული წინასწარ ამოცანა, რომ მუდმივად დაასახელოს სახეობითი ასოციაცია. სიტყვა-ასოციაცია 2 სხვადასხვა სიით ეძლევათ —

ბირეულ პოპულაციაში სახეობითი ასოციაციის არჩევის ალბათობის კლებითა და მატებით.

I სიაში სახეობითი ასოციაციის ალბათობა მეტია დასაწყისში. ამგვარად გაფრთხილებულის მიერ არჩეული პასუხი შეესაბამება ნორმას. რაც უფრო მცირდება ამ პასუხის ალბათობა, მით უფრო კონსერვატული ჩანს მისი ქცევა.

II სიაში სახეობითი ასოციაციის ალბათობა ნაკლებია დასაწყისში და გაფრთხილებულის პასუხი ჩანს, როგორც „გადახრადი“; ეს ორგვარი სია ეძლევათ იმის საჩვენებლად, რომ:

1) გავლენის ნამდვილი წყარო არის უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა და არა მისი გადახრის ხარისხი. 2) უმცირესობის საწყისი კონფორმულობა ნორმისადმი, იმის საწინააღმდეგოდ, რაც დაადგინეს ველიმ, შაპირომ (137) და ჰოლანდერმა (130), შეიძლება ზრდიდეს მათ გავლენას, მაგრამ არ არის გავლენის მიზეზი.

მიუხედავად სიების წარდგენის რიგისა, ექსპერიმენტულ ჯგუფში საკონტროლოსთან შედარებით, სახეობითი ასოციაციის პასუხების ზრდა მნიშვნელოვანია. გაფრთხილებულის (უმცირესობის) გავლენა უმრავლესობაზე არის უეჭველი, მიუხედავად იმისა, მოქმედებს უმცირესობა როგორც „კონსერვატული“, თუ „გადამხრელი“.

შედეგებმა ცხადყვეს, რომ განსხვავებას ექსპერიმენტულ ჯგუფში იწვევს გაფრთხილებული (უმცირესობა). I სიისათვის, რომელშიც გაფრთხილებული კონსერვატულ პასუხს ირჩევს, სახეობითი ასოციაციის სიხშირე მაღალია, ვიდრე II სიისთვის, როცა გაფრთხილებული იძლევა გადახრად არჩევანს. უმცირესობის მხრიდან ლინგვისტური ნორმისადმი კონფორმულობა ზრდის მის გავლენას, მაგრამ საწყისი კონფორმულობა არაა აუცილებელი პირობა გავლენისთვის, — ასკენიან ამ ექსპერიმენტის ავტორები.



### 2.3.5. ქცევის რიგილობა

ქცევის სტილის შესახებ ექსპერიმენტებმა წარმოშვეს ახალი პრობლემები. მათგან ერთი ასეთია: როგორაა გამოხატული ქცევის კონსისტენტობა, როგორც ქცევის განმეორება, თუ როგორც ნიმუში? სხვაგვარად, პრობლემა ისაა, რომ რიგიდული ქცევა შეიძლება იყოს მიზეზი გავლენის; მაგრამ შესაძლებელია გავლენის შემაფერხებელიც გახდეს. შეიძლება რიგიდულობამ გავლენა კი არ მოახდინოს, არამედ უკუგავლენაც კი გამოიწვიოს, როგორც ისეთმა ქცევამ, რომელსაც დაკარგული აქვს მოქნილობა, ფლექსიბულობა, მგრძობელობა სხვების რეაქციების მიმართ. რიგიდული ქცევა უარყოფს კომპრომისს ან რაიმე შეთანხმებას სხვისი თვალსაზრისისადმი, შეიცავს ღირებულების მინიჭების სურვილს და კონფლიქტის სიმპტომს. ასეთი რიგილობა ზოგჯერ შეიძლება გაგებული იყოს, როგორც ჯგუფის ან ინდივიდის უუნარობა, ახსნას რეალობის განსაზღვრული ასპექტები. მაგრამ არ უნდა დავივიწყოთ, რომ რიგიდულობა შეიძლება გამომდინარეობდეს სიტუაციიდან, სადაც შეთანხმება და კომპრომისი არაა შესაძლებელი.

რა ზომითაა კონსისტენტური ქცევა და ამ ქცევის ფსიქიკური მნიშვნელობა ინტერპრეტირებული, როგორც რიგიდული? ასეთი რიგილობა არის არა მხოლოდ უმცირესობის ქცევის ფუნქცია, არამედ იმისიც, თუ როგორ ახდენენ სხვები რიგიდული ქცევის კატეგორიზაციას. რიგიდულობა განსაზღვრავს არა მხოლოდ თავისთავად ინდივიდის ან ქვეჯგუფის ქცევას, არამედ იმასაც თუ როგორი გამოიყურება იგი სხვის თვალში.

ნემეტის (139) კვლევამ ცხადყო, რომ ნაკლებად „დოგმატური“ და უფრო „ფლექსიბური“ ქცევა შეიძლება მაშინ იყოს უფრო ეფექტური, როცა პასუხი გარკვეული ქცევის ნიმუშს წარმოადგენს, ვიდრე მაშინ, როცა პასუხი მხოლოდ ქცევის განმეორებაა.

აღმოჩნდა, რომ ქცევის სტილი კონსისტენტობის შემთხვევაში განსაზღვრულია რიგიდობის გარკვეული ხარისხით. როცა ეს რიგიდობა თვალსაჩინოა, ის წარმოშობს გავლენას. თეორიული მოსაზრებების მიხედვით, ნაკლებ რიგიდულ სტილს უნდა ჰქონდეს მეტი ეფექტი, ვიდრე მეტად რიგიდულს. უმცირესობის რიგიდულობა არის სოციალური მნიშვნელობის ფუნქცია, რასაც მას მიაწერს უძრაველობა. თუ ფლექსიბურობა ნიშნავს კომპრომისს და ჯგუფის ზეწოლი-

სადმი დამორჩილებას, მაშინ ჯგუფის პოზიციის შეცვლის შანსები მცირდება. ექსპერიმენტული კვლევის შედეგებმა უჩვენეს, რომ უმრავლესობის წარმომადგენლებმა შეიცვალეს თავიანთი შეხედულებები, როცა უმცირესობამ შექმლო კომპრომისი გამოეწვია უმრავლესობის ერთ-ერთ წევრში, ან როცა უმრავლესობამ უკან დაიხია. როგორც მოსალოდნელი იყო, უმცირესობის მხრიდან კომპრომისი არ იწვევს რაიმე ცვლილებას უმრავლესობის პოზიციას. სხვანაირად რომ ვთქვათ, კონსისტენტურ (არაკომპრომისულ) უმცირესობას შეუძლია გავლენა მოახდინოს ჯგუფზე, მაშინ როცა არაკონსისტენტურ (კომპრომისულ) უმცირესობას ამის უნარი არ აქვს. როგორც ამ ექსპერიმენტმა უჩვენა, თავისთავად უმცირესობის ქცევის იმპულსი, მიუხედავად იმისა, რომ ის აუცილებელი პირობაა, არაა ყოველთვის საკმარისი გავლენის მოსახდენად. საკონტროლო პირობებშიც კონსისტენტურია უმცირესობა, მაგრამ ვერ ახდენს მეტ გავლენას, ვიდრე არაკონსისტენტური უმცირესობა. თუ იგი შეძლებს უმრავლესობის წევრთა ერთი ნაწილი თავისი პოზიციას დაუახლოვოს, ის განიზილება, როგორც გავლენის მქონე. ეს არაა გასაკვირი: მეცნიერული, რელიგიური და პოლიტიკური უმცირესობა ცვლილებებს მიმართავს, რათა დაამტკიცოს თავისი თვალსაზრისის სისწორე. ეს იქნება ნიშნად, რომელსაც სხვები მიბაძავენ და საშუალება მათი პოზიციის დაკანონებისა. ინოვაცია აგრეთვე მოითხოვს ე.წ. „დემონსტრირების“ ეფექტს. უმცირესობა უჩვენებს, რომ დასაწყისში მას იერიში მიაქვს და იწვევს უმრავლესობის რომელიმე წევრის გადაადგილებას ახალ პოზიციასზე. საკვირველი ისაა, რომ ზომიერი და კომპრომისული უმცირესობა ნაკლებად „ჯილდოვდება“ და მათი „რეზონული“ ატიტუდი არ აქცევს მათ უფრო გავლენიანად. მართალია, ჯანსაღი აზრის პოზიციიდან და თეორიულადაც საკვირველია, რატომ იცვლება უმრავლესობა, როცა უმცირესობა გამოსცდის უმრავლესობის შეხედულების სისწორეს, მაგრამ ამ ექსპერიმენტების არსი იმის მტკიცებაა, რომ რიგიდობის გავლენისუნარიანობა შემოფარგლულია. ასევე შეზღუდულია ფლექსიბურობის გავლენის ფარგლები. მდგომარეობა გარკვეულწილად ორაზროვანია. შეიძლება ითქვას, რომ თუ ინდივიდს ან ჯგუფს უნდა დისტანცია შექმნას თავის თავს და სხვა ინდივიდებს შორის ან სურს მიაღებინოს მათ თავისი ექსტემული პოზიცია, მან უნდა იმოქმედოს ქცევის რიგიდული სტილით. თუ ინდივიდს სურს, მიაღწიოს შეთანხმებას სხვა ჯგუფთან, თეორიული დე-

ბულების თანახმად, ქცევის ნაკლებ რიგიდული სტილი უნდა უჩვენოს: იგულისხმება, რომ გარკვეული დისტანცია რჩება ჯგუფის ორ ნაწილს — უმცირესობას და უმრავლესობას შორის. ფლექსიბურობა იყოს გარეგანი ზეწოლის შედეგი. ეს ძნელი მისაღწევია, მაგრამ სასურველია მრავალი ასპექტით.

აღმოჩნდა, რომ ქცევის რიგიდულ სტილს პირდაპირი გავლენის მოხდენაზე აქვს რამდენიმე უარყოფითი ეფექტი:

1) მან შეიძლება გამოიწვიოს უარყოფის ატიტუდი, ის შეიძლება განიხილებოდეს, როგორც ძალადობის სახე ან მიუღებელი იძულება, განსაკუთრებით, თუ სხვებს აქვთ აშკარა და ღია რეაგირების შესაძლებელი შესაძლებლობა.

2) მეორე ნეგატიური ეფექტი, რაც შეიძლება ჰქონდეს რიგიდულ სტილს ისაა, რომ ცვლილება ხდება ზოგჯერ ნაკლებად მოსალოდნელი მიმართულებით. შეიძლება აღამიანს უნდოდეს დაეთანხმოს სხვა ინდივიდს ან ქვეჯგუფს, მაგრამ იმათი რიგიდულობა იმდენად უსიამოვნო იყოს, რომ ხელი ააღებინოს ასეთ ქცევაზე. მაგნის ექსპერიმენტულმა შედეგებმა (151) უჩვენეს, რომ მაშინაც კი, როცა რიგიდული სტილი ცვლილებებს იწვევს, მისი გავლენა ვრცელდება მხოლოდ არაპირდაპირ ერთეულებზე. მაგრამ არის თუ არა შესწავლილი რიგიდულობა, როგორც მახლობელი? შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ეს ხდება მაშინ, როცა არსებობს გაცნობიერებული და აქტიური უთანხმოება გავლენის წყაროსა და მიმღებს შორის. თუმცა ძირითად ატიტუდებში თანხმობისას ინდივიდი ნაკლებად ახდენს გავლენის მცდელობის ბლოკირებას ან აცილებას, მაგნის სხვა ექსპერიმენტებმა (151) უჩვენეს, რომ გავლენის წყაროსთან თანხმობა უთანხმოების არსებობას უფრო მეტად გამოვლენილი შედეგი აქვს, როცა გავლენის წყარო არის რიგიდული, ვიდრე ფლექსიბური.

ამ მოვლენების მიზეზები ჯერ არაა ნათელი. ხაზი უნდა გაესვას, რომ გავლენა და გავლენის ტიპი, რაც აქვს ქცევის სტილს, ძალიანა დამოკიდებული იმ სოციალურ კონტექსტზე, რომელშიც ხდება გავლენა. თუ სერიოზულად მიუვდებით სოციალურ კონტექსტებზე დამოკიდებულებას, უკეთესად გავიგებთ ქცევის საფუძველმდებარე ოპერაციებს და იმ როლს, რასაც ისინი თამაშობენ გავლენის პროცესში. წესები და მნიშვნელობები გარდაქმნიან ყოველგვარ ინფორმაციას, ატიტუდს, ნიშანს, რომელიც მიმართულია ვინმეს ან რაიმეს სასარგებლოდ ან საწინააღმდეგოდ. თუ ამას გავაცნობიერებთ, შეგ-

ვიძლია განვაცხადოთ, რომ კონსისტენტობა არ არის ურთიერთქმედების სამომავლო და უკეთესი გადაწყვეტა. მისი უპირველესი ფუნქციაა, ყურადღება მიგვაქცევინოს ურთიერთდაკავშირებული თვალსაზრისებზე, რაღაცა ისეთზე, რომელსაც გარკვეული ძალა აქვს და, რასაკვირველია, არსებობს ნორმაც. კონსისტენტობა ძალუმაღ მიუთითებს ინდივიდის ან ჯგუფის ნომიკურ თვისებაზე. ამას გარდა, ჩვენ უკეთ ვიცით, რომ კონსისტენტობა ვლინდება ათასგვარი განსხვავებული გზით. ზოგ საკითხში იგი სასარგებლოა ინდივიდისა და ჯგუფისათვის, ზოგში — საზიანო. მაგრამ მოსკოვიცის აზრით, საჭიროა გადაჭრით ითქვას, რომ ქცევის სტილი ეფექტურია, მიუხედავად იმისა, რა შემთხვევასთან გვაქვს საქმე, უმცირესობის გავლენის ეფექტის შესწავლისას უსათუოდ უნდა მივაქციოთ ყურადღება ქცევის სტილს.

### 2.3.6. გულწრფელობა, როგორც ქცევის სტილი

რა არის რიგიდობის შედეგი, როცა ორი ჯგუფი — უმცირესობა და უმრავლესობა უპირისპირდება — ერთმანეთს? ამ დროს შეიძლება ჩაიშალოს ყოველგვარი კომუნიკაცია, დაპირისპირებულმა მხარეებმა მხედველობაში არ მიიღონ ერთმანეთის შეხედულებები და თვალსაზრისი. შეიძლება თითოეულმა სოციალურმა სუბიექტმა სხვებისგანაც მოითხოვოს ცვლილებები, თუნდაც მოელოდეს, რომ თვითონაც შეიცვლება. გარკვეულწილად ადამიანები ადვილად იჯერებენ, რომ თვითონ არ არიან ყოველთვის მართალნი, მაგრამ მტკივნეულია იმის აღიარება, რომ სიმართლე ყოველთვის სხვის მხარეზეა. ერთი მხრივ, უმცირესობის კონსისტენტური ქცევა მტკიცე და პრინციპული ჩანს, მაგრამ სხვა კუთხით თუ შევხედავთ, იგივე ქცევა შეიძლება შეფასდეს, როგორც სიჯიუტე და რეალობისაგან დაშორებული.

მოსკოვიცს მიაჩნია, რომ არსებობს ქცევის სტილი, რომელსაც იგი უწოდებს გულწრფელობას, ღიაობას, მან შეიძლება თავი დააღწიოს რიგიდობის ამ ნაკლს ორი მიზეზით. ჯერ ერთი ის, რომ ეს სტილი წარმოადგენს გარკვეულ სიმტკიცეს, გამოკვეთილობას, რაც ნებას აძლევს ინდივიდს ან ჯგუფს გახდნენ ადვილად შესამჩნევი სოციალური აქტივობის ველში. მეორე მიზეზი ისაა, რომ ეს სტილი გამოხატავს ისეთ მდგომარეობას, რომელშიც მხედველობაში იქნება

მიღებული სხვების პოზიცია, მასში გამოხატულია უკუკავშირისა და სხვებთან დიალოგში შესვლის სურვილი. პიროვნება და ჯგუფი წარმოდგება, როგორც ურთიერთისადმი ღია, ისე რომ შეიძლება მათზე გავლენის მოხდენა და მათაც შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ სხვებზე. მათთან შეუთანხმებლობა არ ნიშნავს მარცხს და ეს არ გამოიწვევს კონტაქტის გაწყვეტას, ადგილი არ აქვს დაძალებას, თუმცა საკუთარი შეხედულებები ასეთი ქცევისას ნათლადაა გამოხატული. ასეთი ქცევის სუბიექტები არ არიან არც ინდიფერენტულნი, არც აუცილებლად კონფრონტაციის მაძიებელნი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ყველას აქვს ურთიერთგაგების შანსი და თამაში გარკვეული თვალსაზრისით ღიად მიმდინარეობს. ასეთ პირობებში ადამიანები უფრო მზად არიან დაემორჩილონ გავლენას, ცვლილებას, რადგან გრძნობენ, რომ ისინი არ არიან გამონაკლისები, რომლებიც ასე იქცევიან.

გულწრფელობა ერთდროულად გამოხატავს განსაზღვრული შეხედულების დაცვისა და სხვებთან ორმხრივი ურთიერთობის სურვილს. ამ ქცევის სტილის შესახებ ჯერჯერობით ძალზე მცირერიცხოვანი გამოკვლევა არსებობს (მაგნი, ჰემბერგი, ზუბელი(15)). ამ ცდებში უმცირესობა კონსისტენტურად უარყოფდა უმრავლესობის ატიტუდებს. უმრავლესობასაც არ ჰქონდა ტენდენცია, გადაადგილებულიყო უმცირესობის მიმართულებით. გახშირდა კონფლიქტი, ხდებოდა ჯგუფის წევრებთან უმცირესობის კომუნიკაციის ან ნეგოციაციის ყოველგვარი მცდელობის ბლოკირება. ეს ამცირებს უმცირესობის წარმატების შანსს, რამდენადაც იგი გახდება, როგორც დომინანტი და გაბოროტებული. ავტორების ჰიპოთეზის მიხედვით, ქცევის ასეთი ექსტრემული ფორმა, რიგიდულ შეხედულებებსა და ექსტრემულ მოთხოვნებთან ერთად, ნაკლებ ეფექტურია, ვიდრე გულწრფელი ქცევის სტილი, რომელიც უმრავლესობას უმცირესობის გავლენისადმი გარკვეული შემწყნარებლობის ნებას აძლევს. ეს გულწრფელი სტილი, რომელიც შეიცავს ქცევის კონსისტენტობას და გამსჭვალულია დათმობის, შემწყნარებლობის სულისკვეთებით, თავის მხრივ, უმრავლესობის პასუხის შემთხვევაში, ქმნის ხელსაყრელ ნიადაგს გადამხრევის კონსისტენტური ქცევის უფრო მისაღებად განხილვისათვის. თუ უმცირესობა ფლექსიბური იქნება, გავლენის მოსახდენად იგი უნდა დარჩეს ნომიკურიც, თავიდან აიცილოს ერთსულოვნების დაკარგვა, რაც იწვევს ანომიკურობას. ზემო აღნიშნულმა ექსპერიმენტულმა

კვლევა ცხადყო, რომ იმ უმცირესობას, რომელიც უარყოფს უმრავლესობის პოზიციას, აქვს ეფექტი გავლენაზე მხოლოდ მაშინ, თუ არ არსებობს არანაირი სხვა ალტერნატივა. მაგრამ რაც უფრო ემორჩილება ინდივიდი ამ გავლენას, მით უფრო გაბოროტებული ხდება და მისი ცნობიერებაც მეტადაა მიმართული უმცირესობის წინააღმდეგ. ამის საწინააღმდეგოდ „გულწრფელი“ უმცირესობა მოუწოდებს ინდივიდებს, რომ მიჰყვნენ მას ასეთი გაბოროტების გარეშე. ესაა გულწრფელობის უპირატესობა.

მოკლენები არც ისე მარტივია, როგორც ჩვენ გვსურს წარმოვადგინოთ. ქცევის სტილის მნიშვნელობის ნათლად გამოსავლენად მაგნიმ (151) ძალიან გაამარტივა ექსპერიმენტული სიტუაცია, რომლის შედეგებმა ცხადყვეს, რომ ქცევის სტილი, რომელსაც „გულწრფელს“ ვუწოდებთ, გაცილებით უფრო ეფექტურია ცვლილების მხრივ, ვიდრე რიგიდული ქცევითი სტილი. მაგრამ ამასთან, რიგიდულ დოგმატურ უმცირესობას მეტი შანსი აქვს გავლენა მოახდინოს ისეთ ცდისპირებზე, რომელთა პოზიციები თავიდანვე ახლოს იყო უმცირესობის პოზიციასთან, ვიდრე პირიქით. მეორე მხრივ, უმცირესობას, რომლის ქცევითი სტილი უფრო „გულწრფელია“, დიდი გავლენის მოხდენა შეუძლია ყველა ცდისპირზე. საწყისი განსხვავება გავლენის გამგზავნის და მიმღების პოზიციებს შორის მნიშვნელოვნად ართულებს საკითხს.

ეს ძველი პრობლემაა სოციალური გავლენის კვლევებისათვის. მაგ., ჩვენ ვიცით, რომ გავლენა პირდაპირ პროპორციულია პოზიციებს შორის ოპტიმალური განსხვავებისა, რომლის დაძლევის შემდეგაც იგი კლებულობს. აღმოჩენილი იქნა აგრეთვე, რომ ექსტრემული გადამხრელის გავლენა ან ძალიან დიდია, ან ძალიან მცირე, მაშინ, როცა „ზომიერ“ გადამხრელს უფრო უნიფორმული ეფექტი აქვს მთლიან პოპულაციაზე. ალბათ, ამიტომაც, რომ მრავალი რევოლუციური პარტია, ან ეკლესია ცდილობს გააწონასწოროს თავისი შეხედულებები, რათა ისინი უფრო რესპექტაბელური გახადოს და გაზარდოს მიმდევრების რიცხვი.

ეს მიმართება ინფორმაციის ტიპსა და მიმღების ტიპს შორის ნაკვეთია აგრეთვე კომუნიკაციის ფსიქოლოგიაში. მეორე მსოფლიო ომის დროს იკვლიეს ცალმხრივი და ორმხრივი არგუმენტების ეფექტი იაპონიასთან ომის შესახებ. გამოირკვევა, რომ საზოგადოდ უკეთესი შედეგები ჰქონდა ცალმხრივ არგუმენტებს, ხოლო ვინც წინა-

აღმდეგი იყო, მათთან სჯობდა ორმხრივი არგუმენტირება (პოლენდი 132). თანამედროვე კვლევების საფუძველზე ჩვენ უფრო ზუსტი ინფორმაცია გვაქვს ამ ფენომენის შესახებ და ვიცით, რომ ისინი დამოკიდებულნი არიან ქცევის სტილის გარკვეულ ასპექტებზე და არა მხოლოდ განსხვავებების ხარისხსა და ინფორმაციაში მოცემული ალტერნატივების რიცხვზე.

ყველა ამ გამოკვლევის შედეგები შეიძლება გავეართიანოთ შემდეგ დებულებაში: დოგმატური ქცევისას უმცირესობას გავლენა აქვს იმათ შეხედულებებზე, ვინც უკვე მეტ-ნაკლებად იზიარებდა უმცირესობის მსგავს შეხედულებებს. აქ ხდება საწყისი პოზიციების კიდევ უფრო განმტკიცება. მეორე მხრივ, „გულწრფელი“ უმცირესობა ცვლის არა მხოლოდ თავის მომხრე, არამედ საწინააღმდეგო შეხედულებებსაც.

მაგნიმ შეისწავლა, რომ ქცევის ორ სტილში — „რიგიდული“ და „გულწრფელი“, — გამოვლენილია კონსისტენტობის ერთნაირი ხარისხი, მათი განსხვავება ამ სტილის დინამიკაშია. სწორედ ეს აძლევს მათ სხვადასხვა მნიშვნელობას და იწვევს განსხვავებულ მიმართებას უმრავლესობასთან.

ამასთან უნდა აღინიშნოს, რომ საკუთარ ჯგუფში უფრო ადექვატურია უმცირესობის ქცევის დოგმატური, რიგიდული სტილი. „გულწრფელობის“ სტილი ხდება უფრო მნიშვნელოვანი უმცირესობისა და უმრავლესობას შორის ან სხვა ჯგუფთან კონტაქტის შემთხვევაში. პირველი სტილი ხელსაყრელი ინტრაჯგუფურ ურთიერთობებში, მეორე — ინტერჯგუფურში. მოკლედ, ჯგუფის შიგნით რიგიდობა უფრო ეფექტურია, მცირე გამოწკისის გარდა, რაც უფრო რიგიდულია სტილი, მით მეტია მისი გავლენა. გარე ურთიერთობებში კი სოციალურ გარემოზე გავლენის ეფექტის მისაღწევად უფრო მიღებულია „გულწრფელი“ სტილი, მტკიცე და კონსისტენტური.

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ერთნაირად არ უნდა ვიქცეოდეთ ჯგუფის შიგნით და მის გარეთ. ამას ყოველთვის არ აცნობიერებენ სოციალური ურთიერთქმედების მონაწილეები. იმის გამო, რომ ქცევა ჯგუფის შიგნით და გარეთ არის განსხვავებული, უნდა იყოს განსხვავება შიდა და გარე გარემოს შორის ორგანიზაციისა და შესაძლებლობის დონეზე. მიმართებები ჯგუფებს შორის დიდადა დამოკიდებული იმ წარმატებებზე, რაც ჯგუფს აქვს ან არა აქვს შიგა გარემოში.

არსებობენ ჯგუფები, რომლებიც მთლიანად უარყოფენ გულლიაობას და ნებისმიერი გადახრა ჯგუფის შიგნით ინტერპრეტირებულია როგორც ლალატი, მაშინაც კი, როცა საქმე ეხება სრულიად უმნიშვნელო საკითხს. ამის მიზეზი ისაა, რომ ასეთ ჯგუფებს არ შეუძლიათ შეაღწიონ საზოგადოების ისეთ სექტორებში, რომლებიც მათი მოწინააღმდეგეა, კიდევაც რომ არ იყოს ძლიერი წინააღმდეგობა საზოგადოების მხრიდან.

რის გამოა „ლიაობა“ ასე აღქმული, რატომაა ასეთ შემთხვევებში ფლექსიბულობა შეუძლებელი? ძირითადი მიზეზი ის უნდა იყოს, რომ ასეთ ჯგუფებს არ გააჩნიათ საერთო შინაგანი სამყარო: ერთიანობის ერთადერთი გარანტი, ერთადერთი დამცველი გარე გარემოდან გამომდინარე დაშლის საფრთხისგან არის მათი „დახშულობა“. შეიძლება შევამჩნიოთ, რომ პოლიტიკური და ეკონომიკური დათმობებს ხშირად ახლავს იდეოლოგიური დისციპლინის განმტკიცება, როცა სხვა ჯგუფებთან თანაარსებობა დაჟინებით მოითხოვს ჯგუფის შიგნით სოლიდარობას, თუმცა ეს თავს იჩენს ტრადიციული პოლიტიკისა და იდეოლოგიის ლოიალიზაციასთან ერთად. გარედან ეს პარადოქსულად გამოიყურება. თუ დათმობები ხდება, თუ ტრადიციული პოლიტიკა და იდეოლოგია უფრო ლოიალურია, როგორღა უნდა შეეფარდოს ამას ჯგუფის შიგნით შეკავშირებულობის მკაცრი დაცვა, იდეოლოგიური დისციპლინის განმტკიცება? მაგრამ ეს დუალიზმი სავსებით გასაგებია, თუ ჯგუფს აღვწერთ ექსპერიმენტში გამოვლენილი განვითარებადი ნიმუშის მსგავსად. დასაწყისში უმცირესობის ჯგუფი ავლენს რიგიდულ ქცევას, რაც ქმნის კონსოლიდაციის საშუალებას დახშული კავშირისა და შიდა გარემოს წიაღში. ეს არის გამოყოფისა და დადგენის ფაზა. ევოლუციის განსაზღვრულ საფეხურზე ჯგუფი მზადაა განავითაროს ქცევის სხვადასხვა სტილი, რომელიც წარმოიშობა ახლახან შექმნილი შინაგანი ბაზისგან ზოგიერთი აუცილებელი დამატებით. ეს ახალი „თავაზიანი“ სტილი ნებას აძლევს ჯგუფს, დარჩეს კონსისტენტური, ამავე დროს, გააკეთოს ალიანსი და გააფართოოს თავისი გავლენის სფერო.

ქცევის სტილის ანალიზი მიგვაახლოებს სოციალური ჯგუფების გენეტიკას. ექსპერიმენტული შედეგები კი გვაძლევს მხოლოდ იმ დასკვნის უფლებას, რომ „გულლია“ ქცევის სტილი არის ეფექტური გზა სოციალური გავლენის მოსახდენად.



ქვევის სტილის ფაქტორების ფუნქციისა და მისი განზომილებების განხილვა სულ ახლახან დაიწყო სოციალურ ფსიქოლოგიაში, მაგრამ უკვე შეიძლება მისი სხვადასხვა სტილისა და ეფექტების აღწერა. რომელია საუკეთესო სტილი? რომელია უფრო ეფექტური? ყველაფერი დამოკიდებულია თვით მოვლენაზე, უმრავლესობის და უმცირესობის საწყის სტატუსზე, სოციალური გარემოსადმი მათ მიმართებაზე, მათი განწყობების თავისებურებაზე. რომელიმე სტილის გამოყენებისა და შესაძლებლობის შესახებ გადაწყვეტილება ისევე ძლიერაა დამოკიდებული საწყის შინაგან მდგომარობასა და გარე შემთხვევებზე, როგორც გავლენის სურვილის მიზეზებზე.

უნდა ხაზი გაესვას ერთ მნიშვნელოვან გარემოებას, რომლის გამოც გავლენის წყაროდ რიგი მკვლევარებისა მიიჩნევენ ქვევის სტილს. საზოგადოდ, არსებობს აზრი, რომ გავლენა მიეწერება სოციალურ სტატუსს, ლიდერობას, უმრავლესობის ზეწოლას და დამოკიდებულების სხვა ფორმებს. დამოკიდებულების სხვადასხვა ფორმა, (ძალისმიერი და ინსტიტუციონალიზებული) არ არის სოციალური გავლენის გადამწყვეტი ფაქტორი. ამ ავტორებს (მოსკოვიცი და სხვები), მიაჩნიათ, რომ უმცირესობას შეუძლია შეცვალოს უმრავლესობის ნორმები და შეხედულებები. როცა სხვა ფაქტორები ექვივალენტურია, მათი მოქმედების ორგანიზაცია და მათი შეხედულებების გამოხატვა ემორჩილება იმ პირობებს, რომელიც განვიხილეთ, როგორც კონსისტენტობა, ავტონომია და ქვევის სხვა სტილი.

### 2.3.7. ქვევის კონსისტენტობის როლი უმცირესობის გავლენაში

როცა მკვლევართა უმრავლესობა ცდილობს სოციალური გავლენის ახსნას ისეთი გარე ცვლადებით, როგორცაა სტატუსი, ლიდერობა და სხვა, ხდება კონცენტრაცია ისეთ აშკარა ნიშნებზე, რომელსაც არ სჭირდება ახსნა. ძალის და გავლენის ცნებების ურთიერთშენაცვლება, რაზეც მუშაობს ბევრი სოციალური ფსიქოლოგი გავლენების კვლევისას, ფაქტიურად არის მცდელობა, ააგონ მეცნიერული ცოდნა ისეთი ფენომენის გარშემო, რომელიც არ წარმოშობს არავითარ პრობლემას და არ მოითხოვს ახსნას.

უფრო რთულია უმცირესობის გავლენის ახსნა. მოსკოვიციმ უმცირესობის გავლენისუნარიანობისათვის ძირითად ცვლადად მიიჩნია ქცევის ის სტილი, რომელიც კონსისტენტობაში ვლინდება და დაწერილებით განვიხილეთ ზემოთ.

უმცირესობის ქცევის სტილის მნიშვნელობის შესახებ ჩვენში ჩატარებულ ერთ-ერთ პირველ ექსპერიმენტში შესწავლილ იქნა კონსისტენტური სტილით მოქმედი სუბიექტის შეფასების თავისებურებანი (71) უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში.

ექსპერიმენტული სიტუაცია შემდეგნაირად იყო აგებული: ცდისპირებს ვასმენინებლით ფირზე ჩაწერილ დისკუსიას, რომელშიც მონაწილეობდა ა, ბ, გ. პიროვნება. ა, რომელიც წარმოადგენილი იყო როგორც უმცირესობა, იცავდა გარკვეულ დებულებას გ-ს საწინააღმდეგოს, რომელიც უმრავლესობას წარმოადგენდა. დისკუსიის განმავლობაში პიროვნება ბ, რომელიც აგრეთვე უმრავლესობას წარმოადგენდა, გადაიხრებოდა ხან ა, ხან გ პიროვნების მხარს და ბოლოს იცვლიდა თავის საწყის პოზიციას ა პიროვნების პოზიციის სასარგებლოდ, პიროვნება გ კი ბოლომდე იცავდა თავის პოზიციას. ცდისპირებს ვეალებოდა მოესმინათ ეს დისკუსია და შეეფასებინათ, რამდენად სიმპათიური იყო დისკუსიის თითოეული მონაწილე.

ცდის შედეგებმა უჩვენა, რომ ყველაზე მაღალი შეფასება მიიღო ა პიროვნებამ, რომელიც უმცირესობას წარმოადგენდა და შეძლო უმრავლესობიდან ერთ-ერთი (ბ) გადაეყვანა თავის პოზიციაზე. შემდეგი ადგილი სიმპათიების მიხედვით ერგო პიროვნება გ-ს, რომელიც უმრავლესობას წარმოადგენდა და ბოლომდე დაიცვა თავისი საწყისი პოზიცია. ყველაზე დაბალი შეფასება მიიღო პიროვნება ბ-მ, რომელიც მერყეობდა და ბოლოს გადავიდა უმცირესობის პოზიციაზე. ჩავატარეთ ცდების II სერიაც დებულებების შინაარსის გავლენის გამოსარიცხად. მივიღეთ იგივე შედეგები.

ამ ექსპერიმენტის შედეგებმა გვიჩვენა, რომ პიროვნება, რომელიც მტკიცედ იცავს თავის აზრს, უმცირესობის მდგომარეობაში მყოფი კი, მაღალი სიმპათიით სარგებლობს. მაგრამ არის თუ არა ის გავლენიანი? იგი არაა წარდგენილი, როგორც რაიმე ძალის მფლობელი, არც როგორც ექსპერტი. იგი ისეთივე პიროვნებაა, როგორც დანარჩენი ორი, ამასთან იგი უმცირესობას წარმოადგენს. ჩვენი აზრით, უმცირესობას გავლენა შეუძლია, თუ იგი დასაწყისიდანვე მტკიცედ იწყებს თავისი პოზიციის დაცვას, რითაც უჩვენებს, რომ იგი დარ-

წმუნებულია თავისი პოზიციის სისწორეში, არ ეპუება უმრავლესობას, იერიში მიაქვს უმრავლესობის პოზიციაზე და რაც მთავარია, შეუძლია თავის პოზიციაზე გადაეყვანოს სხვები, განსაკუთრებით თუ ისინი უმრავლესობის წარმომადგენლები არიან.

შეხედულება, რომ უმცირესობის გავლენაში მთავარი როლი ენიჭება მისი ქცევის სტილს, ეკუთვნის ს. მოსკოვიცის. ქცევის სტილი მოსკოვიცის განმარტებით ეხება ქცევის ან შეხედულების ორგანიზაციას, მათი გამოვლენის დროსა და სიძლიერეს.

ჩვენ წამოვყენეთ ჰიპოთეზა, რომ მხოლოდ ქცევის სტილი არაა საკმარისი ფაქტორი იმისთვის, რათა უმცირესობამ შეძლოს გავლენის მოხდენა, კონსისტენტური ქცევის სტილით მოქმედი უმცირესობა მხოლოდ დადებითი განწყობის ფონზე იქნება გავლენისუნარიანი.

ამ ჰიპოტეზის დასამტკიცებლად ჩავატარეთ ექსპერიმენტული კვლევები: ექსპერიმენტში მონაწილეობდნენ უნივერსიტეტის სტუდენტები, მართვის სისტემების ინსტიტუტის მსმენელები, თბილისის ერთ-ერთი ქარხნის მუშა-მოსამსახურეები, სულ 104 ცდისპირი.

ექსპერიმენტული პროცედურა შემდგენიარად იყო ორგანიზებული: თითოეულ ექსპერიმენტში მონაწილეობდა ოთხი ცდისპირი. მათ შორის ერთი (უმცირესობა) იყო წინასწარ გაფრთხილებული. ცდისპირებს ეძლეოდათ შემდეგი დავალება: „თანამედროვე პირობებში ერთ-ერთი რთული ამოცანაა ვრცელი ინფორმაციის სწორად აღქმა. საკაერო და კოსმოსურ ნავიგაციაში ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ოპერატორმა უშეცდომოდ აღიქვას ინფორმაცია რადიოეკრანზე. ინფორმაცია ოპერატორს ეძლევა სათანადოდ კოდირებული, ე.ი. შესაბამისი სიმბოლოებით გამოსახული. მნიშვნელოვანია განისაზღვროს, როგორ კოდს ანიჭებენ ადამიანები უპირატესობას, რომელი უფრო კარგი აღსაქმელია. ამის დადგენა გააუმჯობესებდა ინფორმაციის გადაცემას. სწორედ ამ საკითხის ერთი მხარის შესწავლა დაგვეკალა ჩვენ. თქვენ მოგეთხოვებათ შემდეგი დავალების შესრულება:

ცნობილია, რომ აეროდრომის კონტროლის ოპერატორებმა ერთდროულად უნდა მართონ რამდენიმე თვითმფრინავი, რომლებიც ემზადებიან აფრენის ან დაფრენისათვის. აეროდრომის უსაფრთხოებისათვის ოპერატორების მუშაობა ზუსტი რომ იყოს, კოდირებისას რაც შეიძლება მარტივი სიმბოლოები უნდა იქნეს გამოყენებული. ინფორმაცია, რომელსაც ისინი იყენებენ (სიმაღლე, პოზიცია, სიჩქარე

და ა.შ.), უნდა აისახოს რაც შეიძლება მარტივი ფორმით, რომ ოპერატორებს შეეძლოთ ზუსტი და სწრაფი გადაწყვეტილების მიღება. ამ ექსპერიმენტში უნდა შევარჩიოთ სიმბოლოები, რომელიც საუკეთესოა ინფორმაციის გამოსახატად. თქვენ მოგეცემათ ნახატი-სტიმულები, რომელთა კლასიფიკაცია შეიძლება მოხდეს ოთხი ასპექტით: ფერი (წითელი ან მწვანე), ზომა (დიდი ან პატარა), ფორმა (მრგვალი ან კუთხოვანი), მოხაზულობა (წყვეტილი ან მთლიანი ხაზი). სულ არსებობს ოთხი სწორი პასუხის შესაძლებლობა. თქვენ უნდა მოგვცეთ მხოლოდ ერთი პასუხი, რომელიც სწორად მიგაჩნიათ მოცემულ პირობებში. ექსპერიმენტული სერია შედგება 64 ნახატისაგან, რომელთაც ისე გიჩვენებთ, რომ მხოლოდ ერთი განზომილება რჩება მუდმივად ნახატთა ერთი წყვილიდან მეორეში, თქვენ უნდა დაასახელოთ ეს განზომილება. ასე მაგ. თუ პირველ ნახატებში საერთო განზომილება შეიძლება იყოს ამ ორი ფაქტორის ნებისმიერი კომბინაცია (მაგ. №1 ნახატი არის წითელი, დიდი, მრგვალი, წყვეტილი ხაზით შესრულებული), მეორე ნახატში შეიძლება იცვლებოდეს ყველა განზომილება, გარდა ერთისა, მაგ., ნახატი იყოს მწვანე, პატარა, მრგვალი, წყვეტილი ხაზით შესრულებული, ე.ი. უცვლელი დარჩა სიმრგვალე, სწორი პასუხი იქნება თქვენგან „მრგვალი“. ასევე შეაფასეთ დანარჩენი ნახატების წყვილები.”

ინსტრუქციის გაცნობის შემდეგ ცდისპირები ისე სხდებიან, რომ მაგიდის თავში დგას ექსპერიმენტატორი, რომელიც უჩვენებს ნახატებს 10 წმ-ის განმავლობაში, მაგიდის სამი მხრიდან კი სხედან ცდისპირები. წინასწარ გაფრთხილებული პირი იძლევა ყოველთვის „ფერის“ პასუხებს. შემდეგ პასუხობდნენ დანარჩენი ცდისპირები. სულ ეძლეოდათ 64 ასეთი ნახატი.

ცხრილი 1 ექსპერიმენტული ჯგუფის მონაცემები

ცდის პირი	ფერი	ფორმა	ზომა	ხაზი
№1	25	14	13	12
№2	24	13	15	12
№3	22	12	15	15
№4	25	14	12	13
№5	20	15	13	16
№6	22	12	15	15
№7	23	14	17	14
№8	24	15	12	13
№9	20	15	16	13
№10	22	12	15	15
№11	23	14	14	17
№12	25	14	15	10
№13	21	17	16	10
№14	22	15	12	15
№15	23	13	12	15
№16	25	12	13	14
საშუალო	22.8	13.8	13.8	13.7

ცხრილი 2 საკონტროლო ჯგუფის მონაცემები

ცდის პირი	ფერი	ფორმა	ზომა	ხაზი
№1	16	16	16	16
№2	15	17	16	16
№3	16	16	16	16
№4	17	16	15	16
№5	16	16	16	16
№6	16	16	16	16
№7	16	16	16	16
№8	17	16	15	16
№9	16	16	16	16
№10	16	16	16	16
№11	16	16	16	16
№12	16	16	16	16
№13	16	16	16	16
№14	16	16	16	16
№15	16	16	16	16
№16	16	15	16	16
საშუალო	16.06	16.0	15.84	16.0

თითოეული განზომილება საშუალოდ 16-ჯერაა წარმოდგენილი, როგორც უნდა ყოფილიყო (64 ნახატი, 4 განზომილება ე.ი. თითოეული განზომილება უნდა იყოს წარმოდგენილი 16-ჯერ).

ცხრილი 3 გვიჩვენებს, რომ „ფერის“ პასუხების ცვლილება ექსპერიმენტულ ჯგუფში საკონტროლოსთან შედარებით არის კანონზომიერი და არა შემთხვევითი.

ცხრილი 3

განზომილება	ფერი	ფორმა	ზომა	ხაზი
ექსპერიმენტული ჯგ. საშ	22.8	13.8	13.8	13.6
საკონტროლო ჯგ.საშ.	16.16	16.0	15.84	16.0

შეიძლება თუ არა ჩავთვალოთ, რომ ეს განსხვავება ექსპერიმენტულ და საკონტროლო ჯგუფის ფერის პასუხებს შორის გამოიწვია ცრუ ცდისპირის კონსისტენტურმა ქცევამ? ყოველთვის არის თუ არა უმცირესობის გავლენისთვის წამყვანი მნიშვნელობის მქონე ცვლადი უმცირესობის ქცევის კონსისტენტურობა? ამ საკითხი გარკვევას მიეძღვნა ჩვენი მომდევნო ექსპერიმენტი.

ჩვენ მიგვაჩნია რომ მხოლოდ ქცევის კონსისტენტობა ვერ განაპირობებს ქცევის სუბიექტის (ჩვენს შემთხვევაში უმცირესობის) გავლენიანობას. ქცევის კონსისტენტურობამ შეიძლება მხოლოდ გააძლიეროს ან შეასუსტოს წყაროს გავლენა იმის მიხედვით, დადებითი განწყობა ექნებათ, თუ უარყოფითი გავლენის სამიზნეებს გავლენის წყაროს მიმართ (ჩვენს შემთხვევაში უმრავლესობას).

ამ პიპოთეზის დასადასტურებლად წინასწარ დავადგინეთ მომავალ ცდისპირთა შორის არსებული განწყობები. შემდეგ შევარჩიეთ ოთხკაციანი ჯგუფები შემდეგი კრიტერიუმით: თითოეულ ჯგუფში ერთი წევრის მიმართ დანარჩენ სამს ჰქონდა დადებითი, უარყოფითი ან ნეიტრალური განწყობა. შემდეგ ამ ჯგუფებში ვატარებდით ცდებს იმავე მეთოდიკით, რაც ზემოთ იყო აღწერილია: წინასწარ გაფრთხილებული ცრუ ცდისპირი, ვის მიმართაც დანარჩენებს ჰქონდათ ან დადებითი ან უარყოფითი ან ნეიტრალური განწყობა, ასახელებდა ყველა შედარებაში „ფერის“ პასუხს.

ექსპერიმენტის I სერიაში წინასწარ გაფრთხილებული ცრუ ცდისპირი, რომელიც უჩვენებდა კონსისტენტურ ქცევას და ასახელებდა ყოველთვის „ფერის“ პასუხებს, იყო ისეთი პიროვნება, რომლის მიმართ ჯგუფის დანარჩენ 3 წევრს ჰქონდა დადებული განწყობა. II სერიაში კონსისტენტურ ქცევას ახორციელებდა ისეთი წევრი, რომელს მიმართაც დანარჩენებს ჰქონდათ უარყოფითი განწყობა, III სერიაში – ნეიტრალური. ამას გარდა, გვქონდა ექსპერიმენტული ჯგუფი, რომელშიც მონაწილეობდა 20 ცდისპირი. მათი პასუხების განაწილება დაემთხვა ნორმალურ განაწილებას. ყველა განზომილება (ფერი, ფორმა, ზომა, ხაზი) საშუალოდ დაახლოებით 16-ჯერ იქნა დასახელებული. ცხრ.4

ცხრილი 4 საკონტროლო ჯგუფი

ცდის რები	პი-	ფერი	ფორმა	ზომა	ხაზი
№1		16	16	16	16
№2		16	16	16	16
№3		17	15	16	16
..					
№20					
საშუალო		16.6	15.4	16	16

ექსპერიმენტული ჯგუფის I სერიის მონაცემები, რომელშიც გაფრთხილებული ცდისპირი იძლეოდა კონსისტენტურად „ფერის“ პასუხებს და რომლის მიმართაც დანარჩენებს ჰქონდათ დადებითი განწყობა, იხილეთ ცხრილში 5

ცხრილი 5

ცდის რები	პი-	ფერი	ფორმა	ზომა	ხაზი
№1		32	14	12	10
№2		34	12	10	8
...					
№224		30	14		11
საშუალო		30.1	12	9	10.9

II სერიის მონაცემები, რომელშიც გაფრთხილებული ცრუ ცდისპირის მიმართ დანარჩენებს აქვთ უარყოფითი განწყობა, იხილეთ ცხრილში 6

ცხრილი 6

ცდის პირები	ფერი	ფორმა	ზომა	ხაზი
№1	13	16	18	18
№2	15	17	16	16
№3	15	16	17	16
..				
№22	13	17	18	16
საშუალო	12.5	17.95	17	17

III სერიის მონაცემები, რომელშიც გაფრთხილებული ცრუ ცდისპირის მიმართ დანარჩენებს აქვთ ნეიტრალური განწყობა, იხილეთ ცხრილში 7

ცხრილი 7

ცდის პირები	ფერი	ფორმა	ზომა	ხაზი
საშუალო	17.24	14.26	16.50	16

როგორც ვხედავთ, იმის მიხედვით, თუ როგორი განწყობა აქვთ ჯგუფის დანარჩენ წევრებს (უმრავლესობას) ცრუ ცდისპირის (უმცირესობის) მიმართ, რომელიც ახორციელებს კონსისტენტურ ქცევას, მისი გავლენის შესაძლებლობა განსხვავებულია: თუ უმცირესობისადმი დადებითი განწყობის შემთხვევაში მისი გავლენით „ფერის“ პასუხებმა მოიმატა და გახდა საშუალო 30.17, უარყოფითი განწყობის შემთხვევაში უმცირესობის ქცევის კონსისტენტურობამ არა თუ არ გაზარდა გავლენა, შეამცირა კიდეც: საკონტროლო ჯგუფში საშუალოა 16, აქ- 14.4; ნეიტრალური განწყობის ჯგუფში „ფერის“ პასუხების საშუალო უახლოვდება თანაბარი განაწილების საშუალოს (16 და 17.6). მონაცემების სანდოობის დასადაგენად თითოეულ ჯგუფში „ფერის“ პასუხების საშუალო(კონსისტენტურად უმცირესობა იძლეოდა „ფერის“ პასუხებს) შევადარეთ საკონტროლო ჯგუფის საშუალოს.



საკონტროლო ჯგუფში ფერის პასუხების საშუალო იყო 16,6. უმცირესობისადმი დადებითი განწყობის მქონე ექსპერიმენტული ჯგუფში ფერის პასუხები იყო 30.17. უმცირესობისადმი უარყოფითი განწყობის ჯგუფში ფერის პასუხების საშუალო იყო 12,5. უმცირესობისადმი ნეიტრალური განწყობის ჯგუფში ფერის პასუხების საშუალო იყო 17,68.

ამდენად, ამ შედეგებიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ ქცევის კონსისტენტობა მნიშვნელოვანი ფაქტორია გარკვეული განწყობისეული ფონის პირობებში. თუ უმცირესობის მიმართ უმრავლესობას აქვს დადებითი განწყობა, უმცირესობის კონსისტენტური ქცევა ხელს უწყობს გავლენას უმრავლესობაზე, უმცირესობის მიმართ უარყოფითი განწყობის დროს კი უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა, პირიქით, ამცირებს მის გავლენას.

თუ ჩვენ გავიხსენებთ წინა ექსპერიმენტის შედეგს, იქ უმცირესობის კონსისტენტურმა ქცევამ გაზარდა „ფერის“ პასუხების რაოდენობა („ფერის“ პასუხებმა მოიმატა და გახდა საშუალოდ 22.8 – საკონტროლო 16.06-ს ნაცვლად). როგორ შეიძლება აიხსნას ეს შედეგი ჩვენი ჰიპოთეზიდან გამომდინარე? ჩვენ ვვარაუდობთ, რომ რადგან იქ წინასწარ არ გვიკვლევია ცდაში მონაწილე უმცირესობის მიმართ უმრავლესობის განწყობა, ჯგუფში აღმოჩნდნენ ისეთი უმცირესობანი, რომლის მიმართაც უმრავლესობას დადებითი განწყობა ჰქონდა. ამ განწყობის ფონზე უმცირესობის კონსისტენტურმა ქცევამ იქონია გავლენა და შესაბამისად გაზარდა „ფერის“ პასუხების რაოდენობა, მაგრამ, ეტყობა, ყველა ჯგუფში არ იყო ასეთი გარემოება, ამიტომ ამ ექსპერიმენტში უფრო დაბალი იყო უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობის გავლენა, ვიდრე სპეციალურად შერჩეული დადებითი განწყობის ჯგუფებში (იქ 22.8, აქ 30.17).

ამგვარად, შეიძლება დავასკვნათ, რომ უმცირესობის მხრიდან გავლენის მოხდენის შესაძლებლობა გარკვეულად განპირობებულია მისი ქცევის კონსისტენტობით, მაგრამ კონსისტენტობა, როგორც უმცირესობის გავლენისათვის მნიშვნელობის მქონე ცვლადი, უნდა იქნეს განხილული ქცევის სხვა უფრო ფუნდამენტურ ცვლადებთან კომბინაციაში. კერძოდ, ჩვენი ექსპერიმენტების შედეგები იძლევა საფუძველს დავასკვნათ, რომ უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა გავლენის მომხდენი ცვლადია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ასეთი

კონსისტენტური ქცევის განმახორციელებელი უმცირესობისადმი არსებობს დადებითი განწყობა.

ჩვენი გამოკვლევა ადასტურებს

1. უმცირესობის გავლენისათვის რელევანტური ფაქტორი ქცევის სტილი, რომელიც მიჩნეული უმცირესობის გავლენისათვის მთავარ ცვლადად, მნიშვნელობას იძენს იმ განწყობის ფონზე, რომელიც კონსისტენტურად მოქმედი უმცირესობის მიმართ არსებობს.

2. ქცევის კონსისტენტობა, რომელიც ქცევის ავტონომიურობის, გულწრფელობისა და რიგიდულობის გვერდით წამყვანი მნიშვნელობის მქონეაა მიჩნეული უმცირესობის გავლენაში, მართლაც, შეიძლება აღმოჩნდეს უმცირესობის გავლენის მთავარი ცვლადი, რომელიც ჩაენაცვლება დამოკიდებულების ცნებას, მხოლოდ მაშინ, თუ გავითვალისწინებთ იმ განწყობისეულ ფონს, რომელშიც ხორციელდება კონსისტენტური ქცევა.

3. ქცევის კონსისტენტობა ზრდის უმცირესობის გავლენას მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა ამ უმცირესობის მიმართ დადებითი განწყობაა. მის მიმართ უარყოფითი განწყობის შემთხვევაში, ქცევის კონსისტენტობა უკუგავლენას იწვევს. იგი აღიქმება, როგორც ქცევის რიგიდობა, არაფლექსიბურობა, იწვევს გაღიზიანებადობას გავლენის წყაროს მიმართ და გავლენა მცირდება

აქვე გვინდა გამოვთქვათ ერთი ვარაუდი: ქცევის განწყობისეული მექანიზმებიდან გამომდინარე, გასაგები ხდება ქცევის კონსისტენტობა — რიგიდულობის განსაკუთრებული მნიშვნელობა ჯგუფშიდა და ჯგუფგარე ურთიერთქმედებაში. საკუთარი ჯგუფის მიმართ ინდივიდს, როგორც წესი, ძირითადად დადებითი განწყობა აქვთ. უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა ამ დადებითი განწყობის ფონზე გავლენის უნარს იძენს. სხვა ჯგუფების მიმართ საზოგადოდ და მით უმეტეს, სხვა ჯგუფის უმცირესობისადმი არსებობს უფრო უარყოფითი, ვიდრე დადებითი განწყობა. როცა ასეთი უმცირესობა დაჟინებით იცავს განსხვავებულ აზრს, ხდება განმტკიცება ამ უარყოფითი განწყობისა და ჯგუფგარე უმცირესობა ნაკლებად ახდენს სხვა ჯგუფზე გავლენას.

## 2.4 კოგნიტური პროცესები სოციალური გავლენის პროცესში.

### 2.4.1. უმცირესობის და უმრავლესობის გავლენის თვისობრივი განსხვავებულობა

უმრავლესობის უმცირესობაზე და უმცირესობის უმრავლესობაზე გავლენის კვლევებში უმთავრესია გარკვევა საკითხისა – განსხვავება თუ არა ეს გავლენები თავისი ფსიქოლოგიური შინაარსით და როგორია ეს განსხვავებულობა.

ბევრ გამოკვლევაში ამ ორ გავლენას შორის განხსავებულობის შესახებ აქცენტი გადატანილია ინტენსიურობაზე – უმრავლესობა ახდენს მეტ გავლენას, ვიდრე უმცირესობა. ასეთ გამოკვლევებში შესწავლილია უპირატესად ჯგუფის წევრების მიერ საჯაროდ გამოთქმული შეხედულებები ან ქცევებში ცვლილება, მაგრამ თუ სოციალური გავლენის ამ ორ მიმართულებას განვიხილავთ პიროვნების პირადი, ლატენტური ცვლილების დონეზე, აღმოვაჩინოთ, რომ გავლენის ეს ორი ფორმა თვისობრივად განსხვავებული.

უმცირესობის გავლენის შესწავლამ უჩვენა, რომ იგი ძირითადად დამოკიდებულია ქცევის სტილზე, კერძოდ, ხაზგასმულია პოზიციის კონსისტენტობა, რომლითაც უმცირესობა იცავს თავის შეხედულებას. ასეთი ქცევის სტილი არაა რელევანტური უმრავლესობის გავლენისთვის. უმრავლესობის პოზიცია თავიდანვე აპრიორი სრულად მიღებულია ხოლმე, როგორც სწორი. ექსპერიმენტებმა უჩვენეს, რომ გადაადგილება უმრავლესობის პოზიციისაკენ ხდება ადრეულ ცდებში, ან დისკუსიის დასაწყისშივე. მოძრაობა უმცირესობის პოზიციისკენ ხდება ცდებში ან დისკუსიაში მოგვიანებით. ამის საფუძველზე ჩვენ ვასკენით, რომ უმრავლესობის პოზიცია თავიდანვე სერიოზულადაა განხილული, უმცირესობის თვალსაზრისს კი სჭირდება დრო და როცა ის არის კონსისტენტური თავის პოზიციის დაცვაში, ხდება უმრავლესობის მიერ უმცირესობის პოზიციის სერიოზული განხილვა და შესაბამისი ცვლილებები უმცირესობის პოზიციის მიმართულებით.

ძალზე მნიშვნელოვანი განსხვავება უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენის პროცესებში ისაა, რომ უმრავლესობა წარმოშობს გავლენას საჯარო, აშკარა დონეზე მაშინ, როცა უმცირესობის გავლენა ხდება ლატენტურ პირად დონეზე. ჩვენს ექსპერიმენტებში, როცა

ცლისპირებს უკრწნებლით ცისფერ სლაიდებს, წინასწარ გაფრთხილებული უმცირესობა აფასებდა სლაიდს მწვანედ. საჯარო შეფასებებში ცლისპირთა 9%-მა შეაფასა ცისფერი ფერის სლაიდი მწვანედ, ხოლო ექსპერიმენტის მომდევნო სერიის ცლებში უკვე 35%-მა ურწენა ცვლილება. ე. ი. უმცირესობის გავლენით ცვლილება მოხდა ლატენტურად. როდესაც თეორეტიკოსები ცვლილებას ეძებენ მხოლოდ საჯარო შეხედულებების შეცვლის მხრივ, განამტკიცებენ იმ ჰიპოთეზას, რომ უმრავლესობის და უმცირესობის გავლენის პროცესები მსგავსია, და რომ უმრავლესობას მეტი შედეგი აქვს და ახდენს მეტ გავლენას თავისი რიცხობრიობის გამო.

სხვა მკვლევარები ამტკიცებენ, რომ უმრავლესობისა და უმცირესობის მიერ წარმოშობილი გავლენის პროცესები სავსებით განსხვავებულია. მოსკოვიცი ამტკიცებს, რომ ორივე – უმრავლესობაც და უმცირესობაც – წარმოშობს გავლენას, გავლენის ორივე ფორმაქმნის კონფლიქტს, მაგრამ კონფლიქტი იჭრება სხვადასხვა გზით:

1. უმრავლესობა აღძრავს შედარების პროცესს, როცა ინდივიდი მიმართულია უმრავლესობის აზრისკენ. უმცირესობა კი – შეფასების პროცესს, როცა ინდივიდი ესწრაფვის ობიექტსა და პოზიციას შორის მიმართების გარკვევას.

2. უმრავლესობის და უმცირესობის გავლენისას მოქმედებენ განსხვავებული მოტივაციური მოსაზრებები. კერძოდ, ადამიანებს სურთ საჯაროდ დაეთანხმონ უმრავლესობას (მათი მხარდაჭერის მოსაპოვებლად) და ეწინააღმდეგებიან საჯარო თანხმობას უმცირესობასთან (შიშის გამო, რომ არ ჩათვალონ გადამხრელებად). კონფლიქტი, გამოწვეული ოპოზიციით, იჭრება ნაკლები წინააღმდეგობის გზით, რაც ნიშნავს, რომ ინდივიდი უმრავლესობის გავლენის სიტუაციაში კონფლიქტს წყვეტს საჯარო დონეზე და უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში პირად დონეზე.

მაგნიმ (151) წამოაყენა ისეთი განმტკიცება მოტივაციური ასპექტისა, რომლის მიხედვითაც ადამიანები თავს არიდებენ უმცირესობასთან საჯაროდ დათანხმებას „ფსიქოლოგიური იგივეობის“ მოსაზრებით. ადამიანები განსაზღვრავენ თავიანთ თავს ისეთი ჯგუფის სტერეოტიპების განზომილებებში, რომელიც გავლენას ახდენს მათზე. რამდენადაც უმცირესობის წევრობას ახლავს უარყოფითი ელფერი, გადაადგილებას უმცირესობის პოზიციისკენ ადამიანისთვის უარყოფი-

თი შედეგი მოაქვს. ეს განაპირობებს საჯარო თანხმობას უმრავლესობის პოზიციისადმი. თუმცა გავლენა, რომელსაც ახდენს უმცირესობა, შეიძლება იყოს უფრო ღრმა და ხანგრძლივი, მაგრამ იგი ხდება ძირითადად პიროვნულ (და არა საჯარო) დონეზე.

უმცირესობის გავლენის შესახებ კვლევები ძირითადად ხაზს უსვამენ განსხვავებას უმრავლესობის და უმცირესობის გავლენას შორის, მაგრამ განიხილავენ მას მხოლოდ კონფლიქტის ტერმინებში და გავლენის ფენომენს უპირატესობას ანიჭებენ. ამ კონტექსტში განსხვავება გავლენაში საჯარო თუ პირად, ან გამოვლენილ და ლატენტურ დონეზე სწორხაზოვანია თავისი კონცეპტუალური შინაარსით.

ჩვენი აზრით, მნიშვნელოვანია ის გარემოება, რომ უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენებს შორის განსხვავებულობა გულისხმობს, რომ ეს გავლენები სტიმულს აძლევენ განსხვავებულ სააზროვნო პროცესებს და ამასთან, სხვადასხვაგვარია პრობლემის გადაჭრისა და გადაწყვეტილების მიღების მექანიზმი. გავლენის ეს პროცესები არა მხოლოდ იმით განსხვავდებიან, რომ ამ დროს ხდება საჯარო თანხმობა პიროვნულად მიღების საწინააღმდეგოდ ან აშკარად გამოვლენილ დონეზე ლატენტურის საწინააღმდეგოდ, არამედ ისინი განსხვავებულ გავლენას ახდენენ ყურადღების კონცენტრაციაზე, აზროვნების ეფექტურობაზე, პრობლემის გადაჭრისა და გადაწყვეტილების მიღების პროცესებზე.

კოგნიტურ პროცესებზე უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენის თავისებურებების შესასწავლად ჩვენს მიერ ჩატარებულ იქნა შემდეგი ექსპერიმენტი: ექსპერიმენტული მასალა წარმოადგენდა ფიგურა-სტანდარტს და 6 სხვა ფიგურას, რომლებთან რამდენიმე შეიცავდა ფიგურა-სტანდარტს. ზოგი ფიგურა იყო მარტივი, ზოგიც — რთული. ცდისპირების ამოცანას შეადგენდა მონახათ სტანდარტ-ფიგურის შემცველი ფიგურა. შერჩეული გვერდითა რამდენიმე წყვილი ასეთი ნახატებისა.

ექსპერიმენტში უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენის უზრუნველყოფა შემდეგნაირად ხდებოდა: უმრავლესობის გავლენის შემთხვევაში 6-კაციანი ჯგუფიდან 4 წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირი ასახელებდა სტანდარტის შემცველად გარკვეულ ფიგურას. ნამდვილი ცდისპირი თითოეულ ჯგუფში იყო ორი. მათ უნდა დაესა-

ხელებინათ სტანდარტის შემცველი ფიგურა მას შემდეგ, რაც მოისმენდნენ 4 წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირის ერთსულოვან პასუხს. უმცირესობის გავლენის შემთხვევაში 6-დან 2 იყო წინასწარ გაფრთხილებული, 4 წარმოადგენდა ნამდვილ ცდისპირს.

შესადარებელი ნახატის წყვილებში უმცირესობა ან უმრავლესობა ზოგჯერ ასახელებდა სწორ ფიგურებს (ე. ი. ისეთს, რომელიც შეიცავდა სტანდარტს), ზოგჯერ არასწორ პასუხს იძლეოდა.

ექსპერიმენტი ისე ავაგეთ, რომ დასამუშავებლად გექონდა 80-80 ცდისპირის პასუხი. უმრავლესობის გავლენის სიტუაცია შეექმენით 40 ჯგუფში, ე. ი. ნამდვილი ცდისპირი იყო  $40 \times (6-4) = 80$  ცდისპირი. უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში მონაწილეობდა 20 ჯგუფი  $20 \times (6-2) = 80$  ცდისპირი. ნახატების შედარებისას ცდისპირებს ჰქონდა პასუხის სხვადასხვა ვარიანტის მოცემის შესაძლებლობა: გაემეორებინათ წინასწარ გაფრთხილებული უმრავლესობის ან უმცირესობის პასუხი (ზოგჯერ სწორი, ზოგჯერ არასწორი), ან მოეკათ ახალი, საკუთარი პასუხები (ისინიც შეიძლება ყოფილიყო სწორი ან არასწორი).

ექსპერიმენტის შედეგები: უმრავლესობის გავლენის სიტუაციაში 80-დან 62-მა გაიმეორა უმრავლესობის შეფასება მთლიანად. ცდისპირებიდან (აქ შედის ორივე შემთხვევა, როცა უმრავლესობა სწორია და არასწორი) ახალი სწორი პასუხია 14, მათგან ახალი სწორი პასუხების რაოდენობა, როცა უმრავლესობა სწორია, არის 2, როცა უმრავლესობა არასწორია, ახალი სწორი პასუხის რაოდენობა არის 12. როცა უმრავლესობა იყო არასწორი, ახალი არასწორი პასუხი შეგვხვდა 4-ჯერ. როცა უმრავლესობა სწორია, არცერთი ახალი არასწორი პასუხი არ ყოფილა. (იხ. ცხრილი 1)

### ცხრილი 1

#### უმრავლესობის გავლენის სიტუაცია

ც.პ რაოდენობა	იგივე	ახალი სწორი პასუხი	ახალი არასწორი პასუხი
№1- 40	38	2	0
№2- 40	24	12	4
№ - 80	62	14	4

№1 არის ცდისპირთა რაოდენობა, როცა უმრავლესობა იძლევა სწორ პასუხს.

№2 არის იმ ცდისპირთა რაოდენობა, როცა უმრავლესობა იძლევა არასწორ პასუხს.

უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში უმცირესობის აზრს იმეორებს 80-დან 30 ცდისპირი. 22 იმეორებს სწორი უმცირესობის აზრს, 8 – არასწორი უმცირესობის აზრს. ახალი სწორი პასუხების საერთო რაოდენობაა 16, ახალი არასწორი პასუხებისა – 2. როცა უმცირესობა არასწორია, ახალი პასუხების რაოდენობა მნიშვნელოვნად იზრდება და ცდისპირთაგან 32 ნახულობს ახალ გადაწყვეტილებას. ამ პასუხებიდან 24 არის ახალი სწორი პასუხი, 8 – ახალი, მაგრამ არასწორი პასუხი. (იხ. ცხრილი 2)

ცხრილი 2  
უმცირესობის გავლენის სიტუაცია

კპ რაოდენობა	იგივე	ახალი სწორი პასუხი	ახალი არასწორი პასუხი
№1- 40	22	16	2
№2- 40	8	28	8
№ - 80	30	44	10

№1 არის ის მონაცემები, როცა უმცირესობა იძლევა სწორ პასუხს

№2 მონაცემები, როცა უმცირესობა იძლევა არასწორ პასუხს.

სტატისტიკური დამუშავების შედეგებით უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენა არის ამ განსხვავებისთვის მნიშვნელობის მქონე ცვლადი.

ექსპერიმენტის შედეგებმა ცხადყო, რომ უმრავლესობის და უმცირესობის გავლენის შემთხვევაში გავლენის განსხვავებულობა მხოლოდ გავლენის უპირატესობის ტერმინებში არ გამოიხატება, არამედ გავლენა განსხვავებულია თვისობრივად.

შეიძლება გამოვყოთ რამდენიმე შედეგი, რომლებიც გვიჩვენებს თვისობრივ სხვაობას უმცირესობისა და უმრავლესობის გავლენაში.

ერთი შედეგი იქნება პირდაპირი, უშუალო გავლენა, ე. ი. რამდენად იმეორებენ უმრავლესობის ან უმცირესობის სწორ ან არასწორ შეფასებას ჯგუფის დანარჩენი წევრები.

მეორე შედეგი ასახავს, რამდენია ახალი შეფასებების აღმოჩენისა და გამოვლენის რაოდენობა, ე. ი. რამდენად ხდება ცდისპირების მიერ სხვა ალტერნატივების ძიება უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში.

მესამე, რამდენად უკეთეს (ე. ი. ახალ, სწორ) გადაწყვეტილებას პოულობენ ცდისპირები და როდის უფრო ხდება ეს, უმრავლესობისა თუ უმცირესობის გავლენის დროს.

აღმოჩნდა, რომ:

1. პირდაპირი გავლენის მხრივ უმრავლესობას მეტი გავლენა აქვს, ვიდრე უმცირესობას. მაგ.: თუ გაფრთხილებული ამბობს, რომ სტანდარტს შეიცავს №2 და №6, უმრავლესობის გავლენის სიტუაციაში უფრო მეტი ეთანხმება, ვიდრე უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში (№2 და №6 სწორი პასუხებია). ასევეა არასწორი პასუხების დროსაც უმრავლესობისადმი თანხმობა გაცილებით მეტია.

2. უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში უფრო აღმოაჩენენ ახალ, სწორ გადაწყვეტას, ვიდრე უმრავლესობის გავლენის შემთხვევაში. ცდისპირები, რომელთაც ეძლევათ უმცირესობის შეხედულება, აღმოაჩენენ სტანდარტს ისეთ ფიგურებში, რომელსაც არ ასახელებს უმცირესობა. მეტიც, ეს აღმოჩენები სწორია. მაგ., როცა ისინი ნახულობენ სტანდარტს ფიგურა №3 ან №5-ში, ორივე სწორია.

3. არის მნიშვნელოვანი ინტერაქცია გავლენის წყაროს რაგვარობასა და სისწორეს შორის. ცდისპირები უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში პოულობენ მეტ სწორ ახალ პასუხს, მიუხედავად იმისა, უმცირესობა სწორია თუ არასწორი. უმრავლესობის გავლენისას ზოგადად უფრო ნაკლებად ნახულობენ სწორ ახალ პასუხს, მაგრამ უფრო მეტად მაშინ, როცა უმრავლესობა არაა სწორი, ვიდრე როცა ის სწორია.

4. ცდისპირები უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში ნაკლებად არიან სტრესის ქვეშ, ვიდრე უმრავლესობის გავლენის პირობებში.

5. უმცირესობა, როგორც გავლენის წყარო, ფასდება ხოლმე, როგორც ნაკლებად სწორი, ვიდრე უმრავლესობა.

როგორ ახსნა შეიძლება მივცეთ ჩვენს მიერ მიღებულ შედეგებს? ჩვენის აზრით, აქ გამოვლინდა, რომ უმრავლესობა იწვევს ყურად-



ლების კონცენტრაციას იმ პოზიციაზე, რასაც იგი წამოაყენებს, უმცირესობის გავლენა კი ახდენს ისეთი სხვა ალტერნატივების ფართო განხილვის სტიმულირებას, რომლებიც არსებობენ პრობლემასთან დაკავშირებით. უმცირესობის გავლენისას ინდივიდებში მეტი კოგნიტიური ძალისხმევა წარმოიშობა. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ჰიპოთეზა, რომ აქ აზროვნების ბუნება სრულიად განსხვავებულია, ვიდრე უმრავლესობის გავლენის სიტუაციაში. ისინი, ვისაც ეწინააღმდეგება უმცირესობა, სტიმულირებულნი არიან ყურადღება მიაქციონ სიტუაციის მეტ ასპექტს, აზროვნებენ უფრო დივერგენტული გზით, უფრო მეტად აგნებენ პრობლემის ახლებური გადაჭრის გზას, და უფრო ხშირად ღებულობენ ახალ და სწორ გადაწყვეტილებებს. როცა პიროვნებას ეწინააღმდეგება უმრავლესობა, იგი ფოკუსირებულია უმრავლესობის პოზიციაზე, აზროვნებს კონვერგენტულად, მზადაა წამოყენებული გადაწყვეტილების მისაღებად, მისი ეფექტურობა დაკავშირებული იქნება უმრავლესობის პოზიციის სისწორესა ან სარგებლიანობაზე.

დაკვირვებები და ექსპერიმენტული კვლევები გვიჩვენებენ, რომ უმცირესობის წინააღმდეგობა შემოქმედებით აქტივობას იწვევს მაშინაც კი, როცა უმცირესობა მცდარია. უმცირესობის ოპოზიცია ღირებულია არა იმდენად მისი პოზიციის სისწორით, არამედ უფრო ყურადღებისა და აზროვნების პროცესების ინტენსიური ამოქმედების გამო.

კიდევ ერთი განსხვავება უმრავლესობისა და უმცირესობის ოპოზიციისას ისაა, რომ სუბიექტი მეტ სტრესს განიცდის უმრავლესობის წინააღმდეგობის დროს. კვლევებში გამოჩნდა, რომ ცდისპირებს მნიშვნელოვანი სტრესი ჰქონდათ უმრავლესობის წინააღმდეგობისას, რადგან თვლიდნენ, რომ ისინი არიან შემცდარნი, ეშინოდათ, რომ უმრავლესობა არ მოუწონებდა, თუ ისინი გაიმეორებდნენ უმცირესობის, ანუ გადამხრელის შეფასებებს. უმცირესობის წინააღმდეგობისას ინდივიდს ნაკლები სტრესი აქვს. სტრესის მაღალმა ხარისხმა უმრავლესობის წინააღმდეგობისას შეიძლება გამოიწვიოს ყურადღების შევიწროება და ქცევის გამარტივება რთული დავალებებისას, მაშინ, როცა უმცირესობის წინააღმდეგობისას წარმოშობილი ზომიერი სტრესი შეიძლება იყოს ოპტიმალური პრობლემის გადაჭრისათვის. უმრავლესობის წინააღმდეგობისას ყურადღება კონცენტრირებულია მხოლოდ იმ პოზიციაზე, რასაც წამოაყენებს უმრავლესობა. სუბიექტები მოტივირებულნი არიან, განიხილონ ამ პოზიციის სისწორე-

სიმცდარე. მათი ყურადღება ლოკალიზირებულია უფრო ამ პოზიციაზე, ვიდრე სხვა შესაძლებლობებზე. უმცირესობის წინააღმდეგობისას კი, ინდივიდები არა მხოლოდ ნაკლებად ფოკუსირებულნი არიან ერთ პოზიციაზე, არამედ აქვთ მოტივაცია განიხილონ სიტუაციის მეტი ასპექტი და მიიღონ მეტი შესაძლო დასკვნა.

უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენაში განსხვავებულობის სხვა ასპექტი ეხება კოგნიტურ და მოტივაციურ ფაქტორებს. როცა გავლენის აგენტი უმრავლესობაა, ინდივიდები თავიდანვე უშვებენ, რომ უმრავლესობა არის სწორი, კიდევ რომ არ იყოს ასე. უმცირესობის ოპოზიციისას კი, თავიდანვე თვლიან, რომ უმცირესობა არ არის სწორი. მეტიც, ინდივიდები მოტივირებულნი არიან მიიღონ უმრავლესობის პოზიცია და არ გაიზიარონ უმცირესობის პოზიცია. მათ ეშინათთ გაკიცხვისა, რაც მოსდევს უმცირესობისთვის მხარდაჭერას. თუ ინდივიდი იღებს უმცირესობის თვალსაზრისს, მას ურჩევნია ეს გააკეთოს პირად ან ლატენტურ დონეზე. რადგან ინდივიდები მოტივირებული არიან დასკვნან, რომ უმრავლესობა არის სწორი, ისინი საჯაროდ ღებულობენ უმრავლესობის პოზიციას. პიროვნება არკვევს უმრავლესობის პოზიციის სისწორე-სიმცდარეს. ალტერნატივის რაოდენობა დაყვანილია ორზე: უმრავლესობის მიერ წარმოდგენილი და პიროვნების მიერ მიღებული. ყურადღებისა და აზროვნების პროცესების ცენტრში მხოლოდ უმრავლესობის პოზიციაა. როცა გავლენის წყაროა უმცირესობა, მისი სისწორე თავიდან დაშვებული არაა. თუ უმცირესობა აღმოჩნდა კონსისტენტური და თავის თავში დარწმუნებული, ადამიანები მოტივირებულნი არიან, ააგონ ასეთი ალტერნატიული შეხედულება (მაგ. „როგორ შეუძლიათ იყვნენ ასე მცდარი და ასე დარწმუნებული თავის თავში?“). ამის შედეგად, ადამიანებს ეძლევათ სტიმული ხელახლა განიხილონ სიტუაცია, რაც რთავს განხილვაში უამრავ ალტერნატივას. ერთ-ერთი იქნება უმცირესობის მიერ წამოყენებული და ამით იქმნება შესაძლებლობა უმცირესობის პოზიციის მიღების, ან თუ ის არასწორია, ახალი, უკეთესი ალტერნატივის მოძებნისა.

შემდეგი მნიშვნელოვანი ასპექტი უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენის სხვაობისა არის კონფლიქტის როლი. როგორც უმრავლესობის, ისე უმცირესობის გავლენის სიტუაციაში, ადამიანებს ეძლევათ საპირისპირო ალტერნატიული შეხედულებები გარკვეული დროის მანძილზე. ეს თხოულობს ძალისხმევას კონფლიქტის გადაჭ-

რისთვის, ყურადღების განსაკუთრებულ უნარს, რაც დიდი კოგნიტური ძალისხმევის კატალიზატორია. ადამიანებმა მეტი უნდა იაზროვნონ. თითქოს უძრავლესობის შემთხვევაში მეტი უნდა იყოს ეს ძალისხმევა, რადგან ისინი მეტ კონფლიქტს ქმნიან პიროვნებაში, მაგრამ იქმნება საწინააღმდეგო მდგომარეობა. სახელდობრ, ისინი, ვისაც უმცირესობა ეწინააღმდეგება, იჩენენ მეტ ძალისხმევას ყურადღებისა და აზროვნების დონეზე. ამის მიზეზი ისაა, რომ უძრავლესობის წინააღმდეგობის შემთხვევაში კონფლიქტი წინასწარვე გადაჭრილია უძრავლესობის სასარგებლოდ. მიუხედავად იმისა, რომ პიროვნება ხარჯავს დიდ ძალისხმევას შემოთავაზებული პოზიციის სისწორე-სიმცდარის შესაფასებლად, უძრავლესობის წინააღმდეგობისას შედარებით სწრაფად წყვეტს, მიიღოს ეს თვალსაზრისი, თუ უარყოს. ამას მოწმობს ის, რომ ინდივიდები ხშირად იღებენ უძრავლესობის აზრს ცდების ან დისკუსიის დასაწყისშივე. უმცირესობის წინააღმდეგობისას იშვიათად ხდება ასე; თუ მიღება მოხდება, ის ცდებში გვიან გამოჩნდება. შეიძლება დასკვნების გაკეთება: ისინი, ვისაც უძრავლესობა ეწინააღმდეგება, დიდ ძალისხმევას ხარჯავენ გადაწყვეტილების მიღების წინ, რათა გაიზიარონ უძრავლესობის აზრი, ამის შემდეგ, ისინი გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ერთებიან შედარებით ნაკლები ძალისხმევით, იქნება ეს ინფორმაციული (უშვებენ თავიდანვე, რომ უძრავლესობა სწორია), თუ ნორმატიული მიზეზებით (უნდათ მხარდაჭერის მოპოვება და გარიყვის თავიდან აცილება). ერთხელ მიღებულ გადაწყვეტილებას აქვს მდგრადობა და სიმყარე. როცა გავლენის წყარო არის უძრავლესობა, ყურადღება და აზროვნება კონცენტრირებულია წარმოდგენილ პოზიციაზე. როცა გავლენის წყარო უმცირესობაა, ყურადღებისა და აზროვნების პროცესები მიმდინარეობს დამატებითი ინფორმაციისა და ალტერნატიული პოზიციების მოსაძებნად. წამოყენებული პოზიციისადმი რელევანტური აზროვნება უფრო დამახასიათებელია, როგორც რეაქცია უძრავლესობის ქცევის მიმართ. აქტიური სააზროვნო პროცესი, რომელიც სტიმულირებულია უმცირესობის წინააღმდეგობით, უფრო რელევანტურია დავალებისადმი. ასეთ დროს ადამიანები უფრო დივერგენტულად აზროვნებენ, განიხილავენ მეტ თვალსაზრისს და არა მხოლოდ იმას, რომელიც არის წამოყენებული. როცა ბევრი ალტერნატივაა განხილული, გადაწყვეტილების ხარისხი მატულობს, მეტიც, შეიძლება ახალი,

სწორი და სრულად განსხვავებული გადაწყვეტილება იყოს აღმოჩენილი.

ამდენად, შედეგებმა გვიჩვენეს, რომ გავლენის წყარო მაღალი მნიშვნელობის ცვლადია. არის თუ არა ის სწორი, ამას ნაკლები მნიშვნელობა აქვს. უფრო მნიშვნელოვანია გავლენის ფორმა, მომდინარე უმრავლესობისა და უმცირესობისაგან. პირდაპირი ზემოქმედების მხრივ (მიიღონ შეთავაზებული აზრი), მეტი გავლენა აქვს უმრავლესობას. უმცირესობის გავლენის პირობებში კი ცდისპირები უფრო პოულობენ ახალ, სწორ გადაწყვეტილებას, ვიდრე უმრავლესობის გავლენის პირობებში. მაგალითად, ცდისპირები უმცირესობის გავლენის საპირისპიროდ აღმოაჩენენ ხოლმე სტანდარტს არა იმ ფიგურაში, რომელიც შეთავაზებული იყო უმცირესობის მიერ. მეტიც, ასე ხდება მაშინაც, როცა უმცირესობა სწორია. ამ კვლევის საყურადღებო შედეგია მნიშვნელოვანი ურთიერთმოქმედება გავლენის წყაროსა და შეფასებების სისწორეს შორის. უმცირესობის წინააღმდეგობისას ცდისპირები უფრო მეტ სწორ ახალ გადაწყვეტას აღმოაჩენდნენ, მიუხედავად იმისა, სწორი იყო უმცირესობა თუ არა. უმრავლესობის წინააღმდეგობისას საზოგადოდ ნაკლებად პოულობენ ახალ, სწორ გადაწყვეტილებას, მაგრამამას უფრო აქვს ადგილი, როცა უმრავლესობა ცდება, ვიდრე როცა ცხადია რომ ის სწორია. ჩვენი შედეგები ეთანხმებიან სხვა კვლევების შედეგებს, რომელთა თვალსაზრისით უმრავლესობა მეტ გავლენას ახდენს უპირატესობის აზრით. სუბიექტები მეტად არიან მიმართულნი, მიიღონ უმრავლესობის აზრი, ვიდრე უმცირესობისა. მსგავსი შედეგები იქნა მიღებული სხვა მასალის გამოყენებისას. ნემეტმა ჩაატარა ცდები სხვადასხვა მასალის გამოყენებით (სიტყვის შედგენის სხვადასხვა სტრატეგია მიეწერებოდა უმრავლესობას და უმცირესობას) და აღმოჩნდა, რომ უმრავლესობის გავლენის პირობებში ადამიანები შედარებით ბრმად მიჰყვებიან მის სტატეგიას, ვერ ხედავენ სხვა ალტერნატიულ გზებს და ვერ იყენებენ ყველა შესაძლებლობას სწორი გადაწყვეტილების მისაღებად.

თუ ამ შედეგს განვიხილავთ განწყობის თეორიის შესაბამისად, შეიძლება დავასკვნათ შემდეგი: უმრავლესობის გავლენის შემთხვევაში უფრო ძლიერ ხდება არსებული წესის (მაგ, უკანსვლით სიტყვების ამოკითხვა) ფიქსირება. ეს ფიქსირებული განწყობა გრძელდება არაადექვატურ პირობებშიც და ხელს უშლის ადექვატური განწყობის აღმოცენებას. აქ გვაქვს ფიქსირებული განწყობის ძლიერი

ასიმილაციური მოქმედება. უმრავლესობის გავლენის შედეგად უფრო შესაძლებელია ადამიანმა განახორციელოს არაადექვატური ქცევები, რადგან განწყობის ფიქსაციის ხარისხი მაღალია და, შესაბამისად, არაადექვატურ პირობებში ღიღხანს გრძელდება მისი ეფექტი.

უმცირესობის გავლენის პირობებში ფიქსირება ხდება არა ამოცანის გადაწყვეტის მოცემულ წესზე, არამედ ზოგადად ამოცანაზე. თავის ექსპერიმენტში ნემეტი (158) იყენებდა ოც სლაიდს. ცდისპირებს უნდა შეეფასებინათ სლაიდები ფერისა და სინათლის ხარისხის მიხედვით; ფაქტიურად ყველა სლაიდი ცისფერია. ცდისპირებს ეუბნებიან, რომ წინა ექსპერიმენტებში ცდისპირთა 80%-მა სლაიდი შეაფასა როგორც ცისფერი, 20-მა – როგორც მწვანე, ან პირიქით. გაფრთხილებული ცდისპირი აფასებს სლაიდს მწვანედ ოცივე ცდაში. შემდეგ ცდისპირებს სთხოვენ, დაასახელონ სიტყვა-ასოციაციები ცისფერსა და მწვანეზე, თითოეული სიტყვა მეორდება შვიდჯერ. გამოიყენეს რა ასოციაციის დადგენილი ნორმები ამ სიტყვების მიმართ, აღმოჩნდა, რომ როცა უმცირესობა სლაიდს აფასებდა მწვანედ, მეტი იყო ორიგინალური ასოციაციები, როგორც მწვანეზე, ისე ცისფერზე. ისინი იძლეოდნენ ისეთ ასოციაციებს, რომელთა სიხშირე სტატისტიკურად ნაკლებია. ამის საწინააღმდეგოდ, უმრავლესობის ოპოზიციისას (როცა ისინი ასახელებდნენ მწვანეს) ცდისპირები იძლეოდნენ უფრო კონვენციონალურ პასუხებს, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფი. ამასთან, უმრავლესობის ოპოზიციისას სტატისტიკურად ხშირი იყო ასეთი პასუხები (მაგ. ცა – ცისფერზე, ან ბალახი – მწვანეზე, მაშინ, როცა უმცირესობის პირობებში იყო უფრო ორიგინალური ასოციაციები – მაგალითად, ცისფერზე „გაზი“, ან „ჯინსი“ და ა.შ.)

ასეთმა კვლევებმა ცხადყო, რომ უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენა განსხვავებულია უპირველესად გავლენის ფორმით. კერძოდ, უმრავლესობა იწვევს მეტ გავლენას უპირატესობის თვალსაზრისით. ადამიანები მეტად იღებენ უმრავლესობის პოზიციას, ავიწროებენ განხილვის რანგს წამოყენებული წინადადების შესაბამისად და არ აღმოაჩენენ სხვა გადაწყვეტილებებს, ან „სისწორეს“. უმცირესობის თვალსაზრისთან წინააღმდეგობის შემთხვევაში ადამიანები ნაკლებად იღებენ წამოყენებულ თვალსაზრისებს, მაგრამ სტიმულირებულნი არიან, იაზროვნენ დივერგენტული გზით, უფრო ორიგინალურები ხდებიან, უფრო იყენებენ სხვადასხვა სტრატეგიას და ხშირად მიდიან სწორ გადაწყვეტილებამდე.

ამ შედეგებიდან შეიძლება გარკვეული დასკვნების გაკეთება: უმცირესობის გავლენის განმასხვავებელი და დადებითი ნიშანი ისაა, რომ იგი ახდენს ინდივიდში აქტივობის მოტივაციას სასტიმულო სივრცის ხელახალი გამოცდისთვის. ინდივიდები აგნებენ ახალ გადაწყვეტილებას, რასაც თვითონ, დამოუკიდებლად, უმცირესობის გავლენის გარეშე, ვერ აღმოაჩენდნენ, ამასთან, მათი გადაწყვეტილება არის სწორი. ამგვარად ჩანს, რომ გავლენის პროცესების ბუნება სხვადასხვაა, იმის მიხედვით გავლენის წყარო უმრავლესობაა თუ უმცირესობა. უმრავლესობა მიაღებინებს თავის აზრს, მაგრამ ახლებურად ვერ წყვეტს პრობლემებს. უმცირესობას ნაკლებად შეუძლია მიაღებინოს თავისი განსაკუთრებული პოზიცია, მაგრამ ამ პროცესში ხდება სასტიმულო სივრცის ხელახალი გამოცდა ისე, რომ შესაძლებელია ახალი გადაწყვეტილების აღმოჩენა. უმცირესობას შეუძლია მოამზადოს პრობლემის შემოქმედებითი განხილვა მიუხედავად იმისა, არის თუ არა მისი თვალსაზრისი სწორი.

ასეთი კვლევების შედეგად მრავალი პრობლემა წარმოიშობა. არ არის არგუმენტირებული ის აზრი, რომ თავისთავად ოპოზიცია ან კონფლიქტი შეხედულებებს შორის სტიმულს აძლევს აზროვნების პროცესებს, მათ პროდუქტულობას. ოპოზიციას უმრავლესობის მხრიდან აქვს საწინააღმდეგო ეფექტი, მიუხედავად აზროვნების კონვერგენციისკენ, მხოლოდ წამოყენებულ დებულებაზე კონცენტრირდება აზროვნება და ყურადღება, ხდება სხვაგვარი განხილვათა უკუგდება. ამგვარად, მნიშვნელოვანია გავიგოთ, რომ ოპოზიციურ თვალსაზრისს აქვს განსხვავებული ეფექტი და დამოკიდებულია იმაზე, ვინ არის მისი წყარო, — უმრავლესობა თუ უმცირესობა. ერთსულოვანი უმცირესობა, სტიმულს აძლევს აზროვნების დივერგენტული პროცესებს. უმრავლესობა კი განამტკიცებს კონვერგენტულ აზროვნებას.

ამ ორი ტიპის გავლენის ფუნქციონალური შედეგები აღსაქმელად რთულია. ზოგიერთ პირობებში, უმრავლესობისგან წარმოშობილი გავლენები შეიძლება სასარგებლო იყოს. ის თითქმის ყოველთვის სასარგებლოა, როცა უმრავლესობა სწორია, რადგან ინდივიდებს სურთ მიიღონ სწორი პოზიცია. თუმცა ზოგჯერ ასეთ შემთხვევებშიც სიფრთხილეა საჭირო, რადგან ინდივიდების მიერ უმრავლესობის აზრის მიღება შეიძლება იყოს უფრო გაუცნობიერებელი მორჩილების შედეგი, ვიდრე დამოუკიდებელი აზროვნებისა. საზოგადოდ დამტკიცებულია, რომ ჭეშმარიტების აღმოჩენა უფრო მეტადაა დივერგენტული

აზროვნების შედეგი, რაც ახასიათებს პიროვნებას უმცირესობასთან წინააღმდეგობის პირობებში.

უმცირესობის მნიშვნელობა პროდუქტული აზროვნების სტიმულირებაში პრაქტიკულად უნდა იქნეს გამოყენებული პრობლემის გადაჭრისა და გადაწყვეტილების მიღების პროცესის ეფექტურობისთვის. შეცდომაა, როცა ცდილობენ არ გაითვალისწინონ უმცირესობის აზრი, ან აღკვეთონ მათი აქტიური გამოხატვა. ეს აუარესებს პრობლემის გადაჭრისა და გადაწყვეტილების მიღების ხარისხს.

## 2.4.2. განწყობის როლი კოგნიტური პროცესებში

კოგნიტურ პროცესებზე უმცირესობისა და უმრავლესობის განსხვავებულ გავლენა შეიძლება კარგად იქნეს გაგებული განწყობის მოქმედების კანონზომიერებიდან გამომდინარე.

აზროვნების პროცესის მიმდინარეობის საკითხების შესწავლის დროს ვიურცბურგის სკოლის წარმომადგენლების მიერ ნაჩვენები იყო, რომ აზროვნების პროცესის კომპონენტები გარკვეული ამოცანის გადაწყვეტის დროს მიჰყვებიან ერთმანეთს იმ განწყობის მიხედვით, რომელიც წარმოიშვა ამოცანის დაწყების წინ. ამ მოვლენის აღსანიშნავად განწყობის ცნებასთან ერთად თემის, დეტერმინაციის ტენდენციის, მიმართულებისა და სქემის ტერმინებს იყენებენ მაგრამ, როგორც რ. ნათაძე (11) აღნიშნავს, მათში ყოველთვის ინტელექტუალური აქტივობისთვის სუბიექტის წინასწარი შინაარსეული მომზადება იგულისხმება.

აზროვნების პროცესში განწყობის მოქმედების შესახებ ფართო ექსპერიმენტული მონაცემები მოიპოვა ახმა(11). მისი დეტერმინაციის ტენდენციის ცნება სწორედ აზროვნებაში განწყობის მონაწილეობას ამტკიცებდა. განწყობის გავლენით ადამიანის აზროვნება იმ საგნობრივი შინაარსის შესატყვისად წარიმართება, რომელიც ცდისპირის წინაშე დასმულ ამოცანას გასცემს პასუხს. სუბიექტის ეს წინასწარი განწყობისეული მზაობა მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ნებელობითი პროცესების განხორციელებაზე. ცნობიერების პროცესების დეტერმინაციის ტენდენციის თვისებამ ახს შესაძლებლობა მისცა ადამიანის აქტიური ინტელექტუალური ცნობიერების პროცესების მიმდინარეობა დაეხასიათებინა და აეხსნა ცნობიერების მიღმა არსებული სააზრო-

ნოდ მომზადებული სუბიექტის მთლიანი მდგომარეობის საფუძველზე. იგივე თვალსაზრისითაა გატარებული ზელცის გამოკვლევაში აზროვნების დინამიკის ბუნების შესახებ. ზელცის ანტიციპაციის სქემაში(11) თავდაპირველად მოცემულია მომავალი სააზროვნო ოპერაციების მხოლოდ ზოგადი ორიენტაცია, შემდეგ კი აზროვნება მიმდინარეობს ამ სქემის მიხედვით, რომლის თანახმადაც აზროვნებას ის განწყობა ამარაგებს, ამოცანის მიღებისას რომ ჩნდება.

შემდგომში ლაინისისა და ბრუნერის(49) გამოკვლევებით კიდევ უფრო ნათლად დამტკიცდა, რომ იმ განწყობის გათვალისწინების გარეშე, რომელიც სუბიექტს ინტელექტუალური აქტივობის წინ ექმნება, შეუძლებელია აზროვნების მიზანშეწონილი მიმდინარეობის გაგება.

სოციალური გავლენის სიტუაციაში, ინდივიდი სანამ შეეჯახებოდას განსხვავებულ მოსაზრებას, რომელიც მოდის უმცირესობის ან უმრავლესობისგან, მის მოთხოვნილებებისა და ამოცანის პირობის თანხვედრის საფუძველზე, სააზროვნო ამოცანის გადაწყვეტისკენ მიმართული განწყობის ფორმირებაში ხდება შეფერხება, რადგან ინდივიდი იძულებულია, ანგარიში გაუწიოს მისი გარემომცველი სოციალური სამყაროს (ამ შემთხვევაში უმრავლესობის ან უმცირესობის) აზრს, პოზიციას, შეხედულებას, შეფასებას და ა.შ. ეს განწყობა წარმოადგენს შემეცნებითი აქტივობის თეორიულ განწყობას, რომელიც ობიექტივაციის შემდეგ იწყება და აღმოაჩენს ახალ მიმართებებს, დასახავს მომავალი ქცევის გეგმებს. თეორიული განწყობა აზროვნებისადმი მზადყოფნის მდგომარეობას გამოხატავს, რომლის დროსაც სუბიექტი თავს უყრის ფსიქიკურ ძალებს შემეცნების წარმართვისათვის. შემეცნების განწყობის შინაგანი ფაქტორი თუ თეორიული მოთხოვნილებაა, მის ობიექტურ, გარეგან ფაქტორს პრობლემური სიტუაცია წარმოადგენს. შემეცნების მოთხოვნილებისა და პრობლემური სიტუაციის ერთდროული ზემოქმედების დროს სუბიექტს უჩნდება თეორიული აქტივობისადმი მზაობა, ანუ განწყობა, რომლის საფუძველზეც შემეცნებითი აქტივობა იშლება.

თეორიული განწყობის კანონზომიერების შესწავლის შემდეგ შესაძლებელი ხდება აზროვნების მრავალი თავისებურების გაგება მაგ., აზროვნება დეტერმინაციის ტენდენციას იძენს იმის გამო, რომ თეორიული განწყობა სუბიექტს აიძულებს ამოცანასთან დაკავშირებული შინაარსის ფარგლებში დარჩეს. თეორიული განწყობა სუბიექტს ამა-



რაგებს გადაწყვეტილების იმ ვარიანტებით, რომლებიც ამ განწყობის ფარგლებში თავსდებიან (4). აზროვნების პროცესში ადამიანის ყურადღება პრობლემური სიტუაციის საგნობრივ მხარეს შეეხება და ცნობიერების არსებითი ნაკადი სწორედ გადამწყვეტ საკითხისკენ მიემართება. რა პროცესი ხდება განწყობაში და შესაბამისად ქცევაში როცა ინდივიდის თითქოს პრობლემის გადაწყვეტის გზაზე დგება და გამოჩნდება პასუხი (უმრავლესობის ან უმცირესობის), რომელიც არ ემთხვევა მის სავარაუდო პასუხს? ჩვენი აზრით, უმრავლესობასა და უმცირესობასთან კონფლიქტის დროს შემდეგი გარემოება იჩენს თავს: უმრავლესობასთან კონფლიქტისას ინდივიდის აქტუალური განწყობის ფორმირებას განაპირობებს იმ კონფლიქტის გაცნობიერება, რომელიც არსებობს პიროვნებასა და მისსავე ჯგუფის უმეტეს ნაწილს (უმრავლესობას) შორის. ცნობილია, რომ პიროვნებას „მე“-ს კონცეფციის, ფსიქიკური ავტოპორტრეტის ფორმირების და საზოგადოდ საკუთარი თავის დადებითად განხილვისთვის უმეტესად სჭირდება თავისი ჯგუფის უმრავლესობასთან თანხმობაში ყოფნა. როცა ეს უმრავლესობა განსხვავებული აზრისაა, ინდივიდის ცნობიერება მიემართება არა ობიექტური რეალობის ხელახალი გადასინჯვისაკენ, არამედ უმრავლესობასთან კონფლიქტის მოსაგვარებლად: თუ ასეთ დროს მას წინდაწინვე უმრავლესობის მიმართ არ აქვს უარყოფითი განწყობა, მისი კოგნიტური პროცესები უმრავლესობის პოზიციის გამართლებისა და მიღებისკენ წარიმართება.

უმცირესობასთან კონფლიქტის დროს ინდივიდი არაა შებოჭილი უმცირესობასთან იდენტიფიკაციით, თუმცა უმცირესობაც მისივე ჯგუფის ნაწილია. მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა ხდება შიდაჯგუფურ და ჯგუფგარე უმცირესობის დაპირისპირება, ინდივიდი უპირატესობას აძლევს შიდაჯგუფურ უმცირესობას. მაგრამ როცა კონფლიქტი თავს იჩენს ჯგუფის შიგნით უმცირესობასა და უმრავლესობას შორის, საზოგადოდ ინდივიდი დგება უმრავლესობის მხარეზე. უმცირესობის სასარგებლოდ კონფლიქტის გადაჭრა ხდება მხოლოდ მაშინ, თუ უმცირესობის მიმართ ინდივიდს აქვს დადებითი განწყობა და უმცირესობაც თავის პოზიციას თანმიმდევრულად გამოხატავს.

დგება კითხვა, რატომ უმრავლესობასთან კონფლიქტის დროს არ მიმართავს ინდივიდი სიტუაციის ხელახლა გადასინჯვას და ამის გარეშე ეთანხმება უმრავლესობას? საქმე ისაა რომ სოციალურად უფრო მისაღები და პიროვნულად უფრო უსაფრთხოა უმრავლესობისად-

მი დათანხმება, ამასთან, საზოგადოდ არსებობს რწმენა (თუ ცრურწმენა), რომ როცა ამდენი ხალხი რაიმეს ერთსულოვნად ამტკიცებს, ნაკლებად უნდა შეიტანონ ეჭვი ამ აზრის სისწორეში. უმცირესობასთან კონფლიქტისას კი უფრო დასაშვებია, რომ რამდენიმე კაცი ცდებოდეს. თუ ინდივიდს ამ უმცირესობისადმი აქვს დადებითი განწყობა, იგი უნდა ნამდვილად დარწმუნდეს ასეთი უმცირესობის სისწორე-სიმკდარეში. ამიტომ იწყებს სიტუაციის ხელახლა გადასინჯვას, მეტი ძალისხმევით ამოქმედდება კოგნიტური პროცესები და მეტია ახალი სწორი პასუხებისა და სხვა ალტერნატივების გამოვლენის ალბათობა.

ასეთ შემთხვევებში ინდივიდის წინაშე რთული კონფლიქტის გადაჭრის აუცილებლობა დგება. პიროვნებამ უნდა იპოვოს ისეთი ქცევა, რომელიც სწორად ასახავს საგნობრივ სინამდვილესაც, სოციალურ და „მეს“ მოთხოვნებსაც. ასეთი ამოცანის გადაჭრა გაცილებით უფრო რთულია, ვიდრე ჩვეულებრივი სააზროვნო ამოცანისა, როცა მხოლოდ საგნობრივი (სააზროვნო) ამოცანის ცალკეული კომპონენტების შეუთავსებლობანი იჩენს თავს.

აქტივობის ამ ეტაპის შესახებ ფსიქოლოგიაში დღესაც არსებობს აზრთა სხვადასხვაობა. დ. უზნაძე ამ პროცესს ასე ახასიათებს: პირველადია მიზანშეწონილი ქცევის დადგენა აზროვნებაში, შემდეგ მოტივაციის პროცესი და ბოლოს გადაწყვეტილების აქტი (15). მოტივაციის პროცესი ინტელექტუალურად შერჩეულ ქცევას ფსიქოლოგიურად მისაღებ სახეს აძლევს. მას პიროვნება შეფასებას აძლევს, ფსიქოლოგიური მნიშვნელობის მქონე ქცევად აქცევს და ქმნის ამ ქცევის შესატყვისი განწყობის სუბიექტურ პირობებს. (იგულისხმება ქცევის მომენტურ-აქტუალური განწყობა).

ამ მიმართულებით ჩვენთვის საინტერესოა ფეტსინჯერის, ჯენისის და მენის შეხედულებები( 116)

ფეტსინჯერის მიხედვით, რომელმაც ლევინის კონფლიქტის თეორია განავითარა, გადაწყვეტილების წინა პერიოდი განხილული უნდა იქნას, როგორც კონფლიქტური სიტუაციის მიუკერძოებელი განხილვის პროცესი; ამ დროს რომელი ალტერნატიული ქცევაც მეტ შეფასებას მიიღებს, პიროვნებაც მის სასარგებლოდ გამოიტანს გადაწყვეტილებას. შეფასების საფუძვლად ამ დროს ინდივიდი მის განკარგულებაში მყოფ ობიექტურ და სუბიექტურ საზომებს იყენებს, რომლებიც მას ცხოვრების პროცესში აქვს შექმნილი, მაგრამ მოცე-

მულ სიტუაციაში იგი საგანგებოდ რომელიმე ქცევის სასარგებლოდ არ სწყეცს საკითხს. ალტერნატიული ქცევების მიუკერძოებელი განხილვის შემდეგ, დამატებით ინფორმაციების მიღების გამო, როდესაც რომელიმე ქცევა უფრო მეტ შეფასებას იმსახურებს და მისაღები ხდება, ირკვევა, რომ უარყოფილი ქცევის სტიმულები უკვალოდ მაინც არ იკარგება. გადაწყვეტილების გამოტანისა და მის მიხედვით ქცევის განხორციელების შემდეგ პიროვნების ცნობიერებაში ჩნდება ერთგვარი დაძაბულობა და დისონანსი, რომლებიც ახალ შინაგან პროცესს აღძრავენ. როგორც აღმოჩნდა, შემდგომში, მოწონებული ქცევის მიზნები და დაწუნებული ქცევის პლუსები ისევ არსებობენ პიროვნების ცნობიერებაში და ქმნიან დისონანსს, რომლის შეცირების ტენდენცია აიძულებს მას, შერჩეული ქცევის განხორციელების შემდეგ ეძიოს ინფორმაცია მოწონებული ქცევის გასასამართლებლად და დაწუნებული ქცევის უარსაყოფად. გადაწყვეტილების გამოტანისა და ქცევის განხორციელება შემდეგ ადამიანი კარგავს მიუკერძოებლობას, ცდილობს გარკვეული ქცევის გამართლებას. შეიძლება ასეთი მექანიზმებით ავხსნათ უმცირესობის გაველენის შემდგომ ეფექტი, როცა უმცირესობის გაველენა მაშინვე კი არ გამოვლინდა, არამედ დროის შემდეგ.

სულ სხვა შეხედულებას ანვითარებენ ჯენისი და მენი. მათი აზრით, გადაწყვეტილების წინა პერიოდში ალტერნატიული ქცევების შერჩევის დროს შეუძლებელია ადამიანი ობიექტურად აგროვებდეს ინფორმაციას მათ შესახებ. უნდა ვიფიქროთ, რომ მისაღები ქცევის ძიების პროცესში ადამიანი, მისდაუნებურად, რომელიმე ქცევის სასარგებლოდ არის განწყობილი და ამიტომ პიროვნებას თავისი მიკერძოებული დამოკიდებულების გამო შეაქვს არსებითი წვლილი საჭირო ქცევის გამოძებნაში. ამ თვალსაზრისით სინამდვილის შესახებ ინფორმაციის პიროვნებისეული შერჩევითი მიღება, რომლითაც ადამიანი ხასიათდება, სწორედ ასეთ პირობებში ხდება.

ალტერნატიული ქცევების განხილვის პროცესში პიროვნება იმდენ დადებით ასპექტს მიაწერს დავალების შესრულების ქცევას, რომ ადვილად მიიღება გადაწყვეტილება მის სასარგებლოდ. ასეთი მდგომარეობის შექმნასა და სათანადო გადაწყვეტილების გამოტანაში თვითონ პიროვნებას ეკუთვნის წამყვანი როლი. მან ხომ ყველაფერი ეს თავისი შინაგანი ღირებულებითი სისტემის კარნახით გააკეთა. ამ მიზეზით აჯობა ამ ქცევამ სხვას და არა თავისი მეტი ობიექტური

ღირებულების გამო. მას პიროვნებამ უბიძგა, როცა მას მიემხრო და მის სასარგებლო საბუთებს მოუყარა თავი. ეს თეორია არ უარყოფს ქცევის შესრულების შემდეგ დისონანსის გაჩენასა და შემდგომი შინაგანი ფსიქიკური აქტივობის აღმოცენების შესაძლებლობას. მაგრამ მის თანახმად ეს იმ შემთხვევაში მოხდება, თუ გადაწყვეტილება მტკიცე არაა და სუბიექტს ისევ ეპარება ეჭვი მის სისწორეში.

კოგნიტიური დისონანსისა და გადაწყვეტილებითი კონფლიქტის გადაჭრის თეორიებს შორის დავა ჯერ კიდევ არ დამთავრებულა. ამ საკითხების სათანადო ანალიზის საფუძველზე, რომელიც სოციალური განწყობების ფორმირების და შეცვლის კანონზომიერებათა კვლევისას გაკეთდა, ქართველი ფსიქოლოგის მ. ბალიაშვილის მიერ ნაჩვენები იქნა, რომ ამ თეორიების წარმომადგენლებს ჯერ კიდევ არ მოუპოვებიათ საკმარისი მონაცემები ამ საკითხის ერთმნიშვნელოვანი გადაწყვეტისათვის (1).

ჩვენი აზრით, განწყობის თეორიას შეუძლია გარკვეულ წილად შეარიგოს ეს ორი შეხედულება. პირველად განწყობა მაშინ იქმნება, როცა სუბიექტის მოთხოვნილება შეხვდება სათანადო ობიექტურ სიტუაციას. როცა ალტერნატიული სიტუაციებია, განწყობაში ასახება ის, რომელიც უფრო შეესაბამება მოცემულ მომენტში სუბიექტურ მოთხოვნილებას. ამდენად ეს ასახვა ობიექტურიცაა და სუბიექტურიც ერთისა და იმავე დროს. ეს არის ობიექტური მდგომარეობის სუბიექტური ხატი. იგი გარკვეული აზრით სუბიექტურიცაა, რადგან მასში სუბიექტური მდგომარეობაა ასახული და ობიექტურიცაა, რადგან ობიექტური სიტუაციაა მოცემული. შეიძლება ვინმე შემოგვედავოს, რომ ზოგჯერ ეს ასახვა არაა დეკვატურიცაა სინამდვილის მიმართ, რადგან ის ილუზორულადაც ასახავს ხოლმე სიტუაციას. მაგრამ ილუზორული ასახვა ზომ არაა ნამდვილი არსი განწყობისა. ამაზე სწორედ ის მიუთითებს, რომ ილუზორული ასახვა, როგორც წესი, ადგილს უთმობს ადეკვატურ ასახვას და ილუზორული ასახვა, რჩება მხოლოდ ისეთ გამონაკლის შემთხვევაში, როცა ის რაიმე გადახრის გამო სუბიექტურად საჭიროა ინდივიდისთვის. სოციალური გავლენის პირობებში ჩვენთვის საინტერესო შემთხვევაში შეიძლება მოხდეს სიტუაციის დამახინჯებული ასახვა სხვისი გავლენით, მაგრამ ასეთ დროსაც ზოგადი ორიენტაცია განწყობისეული ასახვის პრინციპისა შენარჩუნებულია. — იგი ადეკვატურია თუ ფიზიკური სიტუაციისადმი არა, სოციალური სიტუაციისადმი მაინც, ე.ი. მასში

უპირველესად აისახება ინდივიდის გარშემო მყოფ ადამიანებთან გარკვეული დამოკიდებულების შენარჩუნება—დამყარების მოთხოვნილება, თუ ასეთი რამ უფრო მნიშვნელოვანია პიროვნებისთვის მოცემულ მომენტში, ვიდრე ფიზიკური სინამდვილის ზუსტი ასახვა. ასე, რომ აზროვნების პროცესის სწორ მიმდინარეობას ხელს კი არ უშლის განწყობისეული მექანიზმი, არამედ ასახავს და წინ წამოსწევს სწორედ იმ მომენტს რომელიც პიროვნებისათვის უფრო მნიშვნელოვანია—ჩვენს სიტუაციაში ესაა სხვა ადამიანების (უმცირესობის ან უმრავლესობის) მიმართ სუბიექტის დამოკიდებულების შენარჩუნება. კოგნიტიური პროცესებიც, შესაბამისად, მოდიფიკაციას განიცდის და ხდება სინადვილეს სხვადასხვა მხარის წინ წამოწევა. კერძოდ, უმრავლესობის გავლენის შემთხვევაში კოგნიტიური პროცესები მიმართულია უმრავლესობის პოზიციის სისწორის გარკვევისკენ, უმცირესობის გავლენისას — სინამდვილის ახალი ასპექტების აღმოჩენისკენ. რადგან უმრავლესობის აზრის გათვალისწინება და მასთან დადებითი დამოკიდებულების შენარჩუნება საზოგადოდ უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე უმცირესობასთან, შესაბამისად განწყობა უმრავლესობის გავლენისას ასახავს უმრავლესობის პოზიციას. უმცირესობის გავლენის შემთხვევებისას კი უმცირესობის პოზიციის გაზიარება ნაკლებ მნიშვნელოვანია (ზოგჯერ საზიანოც კი პიროვნებისათვის), ამიტომ ასეთ დროს, განწყობაშიც სინამდვილის სწორი ასახვა წამოიწევს წინა პლანზე და არა უმცირესობისადმი განწყობისეული დამოკიდებულების შენარჩუნება, როგორც ეს ხდება უმრავლესობის გავლენის სიტუაციაში. გადამწყვეტ როლს სათანადო გავლენის წყაროსადმი პიროვნების ფიქსირებული სოციალური განწყობის ვალენტობა ასრულებს. იმის მიხედვით, თუ ამ ატიტუდს რა ადგილი უკავია პიროვნების განწყობათა შორის იგი წარმართავს ან ვერ წარმართავს ქცევას ამ ატიტუდფის შესაბამისად.

## 2.5. შიდაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენა

70-იან წლებში სოციალური გავლენის შესახებ ფსიქოლოგიური ლიტერატურის ყურადღების ცენტრში იყო მხოლოდ უმრავლესობის მიერ უმცირესობაზე გავლენა და უმრავლესობის უნარი, წარმოეშაზეწოლა კონფორმულობის მიმართულებით. ამ კვლევებიდან გამოვლინდა, რომ კონფორმულობის მიზეზი იყო აზრი იმის შესახებ, რომ უმცირესობა დამოკიდებულია უმრავლესობაზე ან ინფორმაციის ვერიფიკაციის, ან ფსიქოლოგიური მხარდაჭერისათვის. შემდგომში ფრანგმა ფსიქოლოგმა მოსკოვიციმ და მისმა თანამშრომლებმა(52, 53, 54) იკვლიეს, რა პირობებში შეეძლო უმცირესობას გავლენა მოეხდინა უმრავლესობაზე და დაასკვნეს: გავლენის მიზეზი არ შეიძლება იყოს ის, რომ უმრავლესობა დამოკიდებულია უმცირესობაზე, რადგან უმცირესობას არ გააჩნია ისეთი თვისებები, რაც განაპირობებს კონფორმიზმს (ასეთია მაგ. სტატუსი, ძალა და ა.შ.). ამდენად, კიდევ რომ ვაღიაროთ დამოკიდებულება უმრავლესობის გავლენის ფაქტორად, იგი ვერ გამოდგება უმცირესობის გავლენის ამხსნელად.

დამოკიდებულების, როგორც გავლენის ფაქტორის, ალტერნატივად წამოყენებული იქნა უმცირესობის ქცევის სტილი. ეს გულისხმობს, რომ უმცირესობას შეუძლია ჰქონდეს გავლენა, თუ ის აიძულებს უმრავლესობას, მიიჩნიოს, რომ უმცირესობას კარგად განსაზღვრული აქვს თავისი პოზიცია და უკან არ დაიხევს. ასეთი პერსპექტივიდან მოეძებნა ახსნა უმცირესობის გავლენას ატრიბუტულ ჭრილში, როდესაც გადამწყვეტი არის უმცირესობის ხატი, რომელიც წარმოიშობა მისი ქცევის სტილიდან. ნაკვლევი იქნა ფაქტორები, რომელმაც დახვეწა ქცევის სტილის ორიგინალური კონცეფცია: ქცევის სტილი, რომელიც ვლინდება, როგორც ქცევის ნიმუში (158), ან როგორც სიახლე (151). სულ ახლახან განსაკუთრებული ყურადღება მიექცა ჯგუფის წევრობის ეფექტს უმცირესობის გავლენაში. ჯგუფის წევრობის ეფექტები სოციალურ გავლენაში წინადაც იყო შესწავლილი (152,188). მაგრამ მათ აქვთ განსაკუთრებული მნიშვნელობა უმცირესობის გავლენის შესწავლისას, რადგან ურთიერთიმიმართება უმრავლესობასა და უმცირესობას შორის შეიძლება წარმოდგენილი იქნას, როგორც ინტერჯგუფური ურთიერთმიმართება (87,160,188).

ამ მიმართულებით წარმოებულმა ექსპერიმენტებმა გვიჩვენეს, რომ იმავე ჯგუფის შიგნით არსებულ უმცირესობას უფრო მეტი გავლენა აქვს, ვიდრე სხვა ჯგუფისას, როცა სოციალური კატეგორიზაცია ტრივიალური ხასიათისაა და ცდისპირებს სჯერათ, რომ ისინი მსგავსნი არიან თავიანთი ჯგუფისა.

უმცირესობის გავლენის კვლევებიდან ძირითადი დასკვნა ისაა, რომ შიდაჯგუფურ უმცირესობას მეტი გავლენა აქვს განსაკუთრებით საჯარო პასუხებში, ვიდრე ჯგუფგარე უმცირესობას. ამ საკითხის შესწავლის ინტენსივობა სულ უფრო იზრდება. ამის გარშემო წამოყენებული მოსაზრებებიდან განსაკუთრებით საინტერესოა სოციალური იდენტიფიკაციის მოდელი. იგი განიხილავს სოციალურ გავლენას ინტერჯგუფური დინამიკის ტერმინებში. ეს მოდელი გამოძღინარეობს ტერნერის (180) თვითკატეგორიზაციის თეორიიდან ზოგადად, კერძოდ კი რეფერენტული სოციალური გავლენის ცნებიდან და იკვლევს ინდივიდის სოციალურ იდენტურობაში (ჯგუფისადმი კუთვნილების ცოდნა და ჯგუფისადმი ემოციური მიბმა) ცვლილებებს, როგორც სოციალური გავლენის პროცესების შედეგს. ნაგულისხმევია, რომ როცა ინდივიდი გავლენის ქვეშაა, იგი არა მხოლოდ ითვისებს გავლენის წყაროს პასუხს, არამედ ახდენს საკუთარი თავის ხელახალ კატეგორიზაციას, რათა მიუახლოვდეს წყაროს (ან მის წევრობას). ამ ხელახალი კატეგორიზაციის შედეგად ინდივიდი განიხილავს თავის თავს იმ სტერეოტიპული მახასიათებლებით, რომელიც გამოძღინარეობენ გავლენის წყაროს ჯგუფის წევრობიდან.

ამ კონტექსტში საჭიროა განვიხილოთ ფსიქოლოგიური ფასის ცნება, როგორც იმ იდენტურობის გაცვლის შედეგი, რომელიც თან მოჰყვება უმცირესობის გავლენას. საქმე ეხება იმას, რომ ასეთ შემთხვევაში სოციალურ იდენტურობაში ცვლილება მოიცავს თვითგანსაზღვრას უმცირესობის ნეგატიური და არასასიამოვნო ელფერის შესაბამისად. როცა უმცირესობის ხატი ხდება უფრო ნეგატიური, სტერეოტიპული მახასიათებლებით თვითგანსაზღვრის ფსიქოლოგიური ფასი იზრდება და ნაკლებად მოსალოდნელია, უმცირესობამ შეძლოს პირდაპირი და საჯარო გავლენის მოხდენა.

ამ მიზეზზე დაყრდნობით, შეიძლება მარტივად ავხსნათ, შიდაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენის ეფექტი, თუ ჯგუფგარე უმცირესობასთან დაკავშირებულია უფრო ნეგატიური მახასია-

თებლები, ვიდრე ჯგუფშიგა უმცირესობასთან. ჯგუფგარე უმცირესობის მიხედვით რეკატეგორიზაცია ინდივიდისთვის უდიდეს ფსიქოლოგიურ ფასთანაა დაკავშირებული და ამიტომ ჯგუფგარე უმცირესობა ნაკლებად ახდენს საჯარო გავლენას. შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ზოგადად შიდაჯგუფურ წვერობას დადებითი ელფერი აქვს და გულისხმობს თვითგანსაზღვრებას დადებით მახასიათებლებში. თუ რაიმე მიზეზის გამო, შიდაჯგუფური წვერობა დაკავშირებული ნეგატიურ ელფერთან, მაშინ გავლენა გამოიხატება ინდივიდის იმგვარ მტკიცებებში, რითაც, ის თავიდან აიცილებს ნეგატიურ მახასიათებლებში თვითგანსაზღვრას.

სანამ ინდივიდი ცდილობს შენიღბოს სხვა ჯგუფისა და თავისი (შიდაჯგუფური) ჯგუფის წვერობა პოზიტიური თუ ნეგატიური ელფერის მხედველობაში მიღებით, შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ შიდაჯგუფურ უმცირესობას ექნება მეტი გავლენა, ვიდრე ჯგუფგარეს მაშინაც კი, როცა ჯგუფის წვერობა ეფუძნება ტრივიალურ განზომილებას (კატეგორიზაცია ტრივიალური საშუალოს მიხედვით). თუმცა, ეს შეიძლება მაშინ მოხდეს, როცა ინდივიდები ასკენიან, რომ მიმართება შიდაჯგუფურ-ჯგუფგარე წვერობისადმი დაკავშირებულია შესაბამისად დადებით ან უარყოფით ხატთან. თუ ასეთი მიმართება არ არსებობს, შიდაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენაში არაა სხვაობა.

ალტერნატიული ჰიპოთეზა შეიძლება გაკეთდეს ტაჯფელის სოციალური იდენტურობის თეორიის პოზიციებიდან (181.) ამ თეორიის მიხედვით, „სოციალური შედარების“ პროცესს მიჰყავს ინდივიდი გარეთა ჯგუფის გავლენისკენ მაშინაც კი, როცა ეუბნებიან, რომ ისინი არ არიან თავიანთი ჯგუფის მსგავსნი (104). თუ ვინმე ასკენის, რომ შიდაჯგუფური ფავორიტიზმი დაკავშირებულია უდიდეს გავლენასთან, მაშინ შიდაჯგუფურ უმცირესობას უნდა ჰქონდეს მეტი გავლენა, ვიდრე ჯგუფგარეს, მიუხედავად იმისა, რა სახის მახასიათებლები წარმოიშვება გავლენის წყაროდ მყოფი ჯგუფის წვერობისაგან. თუმცა ქვემოთ განხილული გამოკვლევები გვიჩვენებენ, რომ შიდაჯგუფური ფავორიტიზმი ხშირად იწვევს სოციალურ გავლენას არა თავისთავად, არამედ მაშინ როცა ასეთი ფავორიტიზმი დაკავშირებულია სასურველ თვითგანსაზღვრასთან. მარტინის (149) მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტებში ნაკვლევი იქნა ის მინიმალური პირობები, რაც აუცილებელია, რომ შიდაჯგუფურ უმცირესობას ჰქონდეს მეტი გავლენა



ნა, ვიდრე ჯგუფგარეს. კერძოდ, შიდაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენა წარმოიშვა ისეთ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში, როცა ჯგუფის წევრობა ეფუძნებოდა ტრივიალურ კატეგორიზაციას, რომელიც არ წარმოშობს ცხად მიმართებას გავლენის თემისადმი, არაა დაკავშირებული სტატუსთან და ინდივიდის საკუთარ სოციალურ იდენტურობასთან.

ამ საკითხის ექსპერიმენტული კვლევა შემდეგნაირად ჩატარდა: შეედითის სკოლების მეხუთე საფეხურის მოსწავლეებისაგან (59 ვაჟი, 47 ქალი, ასაკით 14-15 წლისანი) შედგენილი იყო ჯგუფები — თითო ჯგუფში 16-20 წევრი. 6 ექსპერიმენტული პირობა იყო შექმნილი: 2 /შიდაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობა/ გამრავლებული 3-ზე / კატეგორიზაციები „მარტო“, „მსგავსება“ და „განსხვავებულობა.“/. ექსპერიმენტი ეხებოდა „მოსწავლეთა სტიპენდიის“ საკითხს. აქ საშუალო სკოლებში არსებობს მეექვსე საფეხური, რომელიც აუცილებელი არაა. მოსწავლეს შეუძლია მეხუთე საფეხურის დამთავრების შემდეგ დატოვოს სკოლა და მოძებნოს სამუშაო, ან დარჩეს სკოლაში, რომ მიიღოს უფრო მაღალი კვალიფიკაცია (ამას ეწოდება მეექვსე საფეხური). თუ მოსწავლე აგრძელებს სწავლას მეექვსე საფეხურზე, იგი ფინანსურად დამოკიდებულია მშობლებზე. ამჟამად დიდი დებატებია იმის შესახებ, რომ მეექვსე საფეხურის მოსწავლეებს უნდა მიეცეთ სახელმწიფო სტიპენდია, როგორც ეს აქვთ უნივერსიტეტის სტუდენტებს. ექსპერიმენტი შედგებოდა ორი სერიისაგან, რომელთა შორის დროის ინტერვალი იყო 5 კვირა.

პირველ სერიაში ცდისპირებს ეკითხებიან, მიაჩნიათ თუ არა საჭიროდ მეექვსე საფეხურის მოსწავლეებისთვის სტიპენდიის მიცემა და რა რაოდენობით. ამასთან, ეკითხებიან, აპირებენ თუ არა თვითონ სწავლის გაგრძელებას. ბოლოს მათ უნდა დაასახელონ მათი ქალაქის საშუალო სკოლების მოსწავლეთა მთლიანი რიცხვი (ქალაქში დაახლოებით 14 სკოლაა). ეს კითხვა ემსახურება ექსპერიმენტის მეორე სერიაში ჯგუფის წევრობის განსაზღვრას.

მეორე სერიაში ცდისპირებს აწვდიან ინფორმაციას, რომ ცდისპირებმა ან გადააფასეს მოსწავლეთა რაოდენობა, ან უფრო ნაკლებად შეაფასეს. ამის შემდეგ ეუბნებიან, თვითონ რომელ შემფასებელ ჯგუფს მიეკუთვნებიან. შემდეგ ზღვება მსგავსების ცვლადის მანიპულაცია. მსგავსების კატეგორიზაციის პირობებში ცდისპირები კითხუ-

ლობენ ინსტრუქციაში შემდეგ ტექსტს: „აღმოჩნდა, რომ მოსწავლეთა საერთო რიცხვის გადაჭყასებლები ან ნაკლებად შემფასებლები, განსხვავდებიან მათი პიროვნების თავისებურებების, შესაძლებლობების, ინტელექტის, ინტერესის და ა. შ. მიხედვით. ჩვენ ვვარაუდობთ, რომ ერთი და იგივე ჯგუფის ცდისპირები იქნებიან ძალიან მსგავსნი (არამსგავსი).“

არამსგავსების კატეგორიზაციის პირობებში ცდისპირებს ეძლევათ იგივე ინსტრუქცია, მხოლოდ იქ არაა აღნიშნული პიროვნებისეული სხვაობების შესახებ. ამ ინსტრუქციების მიზანი იყო ცდისპირებს ეჩვენათ, რომ არსებობს განსხვავება ან მსგავსება მათ და ჯგუფის შიგნით მყოფ სხვა წევრებს შორის. უნდა აღინიშნოს, რომ არ იყო დადგენილი, ჰქონდა თუ არა დადებითი ღირებულება გარკვეული ჯგუფისადმი კუთვნილებას. მესამე ექსპერიმენტში – კატეგორიზაცია „მარტო“ – არ ეძლეოდა არავითარი ინსტრუქცია მსგავსება-განსხვავების შესახებ. შემდეგ ცდისპირებს ეძლეოდათ ინფორმაცია, რომ მოსწავლეთა უმრავლესობამ დაასახელა იგივე სტიპენდია, „რაც მათ დაასახელეს ექსპერიმენტის პირველ სერიაში, მაშინ, როცა მოსწავლეთა 10%-მა უჩვენა უფრო მეტი თანხა.“ ამ წერტილში ხდება კატეგორიზაციით მანიპულაცია. ცდისპირებს ეუბნებიან, რომ უმცირესობა იყო ან იგივე ჯგუფის წევრი (ჯგუფშიგა უმცირესობა) ან მიეკუთვნებოდა – ალტერნატიული შეფასების ჯგუფს (ჯგუფგარე უმცირესობა). შემდეგ ცდისპირები კითხულობენ ტექსტს, რომელიც იცავს დებულებას უფრო მეტი სტიპენდიის მიცემის შესახებ. ამის შემდეგ ცდისპირები ხელახლა ასახელებენ, თუ როგორი უნდა იყოს სტიპენდიის რაოდენობა მეექვსე საფეხურის მოსწავლისათვის.

გავლენა გამოთვლილი იყო ექსპერიმენტის წინ და მის შემდეგ დასახელებული სტიპენდიის რაოდენობაში სხვაობის მიხედვით. წინასწარმა ანალიზმა უჩვენა, რომ არ იყო განსხვავება, რა სქესის იყვნენ ჯგუფის წევრები და აპირებდნენ თუ არა თვითონ სწავლის გაგრძელებას მეექვსე საფეხურზე. ძირითადად გავლენის ცვლადი იყო კატეგორიზაციისა და მსგავსების ფუნქცია. აღმოჩნდა, რომ შიდაჯგუფურ უმცირესობას ჰქონდა მეტი გავლენა, ვიდრე ჯგუფგარეს მსგავსების ცვლილების მიხედვით განსხვავებამ უჩვენა, რომ ცდისპირები უფრო გავლენის ქვეშ არიან კატეგორიზაცია „მარტო“ და კატეგორიზაცია „მსგავსების“ შემთხვევაში, ვიდრე კატეგორიზაცია „არამსგავსის“ დროს. განსხვავება შიდაჯგუფურ და ჯგუფგარე უმ-

ცირესობის გავლენაში უდიდესი იყო მსგავსების სიტუაციაში. როგორც შეიძლებოდა გვევარაუდა სოციალური იდენტიფიკაციის მოდელის შესაბამისად, არაა მნიშვნელოვანი განსხვავება შიდაჯგუფურ და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენას შორის არამსგავსების კატეგორიზაციის პირობებში. შიდაჯგუფურ უმცირესობას აქვს მეტი გავლენა კატეგორიზაცია „მარტო“ და კატეგორიზაცია „მსგავსებისას“, ვიდრე კატეგორიზაცია „არამსგავსების“ პირობებში.

როგორც აღვნიშნეთ, ექსპერიმენტის მიზანი იყო იმ მინიმალური პირობების აღმოჩენა, რომელიც აუცილებელი იყო, რათა შიდაჯგუფურ უმცირესობას მეტი გავლენა ჰქონოდა ჯგუფგარესთან შედარებით. წინა კვლევებში, გამოიყენეს რა დადგენილი ჯგუფის წევრობის ვარიაციები, აღმოჩნდა, რომ შიდაჯგუფურ უმცირესობას აქვს მეტი საჯარო გავლენა, ვიდრე ჯგუფგარეს. აღნიშნულმა ექსპერიმენტმა კი დაადგინა, რომ ჯგუფის წევრობა განსაზღვრულია შედარებითი ტრივიალური განზომილებით. სხვანაირად რომ ვთქვათ, მარტივი კატეგორიზაცია, რომელსაც არ აქვს მიმართება რაიმე ღირებულებასთან ან სტატუსთან, არის მნიშვნელობის მქონე და წარმოშობს განსხვავებულ გავლენას.

ეს შედეგები რელევანტურია გავლენის სოციალური იდენტიფიკაციის მოდელისადმი, რომელიც ვარაუდობს რომ წარმატების მქონე უმცირესობის გავლენა ინდივიდს მოუწოდებს თავისი თავის ხელახალი კატეგორიზაციისკენ უმცირესობის ჯგუფის წევრობის მიმართულებით. ასეთ დროს ინდივიდი თავის თავს განსაზღვრავს ნეგატიური მახასიათებლების შებრუნებული მიმართულებით. რაც მეტია ამ მახასიათებლების ფსიქოლოგიური საზღაური, ნაკლებად იჩენს თავს საჯარო გავლენა. როცა ინდივიდებს უცხადებენ ან თავიდან ასკენიან (კატეგორიზაცია „მარტო“), ან (კატეგორიზაცია „მსგავსება“), რომ ისინი მსგავსნი არიან მათი ჯგუფისა და განსხვავებული არიან გარეჯგუფისაგან, გარეჯგუფის გავლენის ქვეშ ყოფნის ფსიქოლოგიური საზღაური მეტია, ვიდრე შიდაჯგუფის გავლენისა. შესაბამისად, პირველს (გარეჯგუფს) ნაკლები გავლენა აქვს. როცა ჯგუფის წევრობის შესახებ დასკვნა გამოდინარეობს მსგავსება-არამსგავსებისაგან და არც ერთი ჯგუფი არაა მისთვის სასურველ დახასიათებასთან დაკავშირებული, მაშინ ფსიქოლოგიური საზღაური თითოეული ჯგუფის გავლენის ქვეშ ყოფნისა არის მსგავსი და არაა განსხვავება გავლენაში. ეს შედეგები უჩვენებენ, რომ შიდაჯგუფურ უმცირესობას აქვს

მეტი საჯარო გავლენა, ვიდრე ჯგუფგარე უმცირესობას მხოლოდ მაშინ, როცა ინდივიდი ასკენის, რომ ისინი მსგავსნი არიან თავიანთ შიდაჯგუფთან და არ არიან მსგავსნი გარეჯგუფთან. ე. ი. უმცირესობის გავლენისთვის მნიშვნელობა აქვს მათთან ინდივიდის საწყის მსგავსებას, განსაკუთრებით, თუ ეს მსგავსება იძლევა პოზიტიური თვითგანსაზღვრის საფუძველს.

უმცირესობის გავლენის შესწავლაში გამოიკვეთა შიდაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობის განსხვავებული ეფექტი. მრავალი კვლევა მოწმობს, რომ შიდაჯგუფური უმცირესობა უფრო გავლენიანია, ვიდრე ჯგუფგარე უმცირესობა. მაგრამ გარკვეულ წინააღმდეგობებს აქვს ადგილი ამ თითქოსდა დადგენილ გარემოებასთან მიმართებაში. მაგ. ნემეტმა და ვახსლერმა (159) დადგინეს, რომ შიდაჯგუფური უმცირესობას ნაკლები გავლენა აქვს, ვიდრე ჯგუფგარეს. ამის საწინააღმდეგოდ მაგნიმ (151) დაამტკიცა, რომ ჯგუფგარე და შიდაჯგუფური უმცირესობის გავლენა ძირითადად დამოკიდებულია დამარწმუნებელი ცნობის შინაარსზე და არა იმაზე, უმცირესობა შიდაჯგუფის მიეკუთვნება, თუ გარეჯგუფს. მარტინმა (149) ნახა, რომ შიდაჯგუფური უმცირესობას მეტი ეფექტი აქვს, ვიდრე ჯგუფგარეს ატიტუდების საჯაროდ და არა პირად დონეზე შეცვლის მიმართულებით. სხვა კვლევებიდან აღმოჩნდა, რომ შიდაჯგუფური და ჯგუფგარე უმცირესობიდან ორივე გავლენიანია, როცა გავლენა იზომება პირდაპირ.

დასკვნები ძნელი გამოსატანია სამეცნიერო მიზეზის გამო: 1. შედეგები საპირისპიროა; 2. ექსპერიმენტში გამოყენებულია სხვადასხვა მეთოდოლოგია (მაგ. ნემეტმა გამოიყენა ფანქრითა და ქალაქით დარწმუნება, არ იყო რეალური ინტერაქცია). ამასთან, გამოყენებული იყო სხვადასხვა გაფრთხილებული პირი. ჯგუფგარე უმცირესობა იყო მამრობითი სქესის, შიდაჯგუფური უმცირესობა მდედრობითი სქესისა. განსხვავება იყო აგრეთვე რასის, სოციალური კლასისა და სტატუსის მიხედვით; 3. ყველა ეს ექსპერიმენტი იძლევა მცირე ინფორმაციას საფუძველმდებარე პროცესებზე, რომელთა შესახებ არსებობს ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო ჰიპოთეზა. კელის (136) მიხედვით, შიდაჯგუფური უმცირესობის კონსისტენტური ქცევის პირობებში გავლენისთვის ხელშემწყობი არის მათი კომპეტენტურობა და განსაზღვრულობა. ჯგუფგარე უმცირესობის იმავე ქცევის სტილს კი აძლევენ ალტერნატიულ ახსნას, რომ მათ გააჩნიათ პირადი ინტერესი. ეს ცხადად გამოვლინდა მასის (146) ექსპერიმენტში, როცა შიდაჯგუ-

ფურ და ჯგუფგარე უმცირესობის ქცევის სტილი განიხილებოდა, როგორც კონსისტენტური და განსაზღვრული, მაგრამ ჯგუფგარე უმცირესობა აღიქმებოდა როგორც საკუთარი ინტერესის საწინააღმდეგოდ მომქმედი.

მეორე ჰიპოთეზა გამომდინარეობს ტაჯფელის სოციალური იდენტურობის პრინციპიდან (181). მისი მიხედვით, სოციალური კატეგორიზაციისადმი კუთვნილების აღქმა ხშირად იწვევს შიდაჯგუფურ ფავორიტიზმს და ჯგუფგარე დისკრიმინაციას. როცა ინდივიდებს აქვთ დადებითი სოციალური იდენტურობა, მათ ნაკლებად ეძალებათ ჯგუფის დატოვებისა და ჯგუფგარესთან იდენტურობის სურვილი, მეტია გარე ჯგუფის დისკრიმინაცია. მაგნიმ დაადგინა, რომ ამ კონტექსტში მოცემულ ჯგუფთან დათანხმება ავტომატურად იწვევს თვითგანსაზღვრას იმ სტერეოტიპური მახასიათებლებით, რომელნიც ძირითადად დაკავშირებული არიან ამ ჯგუფთან. კელის არგუმენტირების პრინციპის საწინააღმდეგოდ სოციალური იდენტურობის პრინციპი ამტკიცებს, რომ ადამიანები თავს არიღებენ არგუმენტებს ნეგატიურად სტერეოტიპური გარე ჯგუფისგან, მიუხედავად იმისა ეს არგუმენტები მათი ინტერესების საწინააღმდეგოა თუ სასარგებლო.

პეჩელეს (164) მიაჩნია, რომ უმცირესობის გავლენას ხელს უწყობს ნორმების შეფასება. მან (164) დადგინდა, რომ როცა, მაგალითად, ქალების მოძრაობამ მოიგო მემორანდუმში, ადამიანები ადვილად ემორჩილებოდნენ პროფემინისტური უმცირესობის გავლენას, ვიდრე ანტიფემინისტურს.

რიგი გამოკვლევების საფუძველზე დადგენილად შეიძლება ჩათვალოს: უმცირესობას შეუძლია შეცვალოს უმრავლესობის ატიტუტები და რწმენები, როცა იგი იცავს ალტერნატიულ შეხედულებებს (153, 147I 158). უფრო გაურკვეველია, როგორ მოქმედებს უმცირესობის გავლენა, როცა იგი მომდინარეობს ჯგუფგარე უმცირესობისაგან, რომელიც წარმოადგენს განსხვავებულ სოციალურ კატეგორიას (მაგ. რასისტულ საზოგადოებაში შავკანიანები, ტოტალიტარული რეჟიმისას დისიდენტები, ნაციონალური ან რელიგიური უმცირესობანი და ა. შ.). ამჟამად დიდია თეორიული და ემპირიული ინტერესი იმის დასადგენად, თუ რა მნიშვნელობა აქვს გავლენისთვის წევრობის კატეგორიას და რა ხარისხით შეუძლია ჯგუფგარე უმცირესობას განამტკიცოს უმცირესობის დამარწმუნებელი ძალა.

თეორიული პერსპექტივიდან ტაჯფელის სოციალური იდენტურობის თეორია იძლევა წინამძღვრებს შიდაჯგუფურ და ჯგუფგარე უმცირესობის დამარწმუნებლობის ფარდობითობის გასაგებად. ამ თეორიის მიხედვით, სხვადასხვა სოციალური კატეგორიისადმი კუთვნილების აღქმა აღძრავს ჯგუფშიდა ფაეორიტს და ჯგუფგარე დისკრიმინაციას. რაც უფრო მეტად ცდილობენ ინდივიდები, შეინარჩუნონ თავიანთი ჯგუფისადმი სოციალური იდენტურობა, რაც უფრო ნაკლებად ტოვებენ თავიანთი ეგზისტენციის ჯგუფს და ნაკლებ აიგივებენ თავის თავს ჯგუფგარესთან, მით უფრო დიდია ჯგუფგარეთა უმცირესობის უგულუბელყოფა. ტერნერმა (180) ამას დაუმატა სოციალური გავლენის თვითკატეგორიზაციის ცნება. ის ამტკიცებდა, რომ მიზნითა გამო ადამიანები უფრო მიმდებნი არიან თავიანთი ჯგუფის გავლენისა, ვიდრე გარე ჯგუფისა, რადგანაც ისინი ელიან, რომ მსგავსი ხალხი განახორციელებს მსგავს ქცევას. იდენტურ სიტუაციაში, ისინი ელოდებიან მოცემული საკითხების გარშემო შეთანხმებას მათგან, ვინც სოციალურ შედარებისას განიხილება რეფერენტული ჯგუფის შესაბამისად (ჯგუფშიგა უმცირესობა). ისინი არ ელიან შეთანხმებას ჯგუფგარე წევრებისგან, რომლებიც წინასწარვე მიჩნეულნი არიან არამსგავსებად. ადამიანებში ჩნდება დიდი გაურკვეველობა და ეჭვი საკუთარი პოზიციის მიმართ, როცა ისინი აღმოაჩენენ უთანხმოებას უფრო შიდაჯგუფურ, ვიდრე ჯგუფგარე უმცირესობასთან. შემდგომში, თუ დაურწმუნებლობა იზრდება, იგი შეიძლება ადვილად შემცირდეს ჯგუფგარე უმცირესობასთან უთანხმოების შემთხვევაში, რადგან ეს უთანხმოება შეიძლება მიეწეროს ჯგუფშიორის განსხვავებებს, მაშინ, როცა ასეთი ატრიბუცია არაა შესაძლებელი ჯგუფშიდა წევრების მიმართ. ამდენად, უთანხმოება ჯგუფშიდა წევრებთან არ შეიძლება ადვილად იქნეს მიჩნეული. დაურწმუნებლობა აქ უნდა შემცირდეს სხვა საშუალებებით, ისეთით, როგორცაა ატიტუტის შეცვლა დაუთანხმებელი ჯგუფშიდა წევრების მიმართ.

ტერნერის მიხედვით, გავლენის წყაროს წევრობის კატეგორია არა მხოლოდ განსაზღვრავს თანხმობის შედეგებს და განუსაზღვრელობის რედუქციის მეთოდებს, არამედ გავლენას ახდენს ინდივიდის იდენტურობასა და თვითაღქმაზე. ჯგუფგარე წევრობის არსებობა ეხება ჯგუფშიდა – ჯგუფგარე კატეგორიზაციას, რაც, თავის მხრივ, იწვევს თვითსტერეოტიპიზაციის პროცესს, რომლის დროსაც ადამიანები განიხილავენ საკუთარ თავს, როგორც თავიანთი სოციალური

კატეგორიის წარმომადგენლებს. შესაბამისად, ადამიანები ამ სიტუაციაში ავითარებენ თვითაღქმის დეპერსონალიზაციას უფრო სოციალური, ვიდრე პიროვნული იდენტურობის შეთვისებით. ისინი უფრო მეტად განიხილავენ საკუთარ თავს იმ მახასიათებლების ტერმინებით, რომელიც ტიპურია სოციალური კატეგორიის, როგორც მთელისთვის, გაზიარებულია ჯგუფის სხვა წევრების მიერ და არა ინდივიდუუმების უნიკალური პიროვნებისეული მახასიათებლებით.

მაგნიმ (151) ხაზი გაუსვა თვითსტერეოტიპიზაციის ასპექტს, როცა აღნიშნა, რომ თანხმობა გარე ჯგუფთან უნდა გულისხმობდეს ფსიქოლოგიურ გადაადგილებას თავისი ჯგუფისგან გარე ჯგუფის იდენტურობისკენ. გარე ჯგუფის უმცირესობის შეხედულებების მიღებას ავტომატურად მიეყვარათ ამ ჯგუფებთან დაკავშირებული სტერეოტიპური მახასიათებლების შესაბამის თვითატრიბუციაზე. ერთად აღებული ყველა ეს მოსაზრება ეფუძნება სოციალური იდენტურობის თეორიას, რომელიც ნათლად ვარაუდობს, რომ გარე ჯგუფის უმცირესობა ნაკლებგავლენიანია, ვიდრე შიდაჯგუფური უმცირესობა.

განსხვავებული ვარაუდები გამომდინარეობს მოსკოვიცის კონვენსიის თეორიიდან. მრავალი კვლევის საწინააღმდეგოდ (კელმანი 138) მოსკოვიცი იცავს უცნაურ იდეას, რომ ნაკლებად სანდო გავლენის წყაროს უფრო მეტად შეუძლია გამოიწვიოს კონფლიქტი აღქმაში უმცირესობასა და უმრავლესობას შორის, რაც, თავის მხრივ, აღძრავს უფრო ფაქიზ, კოგნიტურ პროცესებს. შესაბამისად, დაბალი სანდობის წყარო უფრო მეტად იწვევს პირადი ატიტუდების შეცვლას, ვიდრე მაღალი სანდობის წყარო.

პიპოთეზა რომ ადამიანები უფრო მეტს აზროვნებენ, როცა მათ ეწინააღმდეგება დაბალი სანდობის წყარო, მხარდაჭერას პოულობს დარწმუნების ფსიქოლოგიაში, გარდა იმ შემთხვევებისა, როცა მაღალია ეგო — ჩართულობა, ან წინასწარი ცოდნა (167). ამ იდეას მხარს უჭერს სოციალური გავლენის კვლევები, რომლებიც ადგენენ, რომ დაბალი სანდობის გავლენის წყაროს (მაგ., ახალგაზრდა, გამოუცდელი ადამიანები) შეიძლება ჰქონდეს უფრო დიდი ხანგრძლივი ლატენტური გავლენა, ვიდრე მაღალი სანდობის წყაროებს (151, 159).

მიუხედავად იმისა, რომ განსხვავება მაღალი და დაბალი სანდობის წყაროს შორის ემსახურება განსხვავებას უმცირესობასა (დაბალი სანდობის წყარო) და უმრავლესობას (მაღალი სანდობის წყარო)

შორის, მოსკოვიცის კონტექსტში კვლევათა რიგი ცდილობს იგივე მიზეზები მიუყენოს შიდაჯგუფურ და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენას. ასევე, რომ შიდაჯგუფურ უმცირესობას აქვს აპრიორულად მეტი სანდობა, ვიდრე ჯგუფგარეს. შეიძლება შიდაჯგუფურ უმცირესობამ გამოიწვიოს მეტი კოგნიტური აქტივობა და იყოს უფრო გავლენიანი პირად, არაპირდაპირ ან დროის გასვლის შემდეგ, როცა უმცირესობას ექნება მეტი უპირატესობა საჯაროდ, პირდაპირ, მაშინვე.

ერთად აღებული ეს ორი მოსაზრება – სოციალური იდენტიფიკაციისა და კონვერსიის თეორია – მთლიანად თანხმდებიან საჯარო და პირდაპირი ატიტუდის შეცვლის საკითხში. ორივე ვარაუდობს, რომ ჯგუფგარე უმცირესობა ამ მხრივ ნაკლებგავლენიანია, ვიდრე ჯგუფშია. ემპირიული კვლევები მხარს უჭერენ ამ ჰიპოთეზას (109, 151, 149).

მაგრამ ეს ორი მოსაზრება განსხვავებულად განიხილავს შიდაჯგუფურ და ჯგუფგარე უმცირესობის დამარწმუნებელ ეფექტს არაპირდაპირ და დროის გასვლის შემდეგ ატიტუდების შეცვლაზე. თუ სოციალური იდენტურობის თეორია ვარაუდობს შიდაჯგუფური უმცირესობის მეტ გავლენას, საწინააღმდეგოს უნდა ველოდოთ წყაროს სანდობის მნიშვნელობის ჰიპოთეზის მიხედვით, რომლის თანახმად, დაბალი სანდობის ჯგუფგარე უმცირესობას მეტი გავლენა ექნება ლატენტურ ან პირად ატიტუდებზე, ვიდრე შიდაჯგუფურ უმცირესობას.

სამწუხაროდ, იმ ემპირიული კვლევების შედეგად, რომლებიც ზომავდნენ პირადი, არაპირდაპირი ან შემდგომდროული ატიტუდების ცვლილებას, მიიღეს არაკონსისტენტური შედეგები. მარტინმა (149) დაადგინა, რომ ჯგუფგარე უმცირესობა ოდნავ უფრო გავლენიანია, როცა იზომება პირადი ატიტუდები. ასევე აღმოჩნდა (168), რომ არაპირდაპირი ატიტუდების გაზომვისას ჯგუფგარე უმრავლესობა (მამრობითი სქესის) უფრო გავლენიანია, ვიდრე შიდაჯგუფური (მდედრობითი სქესის), მაგრამ მხოლოდ მაშინ, როცა გავლენის მცდელობა მიემართებოდა შიდაჯგუფური უმცირესობის საწინააღმდეგოდ, რომელიც ცდისპირის სოციალური იდენტიფიკაციის ჯგუფს წარმოადგენს (ცდისპირები ქალებია, ჯგუფშია უმრავლესობა ქალები იყვნენ, ჯგუფშია უმცირესობა კი კაცები).



მაგნის (168) კვლევიდან გამოვლინდა, რომ ჯგუფგარე უმცირესობა უფრო დამაჯერებელი იყო არაპირდაპირი გავლენებისას მხოლოდ მაშინ, როცა წარმოდგენილი იყო არა კლასობრივი, არამედ კუმანისტური არგუმენტები. ამ გამოკვლევებიდან მიიღო ძნელი დასამტკიცებელია, რომ ჯგუფგარე უმცირესობას მეტი გავლენა აქვს, რადგან არაა ერთგვაროვანი ექსპერიმენტული პირობები. ამგვარად, დასადგენი რჩება, აქვს თუ არა ფაქტიურად მეტი გავლენა ლატენტურ ან პირად ატიტუდებზე ჯგუფგარე უმცირესობას.

უფრო მნიშვნელოვანია, რომ არც ერთი ეს კვლევა არ უჩვენებს რა ფსიქოლოგიური პროცესები უდევს საფუძვლად ჯგუფგარე უმცირესობის უპირატეს გავლენას პირად ატიტუდებზე. კონვერსიის თეორიიდან ზოგადად შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ჯგუფგარე უმცირესობას დაკარგული აქვს აპრიორად სანდოობა, ამიტომ იწვევს მეტ კოგნიტურ ძალისხმევას, რაც, თავის მხრივ, უფრო გამინაგნებულს ხდის ატიტუტს შეცვლის პროცესს. დამარწმუნებელი წყაროს სანდოობა ზშირად ხაზგასმულია თეორიულ ნაშრომებში და დახასიათებულია როგორც ამხსნელი ეპირიული შედეგებთან ერთად. თუმცა ეს ცვლადი იშვიათადაა მანიპულირებადი და გაზომვადი თვით ექსპერიმენტის მიმდინარეობისას.

დასკვნა, რომ ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენა ნაკლებია თითქმის ყველა სიტუაციაში, ეთანხმება ჩვენს ჰიპოთეზას უმცირესობის გავლენისთვის განწყობის ვალენტობის მნიშვნელობის შესახებ.

ჰიპოთეზა განწყობისეული დამოკიდებულების წამყვანი მნიშვნელობის შესახებ უმცირესობის გავლენაში შესაბამის პარალელს პოულობს ტაჯფელის სოციალური იდენტიფიკაციის თეორიაში. ამ თეორიის მიხედვით, სხვადასხვა სოციალური კატეგორიისადმი კუთვნილების აღქმა აღძრავს ჯგუფშია ფავორიტიზს და ჯგუფგარეს დისკრიმინაციას. რაც უფრო ცდილობენ ინდივიდები, შეინარჩუნონ თავანთი ჯგუფისადმი სოციალური იდენტურობა, რაც უფრო ნაკლებად ტოვებენ თავიანთ ჯგუფს და ნაკლებად ახდენენ იდენტიფიკაციას გარე ჯგუფთან, მით მეტია ჯგუფგარე უმცირესობის უგულვებლყოფა. განწყობისეულ ტერმინებში, რადგანაც ინდივიდს დადებითი განწყობა აქვს საკუთარი წევრობის ჯგუფის, მისი როგორც უმრავლესობის, ისე უმცირესობის მიმართ უმუშავდება დადებითი განწყობა. ფსიქოლოგიური გამოკვლევებიც და ჩვეულებრივი ჯანსაღი აზრიც გვეუბნება, რომ ადამიანს საკუთარი თავის მიმართ აქვს უფრო დად-

ბითი, ვიდრე უარყოფითი განწყობა. ამიტომ, როცა საკუთარი ჯგუფი პიროვნებისთვის საინტერესო საკითხის შესახებ იყოფა უმრავლესობად და უმცირესობად, ინდივიდს უნარჩუნდება ჯგუფშიგა უმცირესობის მიმართ დადებითი განწყობა, განსაკუთრებით მაშინ, თუ მას გარკვეული არჩევანი აქვს ჯგუფშიგა და ჯგუფგარე უმცირესობის პოზიციებს შორის. დაპირისპირებულობა თავისი და სხვა ჯგუფის მიმართ მაშინაც კი შეიძლება თავისი ჯგუფის სასარგებლოდ წყლებოდეს, როცა საკუთარი ჯგუფის უმცირესობის მიმართ ინდივიდს უარყოფითი განწყობა აქვს. ყველამ კარგად ვიცით ცხოვრებისეული თუ ისტორიული მაგალითები, როცა ჯგუფს ემუქრება საშიშროება, გარეთა ჯგუფის წინააღმდეგ საკუთარი ჯგუფის ისეთი წევრებიც კი ერთიანდებიან, როლებიც ერთმანეთის მიმართ მტრულად იყვნენ განწყობილნი. (თუმცა იშვიათად გვაქვს მაგალითები, როცა ინდივიდი უერთდება გარე ჯგუფს, მაგრამ ასეთ შემთხვევები მას უსათუოდ უწევს საკუთარი თვითშეფასების შეცვლა, მის პიროვნებაში ხდება მტკივნეული პროცესი გადაფასების, ხელახალი კატეგორიზაციის, „მე-კონცეფციის რღვევის და ა.შ. ეს კი ფსიქოლოგიურად ძალიან ძნელი პროცესია და ხშირად ადამიანი, როგორც პიროვნება მთლიანად ნადგურდება). ამიტომ, ჩვეულებრივ, ადამიანისათვის ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით უფრო სასარგებლოა შეინარჩუნოს საკუთარი ჯგუფისადმი დადებითი განწყობა, რაც კარგად ჩანს ზემოთ აღწერილ ექსპერიმენტებში, როცა ჯგუფშიგა უმცირესობის გავლენა თითქმის ყოველთვის ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენაზე მეტია. (არ გამოვიციხავთ ისეთ შემთხვევებს, როცა გარკვეული საკითხის გადაჭრაში წამყვანია ეგო-ჩართულობა, ასეთ დროს პიროვნებამ შეიძლება დაკარგოს კიდევ ჯგუფი, თუ იგი მას ეწინააღმდეგება და ვერ მოახერხოს მის გადარწმუნება თავისი პოზიციის სასარგებლოდ).

საზოგადოდ კი ჯგუფშიგა უმცირესობის მეტი გავლენა ჯგუფგარე უმცირესობასთან შედარებით განპირობებულია საკუთარი ჯგუფისადმი პიროვნების დადებითი განწყობით, რაც ეთანხმება და ხსნის სოციალური იდენტიფიკაციის მოქმედების ფსიქოლოგიურ მექანიზმს.

## 2.6. დამოკიდებულება უმცირესობისადმი

გამოირკვა, რომ გადამხრელ, მაგრამ აქტიურ უმცირესობას შეუძლია გავლენა მოახდინოს უმრავლესობაზე. სხვების მიერ უმცირესობისადმი დამოკიდებულების დახასიათებისას თანამედროვე ფსიქოლოგია იყენებს „მიმზიდველობის“ ცნებას. ფართოდაა მიღებული, რომ მიზეზი, რის გამოც ადამიანები ერთმანეთზე დამოკიდებულნი ხდებიან, უშუალო მიმართებაშია მიმზიდველობის დინამიკასთან. სოციალური და ინტერპერსონალური კავშირების გაზიარება ხდება მაშინ, როცა ორმხრივი არჩევანი გადაწყვეტილია იმ გრძობებისა და შეხედულებების შესაბამისად, რომელიც ეხება თითოეული პიროვნების ინტელექტუალურ და სუბიექტურ თვისებებს. იმ ფაქტორებს შორის, რომელიც ქმნის და აძლიერებს ამ კავშირებს, ძირითადია სოციალური მხარდაჭერის მოთხოვნილება, რის გამოც ინდივიდი გვერდს უვლის მოწინააღმდეგეებს და ეძებს მათ, ვინც მიიღებს და მოიწონებს მისი აზროვნებისა და ქცევის სტილს. სოციალური შედარების მოთხოვნილებაც დიდ როლს თამაშობს, აიძულებს ინდივიდს, მიიღოს რაიმე ინფორმაცია თავისი თავისა და სხვების შესახებ ისე, რომ გაკვალოს თავისი უნარებისა და შეხედულებების სწორად შეფასების გზა.

ასეთი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების მცდელობით ინდივიდი მოიპოვებს მდგომარეობას შესაბამის სოციალურ ქსელში და აღწევს წარმატებას სოციალური იდენტურობის განსაზღვრაში. მაგრამ რა მახასიათებლები უნდა გააჩნდეთ იმ ადამიანებს, რომლებიც იძლევიან სოციალურ მხარდაჭერას და ქმნიან საფუძველს სოციალური შედარებისთვის? იმისათვის, რომ შეასრულონ სასარგებლო როლი და პიროვნებას გაუადვილონ თვითშეფასება, სხვები უნდა იყვნენ ამ პიროვნების მსგავსნი ან საერთო საფუძველზე მდგარნი. ძალიან ფართო უფსკრული „მესა“ და სხვებს შორის ზრდის უკვე არსებულ დაძაბულობას, გაურკვეველობას და ამ გზით უფრო პრობლემატურს ხდის მოსალოდნელ მხარდაჭერას.

ზოგჯერ ეს ხდება მხოლოდ იმ პიროვნებებს შორის, რომლებიც ახლოს არიან ერთმანეთთან, ეკუთვნიან ერთსა და იმავე ჯგუფს, იზიარებენ საერთო საფუძველს და რეალობაზე მსგავს თვალსაზრისს. თუ რაიმე გაუგებრობა ხდება, ინდივიდი მზადაა შეცვალოს თავისი შეხედულება და ქცევა, რათა აღადგინოს სოციალური მხარდაჭერის

არსებული დონე, ისევე, როგორც სოციალური შედარების საშუალებები. ამიტომ იგი იძლევა მასზე გავლენის მოხდენის ნებას და გრძნობს მიმზიდველობას გავლენის წყაროს მიმართ. ფაქტიურად, მას სურს კონტაქტი შენარჩუნება მათთან, ვინც მისი მსგავსია და ერიდება გახდეს უცნობი და განსხვავებული. ძიება იმისა, რაც არის „მე“-ს მსგავსი, შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ძირითადი თვისება ინდივიდისა, როგორც საფუძველი ჯგუფის წევრებს შორის მრავალგვარი მიმართებისა.

აღამიანები მიმზიდველნი არიან იმათთვის, ვინც მათი მსგავსია. ესაა ის სიბრძნე, რომელიც საფუძველად უდევს ყველა თეორიას და ექსპერიმენტს. ინტერპერსონალური მიმზიდველობა და სოციალური გავლენა (186) ისეა დაკავშირებული ერთმანეთთან, რომ თუ ერთ პროცესს ჩაწვდები, ინტუიტურად მიხვდები მათ შორის კავშირის არსებობას. ყველა თეორეტიკოსი შეთანხმებულია, რომ მგავსი პიროვნება უფრო ეფექტურია სოციალური გავლენის მხრივ, ვიდრე ნაკლებ მსგავსი.

ზოგჯერ მოწონების და არმოწონებისა ერთობლიობა იძლევა ძალის მქონე განზომილებას, რომელზეც შეიძლება აიგოს ურთიერთის აღქმისა და შეფასების მოდელი. ეს განზომილება აგრეთვე იძლევა პასუხს ორ კითხვაზე: პირველი — უმცირესობა თავისი განსხვავებულობის გამო, არ შეიძლება იყოს შეფასების ან სოციალური შედარების კრიტერიუმი. მეორე მხრივ, „მოწონება“ კორელაციაშია მიმზიდველობასთან. შესაბამისად, უმცირესობა შებოჭილია იმით, რომ იქნება უარყოფილი და ან დაწუნებული. როგორც ალენის (185) ექსპერიმენტმა გვიჩვენა, ეს ნებისმიერმა პოტენციურმა გადამხრელმა იცის.

ჯგუფურ დისკუსიაში გამოყენებული იყო კლასიკური ისტორია არასრულწლოვან დამნაშავეზე. თითოეულ ცდისპირს აჯერებდნენ, რომ მისი შეფასება განსხვავდებოდა ჯგუფის შეფასებისგან. ექსპერიმენტში წინასწარ გაფორმებული ცდისპირები (9-დან 3) თამაშობდნენ სამკვარ როლს: მოდალური პიროვნების, რომლის პოზიცია შეესაბამებოდა გულუბრყვილო ცდისპირების საშუალოს; გადამხრელისა, რომელიც ჯგუფის საშუალოს საწინააღდეგო პოზიციას იჭერდა და მერყევისა, რომელიც დასაწყისში ეთანხმებოდა გადამხრელს, შემდეგ თანდათანობით გააადგილდებოდა კონფორმული, მოდალური პოზიციისკენ. შედეგებმა გვიჩვენა, რომ მოდალურმა პიროვნებამ ყველაზე მე-

ტი მოწონება დაიმსახურა, ხოლო კონსისტენტურმა გადამხრელმა – ყველაზე ნაკლები. ასეთი შედეგები სხვა მკვლევარებმაც მიიღეს, მაგრამ აქ წამოიჭრება ერთი პრობლემა; როგორც ახერხებს უმცირესობა, რომელიც არ მოსწონთ, გავლენა მოახდინოს უმრავლესობაზე? როგორია მისი ურთიერთობა უმრავლესობასთან?

ემპირიული მონაცემები მიღებულია იმ ექსპერიმენტებიდან, რომელშიც გულუბრყვილო ცდისპირთან ერთად მონაწილეობს ერთი ან ორი გაფრთხილებული. სპეციალური კითხვართ ცდის შემდეგ ცდისპირები აფასებენ გაფრთხილებულებს. ჩვენს ექსპერიმენტში (თავი II, 2.2) „მწვანე – ცისფერი“-ს შეფასების შესახებ გადახრადი უმცირესობა შედგება 2 ინდივიდისგან, რომლებიც მოცემულ ცისფერ სლაიდს აფასებენ მწვანედ. ცდის მიზანი იყო იმის ჩვენება, რომ უმცირესობას ცდისპირები არ მიაწერენ არც ძალას, არც კომპეტენტურობას. დამოკიდებული ცვლადი იყო ცდისპირთა განსხვავებული ქცევითი სტრატეგიები. თუ უმცირესობის თანმიმდევრულობა გამოძვინარეობს კონსისტენტური ქცევიდან, მოსალოდნელია, რომ უმცირესობა, რომელიც იქცევა არათანმიმდევრულად, იქნება განხილული, როგორც დაურწმუნებელი. ასეთი შედეგი მოწმობს, რომ ქცევის რავარობა არის სხვადასხვა სიტუაციაში გავლენის აგენტის წარმატების განმსაზღვრელი ფაქტორი. გავლენის აგენტის შეფასება ხდება 3 კრიტერიუმით: კომპეტენცია, დარწმუნებულობა და ლიდერობა. ექსპერიმენტული კვლევების შედეგებმა გვიჩვენა, რომ კომპეტენტურობის მხრივ გულუბრყვილო ცდისპირებმა უმცირესობა შეაფასეს ნაკლებ კომპეტენტურად, ვიდრე საკუთარი თავი, გაფრთხილებული ცდისპირებიდან პირველი შეფასებული იყო, როგორც ნაკლებ კომპეტენტური, ვიდრე მეორე. დარწმუნებულობის მიხედვით, გუბრყვილო ცდისპირები მეტ დარწმუნებლობას მიაწერენ უმცირესობას, ვიდრე თავიანთ თავს. პირველი გაფრთხილებული ფასდება, როგორც ნაკლებ კომპეტენტური, მაგრამ უფრო დარწმუნებული თავის თავში. რაც შეეხება ლიდერობას, გაფრთხილებულები არ არიან დასახელებული ლიდერად უფრო ხშირად, ვიდრე გულუბრყვილოები. მეორე მხრივ, როცა უმცირესობის წევრები არიან არაკონსისტენტურნი, ისინი უარყოფილნი არიან „როგორც ლიდერები“ უფრო ხშირად, ვიდრე ჯგუფის სხვა წევრები.

ამრიგად კონსისტენტური უმცირესობა ახდენს გავლენას იმ მხრივ, რომ გულუბრყვილო ცდისპირები მათ მიაწერენ დარწმუნებუ-

ლობის მაღალ დონეს, ვიდრე კონფორმულ ცდისპირებს. თუ უმცირესობის წევრები არიან კონსისტენტურნი, ისინი არ არიან უარყოფილნი, როგორც ლიდერები, მაგრამ განსაკუთრებით არც აღიქმებიან ლიდერებად.

უმცირესობის ორი წევრის აღქმა განსხვავებულია. პირველი, რომელიც პასუხობს არასწორად, იღებს თავის თავზე ინოვაციურის როლს, მეორე, იმავე თვალსაზრისის გამოთქმისთვის აღქმულია მიმდევრად. მაგრამ მაშინ, როცა შეიცვლის აზრს, ინოვაციური ხდება ალბათური, მიმდევარი კი არის ის, ვინც ამ გავლენას შესაძლებლად ხდის. მიმდევრის ქცევა მიაწვდის სოციალურ განზომილებას უმცირესობის პასუხს. ეს მიმოხილვა გვაძლევს ინფორმაციას ინოვაციისა და ინტერპერსონალურ მიმართებების შესახებ, რომელიც წარმოიქმნება ამ სიტუაციაში და გვეხმარება გავიგოთ როგორ ახდენს გავლენას კონსისტენტური უმცირესობა უმრავლესობაზე მაშინაც კი, როცა უმრავლესობა ცხად და ობიექტურ ნორმას იზიარებს. მეტიც, ჩანს, რომ უმცირესობაში შემავალი პიროვნებები ძალას ატანენ უმრავლესობას, მხედველობაში მიიღონ მისი თვალსაზრისი არა რაიმე განსაკუთრებული მნიშვნელობის გამო, არამედ რადგან ისინი წარმოაჩენენ თავიანთ შეხედულებას მტკიცედ და შეკავშირებულად. ასეთი თვისებები აუცილებლობით არ აქცევენ უმცირესობას მიმზიდველად.

ნემეტის მიერ ჩატარებულ ექსპერიმენტში, რომელშიც შედარებულია შემთხვევითი პასუხების მომცემი და კონსისტენტურად მოპასუხე უმცირესობის გავლენა, აღმოჩნდა, რომ დარწმუნებულობის მეტი ხარისხი მიეწერება კონსისტენტურად მოპასუხე უმცირესობას, ვიდრე შემთხვევითი პასუხების მქონეს (არაკონსისტენტურს). გარკვეული ნიმუშის მიხედვით მოპასუხენი (კონსისტენტური უმცირესობა) განიხილებოდნენ როგორც უფრო დარწმუნებულნი თავიანთ შეფასებებში და უფრო „უკეთესნი“ ფერების აღქმაში, ვიდრე გულუბრყვილო სუბიექტები.

ნემეტისა და ვაქსლერის (159) ექსპერიმენტის (გერმანული და იტალიელი მხატვრის ნიმუშის შეფასება გერმანელი, იტალიელი ან უცნობი ეროვნების წინასწარ გაფრთხილებული ცდისპირის მიერ), შედეგებმა გვიჩვენეს, რომ კონსისტენტურმა უმცირესობამ (გაფრთხილებულმა), მიუხედავად იმისა, პროიეტალიური ორიენტაცია ჰქონოდა მას, თუ პროგერმანული, გულუბრყვილო ცდისპირები უფრო პრო-

გერმანული გახადა, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფი. ზოგადად, გულუბრყვილო ცდისპირები აფასებდნენ გაფრთხილებულებს, როგორც უფრო „დარწმუნებულებს“ თავიანთ შეფასებებში, ვიდრე ჯგუფის სხვა წევრებს. სხვა გულუბრყვილო ცდისპირებთან შედარებით, გაფრთხილებულებმა (უმცირესობა) უფრო მაღალი შეფასება მიიღეს. ამასთან, ცდისპირებმა აღნიშნეს, რომ ისინი უფრო განიცდიან გაფრთხილებულების (უმცირესობის), ვიდრე სხვა ცდისპირების გავლენას.

ეს შედეგები მოსალოდნელი იყო. უმცირესობის წარმომადგენელი ინდივიდები უფრო დარწმუნებულები ჩანან და უფრო კონსისტენტურები არიან, ვიდრე ჯგუფის სხვა წევრები. გადახრილობა არ უშლის მათ ხელს, იყვნენ გავლენიანნი. პირიქით, მათი მიკერძოება გასაგები ხდება სხვებისთვის. ეს გამოიყურება როგორც რაღაც დიდი, მათი ძლიერი უპირატესობის გამომხატველი, რაც მოსალოდნელი იყო ასეთი პიროვნებებისგან. გადახრა ასევე გამოხატავს სიმამაცის გარკვეულ დონეს. ექსპერიმენტებმა გვიჩვენეს, რომ უმცირესობაში მყოფი ინდივიდი მრავალი თვალსაზრისით ჯგუფის ცენტრალური ფიგურა ხდება.

ამავე ავტორებმა ჩაატარეს შემდეგი ექსპერიმენტი. ერთ შემთხვევაში წინასწარ გაფრთხილებული (უმცირესობა) – გადამხრელი არჩევდა სკამს მაგიდის თავში, სხვა სიტუაციაში ექსპერიმენტატორი მას მიუთითებდა, რომ ეს სკამი დაეკავებინა. პირველ სიტუაციაში იგი იყო გავლენიანი, მეორეში – არა. ცდისპირები მათ აფასებდნენ, როგორც უფრო კონსისტენტურთ, დამოუკიდებელთ, უფრო ძლიერი სურვილის მქონეთ, ისინი მეტად ახერხებენ გამოიწვიონ სხვა ცდისპირები, იფიქრონ მეტი და მიიღონ მათი პოზიცია, ვიდრე სხვები. ამასთან, ერთად, გაფრთხილებულები ფასდებოდნენ, როგორც ნაკლებ პერსპექტიული, ნაკლებად თბილი, მოსაწონი, კეთილგონიერი, ლამაზი, ვიდრე გულუბრყვილო ცდისპირები. სტატისტიკურად ყველა ეს განსხვავება მნიშვნელოვანია. აქ ჩანს, რომ არსებობს დადებითი ნიშნების სერია, რომელსაც მიაწერენ უმცირესობას, აქტივობის, დამოუკიდებლობის, სტიმულ-უნარიანობის, სხვების შეცვლის უნარის ტერმინებში. ამასთან, უფრო ნათლად, ვიდრე სხვა ექსპერიმენტებში, გამოვლინდა ის უარყოფითი თვისებები, რომლებსაც მიაწერენ გადახრად უმცირესობას. როგორც ჰაილერმა აღნიშნა: ადამიანს აქვს ცივი აღფრთოვანება პიროვნებისადმი, მაგრამ არ მოსწონს იგი (124,236).

მოსკოვიცის მიერ ზემოთ აღწერილი მეთოდით ჩვენ ჩავატარეთ „მწვანე-ცისფერის“ შეფასების ექსპერიმენტი, მაგრამ ჩვენი ინსტრუქცია მოითხოვდა ორიგინალურ პასუხებს. ამ შემთხვევაში უმცირესობა აღმოჩნდა ძალიან გავლენიანი. წინა მსგავს ექსპერიმენტთან შედარებით გაფრთხილებულნი (გადახრადი უმცირესობა) შეფასდნენ როგორც უფრო მიმზიდველნი, ისინი იმსახურებდნენ მეტ სოციომეტრულ არჩევანს, ვიდრე გულუბრყვილო ცდისპირები. გულუბრყვილო ცდისპირები უმცირესობას უფრო დადებითად აღიქვამენ, როცა ჯგუფს ევალება ახლის და არა ობიექტურად სწორის აღმოჩენა. აქ გაფრთხილებულს ლიდერობის შესაძლებლობაც გააჩნდა.

საფრანგეთსა და აშშ-ში 500 ცდისპირზე მსგავსი ექსპერიმენტებში შედეგები განზოგადების უფლებას იძლევა. შეიძლება ჩაითვალოს, რომ სოციალურ ფსიქოლოგთა უმეტესობა სწორია, როცა აცხადებს, რომ გადახრადი უმცირესობა არ მოსწონთ, მაგრამ არ არიან მართალნი, როცა აცხადებენ, რომ ნონ-კონფორმიზმი შეიძლება გაიდვალდეს ისტორიკოსების ან რეჟისორების მიერ ფილმებში, თუმცა იგი, ჩვეულებრივ, ვერ იღებს დადებით შეფასებას თავის დროში, ხალხისგან, რომელთა მოთხოვნას კონფორმულობისკენ იგი უარყოფს“ (არონსონი (89)). ეს ორი ასპექტი საესებით დამოუკიდებელია ერთმანეთისაგან. ზოგჯერ ისინი წარმოადგენენ რეალურ არჩევანს უმცირესობისათვის, ასიამოვნოს სხვებს, ან თქვას სიმართლე, ამით გარისკონ, რომ არ დაიმსახუროს სხვათა მოწონება. ეს ორი რამ ხშირად ალტერნატივა წარმოადგენს, რომლის წინაშე დგას ინდივიდი ან ჯგუფი, სანამ ისინი მიღებული იქნებიან თავიანთი ტოლების ან საზოგადოების მიერ. ყველა ამ შემთხვევაში პატივისცემა და შეფასება ხშირად მოპოვებულია „მოწონების, მიმზიდველობისა და სითბოს“ მაგიერ.

ამგვარი შედეგები საჭიროებს დახვეწას, მაგრამ არსებობს ერთი მარტივი შედეგი: უმრავლესობის დამოკიდებულება უმცირესობისადმი ამბივალენტურია. საზოგადოება ერთისა და იმავე დროს კიდევ მიიღებს და კიდევ უარყოფს მათ. ამბივალენტობა ვლინდება არა მხოლოდ ლაბორატორიულ ექსპერიმენტში. არსებობს მრავალი საზოგადოება, რომელშიც ინდივიდები და პროფესიები თან მიღებულია, თან უკუგდებული. მაგ. ებრაელებს დასავლეთის საზოგადოებაში უჭირავთ როგორც რეალური, ისე სიმბოლური პოზიცია. ისინი განიხილებიან, როგორც ერთ-ერთი ფუძემდებელი რასა ამ ცივილიზაციისა.



მიუხედავად იმ დიდი უნარებისა, რომელიც მათ მიეწერებათ, საზოგადოება დიდ სიფრთხილეს იჩენს, რომ მათ დააკისრონ ბევრი მნიშვნელოვანი ფუნქცია, განსაკუთრებით ნაციონალური მთავრობების ვიწრო წრეში. ასევე, მეცნიერები და ხელოვანნი, რომელნიც ყველგან პატივცემულნი არიან, ბევრს ეამაყება მათთან ნაცნობობა, მაგრამ მაინც ინტელიგენტობის, მგრძნობელობის თვისებები ხშირად უკავშირდება თავქარიანობას, არაპრაქტიკულობას, ბავშვურობასა და უპასუხისმგებლობას, რომელთაც მიაწერენ ხელოვანთ და მეცნიერებს. მეტიც, მათ არ ანდობენ პასუხისმგებლობას სოციალურ და პოლიტიკურ პოზიციებში. ასეთ პოზიციებს ინახავენ ბიზნესმენების, სამოქალაქო მოსამსახურეების, კლერკებისა და სამხედროებისათვის. ეს გარემოება შეიძლება გამოიხატოს ფორმულაში: გააიდელა ქცევა ან იდეა, რომელიც არის განსხვავებული, მაგრამ არ მოიწონო პიროვნება, რომელმაც წარმოშვა იგი.

უმცირესობა თუ არ მოსწონთ, ეს მას არ უშლის ხელს, იყოს გავლენიანი. მაგრამ ეს არაა ყველაზე მნიშვნელოვანი. მნიშვნელოვანია შეცნობა ძალებისა, რომელიც აიძულებს უმცირესობას, გასწიოს რისკი, რის გამოც იგი არ მოსწონთ, მან იცის, რომ იქნება უარყოფილი. რას იგებს იგი, როცა ასე იქცევა? პასუხის მოსაძებნად შეიძლება განვიხილოთ სოციალური მიმართებების ბუნება. იმისათვის, რომ ვინმე იყოს მოწონებული, უნდა განიხილებოდეს, როგორც არსებული. მათი არსებობის შესახებ ინფორმაციის გავრცელება ბევრისთვის დიდი პრობლემაა. მაგ. ეთნიკური და სოციალური ჯგუფები, ერები, შემოქმედებითი ინდივიდები, ბავშვები ელოდებიან, რომ იყვნენ იდენტიფიცირებულნი. ჩვენ გარემოცული ვართ ადამიანებით, რომელთაც სურთ მოწონება და მხარდაჭერა და ჩვენ ვაფასებთ მათ მიმზიდველად ან არამიზიდველად. მაგრამ ისინი, ვისი მიხედვითაც ჩვენ განვსაზღვრავთ ჩვენს თავს და რომელთა შეფასებები მნიშვნელოვანია ჩვენთვის, არიან „საჩინო“ ადამიანები. ისინი შეადგენენ ზონას, რომელსაც ზოგჯერ გადაკვეთენ „უჩინარი“ არსებები და ჯგუფები, რომლებიც არსებობენ ჩვენი ზედვის ზღურბლს მიღმა და რომელთა გრძნობებს ჩვენ სრულებით არ ვაქცევთ ყურადღებას. მათ ძალზე მცირე ღირებულება აქვთ ჩვენს თვალში, მხოლოდ ზოგჯერ მივმართეთ მათ, ისიც როგორც არაპერსონიფიცირებულ ინსტრუმენტებს. ჩვენ ვერ ვხედავთ მათ, არ გვესმის მათი, არ ვლაპარაკობთ მათთან. მოხუცი ახალგაზრდების თვალში, ღარიბი მდიდრების თვალში შავე-

ბი თეთრებისთვის, მონა მოქალაქისთვის, დამწყები მეცნიერი ან მსახიობი ცნობილი მეცნიერის ან მსახიობისთვის — ბევრია ინდივიდი და ჯგუფი, რომელიც რედუცირებულია უჩინრობის ღონემდე სხვა ინდივიდის ან ჯგუფის თვალში.

აქ ყოველთვის არის მიმართებების ორი ასპექტი: „საჩინოობა და მიმზიდველობა“, პირველი აუცილებელია მეორისთვის. ვინც ეძებს მოწონებას, ან სურს იყოს სტანდარტი სოციალური შედარებისთვის, ან რანჟირებული იმათ შორის, ვინც იძლევა სოციალურ მხარდაჭერას, უნდა ჩანდეს იმ ინდივიდებისა ან ჯგუფების თვალში, რომლებიც ხელმძღვანელობენ გადარჩევას რანგებში და შეფასებას. დამტკიცებული ფაქტია, რომ ადამიანები ხარჯავენ უამრავ ენერჯიას, რათა მოხვდნენ მათ შორის, რომელნიც წარმოადგენენ სოციალური შედარების სტანდარტს და იძლევიან სოციალურ მხარდაჭერას სხვებისათვის. ეს არ არის სასიცოცხლო აუცილებლობა მარგინალური, გადახრადი, მაგრამ აქტიური უმცირესობისთვის. მისი მთავარი მიზანია ფაქტიურად იყოს შემჩნეული და უმრავლესობამ იცოდეს მისი არსებობის შესახებ.

სოციალური ფსიქოლოგიის თვალსაზრისით რას ნიშნავს „საჩინოობა“ რეალურად? რა სოციალური და ფსიქოლოგიური ფაქტორებია მასთან მიმართებაში? წარმოვიდგინოთ ეს პროცესი ჰიპოთეტური პიროვნების ან ჯგუფის თვალსაზრისით, რომელიც იმყოფება პერიფერიულ მდგომარეობაში და კონსისტენტურია, დარწმუნებულია თავის შეხედულებებში, რწმენებში, გრძნობს, რომ მართალია, არის სხვების მსგავსი ადამიანური არსება, ქმნის რაღაც ღირებულს პოლიტიკურ, მეცნიერულ ან სოციალურ სფეროში და იცავს განსაზღვრულ პოზიციებს. მას სჯერა, რომ აქვს ჭარბი პიროვნული ან კოლექტიური რესურსები (ინტელექტუალური თუ მატერიალური). ადამიანების ნაწილს, რომლებიც არიან შემთანხმებლები და დამყოლები, აქვთ ატიტუდები, რომ ზემოთ აღნიშნული პიროვნებები ან ჯგუფები არსებობენ სხვების ჭარბი რესურსების ხარჯზე და აღინიშნება განსვლა (ობიექტური ან სუბიექტური) მათგან საკუთარი და ამ სხვა ადამიანების შეფასებებში ერთი და იმავე რესურსების შესახებ. ხშირად ასეთი განსვლა არის ადამიანების ცრურწმენისა და ინერციის შედეგი, ხოლო ინდივიდუალური ან კოლექტიური უფლებები, ახალი მიღწევები და რეალიები შეფასებულია მოძველებული კრიტერიუმებით. მათ მიერ უმცირესობის შეუმჩნეველობა გრძელდება

და, ამასთან ერთად, ჩნდება მოთხოვნილება მისი დაძლევისა. მშობლები ყოველთვის განცვიფრებულნი არიან, როცა აღმოაჩენენ რომ შეილება გაზრდილან. მასწავლებელი გაკვირვებულია, როცა სტუდენტი, რომელიც დაბალ შეფასებას იღებდა, მოიპოვებს წარმატებას სოციალურ ან პროფესიულ სფეროში. უმრავლესობას უკვირს როცა ეთნიკური უმცირესობა აღწევს წარმატებას ისეთ სფეროში, რომელსც არ ელოდნენ. ეს არაა შემთხვევითი. როგორც ჩანს, ეს ხანგრძლივი ძალისხმევების კულმინაციაა, რაც უმცირესობას შესაძინებს ხდის მათთვის, ვინც უარყოფდა მათ. ეს ძალისხმევა განსაკუთრებით შეიმჩნევა მათ მიერ, ვინც ფიქრობს, რომ ფლობს ზემოთ აღნიშნულ რესურსებს და გამოვლენის ერთადერთი შანსი მათთვის სხვა ინდივიდებსა და ჯგუფებთან ურთიერთობების შესაძლებლობასა და მათ ქცევებსა და პიროვნებაზე გავლენის მოხდენაა. საკუთარი და სხვის მიერ წარმოქმნილ ღირებულებები განმტკიცებულია ინდივიდის უნარით იმოქმედოს და კიდევ გააყეთოს რაიმე ვინმესთვის. ამ გზით ზოგადი მიზანი მიღწეულია: არსებობა იდენტიფიცირებული, შემჩნეული და ინდივიდუალიზებულია.

ასეა ინტერპერსონალურ და სოციალურ სფეროში, როცა ვინმე ხდება საჩინო და ცნობილი. მოთხოვნილება, რომელიც შეესაბამება პიროვნებების რესურსების სიჭარბეს, ან უფლებას, იმოქმედოს და იყოს ინიციატორი სოციალური ან მატერიალური გარემოს შეცვლისა, არის სოციალური აღიარების მოპოვების მოთხოვნილება.

უმცირესობა ზემოთ აღწერილ ექსპერიმენტებში აღწევს ასეთ აღიარებას. მრავალი ეკონომიკური, სოციალური, პოლიტიკური და მეცნიერული ბრძოლის მიზანი ამის მიღწევაა. უპირველესი საქმე რომელიმე ახლად გამოჩენილი ერის, კლასის ან მეცნიერებისა არის არა მხოლოდ არსებობის დე ფაქტო, არამედ აღიარება მისი სპეციფიკური თვისებებისა სხვა ეროვნების, კლასის მიერ. ამ ჯგუფების რწარმომადგენლობას აღიარებულობის განცდა უჩნდება მხოლოდ და მხოლოდ მაშინ, როცა ის და მისი მსგავსები არიან სხვა ერებში, კლასებში, მეცნიერთა სფეროში გამოწვეული ცვლილებების ორგანიზატორი. ყველაწაირი სტილის რიტუალი, სიმბოლო, ტიტული, ცერემონია მრავალ საზოგადოებაში ძირითადად მიზნად ისახავს ასეთი შედეგის გაადვილებას.

ამრიგად, სოციალური აღიარების მოთხოვნილება წარმოიშობა ინდივიდის ან კოლექტივის ვარაუდისგან, რომ მას აქვს ინტელექტუა-

ლური ან მატერიალური რესურსების სიჭარბე. შესაბამისად ეს გამოხატულია სრულიად კანონიერად არსებულ სუბიექტურ განცდამი, რომ მას უნარი აქვს გავლენა მოახდინოს სხვა ადამიანებზე საკუთარი ტენდენციის ან სურვილების შესაბამისად. ეს მოთხოვნილება აღწევს თავის უმაღლეს გამოხატულებას უმცირესობაში. მათი ქცევები და სტრატეგიები ძირითადად ამის განხორციელებაა. მიღწევა, შენარჩუნება და გაზრდა საჩინოობისა არის წარმოებული ცვლილების ინდექსი. სოციალური აღიარების მოთხოვნილებას უშუძლია გამოიწვიოს ყველანაირი აქტივობის და ინიციატივის ზოგადი დონის ამაღლება, რომელიც მიზნად ისახავს სხვა ადამიანების რწმენებსა და შეხედულებებზე გავლენას. განსაკუთრებით ეს იქნება ნომიკური ჯგუფების ან ინდივიდების შემთხვევაში, იმათგან, ვინც არის თავისთავში დარწმუნებული და უჭირავს განსაზღვრული პოზიცია.

მასმა (146) გვიჩვენა, რომ ლიდერობის მცდელობის სინშირე დამოკიდებულია თვითშეფასებისა და თვითგანსაზღვრულობის სტატუსზე ისევე, როგორც ჯგუფის პრობლემებთან კოოპერირების უნარზე. სხვა ავტორებმა (120) შენიშნეს, რომ მიზნის მიღწევას განსაკუთრებით ესწრაფვიან ისინი, ვინც დარწმუნებულია თავის შეხედულებებში. ვეროფმა (183) პროექციული ტესტით გაზომა ძალისა და აღიარების მოტივაცია და ნახა, რომ ისინი, ვინც მიიღო მაღალი ქულები, შეფასებული იყვნენ თავიანთი მასწავლებლებისგან, როგორც არგუმენტაციის და სხვებზე დიდი გავლენის უნარის მქონენი. სტრიკლენდი (174) დააკვირდა, რომ შინაგან კონტროლზე ორიენტირებული პიროვნებები უფრო ეთანხმებიან სამოქალაქო კანონებს, ვიდრე გარე კონტროლზე ორიენტირებულნი. საინტერესოა ლევინგერსის (145) ექსპერიმენტი, სადაც წყვილებს უნდა მიეღოთ საერთო გადაწყვეტილება. წყვილთაგან ერთ-ერთს არწმუნებდნენ, რომ მისი ინფორმაცია უარესი ან უკეთესი იყო პარტნიორისაზე. ისინი, ვინც დაარწმუნეს მათი ინფორმაციის უკეთესობაში, მეტად ცდილობდნენ გავლენის მოხდენას. მკვლევარები (144,123) აღნიშნავენ, რომ იმავე ტენდენციის მქონე ინდივიდები, რომლებიც დარწმუნებულნი არიან თავიანთ უნარებსა ან ცოდნაში, ინიციატივას იჩენენ და უფრო ხშირად ცდილობენ გავლენა მოახდინონ სხვა ინდივიდებზე ჯგუფში.

შესაბამისად, პიროვნება ან ჯგუფი, რომელიც გრძნობს, რომ არ შეუძლია გავლენის მოხდენა სხვებზე და სწორად ამის გამო სურს აიცილინოს მათი გავლენა, ეძებს კონტაქტს თავის მსგავს პიროვნება-

სა ან ჯგუფთან, რომ იგრძნოს დარწმუნებულობა და ჰყავდეს მფარველი.

გამოვლინდა შემდეგი კანონზომიერება:

ა) როცა ზოგადად იზრდება დაურწმუნებლობის განცდა რომელიმე პუნქტში მაინც, ტენდენცია თავისი მსგავსების მოწონებისა იზრდება (120). სხვა კვლევაში (179) გამოვლინდა, რომ ცდისპირებისთვის უფრო მიმზიდველნი არიან ისინი, ვინც მათ ეთანხმება, ვიდრე ისინი ვინც არ ეთანხმება, როცა იძულებულნი არიან, მიიღონ ინფორმაცია თავიანთი შეხედულებების სისწორის შესახებ. თუ ექსპერტის შეხედულების გაგება შესაძლებელი იყო, ასეთი განსხვავება სხვებისათვის უპირატესობის მინიჭებაში არ ვლინდება. სხვა მკვლევარებმა (176) დაამტკიცეს, რომ ცდისპირები უფრო უკავშირდებიან თანატოლებს, რათა ზუსტად შეაფასონ თავიანთი უნარები მაშინ, როცა არაა ცნობილია უნარების ობიექტური ნორმები, ვიდრე პირიქით.

ბ) ადამიანები ეძებენ კონტაქტს განსხვავებულ ჯგუფებსა და ინდივიდებთან. ეს ზდება მაშინ, როცა მათი იდეებისა და რეალობის განცდის სხვათათვის გაცნობა მათი აღიარების ერთადერთი გზაა.

გ) ამჯობინებენ კონტაქტს უფრო დაშორებულ ჯგუფებსა და ინდივიდებთან, რომელთანაც უთანხმოება აქვთ: ექსპერიმენტებმა გამოავლინა, რომ ასეთი შემთხვევა ზშირადაა. კერძოდ, თუ 5-კაციან ჯგუფში, რომელსაც დაევალა მიაღწიონ შეთანხმებას, ცდისპირები სხედან ოთხკუთხა მაგიდის ირგვლივ ასეთი წესით — 1-3-1-0 (ერთ მხარეზე ადგილია ექსპერიმენტორისათვის), — მაშინ ისინი უფრო მიმართავენ თავისგან შორს მსხლომთ. პაუზების დროს უფრო მეტად ურთიერთობენ თავიანთ უშუალო მეზობლებთან. სიგალმა (177) უჩვენა, რომ ინდივიდები, რომლებიც ღრმად არიან ჩართულნი პროცესში, არჩევენ ელაპარაკონ იმას, ვინც არ ეთანხმება, ვიდრე იმას, ვინც ეთანხმება.

დ) სხვების საპირისპიროდ საკუთარი თავის შეფასების სურვილი განსაკუთრებით ძლიერია, როცა რთული პრობლემა წამოიჭრება, ან როცა საჭიროა ორიგინალური გადაწყვეტილება. როცა პრობლემა ნებისმიერს შეუძლია ადვილად გადაწყვიტოს და შესაძლო ქცევის კურსი განსაზღვრულია, არაა სიტუაცია, რომ ვინმემ ვინმეზე მეტად გამოავლინოს თავისი უნარები და მოიპოვოს აღიარება. ამიტომ ცდილობს მეცნიერი ორიგინალური გადაწყვეტილების მიღებას, მსახიობი

მილტვის განსაკუთრებული თამაშისკენ, უმცირესობა უცნაურ ქცევებს ახორციელებს, რელიგიის ფუძემდებლები აფუძნებენ თავიანთ თავს სასწაულებით, რაც ნაკლებად ზღბა, როცა რელიგია ადგილას მყარად დაიმკვიდრებს.

ე) ეძიებენ უფრო უკიდურეს კონფლიქტს, რათა უჩვენონ თავისანთი შესაძლებლობები და თვალსაზრისი.

ვ) აწარმოებენ სოციალურ ინტერაქციას ხანგრძლივი დროის პერსპექტივით. ეს ვარაუდები ხსნიან, რატომაა, რომ უმცირესობა თავისი არსებობის აღიარებისთვის მზად არის რისკისთვის, ხანგრძლივი დროის განმავლობაში დაჟინებით იცავს პოზიციებს, არაკომფონტულ მდგომარეობაშია და ამის გამო არაპოპულარულიც კია. უმცირესობა, რომელიც აქტიურად ცდილობს მოიპოვოს სხვებზე გავლენა, იღებს უფრო სოციალურ აღიარებას, ვიდრე სოციალურ მხარდაჭერას.

აღსანიშნავია არონსონისა და ლინდერის (88) ექსპერიმენტის შედეგი, რომელმაც უჩვენა, რომ ადამიანები უპირატესობას აძლევენ ისეთ პიროვნებას, ვისაც თანდათანობით მოვწონვართ, ვიდრე იმას, ვისაც თავიდანვე მოვწონვართ. შესაბამისად, პიროვნება, რომელსაც თანდათანობით სულ უფრო და უფრო არ მოვწონვართ, უფრო მეტად არ მოგვწონს, ვიდრე ის, ვისაც თავიდანვე არ მოვწონდით. როცა მოწონება-არმოწონება ვითარდება დროში, ადამიანი თავისი აქტივობის ეფექტს აღწევს, მან გააკეთა ისე, რომ ის უფრო მოსწონთ ან არ მოსწონთ. ამით აიხსნება შესაბამისი განცდის გაძლიერების ფაქტი.

ჩვენ ყოველთვის როდი ვარიდებთ თავს სხვა პიროვნებასთან დისტანციის გარკვეულ დონეს, რაც წარმოადგენს აფექტური ან ინტელექტუალური ავტონომიის ინდექსს. ინდივიდუალობა ან ორმხრივი შეფასება სრულიად კარგად შეიძლება თანაარსებობდეს აზროვნების, მოქმედებისა და ინტერესის დიდ ინტიმურობასთან ერთად. სხვა ინდივიდთან ან ჯგუფებთან ახლოს ცხოვრების შესაძლებლობა არის ამის კარგი მაგალითი. საკუთარი მეობის დაკარგვის გარეშე სხვებთან ახლო ურთიერთობა არის არა მხოლოდ უძნელესი რამ სოციალურ და პიროვნულ ურთიერთობებში, არამედ უმნიშვნელოვანესი მოთხოვნა ინდივიდის გადარჩენისა. ეს შესაძლებლობა მაშინაა, როცა რეციპროკული ურთიერთპატივისცემა და აღიარება არსებობს და ერთი პარტნიორის განვითარება მეორის არსებობის პირობაა და არა დაბრკოლება მისი განვითარებისათვის. ასევე, როცა გადამხრელი და

ექსცენტრული პიროვნება მიღებულია, როგორც პოტენციური ხელის-  
შემწყობი, ვიდრე როგორც შემაფერხებელი.

შესაძლებელია შედარებით ჰარმონიული, თუმცა ჯერ კიდევ ურ-  
თიერთდამორბეული მიმართებების დამყარება. უნარი აღფრთოვანების  
გამოხატვისა და საპასუხო აღფრთოვანების მიღებისა არის ამის  
უდიდესი პირობა, როგორც ეს ხდება მაშინ, როცა უყვართ და სა-  
პასუხო სიყვარულს დაუშურებლად იღებენ. ეს უნარი, სამწუხაროდ,  
დაკარგული ან იგნორირებულია ჩვენს საზოგადოებაში.

საჩინოობა და მიშზიდველობა, აღფრთოვანება და მოწონება არის  
მრავალი სოციალური მიმართების საფუძველი და ისინი ერთად უნდა  
იქნეს განხილულნი.

თუმცა ჩვენ დიდ ინტერესს ვიჩენთ შეჯიბრის, შექმნის, ექსცენ-  
ტრულობის, სიმამაცის, დამოუკიდებლობის მიმართ, მაგრამ არ მოგ-  
ვწონს ამ თვისებების მქონე პირები. ამის შედეგია ის, რომ ჩვენ ვი-  
ჭერთ მათგან დისტანციას და ვირიდებთ მათ. ხშირად ამას ვაპარ-  
თლებთ იმით, რომ ისინი არიან მიუკარებლები, არაადამიანურები ან  
ზეადამიანურები. ისინი ხდებიან მოსაწონი მხოლოდ მას შემდეგ, რაც  
გამოავლენენ რაიმე სისუსტეს ან ისევე იქცევიან, როგორც სხვები  
და ბოლოს და ბოლოს იზიარებენ ზოგად საზომებს. გარშემო  
მყოფთ შემდეგ შეუძლიათ აღმოაჩინონ მათში მსგავსების მომიჯნავე  
ელემენტები და რაღაც კონტაქტი დამყარდეს მათთან. როცა სოცია-  
ლური გაცვლა ემყარება კრიტერიუმების ფართო ქსელს და უფრო  
ობიექტურ და „ცივ“ განზომილებას მოიცავს, როგორცაა ჭკუა,  
კომპეტენცია, უნარი, გაბედულება და ა.შ. გადახრად ინდივიდებს შე-  
უძლიათ ჩაერთონ ამ სოციალურ გაცვლაში. მიშზიდველობას და საჩი-  
ნობას, მოწონებას და აღფრთოვანებას შორის არის ინვერციული მი-  
მართება. არსებობს ორი სახის სოციალური კავშირი. პირველი აღი-  
წერება როგორც ერთ – სტანდარტიანი მიმართება, ასეთ მიმართება-  
ში ინდივიდზე ან ჯგუფზე დაწოლა ხდება მათი თვალსაზრისის  
შეცვლისთვის, მათ აქვთ ერთიანობის განცლა იმათთან, ვინც იწყებს  
ამ დაწოლას. თუ ისინი მიიჩნევენ დამარწმუნებელ აგენტს მიშზიდ-  
ველ, ძალისმქონე მოსაწონ პიროვნებად, აძლევენ მას ლიდერობის  
შანსს. რელიგიური და პოლიტიკური პარტიები იძლევიან ასეთი ურ-  
თიერთმიმართების მაგალითს; იგივე სახის მიმართებაა ექსპერიმენ-  
ტებში, როცა კონსისტენტური უმცირესობისგან ქვევის ნიშუმის ან  
ჯგუფური დავალების განხორციელება ხდებოდა განსაზღვრული

ორიგინალობის ტერმინებში. ასეთ მიმართებას რიგმა ავტორებმა უწოდეს „ერთსტანდარტიანი“, რადგან მხოლოდ კრიტერიუმების ერთი წყებაა საჭირო მისი განსაზღვრისთვის. სოციალური აღიარება მიმდინარეობს სოციალურ მხარდაჭერასთან ერთად, ერთი გამოძინარეობს მეორესგან და აძლიერებენ ერთმანეთს.

მეორე ტიპის ურთიერთობა არის ორსტანდარტიანი. მისი აღწერისთვის უნდა გავიხსენოთ გავლენის ექსპერიმენტების შემდგომ კითხვარებზე ცდისპირთა პასუხები. გულუბრყვილო ცდისპირები აღმოაჩინენ, რომ არსებობს უმცირესობა, რომელიც ჩანს, როგორც დარწმუნებული თავის თავში და არ სურს კომპრომისისკენ წასვლა. ღრმავლება კონფლიქტი ჯგუფის წევრებს შორის. სხვა წევრების მიმართვა უმცირესობისადმი, მიიღოს კომპრომისი, შეუერთდნენ მათ, მისცენ ნება გავლენა მოახდინონ მათზე, იყვნენ „კეთილგონიერნი“, არ აღწევს შედეგს. ამგვარი შეურიგებელი ქცევით უმცირესობა იხვეჭს პატივისცემას და სხვებისგან ნდობას. მათ აქვს შესაძლებლობები, წამოაყენონ თავისი აზრი ჯგუფის წინაშე. გულუბრყვილო ცდისპირებს, რომლებიც უმრავლესობას წარმოადგენენ, გაცნობიერებული აქვს ეს და ზოგჯერ მოხარულიც კი არიან აღმოაჩინონ განსხვავება და შეცვალონ თავისი შეხედულება საგნებზე ისე, რომ არ იციან რაიმე დაძალების შესახებ. მათ აძალებენ შეცვლას, კონფლიქტში ჩართვას, უმცირესობის აზრის შეთვისებას ისე, რომ მათ თვითონ არანაირად არ შეუძლიათ უმცირესობის შეცვლა რაიმე გზით. ამიტომ თუმცა ისინი კარგად არიან განწყობილი უმცირესობის მიმართ, მათ არ სურთ იყვნენ მისი მსგავსი, არც აფასებენ მათ, როგორც სოციალურად რაიმე უპირატესობის მქონეთ.

როცა ადამიანი ეთანხმება სხვა პიროვნებებს, და მოხარულია მიიღოს მათი თვალსაზრისი, და აღმერთებს მათ, არაა აუცილებელი ამას მოსდევდეს სურვილი მათთან ცხოვრებისა, ან მათთან იდენტიფიცირებისა. პირიქით, შეიძლება მას უნდოდეს თავი აარილოს მათ, წინააღმდეგობა გაუწიოს მათ გავლენას და შექმნას განსაზღვრული ბარიერები. ის ფაქტი, რომ ერთი ადამიანი აღმერთებს მეორეს, არ ნიშნავს იმას, რომ უნდოდეს მასთან ერთად სუფრასთან ჯდომა ან მასთან მეგობრობა. ასეთი მომავლის შეიძლება შეეშინდეს კიდევც. მაგ. დიდ პიროვნებებს ბევრი აღმერთებს, მაგრამ მათ პირად მეგობრებად ყოფნას ბევრი არ ისურვებს. თუ პიროვნება დიდმნიშვნელოვანი საკითხებითაა შეწუხებული, მაშინ როცა სხვები წვრილმან რამე-



ებზე წუხან, როცა ვინმე შეფასებულია აბსოლუტური პრინციპებით, როცა სხვები ოპერირებენ შეფარდებითი პრინციპებით, ასეთი პიროვნება მიღებულია ყველას მიერ, მაგრამ შორიდან. ეს გარემოება ჭეშმარიტია არა მხოლოდ ინდივიდების, არამედ ჯგუფებისთვისაც. მაგ. დღეს არავინ უარყოფს, რომ ახალგაზრდული მოძრაობები ბევრ საკითხში აიძულებენ უფროსებს, მშობლებს, პოლიტიკურ ხელმძღვანელობას გადადგან გადამწყვეტი ნაბიჯები საჭირობოროტო პრობლემების გადასაჭრელად, აიძულებენ ოფიციალური ხელმძღვანელობას შეამციროს დისონანსი ნათქვამსა და გაკეთებულს შორის. მიუხედავად წარმატებ უფროსები ცდილობენ გაემიჯნონ მათ მეთოდებს, ესესხებიან რა მათ იდეებს, ლექსიკონს, ჩაცმის სტილს, მაგრამ მიუხედავად ასეთი წარმატებისა, უფროსების კიცხავენ ახალგაზრდებს და მათ მიერ ახალგაზრდობის გაკიცხვა გამოხატავენ მათ მიმართ სიცივეს და ზოგჯერ მტრულ განწყობასაც კი. შეიძლება ვინმე იყოს გავლენის ქვეშ, მაგრამ ამასთან ერთად განიცდიდეს აღშფოთებას ამის გამო და ყველანიარად ცდილობდეს, აიცდინოს და უარყოს რაიმე სიახლოვე გავლენის მომხდენ პიროვნებასთან ან ჯგუფთან.

დადებითობის ზრდა სოციალურ აღიარებაში არ გულისხმობს კორელაციურ ზრდას სოციალურ მხარდაჭერაში. მეტიც, ის კომპენსირებულია ნეგატიურად სოციალური არმოწონებით. აქ ორი სტანდარტი არსებობს: ერთი ეხება ინტერაქციას, რომელსაც მივყავართ გავლენამდე, მეორე კი კავშირს გავლენის გამგზავნასა და მიმღებს შორის. კავშირი არის სრული. თითოეული ცვლილება, თითოეული ინოვაცია გულისხმობს გარკვეულ თავისუფლებას, რაიმე ისეთის მსხვერველს, რომელიც ადამიანისთვის მიმზიდველი და ჩვეულებრივი იყო. ჯგუფი ან ინდივიდი, ვინც პასუხისმგებელია ამ მსხვერველსათვის, უნდა ფრთხილი იყოს ასეთი გაბედულების გამოვლენაში მაშინაც კი, როცა გამბედაობა შეფასებულია ყველას მიერ, როგორც აუცილებელი. ყველას, ვინც აღმოაჩენს სიმართლეს ან დაამსხვრევს არასწორ კანონს, მიესალმებიან, რადგან იგი ასწორებს შეცდომას, ან ათავისუფლებს ადამიანებს უსამართლობისგან. ამასთან ერთად, არსებობს გადაულახავი პრესინგი, ძალადობა ასეთი ადამიანის მიმართ, რადგანაც იგი არ ეთანხმება სხვის სიმართლეს და ამსხვრევს კანონებს. ცუდი ახალი ამბების მომტანის დასჯის ძველი პრაქტიკა გულისხმობდა იმავე ძალდატანებას განტყეების ვაცისადმი. გმირიც ძალიან სწრაფად აღმოაჩენს, რომ თავის თავზე იღებს გარკვეულ პა-

სუხისმგებლობას. არქიმეტრებისა და ძველი ლიდერების დასჯის შემდეგ რევოლუციამ მაშინვე წამოაყენა თავისი ახალი ლიდერები. ორმაგი სტანდარტის მიმართებები სწორედ ესაა: ერთი მხრივ აღიარება და აღფრთოვანება გამონაკლისისა და ახლისადმი და, მეორე მხრივ, უარყოფა და არ მოწონება ამისა და ხელახლა აღმოცენება და გაღმერთება ჩვეულებრივის და ნორმალურისა.

ეს აღწერა ეხება უკიდურესობას, რადგან საქმე აქვთ ექსტრემისტ უმცირესობასთან. ზოგ სიტუაციაში არსებობს აგრეთვე ეს ფენომენი სხვადასხვა ხარისხით. ფაქტიურად, ასეთი სიტუაცია მრავლადაა. მოსალოდნელია მეტი რეკიპროკულობა. ყოველ შემთხვევაში, ინდივიდს და ჯგუფს შეუძლია შევიდეს ამ მეორე ტიპის ურთიერთობაში. ამ დროს იგი უნდა იყოს მზად უარი თქვას თავის ცენტრალურ პოზიციაზე და არსებობაზე დიფერენცირებულ სოციალურ ველში. სოციალური მიმართების პირველი ტიპი, პირიქით, მოითხოვს ეგოცენტრიზმის საკმაოდ ღონეს და უნიფორმულ სოციალურ ველს.

მთელი არგუმენტები შეიძლება შევაჯამოთ ორ დებულებაში:

ა) მიმზიდველობა წარმოადგენს ინტერპერსონალური და სოციალური ურთიერთქმედების პასიურ და საჩინოობა კი აქტიურ ასპექტს.

ბ) სოციალური შედარება (მხარდაჭერა) გამოხატავს იმ უმცირესობის ან ჯგუფის მოთხოვნილებას, რომელიც გრძნობს თავს დამოკიდებულად, მაშინ, როცა სოციალური აღიარება გამოხატავს იმ უმცირესობის ან ჯგუფის მოთხოვნილებას, რომელიც არის ან გრძნობს თავს დამოუკიდებლად. მათ თვალში, რომლებისთვისაც საზოგადოება არის წმინდა პასიური შეგუება და ვინმეზე დამოკიდებულება, ყველაფერი არის მიმზიდველობისა და სოციალური შედარების საქმე. ამის საწინააღმდეგოდ, მათთვის, ვისთვისაც საზოგადოება არის აქტიური ძალა და საშუალება ვინმეს დამოუკიდებლობის დამკვიდრებისა, ყველაფერი არის საჩინოობის და სოციალური აღიარების საქმე. მაგრამ საზოგადოება არის ორივეს ნარევი. ამის გამო, მიმზიდველობა და საჩინოობა, სოციალური შედარება და სოციალური აღიარება გამოვლინდება ერთად ან ცალ-ცალკე სოციალური მიმართებების სტრუქტურისა და ამ სტრუქტურაში პიროვნების მიერ დაკავებული პოზიციის შესაბამისად.

ამ საკითხების გარშემო უმეტეს ექსპერიმენტულ კვლევებში, უმცირესობა თან არ მოსწონთ, თანაც პატივს სცემენ ერთსა და იმავე

დროს. ზოგ კვლევაში, რომელშიც ორიგინალობის ნორმა იყო ხაზგასმული, უმცირესობა მოსწონდათ კიდევ და პატივსაც სცემდნენ.

გადახრადი უმცირესობა ხდება ჯგუფის ერთი პოლუსი. ის შეიძლება შეფასდეს, როგორც რესურსი დანარჩენი ჯგუფისათვის. ეს არის მათ მიმართ დადებითი ატიტუდის პოტენციალი. შესაძლებელია თუ არა, რომ ასეთი დადებითი ატიტუდი, სოციალური აღიარების დონეზე გარდაიქმნას სხვა დონედ, კერძოდ, სოციალური მხარდაჭერის ან გავლენის დონედ? და თუ ასეა, რა შემთხვევაშია ეს შესაძლებელი? ეს, ალბათ, ასეცაა, მაგრამ ჯერჯერობით არ არსებობს პასუხი იმაზე, თუ როგორ და რატომ შეიძლება მოხდეს ასე. ამის ცოდნას ექნება უდიდესი მნიშვნელობა უმცირესობის და უმრავლესობას შორის არსებული სოციალური მიმართების გარდაქმნის მექანიზმის გასაგებად. გავლენის პროცესი ამით მხოლოდ უკეთესად კი არ მოისაზრება. არამედ, შესაძლებელი გახდება მისი მართვაც.

### თავი 3. უმცირესობისა და უმრავლესობის გავლენა და განწყობის თეორია

სოციალური გავლენის შესახებ არსებული როგორც ჩვენი, ისე სხვა მკვლევარების ექსპერიმენტების შედეგების გაანალიზების საფუძველზე სოციალური გავლენის ფსიქოლოგიური მექანიზმების გაგებისთვის ჩვენ ყველაზე მისაღებად ჩავთვალეთ, დავეყრდნობოდით განწყობის თეორიას შემდეგი გარემოებების გამო.

განწყობის თეორიის მიხედვით, განწყობა წარმოადგენს ადამიანის ფსიქიკურ მზაობას აქტივობისათვის, რომელიც გარკვეული შინაგანი და გარეგანი ფაქტორების შედეგად იქმნება.

როგორც ცნობილია, ადამიანი, მოქმედებს რა განწყობის საფუძველზე, ასახავს სინამდვილეს გარკვეული პოზიციებიდან. რადგან განწყობა იქმნება ადამიანის მოთხოვნილებებისა და ობიექტური სიტუაციის თანხვედრის საფუძველზე, მასში სინამდვილე ყოველთვის აისახება, იგი უზრუნველყოფს ინდივიდის მიერ სინამდვილის ასახვას, მაგრამ ეს არაა სინამდვილის სარკისებური ასახვა. ესაა სელექციური, არჩევითი ასახვა. განწყობაში აისახება, როგორც ინდივიდის მოთხოვნილებები, ისე სინამდვილის ის მხარეები, რომლებიც მნიშვნელობის მქონეა მისთვის. მაგრამ ადამიანს ერთსა და იმავე დროს შესაძლოა გააჩნდეს განსაზღვრული, ხშირად ურთიერთსაწინააღმდეგო მოთხოვნილებები და სინამდვილის სხვადასხვა, ურთიერთ საწინააღმდეგო მხარეებს ჰქონდეს მნიშვნელობა მოცემული მომენტისათვის; განწყობისეული მოქმედების დროს გვარდება ამ სხვადასხვა პროცესების თავსებადობა.

დ. უზნაძე სპეციალურად აღნიშნავდა, რომ გარკვეული ქცევის განწყობაში ყოველთვის „კონსოლიდირებულია“, ე.ი. თავსებადობის მდგომარეობაში იმყოფებიან ქცევის შინაგანი და გარეგანი, სუბიექტური და ობიექტური ფაქტორები. ამ მდგომარეობას თანამედროვე ფსიქოლოგიაში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება. როგორც ცნობილია, ფსიქიკური აქტივობა წარმოადგენს ერთიან პროცესს, რომელიც რთული შემადგენლობისაა და მოიცავს უამრავ კომპონენტებს. განწყობის ერთ-ერთ ფუნქციას წარმოადგენს ამ კომპონენტების თავსებად მდგომარეობაში მოყვანა, კონსოლიდაცია.

ფსიქიკური აქტივობის გართულებასა და მისი შემდგომი დიფერენციაციისას ამ კომპონენტებს შორის ზოგჯერ წარმოიშობა შეუთავსე-

ბადი კონფლიქტური მდგომარეობა. პროფ. შ. ნადირაშვილი აღნიშნავს, რომ განწყობის ერთ-ერთი ძირითადი თავისებურებაა შეუთავსებადი, კონფლიქტური კომპონენტების თავსებად მდგომარეობაში მოყვანა. იგი განწყობის ამ თავისებურებას უწოდებს განწყობის რეპარმონიზაციას. ამ კანონის ზოგიერთ ასპექტზე მიუთითა დ. უზნაძემ, როცა ჩამოაყალიბა ასაკობრივი გარემოს და მისი შინაარსის კონსოლიდაციის ცნება. დ. უზნაძემ პირველ რიგში ყურადღება მიაქცია ყველაზე პრინციპულ საკითხს— კონსოლიდაციის, გარემოსა და ინდივიდის პარმონიზაციის საკითხს. ეს კანონი ვრცელდება მთელ ფსიქიკურ აქტივობაზე და არ შემოიფარგლება გარემოსა და ადამიანის ურთიერთობით. ადამიანის ფსიქიკური აქტივობის სხვადასხვა სფეროში კონფლიქტური მდგომარეობის წარმოშობისას ჩნდება ასეთი რეპარმონიზაციისა და კონსოლიდაციის ტენდენცია.

მრავალი ფსიქოლოგიური ცდილობს ამ კანონის ცალკეული ასპექტების გამოკვლევას. მოცემული კანონზომიერებების სხვადასხვა ასპექტები ასახულია ლევინის „ველის თეორიაში“, ჰეიდერის „ფსიქიკური ბალანსის“, ოსგუდის და ტენენბაუმის „კონგრუენტობის“, ნიუკომბის „სიმეტრიისაკენ მისწრაფების“ ცნებასა და ფესტინჯერის „კოგნიტური დისონანსის“ თეორიაში.

ყველა ამ თეორიასა და ცნებაში წინა პლანზე წამოწეულია განწყობის ზოგადი თეორიის ერთ-ერთი ასპექტი. დ. უზნაძის ზოგად თეორიაში მოცემულია ამ თეორიების ყველა ამოსავალი ტენდენცია და ამიტომ დ. უზნაძის განწყობის თეორია შეიცავს თავის თავში მათი გაერთიანება-ინტეგრაციის შესაძლებლობას. უზნაძის განწყობის თეორია წარმოადგენს ზოგად თეორიას არა მხოლოდ ადამიანის აქტივობის ცალკეული ასპექტებ, არამედ მთელი ფსიქოფიზიკური აქტივობის შესახებ.

### 3.1. ფსიქიკურ პროცესთა რეჰარმონიზაცია

ადამიანი ფსიქიკურ აქტივობას გააჩნია საკუთარი ერთიანი შინაგანი კანონზომიერება, რომლის განსაზღვრა წარმოადგენს ფსიქოლოგიის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ამოცანას. ადამიანის ფსიქოფიზიკური აქტივობის ორგანიზაცია ხდება ამ კანონზომიერებების საფუძველზე, რომლის ზოგიერთი თავისებურებანი ჩანს ყოველდღიურ დაკვირვებაშიც. ცნობილია, რომ გარკვეული შეხედულებების მიღება-უარყოფაში დიდი მნიშვნელობა აქვს არა მხოლოდ იმას, თუ როგორია ეს შეხედულებანი თავისთავად, არამედ იმასაც, თუ ვინ იზიარებს მათ და ვინ გამოდის ამ შეხედულებათა საწინააღმდეგოდ. თავისთვის სიმპათიური ადამიანის აზრს პიროვნება ნაკლებ კრიტიკულად აფასებს და უფრო ადვილად მიიღებს. ასევე ადამიანები ხშირად უფრო კრიტიკულად და უარყოფითადაც კი ეკიდებიან იმ შეხედულებებს, რომელთაც იზიარებენ, მათი აზრით, არასიმპათიური ხალხი. ეს და სხვა ფაქტები მიუთითებენ, რომ განწყობის საფუძველზე წარმოებული ქცევა ყოველთვის არაა შესაბამისობაში სინამდვილესთან, მაგრამ როგორც ფსიქიკური აქტივობა, თავის შიგნით იგი ორგანიზებულია, შინაგანად შესაბამისობაში იმყოფება და ერთიანი შინაგანი სტრუქტურით ხასიათდება. ფაქტები მიუთითებენ, რომ ფსიქიკური პროცესების გარკვეული სტრუქტურული ურთიერთკავშირი და შინაგანი შეთანხმებულობა ინდივიდის ფსიქიკური აქტივობის ბუნებრივ მდგომარეობას წარმოადგენს. ამ მდგომარეობის საწინააღმდეგო კონფლიქტური მდგომარეობისას ფსიქიკური სისტემა ცდილობს თავიდან აიცილოს და შეამციროს ეს შეუსაბამობა, რაც გამოიხატება აქტივობაში თვითორგანიზაციის მიმართულებით.

გზები და კანონზომიერებანი, რომელთა საშუალებით ხდება ადამიანის ფსიქიკური პროცესის რეორგანიზაციის, „რეჰარმონიზაციის“ პროცესი, საკმაოდ რთულია.

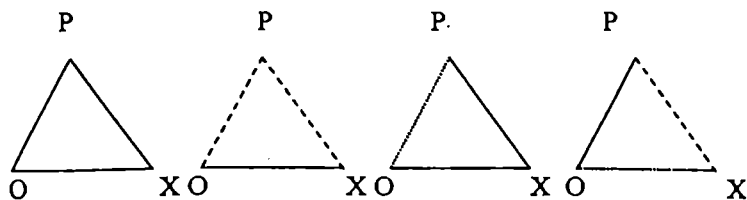
ფსიქიკური რეჰარმონიზაციის კანონის თვალსაზრისით საინტერესოა ჰეიდერის გამოკვლევა, რომელიც ეხება ადამიანების აფექტური ურთიერთმიმართულების საკითხს. (124). აქ ფაქტიურად ჰეიდერი შეეცადა, შეესწავლა განწყობისეული რეჰარმონიზაციის ტენდენცია. ჰეიდერის მიხედვით, ადამიანი, როგორც შემეცნებელი სისტემა, სინამდვილესა და გარემოსთან ურთიერთქმედებისას ემორჩილება განსაზღვრული აფექტური ლოგიკის კანონებს. იმ ადამიანების მიმართ, რომელთაც მოსწონთ პიროვნების მიერ მიღებული შეხედუ-

ლებანი, მას ექმნება დადებითი დამოკიდებულება, ეს აფექტური ტენდენცია სხვა ადამიანებისადმი წარმოადგენს ერთ-ერთ ფსიქოლოგიურ ფაქტორს, რომელიც ახდენს ადამიანთა ურთიერთქმედების ორგანიზაციას.

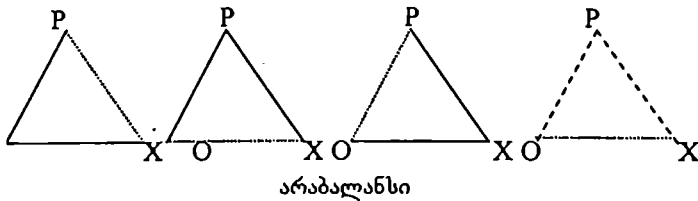
ჰილდერმა ანალიზი შემოფარგლა ორი ადამიანისა და და შესამე ობიექტ X-ის ურთიერთქმედებით. მისი გამოკვლევის ობიექტი იყო ა-ს ცნობიერებაში მოცემული პროცესების რეორგანიზაციის სტრუქტურა, ბ-ს და X-ის სხვადასხვაგვარი ურთიერთქმედებისას, როცა ა-ს მოსწონს პიროვნება ბ და ობიექტი X. ბრუნმა განავრცო ეს მოდელი ჯგუფზე, სადაც მეორე პიროვნება ბ -ს ნაცვლად შეიძლება ჩავსვათ ჯგუფი, როცა ბ-ს მოსწონს ობიექტი X და პიროვნება ა-საც მოსწონს ობიექტი X, პიროვნებას აქვს ბალანსირებული ფსიქოლოგიური მდგომარეობა. როცა პიროვნება დადებით მიმართებაშია სხვა პიროვნებასა თუ ჯგუფთან და, ამავე დროს, ორივენი დადებითად აფასებენ რაიმე შეხედულებას ან ობიექტს, ცხადია, ისინი იმყოფებიან ბალანსირებულ მდგომარეობაში და არაეითარ კონფლიქტს არ ექნება ადგილი. მაგრამ თუ ეს ადამიანები არიან ერთმანეთისადმი დადებით დამოკიდებულებაში და ამ დროს ერთ-ერთი მათგანი დადებითად აფასებს გარკვეულ ობიექტს ან მოვლენას და მეორე უარყოფითად, იქმნება არაბალანსური მდგომარეობა. ეს არაბალანსური მდგომარეობა იწვევს კონფლიქტს და, როგორც აღმოჩნდა, ადამიანებს უწინდება ტენდენცია, როგორმე თავი დააღწიონ მას.

ორი ადამიანის, ასევე ჯგუფის და პიროვნების ურთიერთქმედების გამოკვლევისას აღმოჩნდა, რომ მათ შორის შეიძლება იყოს ოთხი სახის ბალანსირებული და ოთხი სახის არაბალანსირებული მდგომარეობა.

სქემატურად ეს შეიძლება ასე გამოვხატოთ:



ბალანსი



ამ სქემაზე წერტილი O აღნიშნავს პიროვნებას, რომლის ცნობიერების სისტემასაც განვიხილავთ. P -სხვა პიროვნება ან ჯგუფია. ისარი აღნიშნავს მეორე პიროვნების ან ჯგუფის და ობიექტისადმი O დადებით დამოკიდებულებას, პუნქტირი ----- უარყოფით დამოკიდებულებას.

ამ ვარიანტების ანალიზის შედეგად გამოირკვა, როგორი ლოგიკით ხასიათდება ადამიანთა ურთიერთქმედების პროცესში პიროვნების ბალანსირებული მდგომარეობა. თუ ადამიანი დადებით დამოკიდებულებაშია მეორე ინდივიდთან ან ჯგუფთან და მათ ერთნაირი (დადებითი ან უარყოფითი) დამოკიდებულება აქვს მესამე ობიექტის მიმართ, ეს საკმარისია იმისათვის, რომ გამოიწვიოს პიროვნებაში ბალანსირებული მდგომარეობა. ბალანსირებულ მდგომარეობასთან გვაქვს საქმე მაშინაც, როცა პიროვნება უარყოფით მიმართებაშია მეორესთან (ან ჯგუფთან) და ისინი სხვადასხვაგვარად აფასებენ რაიმე ობიექტს. ყველა სხვა შემთხვევაში ადამიანის ფსიქიკაში წარმოიშობა არაბალანსირებული მდგომარეობა.

ბალანსის თეორიის ძირითადი დებულება ისაა, რომ პიროვნების არაბალანსირებული მდგომარეობა იწვევს მასში განსაზღვრული მიმართულების აფექტურ ტენდენციას. არაბალანსირებული მდგომარეობა შეიცავს თავის თავში ფსიქიკის ჰარმონიულ, არაკონფლიქტურ მდგომარეობად გარდაქმნის ტენდენციას.

როგორც ვხედავთ, ჰეიდერის ბალანსის ცნება ეხება ფსიქიკური პროცესების ჰარმონიზაციას, რომელიც განიხილავს ადამიანთა ემოციურ-აფექტური დამოკიდებულებების ასპექტებს. ნიუკომბის გამოკვლევების საფუძველზე შეიძლება დასკვნა, რომ ბალანსირებისაკენ ტენდენცია კლინდება არა მხოლოდ ადამიანთა ემოციურ-ფიქიკურ სფეროში, არამედ ადამიანთა განწყობების ორგანიზაციასა და ურთიერთქმედებაში საერთოდ (162).



ნოუკომბის მიხედვით, ადამიანის ფსიქიკაში არსებული „სიმეტრიისაკენ მისწრაფების ტენდენცია“ გავლენას ახდენს ადამიანების განწყობაზე და ერთმანეთს ამსგავსებს იმ ინდივიდების განწყობებს, რომლებიც დადებით მიმართებაში არიან ერთმანეთთან.

ბალანსის თეორია განავითარეს ოსგულმა და ტენენბაუმმა (157) იმ ასპექტით, რომ შესაძლებელი ყოფილიყო ადამიანის განწყობის შეცვლის მიმართულების განსაზღვრა, როცა ადამიანი არაბალანსურ ფსიქიკურ მდგომარეობაში იმყოფება. ოსგული და ტენენბაუმი თვლიდნენ, რომ ჰეიდერის მიერ მითითებული ტენდენცია, როგორც ფსიქიკის მარგანიზებული შინაგანი სტიმული, რომელიც წარმოიშობა არაბალანსირებულ მდგომარეობაში, არ საჭიროებს ადამიანთა ურთიერთმიმართების რეალურად არსებობას. ეს ტენდენცია წარმოადგენს თვით პიროვნების ფსიქიკის შინაგან სტიმულს და გამოიხატება ცნობიერების განსაზღვრული ორგანიზაციისაკენ მისწრაფებაში ანუ მის კონგრუენტობაში; როცა ადამიანის ფსიქიკაში წარმოიშევა ამ ორგანიზებული მდგომარეობის საწინააღმდეგო ინკონგრუენტული მდგომარეობა, ჩვენ შეგვიძლია ვივარაუდოთ მიმართება, რომლითაც უნდა შეიცვალოს ადამიანის განწყობები და ორიენტაციები. ადამიანს ყოველთვის აქვს განწყობების თავისი სისტემა. მის საფუძველზე ის გამოთქვამს აზრებს, შეხედულებებს, რომლებიც ლაგდებიან გარკვეულ სისტემებში. ოსგულისა და ტენენბაუმის აზრით, ადამიანთა ფსიქიკაში ყოველთვისაა კონგრუენტობის ტენდენცია, რომელიც აღძრავს მას უკეთესი ორგანიზაციისა და მოცემული შეხედულებებისა და აზრების უფრო მარტივი სისტემის სახით ფორმირებისაკენ. ასეთი სახის შინაგანი ორგანიზაციის საფუძველზე სისტემებისა და მოვლენების ზემოქმედების შედეგად პიროვნება განიცდის ისეთ ცვლილებას, რომლებიც საბოლოო ანგარიშში ზრდიან მის კონგრუენტობას, მის ჰარმონიზაციას გარემოსთან.

ყოველივე ზემოთქმულიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ ფსიქიკური აქტივობის პროცესში ფსიქიკურ კომპონენტებს შორის წარმოქმნილი შეუთავსებადი კონფლიქტური მდგომარეობისას პიროვნების ფსიქიკაში წარმოიშობა მათი რეჰარმონიზაციის, ურთიერთშესაბამისობაში მოყვანის ტენდენცია.

ამ საკითხის მკვლევარები მიაწერენ ამ კანონზომიერებას პიროვნებას ან ადამიანის ფსიქიკას საერთოდ და არ აღიარებენ განწყობის ისეთ ცნებას, რომელიც გამოხატავს გარკვეული ქცევისადმი პიროვ-

ნების ფსიქიკური ძალების ერთიანობასა და მზაობას. სინამდვილეში ადამიანს ექმნება რეპარმონიზაციის, გარკვეული ფსიქიკური მონაცემების თავსებადობის მდგომარეობაში მოყვანის ტენდენცია იმ შემთხვევაში, თუ იგი იწყებს მოქმედებას გარკვეული მზაობის საფუძველზე, აზორციელებს თავის აქტივობას შესაბამისი მიმართულებით. ურთიერთისადმი შეუთავსებად, კონფლიქტურ მდგომარეობაში მყოფი ფსიქიკური მონაცემების რეპარმონიზაციის ტენდენცია ექმნება ადამიანს მაშინ, როცა იგი მოქმედებს განსაზღვრული განწყობით და ახდენს თავისი ძალებისა და შინაარსის ფიქსირებას ერთი მთლიანი მიმართულებით.

ადამიანს თავისთავად შეიძლება ჰქონდეს ურთიერთისადმი საწინააღმდეგო შეხედულებანი, აზრები, განწყობები, მაგრამ მათ შესაბამისობას ან კონფლიქტურობას იგი ძირითადად მაშინ განიცდის, როცა ისინი თავს იჩენენ ერთ განსაზღვრულ ქცევაში. როცა ადამიანი მოქმედებს განსაზღვრული განწყობის საფუძველზე, ხდება ამ კომპონენტების აქტივიზაცია და მხოლოდ ასეთ შემთხვევაში, ე.ი. როცა აღმოჩნდებიან ერთიან ფსიქიკურ სიტუაციაში, ისინი ხდებიან ნამდვილად შეუთავსებადი. ადამიანს, რომელიც მოქმედებს განსაზღვრული განწყობით, ექმნება მათი რეპარმონიზაციის ტენდენცია.

ამ პოზიციიდან შესაძლებელია ისეთი ფაქტების ახსნა, რომელსაც ადგილი ჰქონდა ჩვენ ერთ-ერთ ექსპერიმენტში (იხ.თავი 2, პარაგრაფი 2.1). ბალანსის მოღელი, რომელიც ამერიკელმა ფსიქოლოგმა ბრაუნმა (96) მიუყენა კონფორმულ სიტუაციას, ვერ ხსნის ასეთ შემთხვევებს. ბრაუნის მიხედვით, კონფორმულ სიტუაციაში იქმნება არაბალანსური მდგომარეობა, რადგან პიროვნება 0-ს აქვს დადებითი დამოკიდებულება ჯგუფისადმი, ის და ჯგუფი კი სხვადასხვაგვარად აფასებენ X ობიექტს. ასეთი არაბალანსური მდგომარეობა იწვევს დისკომფორტს პიროვნებაში, დისკომფორტი კი დიდხანს არ შეიძლება გაგრძელდეს. ამ მდგომარეობის მოხსნა, ბალანსის დამყარება პიროვნებისაგან მოითხოვს ან შეცვალოს შეხედულება X-ის მიმართ, ან შეიცვალოს თავისი დამოკიდებულება ჯგუფის მიმართ. არაბალანსური მდგომარეობა გულისხმობს შეცვლას, მაგრამ არა აუცილებლად შეთანხმებით X-ის შესახებ, ამის სიტუაციაში შემთხვევათა 37 %-ში ბალანსი იქმნება X-ის შესახებ შეთანხმების საშუალებით. ეს თანხმობა იქმნება 0-ს კონფორმული პასუხებით. სხვა შემთხვევაში კი, რასაც უფრო ხშირად აქვს ადგილი, კონფორმული

ქცევა არ ხდება და თანხმობა X-ის შესახებ არ მიიღწევა. მაგრამ სიტუაცია ყოველთვის არ რჩება არაბალანსური. როცა სუბიექტი ახორციელებს დამოუკიდებელ ქცევას (ე.ი. არ იმეორებს ჯგუფის პასუხებს) ბრაუნის აზრით, ისინი სარწმუნოდ თვლიან თავიანთ შეფასებას. ეს კი გულისხმობს ჯგუფთან დადებითი კავშირის შეცვლას, იგი ხდება ნულოვანი ან უარყოფითი. მაგრამ ნიუკომბის მიერ (162) წამოყენებული მოსაზრების მიხედვით, როცა მიმზიდველობა 0 -ს და ჯგუფს შორის არ არის ძლიერი, დათანხმების საჭიროებას არ ენიჭება ძირითადი მნიშვნელობა. შეიძლება იმით შემოფარგვლა, რომ 0-მ მხოლოდ და მხოლოდ მხედველობაში უნდა მიიღოს ჯგუფის პოზიცია, 0-ს და ჯგუფს შორის დადებითი კავშირის სისუსტე შესაძლებელად ხდის, შემთხვევითმა პიროვნებამ შეიწყნაროს არაბალანსი ისე, რომ X-ის შეფასებაც არ შეიცვალოს. ეს მოდელი მუშაობს, როცა საქმე გვაქვს ჯგუფისათვის შემთხვევით პიროვნებასთან, როცა დადებითი კავშირი 0-სა და ჯგუფს შორის არ არის ისეთი ძლიერი.

ჩვენს ექსპერიმენტში(თავი II,პარაგრაფი 2.1) პიროვნება არის მოცემული ჯგუფის წევრი და ჯგუფს აფასებს, როგორც მოსაწონს. მაგრამ როცა ცდისპირი იგებს, რომ ჯგუფის შეფასება მისი შეფასებისაგან განსხვავებულია, არ ცვლის არც თავის შეფასებას, არც ჯგუფისადმი დამოკიდებულებას. რატომ ხდება ეს? ბრაუნის მიხედვით, პიროვნება ასეთ შემთხვევაში არაბალანსურ მდგომარეობაში უნდა იყოს. მაგრამ, ამავე დროს, ცნობილია, რომ ადამიანის ფსიქიკა მისწრაფვის ბალანსისაკენ და ასეთ მდგომარეობაში იგი ხანგრძლივად ვერ იქნება. ამდენად ბალანსის მოდელი ამ შემთხვევას ვერ ხსნის. ჩვენი აზრით, ამ ვითარებისს დამაჯერებლად ახსნა შესაძლებელია დიმიტრი უზნაძის განწყობის თეორიის კანონზომიერებათა საფუძველზე.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ადამიანს მხოლოდ მაშინ ექმნება არაბალანსური მდგომარეობა და ამის საფუძველზე რეპარმონიზაციის ტენდენცია, რაც გარკვეული ფსიქიკური მონაცემების თავსებადობის მდგომარეობაში მოყვანას გულისხმობს, როცა ის იწყებს მოქმედებას გარკვეული განწყობის საფუძველზე.

ადამიანს შესაძლოა ჰქონდეს ურთიერთსაწინააღმდეგო შეხედულებები, ატიტუდები და სხვა, მაგრამ მათ ურთიერთშესაბამისობას იგი მაშინ განიცდის, როცა ისინი თავს იჩენენ ერთ განსაზღვრულ ქცევა-

ში, ე.ი. როცა ისინი უკავშირდებიან ერთმანეთს, როგორც ერთი ქცევის კომპონენტები. თუ ასეთ მდგომარეობას ადგილი არა აქვს, ადამიანი არავითარ არაბალანსურ მდგომარეობას არ განიცდის და შეუძლია გარკვეული ჯგუფის ან პიროვნებისადმი დამოკიდებულების შეცვლის გარეშე შეინარჩუნოს გარკვეული ობიექტისადმი თავისი შეფასება, თუნდაც იცოდეს, რომ ეს ჯგუფი ან პიროვნება სხვაგვარად აფასება ამ ობიექტს. არაბალანსის შექმნისათვის ეს ორი კომპონენტი უნდა გაერთიანდეს ერთი ქცევის განწყობის შინაარსში. თუ ეს არ მოხდა, პიროვნება იტოვებს თავის პირვანდელ შეფასებას.

ჩვენს ექსპერიმენტში (თავი II, 2.1) სწორედ ასეთ ვითარებას აქვს ადგილი. როგორც აღმოჩნდა, თითქმის არც ერთი ცდისპირისათვის ერთმანეთს არ უკავშირდებოდა საკითხის ასე თუ ისე გადაჭრა და ჯგუფთან მათი დამოკიდებულება. საკითხი თავისი მნიშვნელობით საკმაოდ პერიფერიული იყო ჯგუფის ძირითადი მიზნებისათვის.

ეს ჯგუფები დიფუზური ჯგუფები აღარაა. ამდენად აქ სხვა კანონზომიერებანი მოქმედებენ. სოციალურ ფსიქოლოგიაში ცნობილია, რომ კონფორმულობა ხდება ხოლმე ძირითადად იმ ნორმებისა და შეხედულებების მიმართ, რომელიც ჯგუფისათვის ცენტრალური მნიშვნელობის მქონეა. ამ ექსპერიმენტში საკითხის ასე თუ ისე გადაწყვეტა არაფერს არ ცვლიდა ჯგუფისათვის. შეიძლება გაჩნდეს აზრი, რომ არც ამ საკითხებისადმი მიძღვნილი სხვა ექსპერიმენტში იყო განსახილველი საკითხი ჯგუფისათვის ცენტრალური მნიშვნელობის, მაგრამ იქ სხვაგვარი იყო სიტუაცია. ჯგუფის წევრს ეწინააღმდეგებოდა მის პირისპირ მყოფი ჯგუფი, რომელიც გარკვეული არგუმენტებით იცავდა ამ საკითხს, ცდისპირი ხედავდა, რომ ჯგუფი დაინტერესებული იყო ამ საკითხის სწორედ ასეთი გადაწყვეტით. ამიტომ მისთვის ერთმანეთს დაუკავშირდა საკითხის ამგვარი გადაწყვეტა და ჯგუფისადმი გარკვეული დამოკიდებულების შენარჩუნება. შეიქმნა არაბალანსური მდგომარეობა, რადგან ერთი ქცევის განწყობაში თავი მოიყარეს კონფლიქტურმა კომპონენტებმა და ცდისპირის მიერ შესრულებული ქცევა მიუთითებს იმაზე, რომ შეიქმნა შესაბამისი მიმართულების განწყობა, რომელმაც მოახდინა გარკვეული რეპარმონიზაცია რომელიმე კომპონენტის მნიშვნელობის გაზრდით. კერძოდ, შექმნილ განწყობაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა მიიღო ჯგუფისადმი დამოკიდებულებამ, რადგანაც საკითხი, რომლისადმი თანხმობა-უთანხმობის გამოთქმა ევალებოდა ცდისპირს, არ იყო იმდენად მნიშ-

ენელოვანი. ეს ორი ფსიქიკური შინაარსი ერთი განწყობის კომპონენტებს წარმოადგენდნენ. ამიტომ საჭირო გახდა მათი რეპარმონიზაცია, რომელიც წარიმართა ისეთი მიმართულებით, რომ შეიქმნა ჯგუფისადმი სოციალურ-ფიქსირებული განწყობის შესატყვისი კონკრეტულ აქტუალური განწყობა. ეს კი საფუძვლად დაედო კონფორმულ ქცევას.

ამდენად, უშუალო სოციალური გავლენის სიტუაციებისას ადამიანის მოქმედების ფსიქოლოგიური მექანიზმის გაგებისთვის განწყობის რეპარმონიზაციის კანონი განსაკუთრებული მნიშვნელობის მქონეა.

### 3.2. განწყობის კანონების მოქმედება სოციალური გავლენის სიტუაციაში

სოციალურ ჯგუფში ქცევის განხორციელება ხდება იმ კონკრეტულ-აქტუალური(სიტუაციური) განწყობის საფუძველზე, რომელიც აისახება პიროვნების სოციალური ქცევის სუბიექტური და ობიექტური ფაქტორები. სოციალური გავლენის სიტუაციისათვის დამახასიათებელია ის გარემოება, რომ პიროვნების ერთ ქცევაში ერთმანეთს ეჯახება ურთიერსაწინააღმდეგო მიმართულებით მოქმედების ტენდენციები. მაგალითად, ობიექტური ჭეშმარიტების მოთხოვნილება და ამ ჭეშმარიტების საწინააღმდეგო პოზიცია, რომლის გაზიარებასაც ჯგუფი მოითხოვს პიროვნებისაგან. კონფორმული სიტუაცია სწორედ მაშინაა, როცა ჯგუფი მოითხოვს პიროვნებისაგან განსხვავებული შეხედულების მიღებას, ან ისეთი ქცევის განხორციელებას, რომელიც პიროვნებას მართებულად არ მიაჩნია. პიროვნებას აქვს ერთი განსაზღვრული ქცევის განხორციელების შესაძლებლობა — ან მიიღოს იგი და თავისაზე უარი თქვას, ან უარყოს ჯგუფის გავლენა და თავისი შეინარჩუნოს. ეს ორი ტენდენცია ეჯახება ერთმანეთს ერთ ქცევაში, ერთმანეთისადმი შეუსაბამობის გამო იწვევს გარკვეულ არაბალანსურ, კონფლიქტურ მდგომარეობას პიროვნებაში. სწორედ ის განწყობა, რომელიც ექმნება პიროვნებას გარკვეული მიმართულებით ქცევისადმი მზაობის სახით, ახერხებს ამ კონფლიქტური, ურთიერთშეუსაბამო კომპონენტების რეპარმონიზაციას და მის საფუძველზე განხორციელებული ქცევა მიმდინარეობს ამ არაბალანსური მდგომარეობის მოხსნის ან შემცირების მიმართულებით.

ჩვენი ექსპერიმენტების შედეგებმა უჩვენა, რომ კონფორმული სიტუაცია ქმნის გარკვეულ დისკომფორტს, არაბალანსურ, კონფლიქტურ მდგომარეობას, გარკვეულ უხერხულობას პიროვნებაში სწორედ იმის გამო, რომ ერთმანეთს ეჯახება ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო ტენდენცია – ობიექტური შეფასების აუცილებლობა და ჯგუფის მოთხოვნა. ეს ორი ტენდენცია, აისახება რა პიროვნებაში სწორად შეფასების მოთხოვნებისა და ჯგუფისადმი დადებითი დამოკიდებულების სახით, არ იქნებოდა განცდილი ურთიერთსაწინააღმდეგოდ, თუ არ იქნებოდა გაერთიანებული იმ განსაზღვრული ქცევის განწყობაში, რომელსაც მოითხოვს ექსპერიმენტული სიტუაცია და რომლისკენ მზაობასაც წარმოადგენს ეს განწყობა. პიროვნება ახორციელებს ერთ განსაზღვრულ ქცევას. ამ ქცევის განწყობის ფორმირებაში მონაწილეობენ სხვადასხვა ფაქტორები, მათ შორის ცდისპირში ინსტრუქციით აღძრული სწორი შეფასებისა და ჯგუფისადმი გარკვეული ნიშნის დამოკიდებულების შენარჩუნების მოთხოვნილება – ზოგიერთთან უფრო ძლიერი შეიძლება აღმოჩნდეს პირველი ფაქტორი, ზოგიერთთან – მეორე. ამის გამო ერთ პიროვნებაში შეიქმნება შეფასების ქცევის განწყობა, მეორეში – ჯგუფის პოზიციასთან თანხმობის განწყობა, რომლის საფუძველზე განხორციელებული ქცევა, შესაძლოა, ყოველთვის არ იყოს ადეკვატური ფიზიკური ან სოციალური სინამდვილისადმი. მაგრამ თავის შიგნით იგი ჰარმონიზირებულია, რადგან მასში წამყვანი მნიშვნელობა უკავია იმ ფაქტორს, რომელიც მოცემულ მომენტში მეტი მნიშვნელობის მქონეა ინდივიდისათვის, ხდება მეორე, მისი საწინააღმდეგო ფაქტორის გარკვეული სახით გადაკეთება, შეცვლა და, თუ ეს შეუძლებელია, ეს ფაქტორი, აღარც განიცდება, როგორც აქტუალურად მოქმედი. შექმნილი განწყობა ახერხებს მასში შემავალი შეუთავსებადი კომპონენტების რეჰარმონიზაციას. ეს გამოვლინდა ცდისპირების მიერ წამოყენებულ ჰიპოთეზებში. ისინი უჩვენებენ, რომ ინდივიდის ქცევას საფუძველად უდევს ისეთი განწყობა, რომელმაც მოაგვარა ურთიერთკონფლიქტური შეუთავსებადი კომპონენტების ურთიერთობა. თუ მოცემულ მომენტში უფრო მნიშვნელოვანია ჯგუფისადმი დადებითი დამოკიდებულების შენარჩუნება, შექმნილ განწყობაში ძირითადად აისახება ეს მომენტი და სწორად შეფასების მოთხოვნილებაც სუსტდება, გადაკეთდება ან სრულიად მივიწყებულიც კი აღმოჩნდება ცდისპირის მიერ. თუ პიროვნებისათვის მოცემულ მომენტში უფრო ძლიერია ინსტრუქ-

ციის შედეგად აღძრული სწორად შეფასების მოთხოვნილება, განწყობის ფორმირებაში ეს ფაქტორი ხდება წამყვანი მნიშვნელობის მქონე.

სხვა თანაბარ პირობებში კონკრეტულ-აქტუალური ქცევის განწყობის ადგილი შესაძლოა მთლიანად დაიკავოს გავლენის წყაროსადმი ფიქსირებულმა განწყობამ. ქცევა, რომელიც წარმოადგენს მის რეალიზაციას, წარიმართება გავლენის მიღებისაკენ. ექსპერიმენტების შედეგებმა გვიჩვენა, რომ გავლენის წყარო ძალას იძენს ინდივიდის მისდამი დადებითი დამოკიდებულების მეოხებით. როგორც რუსთაველი აღნიშნავს, „იგი თვით ების, ვინ ების“. თვითონ პიროვნების განწყობა მოცემული გავლენის წყაროსადმი განაპირობებს ამ გავლენის მიღებას.

სოციალური გავლენის პირობებში ქცევის განწყობაში ასახულია პირველი რიგში ჯგუფთან (უმრავლესობასთან) ან ჯგუფის ნაწილთან (უმცირესობასთან) გარკვეული ურთიერთობის შენარჩუნების (დამყარების) მოთხოვნა, სოციალური გავლენის მიზანი ხომ არა მხოლოდ სინამდვილის ასახვაა, არამედ სინამდვილის ისეთი ასახვაა, რომელიც ჯგუფის, უმცირესობის – ე.ი. გავლენის წყაროს შეხედულებებს ითვალისწინებს სუბიექტის წინაშე დგება გარკვეული მოთხოვნა – განახორციელოს ქცევა გავლენის წყაროს გათვალისწინებით და, ამასთან, ქცევაში ასახოს ობიექტური რეალობაც, რომელშიც შედის როგორც გარე სიტუაციიდან მიმდინარე მოთხოვნები, ისე პიროვნების შინაგანი სამყაროდან მომდინარე მოთხოვნები. აქტუალური ქცევის განწყობაში აისახება ყველაფერი ეს და იმის მიხედვით, რა უფრო მნიშვნელოვანია მოცემულ მომენტში პიროვნებისთვის, ქცევის განწყობაც შესაბამის მიმართულებას იძენს.

ამიტომ ჩვენ მიგვაჩნია, რომ სოციალური გავლენის მიღება-მიუღებლობა უპირველესად იმითაა განპირობებული, როგორი სახის დამოკიდებულება აქვს მოქმედ პიროვნებას გავლენის წყაროს მიმართ. ეს დამოკიდებულება კი პიროვნებაში სათანადო ნიშნისა და ძალის სოციალური განწყობის სახითაა ფიქსირებული.

ჩვენმა ექსპერიმენტებმა უჩვენეს, რომ დადებითი ვალენტობის სოციალურ-ფიქსირებული განწყობა გავლენის წყაროსადმი არის ის ძირითადი ფაქტორი, რაც განაპირობებს გავლენის მიღებას. ეს ასეა უმრავლესობის გავლენის შემთხვევაში, რაც ვრცლად იქნა განხილული ზემოთ, ასეა უმცირესობის გავლენის დროსაც. მართალია, მოს-

კოვიცის გამოკვლევაში უმცირესობის გავლენის მთავარ ფაქტორად მიჩნეული იყო ქცევის კონსისტენტობა, მაგრამ ჩვენმა ექსპერიმენტებმა უჩვენეს, რომ უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობაც გავლენის ძალად იქცევა მხოლოდ უმცირესობისადმი დადებითი განწყობისეული ფონის შემთხვევაში. თუ კონსისტენტურ ქცევას ახორციელებს ისეთი უმცირესობა, რომლის მიმართაც უარყოფითი განწყობა არსებობს, კონსისტენტობა არ ზრდის გავლენას, პირიქით, მცირედ, მაგრამ მაინც ნაკლებია ეს გავლენა ნეიტრალური უმცირესობის მხრიდან გავლენასთან შედარებით.

განწყობისეული მექანიზმით გავლენის ახსნასთან დაკავშირებით დგება საკითხი, საზოგადოდ როგორ ხდება განწყობის აღმოცენება და რითაა განსაზღვრელი მისი ვალენტობა.

განასხვავებენ ადამიანის არსებობის ორ ძირითად სფეროს - სასიცოცხლო გარემო და სოციალური გარემო. ადამიანი ბიოლოგიური ბუნების მატარებელია, მას აქვს ვიტალური მოთხოვნილებები, ამასთან, იგი გონიერი არსებაცაა. მას აქვს ინტელექტუალური სოციალური მოთხოვნილებებიც. როცა ადამიანი ხვდება თავის გარემოცვაში ისეთ ობიექტებს, რომელნიც აკმაყოფილებენ მის მოთხოვნილებებს (რა რანგისაც არ უნდა იყოს ისინი), მათ მიმართ უჩნდება დადებითი განწყობა. თუ რომელიმე ობიექტი ვერ ახერხებს მისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას, ასეთის მიმართ ადამიანს უჩნდება უარყოფითი ნიშნის განწყობა.

ჩვენთვის საინტერესო კონტექსტში უმრავლესობა ხშირ შემთხვევაში გამოდის, როგორც პიროვნებისთვის ბევრი საჭირო მოთხოვნილების დამაკმაყოფილებელი. მაგ. ზუსტი შეფასების მოთხოვნილება სტიმულების ორაზროვნებისას, რაც ზემოთ უფრო დაწვრილებით იყო განხილული კონფორმულობასთან დაკავშირებით, სოციალური მოთხოვნილება (მაგ. პრესტიჟის მოთხოვნილება, სოციალური უსაფრთხოების და თავდაცვის მოთხოვნილება და ა.შ.). ამდენად ბუნებრივია, რომ ასეთი უმრავლესობის მიმართ იქმნება დადებითი განწყობა. თუ ეს უმრავლესობა თამაშობს მისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისას მახლოკირებელ როლს, მის მიმართ სუბიექტს უჩნდება უარყოფითი განწყობა. შედარებით იშვიათად უმცირესობასაც შეუძლია სუბიექტის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაში დადებით თუ უარყოფითი როლის შესრულება. განსაკუთრებით გამოვყოფდით უმცირესობის დადებით როლს ინდივიდის სიახლის, ანუ, ისეთი მოთ-



ხოენილებების დაკმაყოფილებაში, რომლითაც პიროვნება წინ უსწრებს თავის სოციალურ გარემოცვას. განსაკუთრებით ეს ხდება არსებული მდგომარეობით უკმაყოფილების დროს.

გარდა ასეთი უშუალო მონაწილეობისა ინდივიდის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება-ბლოკირების საქმეში, და შესაბამისად გარკვეული სოციალური ობიექტებისადმი დადებით ან უარყოფითი განწყობის შემუშავებაში, ჩვენი აზრით, გარკვეულ როლს თამაშობს ადამიანის ისეთი მოთხოვნილება, როგორცაა ლოგიკურობა.

ადამიანის გონიერება გულისხმობს გარკვეულ ლოგიკურ კავშირს მის შეხედულებებს, იდეებს, და აზრებს შორის. როცა რაიმე აზრი ლოგიკურად დაკავშირებულია მეორესთან, ადამიანს უჭირს ამ ლოგიკური კავშირის უარყოფა, კიდევ რომ არ იყოს ეს მისთვის მოცემულ მომენტში სასარგებლო. თუმცა ფსიქოლოგიამ იცის მრავალი შემთხვევა, როცა პიროვნების სხვა მოთხოვნილება ისეთი ძალისაა, რომ გადაფარავს ლოგიკურობის მოთხოვნილებასს. (მაგ., ცნობილი მაგალითი ტოლსტოის „პალატა №6“-დან, როცა ლოგიკური სილოგიზმის საპირისპიროდ, რომ ყველა ადამიანი მოკვდავია, პეტრე ადამიანია. ე.ი. პეტრე მოკვდავია, ივან ილიჩი თავს ინუგეშებს იმით, რომ ის პეტრე არ არის და უარყოფს უფრო ზოგად წინამძღვარს, რომ ყველა ადამიანი მოკვდავია), მაგრამ ეს ხდება იშვიათად, ექსტრემალურ პირობებში.

ლოგიკურობის მოთხოვნილება მნიშვნელოვან როლს თამაშობს უმცირესობისადმი დადებითი განწყობის ფორმირების საქმეში. თუ უმცირესობა იცავს ისეთ დებულებას, რომელსაც ჩვენც ვეთანხმებით, ასეთ დროს ბუნებრივად შეიძლება წარმოიშვას ასეთი უმცირესობისადმი, როგორც თანამოაზრისადმი, დადებითი განწყობა. მაგრამ თუ ჩვენ არ გვაქვს ასეთი განწყობა უმცირესობისადმი, იგი კი იცავს ისეთ აზრს, რომელიც ჩვენ არ მოგვწონს და დაგვიტკიცებს, რომ მისი აზრი ჩვენს აზრთან ლოგიკურ კავშირშია, შესაძლებელია მოხდეს ასეთი აზრის მიღებაც და, შესაბამისად, ასეთი უმცირესობისადმი დადებითი განწყობა შემუშავებაც.

ასევე, თუ უმცირესობამ შეძლო და თავისკენ მიიშრო ისეთი პიროვნება (ან ჯგუფი), რომლის მიმართაც ჩვენ დადებითად ვართ განწყობილი, მეტია ასეთი უმცირესობის მიმართ დადებითი განწყობის ფორმირების შანსი. განსაკუთრებით, თუ ეს ჯგუფი ან პიროვნება ავტორიტეტულია ჩვენს თვალში.

ასეთი და სხვა შემთხვევები, რამაც შეიძლება განაპირობოს უმცირესობის მიმართ დადებით ან უარყოფით განწყობის შემუშავება, აიხსნება ისევ და ისევ განწყობის სტრუქტურის ჰარმონიზაციის კანონის შესაბამისად, რაც ზემოთ დაწვრილებით იყო განხილული.

როცა საქმე ეხება ინდივიდის პოზიციის საწინააღმდეგო მხრიდან მოსულ ინფორმაციას, (აზრებს, შეხედულებებს, შეფასებებს, გემოვნებას და ა.შ.), ინდივიდის ფსიქიკა ცდილობს არც შემოუშვას ინფორმაცია ცნობიერებაში, რადგან ასეთ შემთხვევაში ხდება პიროვნების კოგნიტურ სისტემებში გარკვეული დისკომფორტი ისევ განწყობის რეჰარმონიზაციის კანონიდან გამომდინარე. რაც უფრო დაცილებულია ეს ახალი ინფორმაცია, პოზიცია პიროვნების პოზიციისგან, მით უფრო შუძლებელია მისი ასიმილაცია. არსებული განწყობის საფუძველზე ვეღარ მოხდება მისი ასახვა და აქ იწყება განწყობის ასიმილაცია – კონტრასტის კანონის მოქმედება.

განწყობის მეშვეობით ადექვატური შეფასება ინდივიდისთვის გადავიღებულია, იგი იმპულსურია, თითქმის თავისთავად ხორციელდება. ჩვენი განწყობის შესატყვისი საგნები და მოვლენები ადვილად გამოეყოფა გარემოს, ისინი ნათლად და მკაფიოდ განიცდებიან, მათ მიმართ შესატყვისი ოპერაციები ადვილად, ბუნებრივად სრულდება.

მდგომარეობა გართულებულია, როდესაც განწყობასა და სიტუაციაში წარმოდგენილ საგნებს შორის ზუსტი შესატყვისობა არაა, როდესაც ქცევის სიტუაცია შეცვლილია. ასეთ შემთხვევაში საგნების განცდა, ამ საგნებზე განხორციელებული რეაქციები და მათი შეფასება ხშირად იცვლება, არაადექვატური ხდება. საგნების განცდა ამ დროს ორი მიმართულებით იცვლება. ისინი ემსგავსებიან განწყობას – მათ ასიმილაციურ-ილუზორულ აღქმას აქვს ადგილი ან კიდევ უფრო განსხვავებულად – კონტრასტულად აღიქმება. ეს შემთხვევები მიუთითებენ, რომ განწყობის ზემოქმედება განცდებზე ყოველთვის ხელს არ უწყობს სინამდვილის სწორ ასახვას. ამ მონაცემის საფუძველზე, ერთი შეხედვით შეიძლება გვეფიქრა, რომ განწყობა თავისი ასიმილაციური და კონტრასტული ზემოქმედებით ხელს უნდა უშლიხ ინდივიდის სინამდვილის ასახვაში და მისდამი შეგუებაში, მაგრამ თუ უფრო კარგად გავერკვევით, ეს ასე არაა.

სინამდვილესთან ინდივიდს შეგუებისათვის ყოველთვის არაა აუცილებელ სრული ასახვა. ზოგჯერ ამისთვის საჭიროა სინამდვილის მიახლოებითი ასახვა, ზოგჯერ კი გარემოში ბევრი რამ სულაც არ

უნდა იქნეს შემჩნეული. გარემოსთან პრაქტიკული ურთიერთობის დროს ინდივიდმა იგი ისე უნდა ასახოს, რომ ამან სინამდვილისადმი მის შეგუებას ხელი შეუწყოს. რეალურად ეს ასეც ხდება. განწყობისეული ასახვა თავისი ასიმილაციური და კონტრასტული შეფასებებით ინდივიდს ეხმარება სინამდვილესთან შეგუებაში.

როგორც ცნობილია, ინდივიდს სინამდვილესთან ურთიერთობის პროცესში მრავალ საგანთან და მოვლენასთან უხდება კავშირის დამყარება. ყველა ეს საგანი და მოვლენა, ცხადია, უნიკალურია. მაგრამ მათ, სპეციფიკურ თავისებურებებთან ერთად, საერთო და მსგავსი თვისებებიც გააჩნიათ. ინდივიდი ამ ნიშნების განზოგადების საფუძველზე ახდენს საგანთა და მოვლენათა გარკვეულ კლასებში გაერთიანებას. ეს კლასიფიკაცია მას ეხმარება გაამარტივოს გარემო და შეეგუოს მას. მსგავსი მოვლენების ერთსა და იმავე კლასში შეტანა, ერთ და იმავე საგნებად განცდა ასიმილაციის მექანიზმის მოქმედებით ხდება. ასიმილაციის მექანიზმის დახმარებით რამდენიმე კონკრეტულ მაგალითთან დაკავშირებულ რეაქციებს ინდივიდი მოვლენათა მთელი კლასის მიმართ ანზოგადებს. ამის გამო უსასრულოდ მრავალფეროვან გარე გემლიზიანებლებს ის გამარტივებულად, რამდენიმე კლასის მოვლენების სახით განიცდის. იგი ამარტივებს სინამდვილეს, განსხვავებული ობიექტების რაოდენობას, რომელზედაც განსხვავებული პასუხები უნდა გასცეს, რის შედეგადაც ადვილად ახდენს სინამდვილეში ორიენტირებას. ინდივიდი კონკრეტულ მოვლენების შორის ყოველ განსხვავებას რომ ამჩნევდეს, გარე სინამდვილე მისთვის ურიცხვი გემლიზიანებლის სახით იქნებოდა წარმოდგენილი, რომელშიც მას ძალიან გაუჭირდებოდა გარკვევა და შეგუებითი რეაქციების განხორციელება.

განწყობის საფუძველზე სინამდვილის მოვლენათა ურთიერთდამსგავსება მხოლოდ მაშინ შეიძლება აღმოჩნდეს სასარგებლო, როდესაც მათ შორის განსხვავება ისე მცირეა, რომ მათზე ერთნაირი რეაქციების პირობებში არ მოხდება ქცევის შეფერხება. მაგრამ ინდივიდი თუ ისეთი საგნების იდენტიფიკაციას მოახდენს, რომლებიც ფაქტიურად მკვეთრად განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან, ასეთ შემთხვევაში მეორე ობიექტის მიმართ იმავე ქცევის განხორციელებას, ცხადია, არ შეიძლება მოჰყვეს წარმატება. ასეთ შემთხვევაში ასიმილირებული ობიექტის მიმართ განხორციელებული ქცევა მიზანშეწონილებას დაკარგავს. ასეთი ვითარება კი ვერაფრით ვერ შეუწყობს

ხელს ინდივიდს სინამდვილესთან შეგუებაში. როგორც აღმოჩნდა, ეს ძალიან კარგად არის გათვალისწინებული განწყობის მექანიზმებში. ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე დამტკიცდა, რომ განწყობისაგან მკვეთრად განსხვავებული სიტუაციებში არ ხდება ფიქსირებული განწყობის აქტივიზაცია, ასევე ადგილი არ აქვს განწყობისგან მკვეთრად განსხვავებული საგნების ასიმილაციას. აღმოჩნდა, რომ ფიქსირებული განწყობისაგან მკვეთრად განსხვავებული საგნები კონტრასტულ-ილუზორულად აღიქმებიან. ამ დროს განწყობასა და საგანს შორის არსებული მკვეთრი სხვაობა კიდევ უფრო იზრდება.

უკანასკნელ ხანებამდე გაუგებარი რჩებოდა კონტრასტული ილუზიის ბუნება. განწყობის ფსიქოლოგიაში მისი მიზეზები, აზრი და მნიშვნელობა სრულიად გაუგებარი ჩანდა. „განწყობის შეცვლის კანონში“ მხოლოდ იმის აღწერა ხდებოდა, რა ვითარება იქმნებოდა ასიმილაციური ილუზიის აღმოცენების დროს. ცდილობდნენ როგორმე კონტრასტულ-ილუზორული განცდაც განწყობის გაკლენით აღმოცენებულ ფსიქიკურ მოვლენად ჩათვლილიყო. ნათქვამი იყო, რომ ადამიანს თავისი განწყობისაგან მკვეთრად განსხვავებული ობიექტის აღქმის დროს განწყობა ეცვლება კონტრასტული მიმართულებით, ხოლო ეს კონტრასტული განწყობა იწვევს საგნის ასიმილაციას, ამის გამო გვექნება კონტრასტული აღქმა. დ. უზნაძე თვითონ აღნიშნავდა, რომ ეს მოსაზრება კონტრასტული ილუზიის შესახებ ხელოვნური ანაგების შთაბეჭდილებას ტოვებს, მაგრამ მაშინ განწყობის ფსიქოლოგიაში სხვა მოსაზრება არ არსებობდა.

რამდენადაც განწყობა ადამიანი მიზანშეწონილი ქცევის საფუძველია და განაპირობებს მის ადექვატურ შეგუებას სინამდვილესთან, კონტრასტული ილუზიის არსებობა თითქოსდა არღვევს განწყობის მოქმედების მიზანშეწონილობის იდეას. თუ განწყობის ასიმილაციური მოქმედება ღირებულია ინდივიდის სინამდვილესთან შეგუების თვალსაზრისით, კონტრასტული ილუზიები იძულებულს გვხდის დავეყრდნოთ „განწყობის შეცვლის კანონს“ და საკმაოდ ხელოვნურად დაუშვათ განწყობის მოქმედებაში ასიმილაციური მოქმედება და კონტრასტული აღქმა, ამდენად კონტრასტული ილუზია მხოლოდ ხელისშემშლელი გამოდის განწყობის, როგორც ქცევის მიზანშეწონილების ფსიქოლოგიური მექანიზმის გაგებისთვის.

მაგრამ ფსიქოლოგიაში არსებობს მონაცემები, რომლებიც მიუთითებენ განწყობის კონტრასტული ილუზიების ღირებულებაზე. პიაჟეს

და ლამბერსიეს (56) გამოკვლევების საფუძველზე ნათელი გახდა, რომ განწყობის კონტრასტული ილუზიები ბავშვების ასაკობრივ და სუბიექტის ინტელექტუალური შესაძლებლობების ზრდასთან ერთად იზრდება. „ეს გარემოება იმაზე მიუთითებს, აღნიშნავს შ. ნადირაშვილი (8), რომ განწყობის კონტრასტული ილუზიები არ არიან რუდიმენტული მოვლენის მსგავსი ფსიქიკური ფენომენები. წინააღმდეგ შემთხვევაში ისინი ინტელექტის ზრდასთან ერთად არ გაიზრდებოდნენ.“ შემდგომმა ექსპერიმენტებმა დაამტკიცეს, რომ განწყობის კონტრასტული ილუზიების სიდიდე დადებით კორელაციაში აღმოჩნდა ადამიანის ინტელექტსა და შემოქმედების უნართან. (38)

ასეთი მონაცემების საფუძველზე პროფ. შ. ნადირაშვილი თვლის, რომ განწყობის კონტრასტულ ილუზიებს უნდა ჰქონდეთ გარკვეული ღირებულება ინდივიდის სინამდვილესთან შეგუების პროცესში. ამ მოსაზრებას ისიც აძლიერებს, რომ განწყობის კონტრასტული ილუზიები დადასტურდა ფსიქიკური აქტივობის ყოველ დონესა და სფეროში. ძნელია ვიფიქროთ, რომ იგი ყველგან შემთხვევით, რაიმე დადებითი ღირებულების, ფუნქციის გარეშე ჩნდება. მისი მოქმედება დადასტურდა სოციალური ღირებულების შეფასების პროცესშიც. დამტკიცდა, რომ როცა ადამიანი საგნებსა და სოციალურ ღირებულებებს ძალზე შეუფერებლად აფასებს, ადგილი აქვს მათ კონტრასტულ-ილუზორულ განცდას, ინდივიდის განწყობას და განცდას შორის სხვაობა კიდევ უფრო იზრდება. კონტრასტულ ილუზიებს, რომლებიც აღნიშნულ ვითარებაში ყოველთვის ჩნდება, შეუძლებელია არ ჰქონდეთ რაიმე დადებითი ფუნქცია გარემოსადმი ინდივიდის შეგუებისათვის. ასიმილაციური ილუზიებისაგან განსხვავებით კონტრასტულ ილუზიებს ცდისპირებისთვის მაშინვე უშუალოდ არ შეუძლიათ სამსახურის გაწევა გარემოსთან შეგუების მიმართულებით, რადგან ისინი სინამდვილის განსხვავებას, გაუცხოებას ემსახურებიან. ცხადია, ისინი ინდივიდს ხელს ვერ შეწყობენ სიტუაციისადმი წარსული გამოცდილების გამოყენებით. კონტრასტული განცდების სარგებლიანობა სხვა მხრივ იყო საძიებელი. ინდივიდისთვის ისინი სასარგებლო შეიძლება აღმოჩენილიყვნენ, თუ დაეხმარებოდნენ მას გარემოსადმი შეუფერებელი ფიქსირებული განწყობის თავიდან აცილებაში. ამის გარკვევა კი იმით შეიძლებოდა, თუ აღმოჩნდებოდა, რომ კონტრასტული ილუზიების გავლენით ხდება მის საფუძველზე მდებარე განწყობის ჩაქრობის დაჩქარება. მაგრამ „განწყობის შეც-

ვლის კანონის“ მიხედვით, როცა შეუფერებელი ფიქსირებული განწყობაცა ვერ ახდენს ობიექტის ასიმილაციას, იგი მაშინვე იცვლება საპირისპირო განწყობით, რომლითაც ხერხდება ობიექტის ასიმილაცია. ამიტომ თითქოს შებრუნებული განწყობის საფუძველზე ასიმილაციური ობიექტი კონსტრასტულად გამოიყურება თავდაპირველი განწყობის თვალსაზრისით. ე.ი. კონტრასტული ილუზია უკვე შეცვლილი განწყობის საფუძველზე აღმოცენდება. მაგრამ გაუგებარია, როგორ ახერხებდა შეუსატყვისი ფიქსირებული განწყობა, რომელიც თითქოს საპირისპირო განწყობით იცვლებოდა, თავისი არსებობის შენარჩუნებას და აღკვეთის მაგიერ ხშირად ოცდაათი და მეტი ექსპოზიციის განმავლობაში კონსტრასტული ილუზიის მოცემას.

განწყობის შეცვლის ზემოთ აღნიშნული კანონის ჭეშმარიტება — მცდარობის შესამოწმებლად ჩატარებულმა ექსპიმენტებმა უჩვენეს (8,11,12,22), რომ როდესაც ცდისპირებს საგნებისა და მოვლენების კონტრასტული შეფასებები უჩნდებათ, ეს არ ნიშნავს იმას, რომ მათ ამ დროს ფიქსირებული განწყობები შეცვლილი აქვთ კონტრასტული მიმართულებით. პირიქით, ამ დროს მათ შენარჩუნებული აქვთ ძველი ფიქსირებული განწყობა გარკვეული მიმართულებით მოქმედებისა, რის გამოც ისინი ისევ განაგრძობენ ახალი ამოცანის შესრულებას ძველი განწყობით. ამიტომ ისინი ასიმილაციურ მოქმედებას ამჟღავნებენ. კონტრასტული ილუზიები კი შეუსაბამოს განწყობის აღკვეთაზე დამაჩქარებელ გავლენას ახდენენ. აღმოჩნდა, რომ რაც უფრო დიდი კონტრასტული ილუზიები აქვთ ცდისპირებს, მით უფრო ჩქარა გამოდიან ისინი ილუზორული აღქმის ტყვეობიდან. კონტრასტული ილუზია ინდივიდისთვის სასარგებლო აღმოჩნდა, რამდენადაც იგი ახდენს შეუსატყვისო განწყობის სწრაფად დარღვევას და მის შეცვლას ადექვატური განწყობით, ეს აადვილებს შეგუებას გარემოსთან, რაც ფაქტიურად ფსიქიკის მთავარი ამოცანაა.

უმცირესობის მხრიდან გავლენის მოხდენის ფაქტი შეიძლება აიხსნას განწყობის კონტრასტული ილუზიების ფსიქოლოგიური როლიდან გამომდინარე. პიროვნებას აქვს ძველი ფიქსირებული განწყობა გარკვეული მიმართულებით მოქმედებისა, უმრავლესობისა ან უმცირესობის აზრი კი განსხვავებულია ამისგან. ამიტომ პიროვნება აგრძელებს მოქმედებას ძველი განწყობით, და ცდილობს ასიმილაციას, მაგრამ უმცირესობის ან უმრავლესობის აზრის განსხვავების გამო, მისი ფიქსირებული განწყობა კონტრასტშია სინამდვილესთან. კონ-

ტრასტული ილუზია კი, როგორც აღმოჩნდა, შეუსატყვისი განწყობის აღკვეთაზე დამჩქარებლად მოქმედებს. რაც უფრო დიდი კონტრასტული ილუზია იქმნება, მით უფრო ჩქარა გამოდის ინდივიდი ილუზორული აღქმის ტყვეობიდან. ვნახოთ, უმცირესობისა და უმრავლესობის გავლენის დროს, როდის აქვს ადგილი ასიმილაციურ და კონკრეტულ მოქმედებას. წარმოვიდგინოთ, რომ ინდივიდს აქვს გარკვეული განწყობა (ფიქსირებული განწყობა) სინამდვილის გარკვეული სახით აღქმისა და შემოდის სინამდვილის რაიმე ახალი შინაარსი, რომელიც განსხვავებულია იმისგან, რაც ფიქსირებული განწყობის შინაარსში იყო მოცემული, რასაც მხარს უჭერს უმრავლესობა ან უმცირესობა. რა ხდება უმრავლესობის გავლენისას? ცნობილია, რომ ინდივიდი ნაკლებ კრიტიკულია სინამდვილის მიმართ, ცდილობს რაც შეიძლება მიუახლოვდეს უმრავლესობის აზრს (მით უმეტეს, მის მიმართ დადებითი განწყობა აქვს). ასეთ დროს ფიქსირებული განწყობის ასიმილაციური მოქმედების არე ფართოვდება და თვით ძალზე განსხვავებული შინაარსის ასიმილაცია კი შეიძლება მოახდინოს. ამით კი აზრი ეკარგება მთავარს, რაც არის ფსიქიკის ამოცანა-მოახდინოს ადექვატური აღქმა სინამდვილისა, ასეთ დროს ძალიან განსხვავებული აღიქმება როგორც ნაკლებ განსხვავებული, სწორ აღქმაზე გადასვლა შეიძლება ან საერთოდ არ მოხდეს, ან მხოლოდ მაშინ, როცა ასეთი ასიმილაციური აღქმის გამო ძალიან გამწვავდება მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელება და მოხდება ინდივიდის მოთხოვნის დაკმაყოფილებაში ბლოკირება სინამდვილესთან შეუსაბამობის გამო. თუ ფიქსირებული განწყობისგან განსხვავებული შეფასება მოდის უმცირესობისგან, ცდისპირი უფრო კრიტიკულია უმცირესობის მიმართ, და ფიქსირებული განწყობის ასიმილაციური მოქმედების არის გაფართოება არ ხდება, უმცირესობის პოზიცია უფრო მიუღებლად (ე.ი. კონტრასტულად) იქნება აღქმული. ამით უფრო ადექვატურად ხდება სინამდვილის აღქმა: ხდება ამ ფიქირებული განწყობის უფრო სწრაფი რღვევა და სინამდვილისადმი ადექვატური განწყობის აღმოცენება. ამიტომ, რომ, როგორც ჩვენს ექსპერიმენტში აღმოჩნდა, უმცირესობის გავლენით შეიძლება არ მოხდეს მისი პოზიციის მიღება, მაგრამ ხდება სიტუაციის უფრო ზუსტი, სწორი ასახვა, ვიდრე უმრავლესობის გავლენისას. უმეტეს შემთხვევაში პიროვნება ხვდება უმცირესობის ან უმრავლესობის გავლენას, უკვე როგორც გარკვეული ფიქსირებული

განწყობის მქონე. რადგან უმცირესობის გავლენა სწორედ კონტრასტული ილუზიის შემქმნელია, მას დამაჩქარებელი როლი აქვს ინდივიდის ძველი განწყობის რღვევის და ახლის, ახალი სინამდვილისადმი ადექვატური განწყობის ფორმირებაში, ე.ი. ამით აღვილდება შეგუება გარემოსთან, ახლის მიღება და უფრო სწრაფად ზორციელდება მიზანშეწონილი აქტივობა, რომელიც ახლის ადექვატური ასახვის საფუძველზე ხდება.

უმცირესობისა და უმრავლესობის გავლენა ისეთ პირობებში, როცა მასთან წინააღმდეგობაში მოდის არა გარე, არამედ შინაგანი სტიმულები ადრე ფიქსირებული განწყობის სახით, ნაკლები იქნა ნ. სარჯველაძის მიერ – როცა სტიმულები კარგად კონსტრუირებულია, მაგრამ ადექვატური აღქმა გაძნელებულია ფიქსირებული განწყობის მოქმედებით, რაც ილუზორულ აღქმას იწვევს და ამას ეჯახება გავლენა უმრავლესობის ან უმცირესობის მხრიდან (64). აღმოჩნდა, რომ უმრავლესობის უმცირესობაზე გავლენისას (ცდისპირი წარმოადგენს ინსტრუქციის მიხედვით უმცირესობას, მას წინასწარ შემუშავებული აქვს ფიქსირებული განწყობა ტოლობა-უტოლობაზე, უმრავლესობა ამ განწყობისგან განსხვავებულ პასუხს იძლევა), ადექვატური პასუხების რიცხვი ქვეითდება და ილუზიები მატულობს; ე.ი. ფიქსირებული განწყობის მოქმედება გრძელდება უმრავლესობის გავლენით (აძნელებს რა ადექვატურ აღქმაზე გადასვლას, მას აქვს უარყოფითი ეფექტი). უმცირესობის გავლენით საერთო ტენდენცია აქაც ადექვატური პასუხების შემცირება და ილუზორულის ზრდაა, მაგრამ იზრდება ასიმბლაციურ-ილუზორული შეფასებები, რასაც უმცირესობა ასახელებს.

ჩვენთვის აქ საინტერესოა ის გარემოება, რომ, როგორც უმრავლესობის, ისე უმცირესობის გავლენისას ცდისპირისთვის გაძნელებულია ადექვატურ განცდაზე გადასვლა, მაგრამ წინააღმდეგობა რეალობასთან უფრო შესუსტებულია უმცირესობის გავლენის პირობებში. ეს ეთანხმება ჩვენ იდეას იმდენად, რამდენადაც ჩვენ ვთვლით, რომ უმცირესობის გავლენისას ინდივიდი ნაკლებად მიჯაჭვული ხდება ფიქსირებულ განწყობაზე, უფრო ღიაა სინამდვილის ახალი ადექვისათვის, უფრო ზუსტად ასახავს სინამდვილეს და აღწევს თავს გავლენას.

ნ. სარჯველაძის ექსპერიმენტში აღმოჩნდა, რომ უმრავლესობის გავლენით ხდება ფიქსირებული განწყობის მოქმედების გაძლიერება,



უმცირესობის გავლენისას ფიქსირებული განწყობის გავლენა რჩება, მხოლოდ უფრო შესუსტებულია (მისი გავლენა უფრო სუსტიც კია, ვიდრე საკონტროლო ცდებში). ეს შეესაბამება ჩვენს მოსაზრებას, რომ უმცირესობის გავლენის შემთხვევაში ინდივიდი ნაკლებაა შებო-ჭილი და უფრო ადვილად ახარებს სინამდვილის ადექვატურ აღ-ქმას. ასე რომ, ფიქსირებული განწყობის ასიმილაცია – კონტრასტუ-ლი მოქმედების კანონი კარგად ხსნის უმცირესობისა და უმრავლესობის გავლენის განსხვავებულ ეფექტებს.

განწყობის კანონებიდან გამომდინარე, გასაგები ზდება აგრეთვე ის გარემოება, რომ მცირე განსხვავების დროს ადგილი აქვს სუბიექტის-თვის მის მხარეზე და მის საპირისპიროდ მყოფი პოზიციებისადმი ასიმილაციურ მოქმედებას, შესაბამისად განწყობის შეცვლას. დიდი განსვლის დროს განწყობის შეცვლა ზდება მხოლოდ მის მხარეზე მყოფი პოზიციისკენ, ხოლო საწინააღმდეგოდ პოზიციის მიმართ ზდე-ბა გადაადგილება პირიქითა მიმართულებით. განწყობის მოქმედების ასიმილაცია- კონტრასტისა და აკომოდაცია- რეპუდაციის კანონების ანალიზის საფუძველზე აღმოჩნდა, რომ მათ შორის ისეთი პირდაპირი კავშირი არაა, რაც ადრე იგულისხმებოდა. პირველი (ასიმილა-ცია-კონტრასტი) განწყობის გავლენით ცნობიერების ცვლილებებს შეეხება, მეორე კი ზემოქმედების პოზიციების გავლენით – თვითონ განწყობის შეცვლას.

ჩვენს შემთხვევაში, როცა განსხვავება მცირეა, ინდივიდი იც-ვლის განწყობას როგორც თავისი, ისე გარე ჯგუფის მიმართ. ხო-ლო დიდი განსვლის დროს ცვლილება ზდება მხოლოდ თავისი ჯგუ-ფის (ინდივიდის) მიმართ, რომლისადმი მას დადებითი განწყობა აქვს. რაც უფრო ახლოა პოზიცია საწყისიდან, მით უფრო ზდება განწყო-ბის შეცვლა- აკომოდაცია. თუ ინდივიდისთვის უარყოფითი განწყო-ბის მქონე ჯგუფს ძალზე განსხვავებული პოზიცია აქვს, ეს პოზიცია კიდევ უფრო დაშორებულად განიცდება და უარყოფითი განწყობა კი-დეც უფრო მტკიცდება. დადებითი განწყობის დროს კი დაშორებულ პოზიციასთან მიახლოება ზდება – აქ აკომოდაციის კანონი მუშაობს. განწყობის ფორმირების მოტივაციური კონტექსტიდან ცნობილია, რომ სოციალური გარემოდან ინფორმაციის მიღება სოციალური გან-წყობის ფორმირების აუცილებელი პირობაა. სოციალური განწყობის ჩამოყალიბება ცნობიერებაში მოვლენის ან საგნის შესახებ შინაარსის შემოსვლაზეა დამოკიდებული. კი, თავის მხრივ, ინდივიდის მოთხოვ-

ნილებებსა და ინფორმაციის წყაროსადმი მის ურთიერთობით განისაზღვრება მაგ., ბაქტერიოლოგიური იარაღის მიმართ არ არსებობდა სოციალური განწყობა და შეიძლება არც მის გამოგონებას მოჰყოლოდა უარყოფითი განწყობის ფორმირება, რომ არა სპეციალისტების და პრესის მიერ მისი დამანგრეველი ძალის მხილება. თვითონ მოვლენამ კი არ წარმოშვა განწყობა, არამედ ინფორმაციის წყაროსადმი დადებითმა დამოკიდებულებამ, რამაც გამოიწვია ცნობიერებაში ცვლილება ამ მოვლენის მიმართ და, შესაბამისად, განწყობის ჩამოყალიბება. თითქმის ვერც ერთი ადამიანი ვერ იმეცნებს მოვლენას სხვა ადამიანების გარეშე, თუმცა თვით ავტორიტეტების მიერ მოწოდებულ ფაქტებსაც პიროვნება იღებს თავისი მოთხოვნილებებისა და უკვე არსებულ განწყობასთან მიმართების დამყარების საფუძველზე. სოციალური გავლენა რომ მოხდეს, ადამიანის ცნობიერებაში უნდა შემოვიდეს უმრავლესობა ან უმცირესობა, როგორც ინფორმაციის წყარო. უამრავ ადამიანს ან ჯგუფს შეიძლება ჰქონდეს ინდივიდისგან განსხვავებული აზრი, მაგრამ ისინი ვერ შეაღწევენ ინდივიდის ცნობიერებაში, ვერ გამოიწვევენ ვერანაირ გავლენას. უმრავლესობა ან უმცირესობა რომ მნიშვნელობდეს, ისინი უნდა შემჩნეული იქნენ ინდივიდის მიერ, ეს კი მოხდება მაშინ, როცა ისინი რალაცნაირად დაკავშირებულნი ხდებიან ინდივიდის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება-დაუკმაყოფილებლობასთან: აღიქმებიან, როგორც ამისთვის ხელისშემწყობი ან ხელშემშლელი და შესაბამისად, ამ უმცირესობის ან უმრავლესობის მიმართ ინდივიდს ექმნება დადებითი ან უარყოფითი განწყობა. სათანადო განწყობის არსებობით გავლენის წყარო იძენს გარკვეულ მნიშვნელობას. საკუთარი პოზიციის და ამ გავლენის წყაროს პოზიციის განსვლის შემთხვევაში ხდება სწორედ ამ განსვლის გაცნობიერება. გავლენის წყაროსადმი არსებული განწყობის ვალენტობის და ინტენსივობის შესაბამისად, კონფლიქტი გადაიჭრება გავლენის მიღების ან მიუღებლობის მიმართულებით.

ჩვენი გამოკვლევიდან გამომდინარე, გავლენა ხორციელდება მხოლოდ კონკრეტული გავლენის წყაროსადმი (იქმნება ეს უმრავლესობა თუ უმცირესობა) ინდივიდის დადებითი განწყობის მეოხებით.

უმცირესობის გავლენის შემთხვევაში ცდისპირს ვეუბნებოდით, რომ ესაა უმცირესობის შეფასება. იგულისხმება, რომ იგი იმიტომაა უმცირესობა, რომ არსებობს უმრავლესობაც. თუ სუბიექტს აქვს უმრავლესობის მიმართ კარგად სტრუქტურირებული, ძლიერი დადებითი

თი განწყობა, უმცირესობისგან გავლენა გამოიწვევს. უმცირესობა უნდა შეეცადოს მრავალგვარი ხერხის გამოყენებას არა გავლენის მოსაპოვებლად, არამედ, უპირველესად, უმრავლესობისადმი დადებით განწყობის შეცვლის ან მასში ბზარის შეტანისთვის. სანამ უმცირესობა ვერ მოახერხებს უმრავლესობისადმი არსებული დადებითი განწყობის შეცვლას ან შესუსტებას, რაც არ უნდა კონსისტენტური და კონსტრუქციული იყოს მისი ქცევა, ის გავლენას ვერ მოახდენს. ასევეა მაშინ, როცა უმრავლესობა ცდილობს გავლენის მოხდენას იმ პირობებში, როცა უმცირესობისადმი ინდივიდს აქვს დადებითი განწყობა. განწყობისეული დამოკიდებულების მნიშვნელობას გავლენის მიღებაში განამტკიცებენ სხვადასხვა ექსპერიმენტული მონაცემები (49, 78, 132). დადგენილია, რომ არაა საკმარისი სწორი, ჭეშმარიტი ინფორმაციის მიწოდება. თუ გინდა რომ ის მიიღონ ადამიანებმა, თავდაპირველად საჭიროა მათი კეთილგანწყობის მოპოვება. ე.ი. ინდივიდს უნდა ჰქონდეს ინფორმაციის წყაროსადმი დადებითი განწყობა. მრავალი კვლევიდან გამომდინარეობს, თითქოს ინფორმაციის მისაღებად გავლენა ხდება მაშინ, როცა ობიექტური რეალობა არაა კარგად სტრუქტურირებული, გარკვეული, მაგრამ, ჩვენი აზრით, თვით ნათელი ობიექტური მონაცემების დროსაც ადამიანი მიმართავს და ითვალისწინებს სხვების აზრს (ძირითადად მისთვის სასურველი და მნიშვნელობის მქონე სხვებისას, თუმცა საერთოდ ყველა სხვასაც აქვს გარკვეული მნიშვნელობა). ადამიანს აინტერესებს და სჭირდება საკუთარი შეფასების ფორმირების და აზრის გამოხატვამდე გაიგოს როგორია სხვების მიმართება მოცემული საკითხის ან მოვლენისადმი.

პიროვნული დამოკიდებულების ფაქტორი თითქმის ყოველთვის წინა პლანზეა და, აქედან გამომდინარე, გავლენა ჩვენს მიერ (5) განიხილება, როგორც ინდივიდის ჯგუფისადმი თუ სხვა ინდივიდისადმი განწყობისეული დამოკიდებულების ფუნქცია. რა ხდება სოციალური გავლენის პირობებში ინდივიდის შიგნით, მის ცნობიერებაში, მისი განწყობის სტრუქტურაში?

როცა ცდისპირს შესაძარებლად ეძლევა, მაგ., ფიგურები, რომელშიც უნდა აღმოაჩინოს სტანდარტის შემცველი, ან ეძლევა ხაზები, ხდება შედარებისათვის სათანადო განწყობის ფორმირება, მის საფუძველზე შესაბამისი ქცევა მიმდინარეობს ყოველგვარი შეფერხების გარეშე და ძირითად უშეცდომოდ ხდება შეფასება (როგორც ეს ხდებო-

და საკონტროლო ჯგუფებში). როცა ასეთივე შეფასების სიტუაციაში შემოდის ახალი ცვლადი – სხვა ადამიანების (ან ადამიანის) განსხვავებული შეფასება იმავე შესაფასებელი ობიექტის მიმართ, პიროვნების განწყობაში რთული პროცესებს აქვს ადგილი.

როცა განწყობისეული ქცევა ფერხდება, იქნება ეს გამოწვეული საგნობრივი თუ სოციალური სინამდვილის მხრიდან (როცა ქცევის გაგრძელებას ხელს უშლის რაიმე ობიექტური დაბრკოლება, ან შემეცნების ხასიათის შეუსაბამობა ან პიროვნულ „მე“-სთან რაიმე წინააღმდეგობა), იწყება ობიექტივაციის აქტი, სათანადო ინტელექტუალური აქტივობის განხორციელების საფუძველზე შემაფერხებელი მიზეზის აღმოჩენა-გაცნობიერება, რასაც შესაბამისი ახალი განწყობის ფორმირება მოსდევს და ქცევა მიმდინარეობს ისევე, როგორც იმპულსურ-პრაქტიკული ქცევისას.

ჩვენთვის საინტერესოა, რა ხდება, როცა პიროვნებისეული „მეს“ მოთხოვნილებები და სააზროვნო ამოცანისთვის საჭირო ინტელექტუალური პროცესები უპირისპირდებიან სხვა ადამიანებს, როგორც ეს ხდება სოციალური გავლენის სიტუაციაში.

თუ ჩვენ ეს პროცესი არ განვიხილეთ განწყობის პოზიციებიდან, გაუგებარი იქნება, მაგ., ერთ შემთხვევაში ჯგუფის ან უმცირესობის გავლენა რატომ ცვლის სააზროვნო ამოცანის გადაწყვეტისთვის მიმდინარე ინტელექტუალურ პროცესს თავის შესაბამისად, მეორე შემთხვევაში კი ეს პროცესები მიმდინარეობს მხოლოდ სააზროვნო ამოცანის გადაწყვეტის მიმართულებით.

როცა პიროვნება აცნობიერებს და იღებს სააზროვნო ამოცანას, ამოქმედდება სათანადო კოგნიტური პროცესები, იქმნება შესაბამისი თეორიული განწყობა, ამ დროს ჩნდება ძლიერი მახლოკირებელი წინააღმდეგობა ამ განწყობის რეალიზაციის გზაზე – სხვა მისნაირად მოაზროვნე ადამიანები მოცემულ ამოცანას სხვაგვარად აფასებენ. ცდისპირებს ექმნებათ რთული კონფლიქტური სიტუაცია. უპირველეს ყოვლისა საკუთარ ინტელექტუალურ უნარებთან დამოკიდებულების მხრივ – ნათლად ხედავენ, რომ ასეთი გადაწყვეტაა სწორი, ამ დროს ესმით სხვაგვარი შეფასება თავის მსგავსად მოაზროვნე ადამიანებისგან. წარმოიქმნება შეუსაბამობა, არსებული განწყობის საფუძველზე ქცევის გაგრძელება შეუძლებელია. რადგან ასეთი ქცევა ვერ დააკმაყოფილებს პიროვნებას, ხდება ქცევის ბლოკირება, იწყება ობიექტივაცია, ხდება შემაფერხებელი სიტუაციის ყოველმხრივი ანა-

ლიზი. რა მიმართულებას მიიღებს ქცევა? ამის ახსნა და დამაჯერებელი არგუმენტაცია ჩვენ ვერ აღმოვაჩინეთ არსებულ ლიტერატურაში. შევეცადოთ გავიაზროთ ეს მდგომარეობა განწყობის თეორიიდან გამომდინარე.

სოციალური გავლენის ქცევები სწორედ ასეთ ქცევებია. ინდივიდის ამა თუ იმ შეხედულებასთან წინააღმდეგობაში შედის სხვისი (უმრავლესობის ან უმცირესობის) შეხედულება. შევეცადოთ ავხსნათ როგორ იღებს შეჩერებული, შეწყვეტილი ქცევა ამა თუ იმ მიმართულებას, რა განაპირობებს, როგორი მიმართულებით გაგრძელდება იგი – გავლენის მიღების თუ გავლენის იგნორირების მიართულებით.

მკვლევარებს მოჰყავთ მრავალი ფაქტორი, რომელიც განაპირობებს გავლენის მიღება-მიუღებლობას (იხ. ფრენჩის და რავენის გავლენის ძალის 5 საფუძველი, ფესტინჯერის მიშზიდველობა, მოსკოვიცის ქცევის სტილის თეორია და სხვა), მაგრამ, ჯერ ერთი, გაძნელებულია ამ პრინციპულად ერთი ტიპის ქცევისათვის (უშუალო სოციალური გავლენით განხორციელებული) საერთო ფსიქოლოგიური საფუძვლის მონახვა, მეორეც, დამატებითი ინფორმაცია საჭირო იმის წინასწარმეტყველებისათვის, როდის რომელი ფაქტორს მიჰყავს ქცევა და რატომაა რომ უმრავლესობის ან უმცირესობის გავლენის ერთნაირ სიტუაციაში ხან ერთი ფაქტორია ძალის მქონე, ხან მეორე, ხან არცერთი. მით უმეტეს, ჩვენმა ექსპერიმენტებმა უჩვენეს, რომ მაგ., უმრავლესობის გავლენისათვის მხოლოდ ჯგუფის ძალა (რომ მას შეუძლია დასჯა ან დასაჩუქრება) ვერ აღმოჩნდა ყოველთვის საკმარისი. ასევე მხოლოდ ქცევის სტილი არ აღმოჩნდა ის ფაქტორი, რომელიც უმცირესობისას გავლენისუნარიანობას გამოიწვევდა.

განწყობის ცნებამ კი საშუალება მოგვცა ერთიანი ფსიქოლოგიური საფუძველი მოგვეჩვენა სოციალური გავლენის ყოველი გამოვლინებისათვის. ჩვენი აზრით, თუ პიროვნებას აქვს დადებითი განწყობა მოცემული უმრავლესობის ან უმცირესობის მიმართ, მათგან მიიღებს გავლენას, უარყოფითი განწყობის შემთხვევაში კი გავლენის მიღება არ ხდება. ეს დებულება დადასტურდა საკითხის თეორიული და ექსპერიმენტული კვლევის შედეგებით.

როცა ქცევის შეფერხებას ობიექტური საგანი იწვევს, სუბიექტის წინაშე დგება სააზროვნო ამოცანა და მისი გადაწყვეტის შემდეგ შე-

ფერხებული ქცევა კორეგირებული განწყობის საფუძველზე დამატებითი აქტივობის გარეშე გრძელდება. სხვაგვარია ვითარება, როცა ქცევის დამაბრკოლებელი არის თვითონ პიროვნების პირადი შეხედულებები, ფიქსირებული სოციალური განწყობები, უპირატესობები, ღირებულებები და ა.შ. ამ დროს ადამიანს უჩნდება შფოთის, არაკომფორტულობის, უზერხულობისა და სხვა უსიამოვნო განცდები, სწორედ ასეთ შემთხვევაში იწყება ნებელობითი პროცესები. პიროვნების წინაშე დგება ამოცანა, შეათანხმოს თავისი შინაგანი წინააღმდეგობები და გარედან მოსული მოთხოვნები. ჩვენს შემთხვევაში თუ რომელი გადასძლევს, დამოკიდებულია იმ ფიქსირებული სოციალური განწყობის სიძლიერეზე, რომელიც ადამიანს აქვს უმრავლესობის ან უმცირესობის მიმართ. ჯგუფის თანმიმდევრულობა და უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა იმას უზრუნველყოფს, რომ პიროვნებას არ შეუძლია ჩათვალოს ეს უთანხმოება შემთხვევითად და დროებითი ხასიათის მქონედ, რომელიც მომდევნო ცდაში გამოსწორდება. თანმიმდევრობა და კონსისტენტობა აიძულებს ინდივიდს, მიიღოს ეს უთანხმოება, როგორც რეალური ფაქტი და მიიღოს შესაბამისად გადაწყვეტილება. გადაწყვეტილების მიღებისას ფიქსირებული განწყობის მნიშვნელობაზე მიუთითებს ის გარემოება, რომ ჯგუფისადმი დადებითი განწყობის მქონე ინდივიდი ჯგუფთან უთანხმოების აღმოჩენისთანავე მიჰყვება ჯგუფის აზრს. ქცევის კონსისტენტობა აძლიერებს განწყობის ეფექტს, მაგრამ თავისთავად კონსისტენტობას შეუძლია თუ არა განაპირობოს გავლენა შესაბამისი ვალენტობის ფიქსირებული განწყობის გარეშე? შეიძლება ქცევის კონსისტენტობა თვითონ ქმნიდეს დადებით განწყობას კონსისტენტური გავლენის წყაროს მიმართ? მიგვაჩნია, რომ კონსისტენტობა შეიძლება წარმოშობდეს დადებით განწყობას, თუ მანამდე არ იყო გარკვეული ვალენტობის განწყობა გავლენის წყაროსადმი. (რაც შედარებით იშვიათია, რადგან ადამიანი თვით უცნობი ადამიანების ჯგუფების ან ცალკეული ადამიანის მიმართაც კი იშვიათად არის ნეიტრალური). ქცევის კონსისტენტობა, ჩვენი აზრით, აძლიერებს არსებულ განწყობას. თუ განქცობა დადებითია, კონსისტენტობა ზრდის გავლენას. თუ ადამიანი ან ჯგუფი არ მოგწონს, რაც უფრო კონსისტენტური იქნება იგი, მით უფრო შეიძლება გაგიმტკიცდეს უარყოფითი განწყობა მის მიმართ. ასეთი მიდგომა ხსნის ქცევის სტილის ფლექსიბურობის მნიშვნელობასაც. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ რიგიდული ქცევა ნაკ-

ლებ ეფექტურია სხვა ჯგუფებთან და უკეთესია საკუთარ ჯგუფთან მიმართებაში. ეს სწორედ იმიტომ, რომ ადამიანს საკუთარი ჯგუფის მიმართ აქვს ძირითადად დადებითი განწყობა, ამიტომ ასეთ დროს გავლენის წყაროს ქცევის სიმტკიცე, რიგიდულობაში რომ ელინდება, განამტკიცებს ამ განწყობას და ჯგუფი უფრო გავლენიანია. სხვა ჯგუფების მიმართ ინდივიდს, საზოგადოთ, არა აქვს დადებითი განწყობა და უმცირესობის ქცევის რიგიდულობა კიდევ უფრო აძლიერებს უარყოფით განწყობას და სხვა ჯგუფები ვერ იქნება გავლენიანი. ეს დადასტურდა ჯგუფშიგა და ჯგუფგარე უმცირესობის გავლენის შესახებ ექსპერიმენტული კვლევების საფუძველზე. სოციალური იდენტიფიკაციის თეორიის მომხრეები თვლიან, რომ მარტივი კატეგორიზაცია, როცა ჯგუფის წევრობა განსაზღვრულია შედარებით ტრივიალური განწყობებით, რომელსაც არ აქვს მიმართება პიროვნების რაიმე ღირებულებასთან ან სტატუსთან, არის მნიშვნელობის მქონე და წარმოშობს განსხვავებულ გავლენას. მაგრამ როგორ ხდება მარტივი კატეგორიზაცია, მისი ჩართვა ქცევაში და გავლენა ქცევის მიმართულებაზე, ამის ახსნა სოციალური იდენტიფიკაციის თეორიაში არ არსებობს.

განწყობის მექანიზმით ეს მოვლენა ასე შეიძლება აიხსნას. მარტივ კატეგორიზაციას – მე ვარ ამ ჯგუფის წევრი — თან ახლავს ამ ჯგუფისადმი და მისი ნაწილის – უმცირესობისადმი დადებითი განწყობის აღმოცენება, სწორედ ეს დადებითი განწყობა იძენს წამყვან მნიშვნელობას ქცევის აქტუალურ მომენტალურ განწყობაში და წარმართავს მას გავლენის მიღების მიმართულებით, რადგან გავლენა მოდის იმ უმცირესობისაგან, რომელიც ინდივიდისთვის დადებითი ჯგუფის ერთი ნაწილს წარმოადგენს. ამ გავლენის მიუღებლობა შინაგანად კონფლიქტს შეუქმნიდა ინდივიდს, მაშინ იგი დადგებოდა რთული ფსიქოლოგიური ამოცანების წინაშე (უნდა შეიცვალოს დამოკიდებულება თავის ჯგუფის მიმართ, მოახდინოს თავის თავის რეკატეგორიზაცია და სხვა). ასეთივე პროცესები იჩენდა თავს თუ ინდივიდი მიიღებდა გარე ჯგუფის გავლენას. ასევე აიხსნება გარემოება, როცა არცერთი ჯგუფი არაა დახასიათებული, როგორც მისი საკუთარი (მსგავსი). ასეთ დროს ინდივიდს ნეიტრალური დამოკიდებულება აქვს ყოველი ჯგუფისადმი და არ იქნება განსხვავება ჯგუფიდან გავლენის მიღებაში.

მკვლევარები დიდ წინააღმდეგობას აწყდებიან, როცა ცდილობენ ახსნან ინდივიდის შეფასებების ლატენტური ცვლილება წყაროს სან-

დლობასთან დაკავშირებით. ფრანგი ფსიქოლოგი მოსკოვიცი გამოთქვამს აზრს, თითქოს ჯგუფგარე უმცირესობა, მართალია, არ ცვლის საჯარო ატიტუდებს, მაგრამ იწვევს ლატენტურ ცვლილებას. კვლევებმა უჩვენეს, რომ ცდისპირების ლატენტური, პირადი ატიტუდები არ განიცდიან გავლენას, როცა ჯგუფგარე უმცირესობა იცავს მათ მსგავს აზრს და გადაადგილდებიან საწინააღმდეგოდ, როცა ჯგუფგარე უმცირესობის აზრი ეწინააღმდეგება მათ აზრს. ეს მოვლენა კარგად აიხსნება განწყობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე. როცა ჯგუფგარე უმცირესობა განსხვავებული აზრისაა, ქცევის განწყობის შიგნით შეფერხება არ ხდება, მართალია, ბალანსის თეორიის მიხედვით თუ ა პიროვნებას არ მოსწონს პიროვნება ბ და მათ ერთნაირი აზრი აქვთ ობიექტის მიმართ, ა პიროვნებაში დისბალანსი იჩენს თავს, ან უნდა შეიცვალოს ბ -ს მიმართ დამოკიდებულება, ან თავისი აზრი ობიექტის შესახებ. როცა დისბალანსი გამოწვეულია იმით, რომ ა-ს მოსწონს ბ, ბ -ს დადებითი აზრი აქვს ობიექტზე, ა-ს კი უარყოფითი, არსებობს ერთი გზა: ბალანსის აღდგენისათვის ა-მ გავლენა მოახდინოს ბ-ზე, რომ ბ-საც იგივე აზრი ჰქონდეს ან მიიღოს მისგან გავლენა და შეიცვალოს თვითონ ობიექტის მიმართ დამოკიდებულება. ესაა ფაქტიურად სოციალური გავლენა, მაგრამ როცა ინდივიდს უნდა რომ შეინარჩუნოს ბ -ს მიმართ დადებითი დამოკიდებულება, თავდაპირველად ცდილობს თვითონ მოახდინოს გავლენა (ამას აკეთებს ჯგუფიც), თუმცა უარყოფითი განწყობის მქონე ჯგუფის ან უმცირესობის მიმართ განსხვავებული პოზიციის შემთხვევებში არ არის ასეთი გავლენის მცდელობა, ინდივიდი ადვილად აგრძელებს თავისი აზრის დაცვას, დადებითი განწყობის შემთხვევაში კი ან უნდა შეაცვლევინოს აზრი მეორეს, ან თვითონ უნდა შეიცვალოს. სწორედ აქ ენიჭება მნიშვნელობა ქცევის კონსიტენტობას, თუ ის უმრავლესობა ან უმცირესობა, რომლის მიმართაც დადებითი განწყობაა, კონსისტენტურია და მტკიცედ უჩვენებს, რომ არ აპირებს პოზიციის შეცვლას, თვით მოქმედი სუბიექტი ხდება იძულებული თვითონ შეიცვალოს და მიიღოს გავლენა.

სოციალური გავლენის ფსიქოლოგიური საფუძვლებიდან გამომდინარე, ახლებურად წარმოგვიდგება ინდივიდისა და ჯგუფის როლი სოციალური სისტემის განვითარებაში.

სოციალურ სისტემებში არსებობენ კულტურისა და სოციალური ორგანიზაციის ისეთი ტიპური ფორმები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მოცემული სისტემის ადაპტაციას მისი ევოლუციის პროცესში.



განვითარება ვლინდება სიტუაციის წინასწარ გაუთვალისწინებელი ცვლილებებისადმი სისტემის სხვადასხვა არასტანდარტულ, არასტერეოტიპულ შეუგებაში, არსებობის სფეროს შესახებ ახალი ინფორმაციის ძიებასა და ამ სისტემისთვის მიზანშეწონილი მოქმედების აგებაში. სისტემის ამა თუ იმ ელემენტებში ინდივიდუალური ცვლილებები წარმოადგენენ მთლიანად სისტემის ისტორიული ცვალებადობის პირობას. იდეა სისტემის ელემენტების ინდივიდუალური ცვლილებების, როგორც მთელი პოპულაციის ისტორიული ცვლილებების საფუძვლისა, ყველაზე ცხადად მოცემულია ბიოლოგიაში შმაღკაუზენის (31) მიერ და ასახავს ნებისმიერი სისტემის განვითარების უნივერსალურ კანონზომიერებას. ვინ შეიძლება გამოვიდეს სოციალური სისტემის ინდივიდუალური ცვლილებების მატარებელი ასეთი ელემენტის როლში? ჩვენი აზრით, ასეთ ფუნქციას სოციალურ ერთობებში თავის თავზე იღებს უმცირესობა, როგორც ერთეული პიროვნება ან სოციალური ქვეჯგუფი. ჯგუფის ან ერთობის სტაბილურობისთვის აუცილებელია ჯგუფის წევრები იღებდნენ იმ როლებს, სტერეოტიპებს, ღირებულებებს, ნორმებს, რაც გავრცელებული და მიღებულია ჯგუფში. ჯგუფური ღირებულებებისა და ნორმების მიღება ხდება ისეთი მექანიზმების მეშვეობით, როგორცაა კონფორმულობა, შთაგონება, მიბაძვა და ა.შ. სოციალური გავლენის შესახებ გაბატონებული შეხედულება გულისხმობდა მხოლოდ უმრავლესობის გავლენას უმცირესობაზე, მაგრამ, უახლოესი გამოკვლევებით, სოციალური გავლენის წყარო შეიძლება იყოს ინდივიდიც, უმცირესობაც. ეს გასაგებს ხდის საზოგადოებრივ-ისტორიული ევოლუციის პროცესს. ახლის შემომტანი ყოველთვის იყო უმცირესობა, პიროვნება, მაშინ როცა უმრავლესობა, ჯგუფი იყო უცვლელობის, სტაბილურობის საფუძველი. შემდგომში ინდივიდის, უმცირესობის იდეა, აზრი თანდათან ხდებოდა მიღებული და გავრცელებული მთელ სოციალურ ერთობაში, ახლა ეს იდეა უკვე უმრავლესობის იდეად გადაიქცეოდა, თანდათანობით შემდგომში შეიძლება აღმოჩენილიყო რომ ეს იდეა ველარ უწყობდა ხელს განვითარებას და წინსვლას. ისევ ჩნდებოდა ახალი იდეა ინდივიდის ცნობიერებაში, რომელიც შემდგომი სოციალური ცვლილების საფუძველი ხდებოდა. ეს გასაგებიცაა, რამდენადაც ინერცია სიდიდის პროპორციულია. საზოგადოებას, სოციალურ ერთობას, ადამიანთა დიდ ჯგუფებს უფრო მეტად ახასიათებთ ინერცია – დიდი სხეულის ინერციის ძალა ხომ მეტია, სამყაროში ცვლილებებს ისინი ისე სწრაფად ვერ ასახავენ. როცა სინამდვილე იც-

ვლება, საჭიროა ახალი იდეები, მოქმედების ახალი ფორმები მასთან შესაგუებლად. ასეთი ცვლილებები კი დიდ მასაში არ ხდება სწრაფად. ახალი იდეა არ შეიძლება გაჩნდეს ყველას თავში მაშინვე, ახალი იდეა წარმოიშობა ერთეულ ინდივიდებში, პიროვნებას აქვს ძალა, მოახდინოს თავისი, ყველასგან განსხვავებული შესაძლებლობების, ინტელექტის, უნარების, ნიჭის, აქტივობის კონცენტრაცია ისეთი აზრის, იდეის ამოქმედებისთვის, რომელიც საზოგადოებაში ჯერ არ არსებობს. ჩნდება რა ახალი იდეა ინდივიდუალურ ცნობიერებაში, იგი აფართოებს. ჰორიზონტს, ხელს უწყობს საკითხის ახლებურ გადაწყვეტას, შეცვლილ სინამდვილეში სწორი გადაწყვეტილების, სწორი გზის მონახვას და განხორციელებას, შემდგომში კი მთელი საზოგადოების პროგრესს.

რამდენადაც საზოგადოებაში მრავალი ინდივიდია, თითოეულ მათგანს შეიძლება ჰქონდეს თავისი ხედვა, თავისი იდეა, მოქმედების ახალი ხერხები. ასეთი ადამიანები მეტ-ნაკლები რაოდენობით შეიძლება იყვნენ ამა თუ იმ სოციალურ ერთობაში, ნაწილობრივ ამით შეიძლება აიხსნას ერთ ისტორიულ თუ გეოგრაფიულ გარემოში სხვადასხვა კულტურის არსებობა და განვითარების განსხვავებული ტემპები.

## დასკვნები

სოციალური გავლენის ფსიქოლოგიური კანონზომიერებების შესწავლა განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს, რადგანაც სოციალური გავლენა საზოგადოების არსებობის ფუნდამენტი.

სოციალური გავლენის ფენომენის შესახებ ჩვენს მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტული და თეორიული კვლევებიდან შეგვიძლია რამდენიმე საინტერესო შედეგი გამოვყოთ:

1. სოციალური გავლენის ტრადიციულ კვლევებში, გავლენის ე.წ. ფუნქციონალისტური მოდელის მიხედვით, გავლენის წყაროსა და გავლენის სამიზნეს შორის იგულისხმებოდა ასიმეტრული დამოკიდებულება. გავლენა განიხილებოდა, როგორც მიმართული გავლენის წყაროდან (უმრავლესობიდან) გავლენის ობიექტისკენ (უმცირესობისკენ). ჩვენ ვიზიარებთ გავლენის ინტერაქციონალისტური მოდელს, რომლის მიხედვით გავლენის წყაროსა და ობიექტს შორის მიმართება სიმეტრიულია – გავლენა მიმდინარეობს როგორც უმრავლესობიდან უმცირესობისკენ, ისე უმცირესობიდან უმრავლესობისკენ.

2. გავლენის ფუნქციონალისტური მოდელის მიხედვით, სოციალური გავლენისას ინტერაქციის მიზნად მიჩნეული იყო სოციალური კონტროლის განხორციელება., ჩვენის თვალსაზრისით კი ინტერაქციის მიზანი არის სოციალური ცვლილება.

3. ფუნქციონალისტური მოდელის მიხედვით, ინტერაქციის ფაქტორად მიჩნეული იყო განუსაზღვრელობა და მისი შემცირება. ჩვენ კი ინტერაქციის ფაქტორად კონფლიქტის დაძლევას მივიჩნევთ.

4. სოციალური როლების ფორმირება ჩათვლილი იყო როგორც შედეგი სოციალური გავლენისა. ჩვენ კვლევები ადასტურებენ, რომ პირიქით, ნორმების სხვადასხვაობა განაპირობებს სოციალური გავლენის სახეს. ნორმატული კონტექსტი დიდად განსაზღვრავს ინდივიდისა და ჯგუფის ქცევას. უმრავლესობის გავლენისთვის (კონფორმულობისთვის) ყველაზე ხელსაყრელია ობიექტურობის ნორმის სიტუაცია. უმცირესობის გავლენა განსაკუთრებით დიდია ორიგინალობის ნორმის პირობებში, შედარებით ნაკლებია არჩევანის ნორმის პირობებში და ყველაზე გაძნელებულია ობიექტურობის ნორმის პირობებში.

5. უმრავლესობისა და უმცირესობის მხრიდან გავლენას აქვს თვისობრივი განსხვავებები:

ა) უმრავლესობა გავლენას ახდენს ინდივიდის აშკარად გამოვლენილ, მანიფესტურ ქცევაზე; მაშინ როცა უმცირესობის გავლენა ხდება ძირითადად ლატენტურად, პირადი მიღების დონეზე.

ბ) როგორც უმრავლესობის, ისე უმცირესობის ოპოზიცია ქმნის ინდივიდში კონფლიქტს, მაგრამ მისი გადაჭრა ხდება სხვადასხვა გზით: უმრავლესობის ზეწოლის სიტუაციაში ოპოზიციის მიერ გამოწვეულ კონფლიქტს ინდივიდი ჭრის უმრავლესობის პოზიციასთან საჯარო თანხმობით, უმცირესობასთან ოპოზიციისას თანხმობა უფრო პირადი შეფასებების დონეზე მიიღწევა.

გ) უმცირესობასთან საჯარო დათანხმებისთვის თავის არიდება განპირობებულია „ფსიქოლოგიური იგივეობის“ მოსაზრებით: ადამიანები განსაზღვრავენ თავიანთ თავს იმ ჯგუფის სტერეოტიპულ მახასითებლებში, რომლისგანაც გავლენას მიიღებენ, რადგანაც უმცირესობის წევრობას საზოგადოებაში უფრო უარყოფითი ელფერი აქვს, ადამიანი თავს არიდებს უმცირესობის პოზიციისკენ აშკარა გადაადგილებას.

6. უმრავლესობისა და უმცირესობის გავლენის პროცესები განსხვავდებიან იმ გზებით, რითაც ისინი გავლენას ახდენენ ინდივიდის აზროვნებისა და ყურადღების მიმართულებაზე. უმრავლესობა იწვევს კონცენტრაციას იმ პოზიციაზე, რომელსაც იგი წამოაყენებს, უმცირესობა კი სტიმულს აძლევს ინდივიდს, ფართოდ განიხილოს სხვა არსებული ალტერნატივები, რომლებიც შეიძლება არ განიხილებოდნენ უმცირესობის გავლენის გარეშე. როცა პიროვნება უმრავლესობის მხრიდან წინააღმდეგობას ხვდება, მისი ყურადღება და აზროვნება კონცენტრირებულია უმრავლესობის პოზიციაზე. ასეთ დროს მის მიერ გადაწყვეტილების ეფექტურობა მთლიანად დამოკიდებულია უმრავლესობის პოზიციის სისწორესა ან სარგებლიანობაზე. უმცირესობის წინააღმდეგობა კი იწვევს ინდივიდში შემოქმედებითი აქტივობის გაღვივებას. მაშინაც კი, როცა უმცირესობა მცდარია, უკეთესი პირობები იქმნება ახალი, უკეთესი გადაწყვეტილების მისაღებად.

7. უმრავლესობასთან და უმცირესობასთან დაპირისპირების შემთხვევაში განსხვავებულია გამოწვეული სტრესის დონე. უმცირესობის წინააღმდეგობისას ინდივიდი ნაკლებ სტრესს განიცდის. უმრავლესობასთან ოპოზიციისას სტრესის მაღალმა ხარისხმა შეიძლება გამოიწვიოს ინდივიდის ყურადღების შევიწროება და ქცევათა არსენალის გაღარიბება რთული დავალებების დროს, მაშინ, როცა უმცირე-

სობასთან ოპოზიციისას წარმოშობილი ზომიერი სტრესი შეიძლება პრობლემის გადაჭრისთვის ოპტიმალური აღმოჩნდეს. ამ დროს ინდივიდები მოტივირებულნი არიან განიხილონ სიტუაციის მეტი ასპექტი, მრავალი ალტერნატივა, ამის გამო მეტია შანსი ახალი და სწორი გადაწყვეტილებების მიღებისა.

8. უმცირესობისა და უმრავლესობის გავლენაში განსხვავებულობა დაკავშირებულია შემოქმედებითობასთან. შემოქმედებითი გადაწყვეტილებების მისაღწევად ადამიანმა ყურადღება უნდა მიაქციოს დავალების ისეთ ასპექტებს, რომელიც ზედაპირზე არ დევს, ცხადად არაა გამოვლენილი. რამდენადაც უმცირესობის თვალსაზრისი სტიმულს აძლევს დაფარული ასპექტების ძიებას, ადამიანები ასეთ დროს უფრო დებულობენ შემოქმედებით გადაწყვეტილებებს.

9. ზეწოლა უნიფორმიზმისკენ ხელისშემშლელია პრობლემის გადაწყვეტაში. როცა ჯგუფის წევრები მიეკუთვნებიან განსხვავებული კატეგორიას (ასაკით, უნარით, ინდივიდუალობით), ისინი იძლევიან პრობლემების სხვადასხვა განზომილებებს და ქცევა უმჯობესდება. იმ ჯგუფის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება, რომელიც ხასიათდება მაღალი შეკავშირებულობითა და ერთსულოვნებით, ხშირად არაადექვატურია ალტერნატივებისა და განსხვავებული ობიექტების მიმართ.

10. ოპოზიცია და კონფლიქტი შეხედულებებს შორის თავისთავად არ აძლევს სტიმულს აზროვნების პროცესების მეტი პროდუქტულობას. უმრავლესობის მხრიდან წინააღმდეგობას საწინააღმდეგო ეფექტი აქვს. იგი იწვევს აზროვნების კონვენენციას, წამოყენებულ თვალსაზრისზე კონცენტრირებას, სხვა განხილვების უარყოფას. ოპოზიციურ თვალსაზრისს აქვს განსხვავებული ეფექტი და დამოკიდებულია იმაზე, ვინაა ოპოზიციის წყარო – უმრავლესობა თუ უმცირესობა. როცა ეს არის ერთსულოვანი და მტკიცე უმცირესობა, ის სტიმულს აძლევს აზროვნების დივერგენტულ პროცესებს. როცა ის არის ერთსულოვანი უმრავლესობა, იგი განამტკიცებს კონვერგენტულ აზროვნებას.

11. როცა ცდილობენ უმცირესობის აზრის მიჩქმალვას, ან მისი აქტივობის აღკვეთას, ამით ქვეითდება გადაწყვეტილების მიღების ხარისხი. ეს პრინციპი მნიშვნელოვანია ნებისმიერი პრობლემის გადაჭრისას. განსვლა და კონფრონტაცია იძლევა იმპულსს ჭეშმარიტების აღმოსაჩენად, რადგან ისინი სტიმულს აძლევენ აზროვნებას.

ჭეშმარიტების აღმოსაჩენად უმცირესობის არსებობა და უმრავლესობის პოზიციიდან გადახრა არის არა მხოლოდ დემოკრატიის მარე-ნებელი, არამედ ესაა მექანიზმი, რომლის საშუალებითაც შესაძლე-ბელი ხდება საზოგადოების განვითარებისა და წინსვლისთვის უკეთე-სი გადაწყვეტილების მიღება.

12. სოციალური გავლენის პროცესში უმრავლესობასა და უმცი-რესობას განსხვავებული ამოცანები აქვთ. თუ უმრავლესობა უშუა-ლოდ გავლენის მოსაპოვებლად იბრძვის, უმცირესობას ჯერ სხვა ამოცანა აქვს გადასაწყვეტი. მის მიერ გავლენის მოსაპოვებლად უპირველესად იგი უნდა იყოს შემჩნეული, როგორც არსებული, რო-გორც უმრავლესობისგან განსხვავებული. უმცირესობა სხვადასხვა გზას მიმართავს, ახორციელებს განსხვავებულ ქცევებს, ზოგჯერ უცნაურსაც კი, რომ შეამჩნიონ, და ამით დაიმკიდროს თავისი ადგი-ლი. უმცირესობა ეძიებს უკიდურეს კონფლიქტს, რომ წარმოაჩინოს საკუთარი შესაძლებლობები და თვალსაზრისები. თავისი არსებობის აღიარებისთვის იგი მზადაა რისკისთვის, ხანგრძლივი დროის განმავ-ლობაში დაჟინებით იცავს თავის პოზიციებს, არის არაკომფორტულ მდგომარეობაში. ამის გამო არაპოპულარულიც. უმცირესობა, რომე-ლიც აქტიურად ცდილობს მოიპოვოს სხვების გავლენა, იღებს უფრო სოციალურ აღიარებას (მას შეამჩნევენ და აღიარებენ, როგორც გან-სხვავებულად არსებულს), ვიდრე სოციალურ მხარდაჭერას. უმცი-რესობას გავლენის მოხდენა შეუძლია მხოლოდ იმის შემდეგ, რაც იგი მოახერხებს, შეამჩნეინოს და აღიარებინოს უმრავლესობას თავი-სი თავი.

13. უმცირესობის გავლენის კვლევებში გავლენის ძირითად ცვლა-დად მიჩნეული იყო ქცევის კონსისტენტობა. ჩვენმა კვლევებმა ცხადყო, რომ მხოლოდ ქცევის კონსისტენტობა ვერ აღძრავს გავ-ლენას. უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა გავლენას იძენს მხოლოდ, როცა დადებითი განწყობაა უმცირესობის მიმართ.

14. სოციალური გარემოს სპეციფიკურ დამოუკიდებელ ცვლადად მიჩ-ნეული იყო დამოკიდებულების ფაქტორი, რაც გულისხმობდა, რომ გავლენის ობიექტი სხვადასხვა გარემოების გამო (მაგ. დასჯის ან დასაჩუქრების შესაძლებლობა, ექსპერტულობა და ა.შ.) დამოკიდებუ-ლია გავლენის წყაროზე და ეს წარმოშობს წყაროს გავლენის ეფექტს. ჩვენი კვლევის საფუძველზე კი შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ გავლენის ძირითადი ცვლადი არის გავლენის წყაროსადმი გავლენის

ობიექტის განწყობისეული დამოკიდებულება. უმრავლესობის თუ უმცირესობის გავლენის შემთხვევაში წამყვანი მნიშვნელობა ენიჭება გავლენის წყაროსადმი განწყობის ვალენტობას. ინდივიდის დადებითი განწყობა განაპირობებს გავლენას, უარყოფითი ვალენტობის განწყობის შემთხვევაში კი წყარო (იქნება ეს უმრავლესობა თუ უმცირესობა) გავლენას ვერ მოახდენს.

15. დადებითი განწყობის ფორმირებისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ამა თუ იმ გავლენის წყაროს შესაძლებლობას, დაკმაყოფილოს ინდივიდის მოთხოვნილებები. თუ უმრავლესობის როლი ინდივიდების მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისთვის შედარებით ადვილი აღმოსაჩენია, უმცირესობის შესაძლებლობა ამ მხრივ თითქმის არ იყო გაცნობიერებული. ჩვენი აზრით, უმცირესობისადმი დადებითი განწყობის არსებობა გამოწვეულია სხვადასხვა გარემოებით, მათ შორის აღვნიშნავთ: ა) ჯგუფის ერთსულოვან ნორმასა და ალტერნატიულ ქცევას შორის არსებული კონფლიქტის მოცემულობა ადამიანის ცნობიერებაში. თუ უმცირესობა იცავს ამ ალტერნატიულ ქცევას, მისდამი დადებითი განწყობა შეიძლება აღმოცენდეს ბ) საზოგადოდ არსებობს ჯგუფში თანხმობის მიღწევის მოთხოვნილება, რაც განსხვავებული უმცირესობისადმი დადებითი განწყობის აღმოცენებას უწყობს ხელს, გ) უმცირესობა ათავისუფლებს ინდივიდის სუბერეგოს დიქტატიისაგან, ეს იწვევს მისდამი დადებით განწყობას, დ) უმრავლესობაში უმცირესობის მიმართ „სოციალური ბრალის“ განცდა იწვევს უმცირესობისადმი დადებით განწყობას. დ) უმცირესობა უფრო ხშირად არის სიახლის შემომტანი, რაც აღძრავს მის მიმართ დადებით განწყობას. ე) ადამიანს გააჩნია საკმაოდ ძლიერი ლოგიკურობის მოთხოვნილება, როცა უმცირესობის შეხედულება ლოგიკურ კავშირშია მის შეხედულებასთან, მას უჩნდება დადებითი განწყობა ამ უმცირესობის მიმართ.

სოციალური გავლენის ფენომენის გაგება განწყობის თეორიის პოზიციებიდან შესაძლებლობას გვაძლევს, უზრუნველყოთ ჩვენთვის საინტერესო ინდივიდების ან ჯგუფების გავლენისუნარიანობა. ამისთვის, უპირველეს ყოვლისა, საჭიროა შევუშუშაოთ ადამიანებს გავლენის წყაროსადმი დადებითი განწყობა, რისი მეთოდებიც ფსიქოლოგიაში დამუშავებული და ცნობილია. გავლენის პროცესების ეფექტურობა რომ გარანტირებული გვექონდეს, საჭიროა მანამდე დაეადგინოთ, როგორი განწყობა არსებობს გავლენის წყაროს მიმართ. თუ განწყობა

დადებითია მოცემული უმცირესობის ან უმრავლესობის მიმართ, შეგვიძლია გამოვიყენოთ ისინი, როგორც გავლენის წყარო. თავისთავად ჯგუფის სიდიდე, პრესტიჟულობა, ქცევის კონსისტენტობა და სხვა არ გვაძლევს იმის გარანტიას, რომ მათგან წამოსული გავლენა მიღებული იქნება. თუ გავლენის წყაროდ გამოყენებული ჯგუფის ან პიროვნების მიმართ არსებობს უარყოფითი განწყობა, ისინი გავლენის წყაროდ არ უნდა გამოვიყენოთ, თორემ მივიღებთ კარგად ცნობილ ბუმერანგის ეფექტს. ასეთ დროს უნდა შევარჩიოთ სხვა გავლენის წყაროები ან სპეციალური მუშაობა ჩავატაროთ, რათა შევცვალოთ არსებული გავლენის წყაროებისადმი უარყოფითი განწყობები.

ვიმედოვნებთ, ჩვენი გამოკვლევების შედეგები გააფართოებს ცოდნას საზოგადოებაში მიმდინარე მნიშვნელოვანი პროცესების შესახებ და გარკვეულ წვლილს შეიტანს საზოგადოებრივი პროცესების მართვის სრულყოფაში.



## ბიბლიოგრაფია:

1. ბალიაშვილი მ. სოციალური განწყობის ჩამოყალიბება და პიროვნების აქტივობა, თბილისი, მეცნიერება, 1980წ. გვ. 103.
2. ბაინდურაშვილი ა. სახელდების ექსპერიმენტალური ფსიქოლოგია, თბილისი, თსუ, 1972, 264 გვ.
3. გომელაური მ. სოციალური მოვლენების მოტივაციური როლი საკითხისათვის, თბილისი, მეცნიერება, 1968-82გვ.
4. ელიავა ნ. განწყობის პრობლემა აზროვნების ფსიქოლოგიაში, თბ., 1964.
5. კაკაბაძე ვ. მოტივის ცნობა. დ. უზნაძის ფსიქოლოგიაში. ფსიქოლოგია. ტ. 17, თბილისი, მეცნიერება, 1986, გვ. 105-119.
6. მალრაძე გ. სოციალური ჯგუფისადმი განწყობა და კონფორმულობა, თბილისი, მეცნიერება, 1980, გვ. 131.
7. მალრაძე გ. უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა, როგორც სოციალური გავლენის ფაქტორი, ყ. „მაცნე“, 1998 №3, გვ. 89-37.
8. ნადირაშვილი შ. განწყობის ანტროპული თეორია, მეცნიერება 2001
9. ნადირაშვილი შ. განწყობის ფსიქოლოგია; (სოციალური განწყობა). ტ. II თბილისი მეცნიერება, 1985, 309 გვ.
10. ნათაძე რ. წარმოდგენის განმარტებელი მოქმედება, თბილისი, თსუ 1958
11. ნათაძე რ. ფსიქოლოგია, თსუ 1958, გვ. 572.
12. ნონიაშვილი თ. სენსომოტორული აქტივობა და ფიქსირებული განწყობა, თბილისი, მეცნიერება, 1980, გვ. 108.
13. როგავა ნ. ზნეობრივი ქცევა და მისი ფორმირების ფსიქოლოგიური კანონზომიერებანი სასკოლო ასაკში. თბილისი, მეცნიერება 1979. გვ. 226.
14. რ. საყვარელიძე, განწყობის ფსიქოლოგიაში მოთხოვნების ცნების ადგილისათვის. ფსიქოლოგია, XVII, თბილისი, 1986, გვ 214.

15. ნორაკიძე ვ. პიროვნების ტემპერამენტი ფიქსირებული განწყობა. თბილისი, 1963, გვ. 103.
16. უზნაძე დ. შრომები, ტ.VI, თბილისი, მეცნიერება, 1977, გვ. 329.
17. უზნაძე დ. ზოგადი ფსიქოლოგია, ტ.III-IV თბილისი, მეცნიერებათა აკადემიის გამომცემლობა, 1964, გვ. 636.
18. უზნაძე დ. ბავშვის ფსიქოლოგია. შრომები ტ.V, თბილისი, მეცნიერება 1967, გვ. 630.
19. ფრანგიშვილი ა. ფსიქოლოგიური ნარკვევები, თბილისი, მეცნიერება, 1987, გვ. 159.
20. ჩხარტიშვილი მ. განწყობა და ცნობიერება, თბილისი, მეცნიერება, 1975, გვ. 238.
21. ჩარკვიანი დ. ორგანიზაციული ფსიქოლოგია, თბილისი, მეცნიერება, 2002.
22. ცინცაძე ქ. ზოგიერთი ილუზორული აღქმის განმაწყობელი მოქმედების შესახებ, თბილისი, მეცნიერება, 1968, გვ. 93.
23. ხოჯავა ზ. განწყობის შეცვლის კანონი დ. უზნაძის თეორიაში, თბილისი, მეცნიერება, 1964, გვ. 173.
24. ჭელიძე ვ. ასიმილაციის და კონტრასტის ეფექტები სოციალური ღირებულების პროცესში. მაცნე, საქ. მეცნ. აკადემია. სერია ფილოსოფია, ფსიქოლოგია, ეკონომიკა, სამართალი, 1976, №4, გვ. 84-96.
25. ყვაილაშვილი ქ. მათემატიკური მეთოდების გამოყენება ფსიქოლოგიაში. II, თბილისი, თსუ, 1990, გვ. 261.
26. ქვარცხავა რ. გადაწყვეტილების მიღების და ატიტუდის შეცვლის ურთიერთობის საკითხისათვის. თსუ შრომები, სერია სამართალი, ფსიქოლოგია, პედაგოგიკა. 1975, გვ. 161, გვ. 15-22.
27. მალრაძე გ. ზურიკაშვილი ფ. ხუციშვილი გ. ჯორბენაძე რ. ჭანიშვილი ნ. კონფლიქტი, გენდერი და მშვიდობის მშენებლობა, თბილისი, გაეროს ქალთა ფონდის გამომცემლობა, 2002.
28. Андреева Г.М. Социальная психология. М., МГУ, 1980г., 413 с.

29. Андреева Г.М. Богомолова И.И. петровская Л.А. (под оед.), Современная зарубежная Социальная психология М., МГУ, 1984г. 256 с.
30. Асмолов А.Г. Деятельность и установка. М., МГУ, 1979г. 193с.
31. Асмолов А.Г. Историко-эволюционный подход к пониманию личности: Проблема и перспектива исследования. Вопросы психологии, 1986, №1. с.28-39.
32. Бакеев В.А. Экспериментальные исследования психологических механизмов внушаемости. Канд. дис. М., 1970, 194 с.
33. Бодолёв А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., МГУ, 1982. 200 с.
34. Божович Л.И. устойчивость личности, процесс и условия ее формирования. Тезисы сообщения. ХУШ Международного психологического конгресса. М., 1969, 511 с.
35. Бобнева М.И. Социальные нормы и регуляция поведения. М., Изд-во «Наука», 1979, 312 с.
36. Вайсман Р.С. К вопросу об эффективности малых групп. Сб. Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1997, стр. 114-127.
37. Выготский Л.С. Собр. соч. в 6-ти томах. Т.П., М., 1982, 502 с.
38. Горошидзе Г.А. Установка и адаптация личности в творческом труде. автореферат канд. дис. Тб., 1982.
39. Кварцхава Р.Л. Структура личностных установок. Мат. съезда психологов СССР, М, февраль, 1989.
40. Кечхуашвили Г.И. Проблемы структуры установки. «Вопросы психологии», 1972, №5.
41. Гибш Г. и форвег М. Введение в марксистскую социальную психологию. М., 1972, 196 с.
42. Имедадзе И.В. категория поведения в теории установки. Тб., Мецниереба, 1990. 237 с.
43. Леонтьев А.И. Деятельность сознание, личность. М.,1975, 187 с.
44. Маградзе Г. А. групповые процессы. Конформность и антиконформность. Сб. «Вопросы инженерной и социальной психологии», т. II. Тбилиси, Мецниереба, 1989, 144 с.

45. Маградзе Г.А. Установка к социальным группам и конформность. Мат.ХVII конгресса психологов. Монреал, 1996,
46. Маградзе Г.А. Влияние экспериментатора на ответы испытуемых в кн.: Проблемы формирования социогенных потребностей. Тбилиси, Мецниереба, 1994.
47. Мерабишвили Г.М. Социальное, психическое и биологическое в активности человека. Докторская диссертация. Тбилиси, 1988. 258 стр.
48. Надирашвили Ш.А. Понятие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси, Мецниереба, 1974, с.134.
49. Надирашвили Ш.А. Установка и деятельность. Тбилиси, Мецниереба, 1987. стр. 307.
50. Надирашвили Ш.А. Психология пропаганды. Тбилиси, Мецниереба, 1989, 121 с.
51. Надирашвили Ш.А. Закономерности формирования и действия установок различных уровней в кн.: Бессознательное: Природа, функция, Методы исследования. т.1, Тбилиси, Мецниереба, 1978, с. 111-112.
52. Надирашвили Ш.А. О формировании и смене социальных установок личности. «Вопросы психодогии». 1978, №3, с. 32-38.
53. Небиеридзе А.В. Действие установки в различных сферах психологической активности в кн.: Экспериментальные исследования по психологии установки, т. 5, Тбилиси, Мецниереба, 1971, с. 107-115.
54. Норакидзе В.Г. Типы характера и фиксированная установка. Тбилиси, Мецниереба, 1966, 191 стр.
55. Парджанадзе Д.Ш. Бессознательное и память. Бессознательное т. IX, Тбилиси, Мецниереба, 1985 с.
56. Пиаже Ж. Психология интеллекта. Изб. псих. труды. М. , 1969, 659 с.
57. Петровский А.В. Шпагинский В.В. Социальной психология коллектива. М., Просвещение, 1978, 175 стр.
58. Петровский А.В. Опыт построения социально-психологической канцеларии групповой активности. «Вопросы психодогии», 1973, №5, с. 715.

59. Петровский А.В. Классификация психологических феноменов единообразного поведения. Мат.2У всесоюзного съезда психологов. Тбилиси, 1972.
60. Рубинштейн С.А. Проблемы общей психологии. М., 1973, 422 стр.
61. Прангишвили А.С. Исследования по психологической установке, Тбилиси, Мецниереба, 1967. 339 с.
62. Сакварелидзе Р.Т. Анализ понятия функциогальной тенденции с позиции системного подхода. в кн. Проблема формирования социогенных потребностей. Тбилиси, Мецниереба, 1981. с.62-67.
63. Сарджвеладзе Н.И. Личность и ее взаимодействие с социальной средой. Тбилиси, Мецниереба, 1983. 204 с.
64. Сарджвеладзе Н.И. Изучение некоторых процессов в группе методом фиксированной установки. «Вопросы психологии», 1987, №1.с. 148-153.
65. Сарджвеладзе Н.И. Структура и динамика межличностных и внутриличностных отношений, Докторская дисс., Тбилиси, 1987. 446 стр.
66. Сафин В.Ф. Динамика взаимооценки и самооценки в зависимости от степени внушаемости. Автореф. канд. дисс.М., 1969, 36 с.
67. Сопиков А.И. Проблема изучения конформности в различных ситуациях. Мат. III съезда психологов СССР, Москва, 1968, 442 стр.
68. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. т. I, М., Педагогика, 1986, 406 с.
69. Фраксела Ф. Баннистер Д. Новый метод исследования личности М., Изд-во «Прогресс», 1987, 236 стр.
70. Хачапуридзе Б.И. Проблема и закономерности действия фиксированной установки. Тбилиси, ТГУ, 1962, 236 стр.
71. Цицкишвили Р.К. Личностные свойства меньшинства и эффективности влияния. Автореферат канд. дисс. Тбилиси, 1989, 35 стр.
72. Шибутани П. Социальная психология. М., Изд-во «Прогресс», 1969. 535 с.
73. Шихирёв П.Н. Современная социальная психология США. М., Наука, 1979 г., 298 с.

74. Шихирёв П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. М., Наука, 1985, 175 с.
75. Шерозия А.Е. Психика, сознание, бессознательное. Тбилиси, Мецниереба, 1979. 171 с.
76. Чарквиани Д.А. Мотивационное переменное и смена социальной установки \_ в кн.: Материалы I-ой всесоюзной конференции по проблемам финансирования социальных потребностей. Тбилиси, Мецниереба, 1979, с. 293-301.
77. Чарквиани Д.А. Информация, противоречие и смена социальных установок. Тбилиси, Мецниереба, 1980, 91 с.
78. Чарквиани Д.А. Мотивационное и структурные характеристики социальных установок. Докторская диссертация, Тбилиси, 1988, 404 стр.
79. Чудновский В.И. О некоторых исследованиях конформизма в зарубежной психологии. «Вопросы психологии», 1972, №4.
80. Чхартишвили Ш.И. Некоторые вопросы психологии установки. Тбилиси, Мецниереба, 1972, 273 с.
81. Чаганова Т.Я. Влияние фактора «свой» на процессе восприятия и оценки действия человека. Автореферат канд.дисс. Тбилиси, 1978, 39 с.
82. Ягов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности. В кн.: Методологические проблемы социальной психологии. М., Наука, 1975, с. 89-106.
83. Ягов В.А. Регуляция и саморегуляция социального поведения личности, в кн.: Саморегуляция и социальное прогнозирование социального поведения личности. Ленинград, Наука, 1979, с. 16-25.
84. Albisher V., Hewstone M. and Henterson M. Minority influence by conversation not coercion. *Europ. Jour. of Soc. Psych.*, 14, 1984.
85. Allen V.L. Social support for non-conformity (Mineo) *Matison*, 1974.
86. Allen V.L. and Levine J.M. Social support, dissent and conformity, *Sociometry*, 32, 1968.

87. Allen V.L. and Livine J.M. Social pressure and personal preference, *Journal of experimental Social psyhology*, 7, 1971.
88. Aronson E. and Linder D. Gain and loss of steem as determinants of intersonal attracteveness, *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 1965.
89. Aronson E. *The Social Animal*. freeman and Co, San Francisco, 1972.
90. Asch S.E. *Social Psychology*, Preutice-Hill, New York, 1952.
91. Asch S.E. Studies on independence and confromity: a minority of one against a unanimous majority, *Psychological Monograph*, 70, 1956.
92. Asch S.E. A perspective on social psychology. In S. Koch (ed.). *Psychology: A study of science*, vol.3. Mcraw-Hill, N.J., 1959.
93. Allport G.W. Attitudes in: C.M. Murchisan (ed.). *The Handbook of Social Psychology*. N.J., 1935.
94. Bandura A. and Walters R.H. *Social learning and Personality Decelopment*. Holt, Rinehart and Winston, New Yor,k, 1963.
95. Barendra R.W. The influence of the grup on jugment of children. N.J. King Growena Press, 1950.
96. Brown R. *Social Psychology*. New York, Free Press, 1965.
97. Bronfenbrener U. Reaction to social Pressure from adults versus peers among societ pupils in the perspective of en american sample. Cornell University, 1967.
98. Back K.W. and Davis K.E. Some personal and situation factors relevants to the consistency and presiction conformity behaviour. *Sociometry*, 28,
99. Bruner J.S. On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 1957.
100. Byrne D. and Close G.L. Effective arrousal and attraction. *Journal of personality and Social Psychology*, 6, 1967.
101. brehm J. W. and Lipshez D. Communicator-communicatee discrepancy and perceived communicator trustworthiness, *Jurnal of Personality*, 27, 1959.
102. Brehm J.M. and Cohen A.R. explorations in Cognitive Dissonance. Willy, New York, 1962.

103. Brodbeck M. The role of small groups in mediating the effects of propaganda. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52 1956.
104. Billing M.G. and Farferl H. Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*. New York, Holt, 1958.
105. Cantrill H. The invasion from Mars, In Maccoby E.E., Newcomb T.M. and Hartley E.L. (ed). *Readings in social psychology*. New York, Holt, 1958.
106. Coch L. and French J.R. *Overcoming resistance to change human relations*, 1948.
107. Cohen A.R. *Attitude Change and Social Influence*. Basic Books, New York, 1964.
108. Crutchfield R.R. Conformity and Character current perspectives in social psychology, vol. 12, #2 , 1967.
109. Clark R.D. III and Maas A. Social categorization in minority influence: The case of homosexuality. *European Journal of Social Psychology*, 18, 1988.
110. Deutsch M. and Gerard H.B. A study of normative and informational social influence upon individual judgment, *Journal of Abnormal and Social psychology*, 51, 1955.
111. Deutsch M. An experimental of the effects of cooperation and study competition upon group process. *Human Relations*, 2, 1949.
112. De Monchaux G. and Shimmin S. Some problems of method in experimental group psychology. *human Relations*, 8, 1955.
113. Eisinger R. and Mills J. Perception of the sincerity and competence of a communicator as a function of the extremity of his position, *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 1968.
114. Fishbein M. The relationships between beliefs, attitudes and behaviours in Feldman Sh. (ed). *Cognitive consistency*. Ac. Press New York and London, 1966.
115. Ferguson J.W. Primary Social attitudes. *Journal of psychology*, 1939.
116. Festinger L. *Theory of Cognitive Dissonance*. Evanston, Row, Peterson, 1957.



117. Festinger L.A. Theory of Social comparison processes. *Human Relation*, 7 1954.
118. French J.R.P. A formal theory of social power. *Psychological Review*, 63, 1956.
119. French J.R.P. and Reven B.H. The bases of social power. In Cartwright D. (ed). *Studies in Social Power* University of Michigan Press, Ann. Arbor, 1959.
120. Fouriez N.T., Hutt M.L. and Cuerzkow H. Measurement of selforiented needs in discussions groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45, 1950.
121. Freedman J.L. and Dood A.N. deviancy: the Psychology of Being Different, Academic Press, New York and London, 1968.
122. Craham D. Experimental studies of social influence in simple judgment situations. *Journal of social Psychology*, 56, 1962.
123. Gore P.M. and rotter J.B. A personality, 31, 1963.
124. Heider F. the psychology of Interpersonal Relations. John Wiley, New York, 1958.
125. Harvey O.J., Consalvi G. Status and Conformity pressure in informal groups, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 1990.
126. Hare A.P. and Bales R.F. Seating position and small group interaction. *Sociometry*, 28, 1965.
127. Hare A.P. *Handbook of small group research*, Free Press of Glencoe, New York, 1965.
128. Hollander E.P. Competence and conformity in the acceptances of influence. *Journal of Adnormal, and Social Psychology*, 61, 1960.
129. Hollander E.P. Conformity, status and idiosynorasy credit. *Psychological Review*, 65, 1958.
130. Hollander E.P. *Leaders, Groups and Influence*. Oxford University Press, New York, 1967.
131. Homans G.C. *Social Behaviour, the Elementary Forms*, Harcourt, Brace and World, New York, 1961.
132. Hovland C. and Weiss M. The influence of source credibility on communigation effectiveness. *Public opinion Quarteriy*, 1951.

133. Hollander E.P. and Willis R.H. Some corrent issues in the psychology of conformirt and nonconformnity. Psychological bulletin, 68, 1967.
134. Jones E.E. Conformity as a tactic of ingradiation. Science, 149, 1965.
135. Jones E.E. and Garard H.B. Foundations of Social Psychology. John Wiley, New York, 1967.
136. Kelly H.H. Two functions of reference groups in Swanson G.E., Newcomb T.M. and Hartly E.L.: Readings in Social psychology. New York, Holt, 1952.
137. Kelly H.H. and Shapiro M.M. An Experiment on conformity to group norms where conformity is detrimental to group aghivement, American sociological Review. 19, 1954.
138. Kelman H.C. Comoliance, Idenrification and Internalization. Journal of conflictresolutin, 2, 1958.
139. Kiesler C.A. and Kiesler S.B. Conformity. topics in Social psychology. Adison-Wesley publihing company, 1969.
140. Krech D., Crutchfield R. and Ballachey E. Individual in Society, New York, 1969.
141. Lott A. and Lott J. Group Cohesiveness, communication level and confromity. Journal of Abnormal and social Psychology, vol. 62,2, 1969.
142. Latane R. and Wolf S. The Social impact of majorities and minorities. Psychological Review, 88, 1981.
143. Lemaine G. Social differentiation and Social originality. European Journal of Social psychology, 4(1) 1974.
144. Lippit R., Polonsky N., Redl F. and Rosen S. The dynamics of power, Human Relations, 5, 1952.
145. Lewinger G. The devlopment of perception end Behaviour in newly formed social power relationships. In Cartwright D. (ed). Studies in Social Power University of Michigan, An Arbor, 1959.
146. Maas A., Clark R.D. III and Haberkorn G. The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence, Experimental Journal of Social psychology, 12, 1982.

147. Maas A., Clark R.D. III. The Hidden impact of minorities. Fifteen year of minority influence research. Psychological bulletin, 95, 1984.
148. Mulder M. The power variable in communication experiments. Human Reaction, 13, 1960.
149. Martin R. Minority influence and social categorization. European Journal of Social psychology, 18, 1988.
150. Milgram S. Obedience to Authority. Harper and Row, N.J., 1965.
151. Mugny G. The power of minorities. London Academic Press, 1980.
152. Moscovici S. and Neke P. Studies in Social influence. In Nemeth C. (ed). Social psychology: Classic and contemporary integrations, 1971.
153. Moscovici S. Social influence and Social change. Academic Press, London, 1976.
154. Moscovici S. and Foucheux C. Social influence, conformity bias and the study of active minorities. In Berkowitz L. (ed). Advances in Experimental Social psychology, 1982.
155. Mausner B. The effect of prior reinforcement on the interaction of observer pairs, Journal of Abnormal and Social Psychology, 49, 1954.
156. McGinnies E. Social Behaviour, Functional Analysis, Houghton-Mifflin, New York, 1970.
157. Osgood C.R. and Tannenbaum P.H. The principle of congruity in the perception of attitude change. Psychological Review, 62, 1955.
158. Nemeth C. and Swedlund M. and Kanki B. Patterning of the minority's response and their influence on the majority. European Journal of Social Psychology, (4-1), 1-74.
159. Nemeth C. and Wachtler J. Consistency and modification of judgment. Journal of experimental Social Psychology, 9, 1973.
160. Nemeth C.J. Differential contributions of Minority and majority influence. Psychological review, vol. 93, #1, 1986.
161. Nemeth C.J. and Wachtler J. Creative problem solving as a result of majority VS minority influence. European Journal of Social Psychology, 13, 1983.

162. Newcomb T.M., Turner R.H. and Converse P.E. Social psychology. Holt, Rinehart and Winston, New York, 1964.
163. Nord W.R. Social exchange theory: an integrative approach to social conformity, *Psychological Bulletin*, 71, 1969.
164. Paincheler C. and Bouchet Y. Attitude polarisation, familiarisation and group process. *European Journal of Social Psychology*, 3(1), 1993.
165. Paicheler G. Norms and attitudes change: 1. Polarization and styles of behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 6, 1975.
166. paicheler G. Polarization of attitudes in homogenous and heterogenous groups. *European journal of social psychology*, 6, 1993.
167. Petty R.F. and Cacioppo J. Attitudes and persuasion: classic and contemporary approaches. Dordrecht I.A.: William C. Brown, 1981.
168. Perez S.A. and Mugny G. Paradoxical effects of categorization in minority influence: When being an outgroup in advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 1987.
169. Sherif M. and Hovland C.J. Social judgment. Yale University Press, New Haven, 1961.
170. Second P. F. and Backman G.W. Social Psychology, McGraw-Hill, New York, 1964.
171. Smith C.F. A study of automatic excitation resulting from the interaction of individual opinions and group-opinion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 30, 1936.
172. Steiner J.D. Personality and the resolution of interpersonal disagreements. In Maher B.A. (ed). *Progress in Experimental Personality Research*, vol.3. Academic Press, New York and London, 1966.
173. Shacter S. Deviation, rejection and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*.
174. Strickland B.R. The prediction of social action from a dimension of internal-external control. *Journal of Social Psychology*, 66, 1965.
175. Stranger J.S. and Jones S.C. Social validation and interpersonal evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 1968.

176. Singer J.E. and Schokley V.C. Ability and affiliation, *Journal of personality and social Psychology*, 1, 1965.
177. Sigall H. The affect of competition and consensual validation on a communicator's liking for the audience. *Journal of personality and social psychology*, 16, 1970.
178. Sherif M. A study of some social factors in perception. *Archives of psychology*, 27, #187, 1935.
179. Shachter S. and Singer J.E. Cognitive, social and psychological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 63, 1962.
180. Turner S.C. Toward a cognitive redefinition of the social group in Taifel H. (ed). *Social identity and intergroup Relations*. Academic Press, London, 1982.
181. Taifel H. Social categorization, social identity and social norms in Taifel H. (ed). *Differentiation between social groups*. Academic Press, London, 1978.
182. Thomas A.J. Effects of facilitative role interdependence on group functioning. *Human Relations*, 10, 1957.
183. Voroff J. Development and validation of a projective measure of power motivation: *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 1997.
184. Wahrmen . and Rugh M.D. Competence and conformity: Another look at Hollander's study. *Sociometry*, 35, 1972.
185. Walster E., Aronson E. and Abrahams D. On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social psychology*, 2, 1996.
186. walster E. and Abrahams D. Interpersonal attraction and social influence. In Tedeshi J.T. (ed). *The Social influence Processes*, Aldine Atherton, Chicago, 1972.
187. White R. and Lippitt R. Leader and member reaction in three social elements. In G. Cartwright and A. Zander (Eds). *Group dynamics*. New York, Harper and Row, 1968.
188. Widmar N. Group composition and the risky shift. *Journal of Experimental Social psychology*, 6, 1970.
189. Zajonc R. *Social Psychology. An Experimental Approach*. Belmont California, 1966

# RESUME

## Psychology of Social Influence

The whole history of mankind is adaptation to the reality. In this process the leading part belongs to the interaction of man with the social reality which is characterized an especially complex structure and where a social influence phenomenon is very important.

Traditionally, the study of social influence was limited by the studies of conformity which accounts for changes in opinions and behavior of an individual or group of individuals (minority) under the influence of a real or imaginary group (majority).

In our work the social influence is considered not only as mere conformity in which only majority may be the source of influence, but the social phenomenon is presented as a process where both minority and majority can be a source of influence.

When a minority plays the role of an influence source, instead of its traditionally inherent place – an target of influence, the social influence phenomenon acquires a new content and, as a result, the social influence involves not only conformity, but also normalization and innovation processes without knowledge of which is actually impossible to govern both processes of personality formation and social processes.

The results of our studies broaden theoretical knowledge of social influence phenomenon, especially of the minority influence and provide a new application of the achievement of the famous Georgian psychologist Dimitri Uznadze's theory of attitudes (set-theory). The results of the investigation can be successfully used in many fields: for success of the decision making in the management process, to adjust innovation technology and other innovation processes, in increasing the efficiency of cognitive processes, correct directions of the process of re-socialization of delinquent groups, settlement of different level conflict situations and improvement of management of social and political structures of the society.

We will consider the social influence in terms of interaction of an individual and environment, personality and social systems, rather than in terms of influence of the environment on an individual. Environment and formal and informal systems are determined and created by those

who participate in their interaction. Social rules, status and psychological resources become important only in social relations and are a product of interaction rather than something already given before.

Note some important results of our study:

1. The majority and minority influence has the following qualitative differences:
  - a. The majority exerts influence on a clearly pronounced, manifested behavior of an individual, whereas the influence of minority is latent, on the personal perception level.
  - b. The majority and minority opposition creates a conflict in an individual, but this conflict is settled by different ways: in case of majority pressure an individual settles a conflict caused by the opposition through a public agreement with the majority position. In case of minority opposition the agreement is achieved on the level of more private, personal assessments.
  - c. Refraining from public agreement with the minority is determined by the "psychological identity" consideration: people put themselves to the group of stereotype characteristics from which they get the influence. Since the membership in the minority group has a more negative shade, man refrains from a vivid transfer to the minority position.
2. The majority and minority influence processes differ by the ways they exert influence on a direction of individuals' thinking and attention. The majority concentrates on the position they put forward, and the minority gives an impetus to an individual to consider comprehensively other available alternatives, which would not have been considered but for the minority influence. Thereby the minority opposition exerts positive influence on the effectiveness of cognitive processes.
3. When a personality meets resistance from majority, its attention and thinking concentrates on a majority position. It is directed to selection: to accept or not to accept the given decision. The effectiveness of this decision is completely associated with correctness or expediency of the brought up position. Resistance of the minority stimulates a creative activity in an individual even when the minority is not right, better conditions are created for making new, better decisions.

4. The majority and minority opposition also differ by the level of the stress caused by them. The minority resistance determines weaker stress of an individual. A high level of stress created by the majority opposition can reduce attention of an individual and impoverish the behavioral arsenal in case of complex tasks, whereas a moderate stress caused by the minority opposition can become optimal to solve the problem. In this case individuals are motivated for consideration of more numerous aspects of the situation. More alternatives are taken into the consideration and there are more possibilities for making new and correct conclusions.
5. The difference between the majority and minority influence is connected with creativity. To make a creative decision man should pay attention to those aspects of the problem which are not on the surface and do not vividly manifest themselves. Since the minority opinion stimulates a search for "non-vivid" aspects, people at this time reach creative decisions.
6. Individuals who are not in interrelation with each other exhibit better results than interrelating people. When members are distinguished by categories (age, abilities, individuality), they determine different levels of the problem and the behavior is improved. The decision taken by a group characterized by high unity and unanimity is often inadequate for alternatives and objects. As a result – a bad decision.
7. Difference of opinions facilitates the creative work and making better decision by a group. Pluralism of opinions often makes it necessary to revise the situation and to consider alternative standpoints.

Different standpoints of the minority, no matter how incorrect they might be, stimulate the revision and consideration of a big amount of alternatives. As a result, the minority standpoint promotes the creation work in solution of the problem and in decision making.

Opposition and conflict in opinions themselves do not stimulate higher productivity of thinking processes. The opposition of the majority has quite an opposite effect. It leads to convergence of thinking, concentration of the brought up standpoint and denial of other considerations. The oppositional standpoint has a different



effect and depends on the opposition source - majority or minority. When it is a unanimous and persistent minority, it stimulates divergent processes of thinking. When it is a unanimous majority, it leads to convergent thinking.

8. Functional results of the majority and minority influence are very complex. In some conditions the influence exerted by the majority can be useful, in particular, it is almost always useful when the majority is right, since an individual and a group are more inclined to take a correct position.

However, the existence of the minority's standpoint is always useful. The existence of a dissident minority and the expression of their opinion helps to consider the alternatives and individual himself can take better decisions.

9. When an attempt is made not to represent the minority's opinion or to suppress its active expression, the quality of decision making decreases. This principle is very important for solution of any problem and acquires special significance on the level of society management. Difference of opinions and confrontation help to reveal the truth, since they stimulate thinking.

The existence of the minority and their deviation from the majority's position to reveal the truth indicates not only a democracy principle, but is the mechanism as well which helps to take better decisions for development and progress of the society.

10. It turned out that in the process of social influence the majority and the minority have different tasks. If the majority directly fights for influence, the minority first must solve a different problem. To achieve its influence it, first of all, must be noticed as existing and different from the majority. The minority selects different ways, different behavior models, sometimes strange, to become noticeable and to establish their place. The minority searches for extreme conflicts to show its possibilities and standpoints to be recognized. They are ready to take a risk. For a long period of time the minority persistently defends its positions, is in a non-comfortable state and therefore is not popular. The minority, which makes active attempts to exert its influence on the others, achieves rather social recognition (it is noticed and recognized as another substance) than social support. The minority can exert influence

only after it manages to show itself to the majority and is recognized by it.

11. A dependence factor was accepted as a specific independent variable in the social environment, which meant that under some circumstances (e.g. a power of punishment, or award, expertise, etc.) the target of influence depends on a source of influence. This creates a source influence effect. However, on the basis of our study it can be stated that the main variable of influence is the target's attitude to the source of influence. In case of the minority or majority influence decisive importance is attached to the attitude toward the source of influence. A positive attitude toward the source of influence determines the influence, whereas in case of a negative attitude toward the source of influence (majority or minority) does not have any influence.
12. To form a positive attitude, a possibility of any source of influence to satisfy individual's needs is of crucial importance. If the role of the majority in satisfying the individual's needs shows up rather vividly, a possibility for the minority in this sense was almost unknown. We believe that a positive attitude to the minority is determined by different circumstances. Among them the following should be mentioned: a) an existing conflict between the unanimous norm and the alternative behavior is saved in the human consciousness. Therefore when the minority adheres to its alternative behavior, this may result in a positive attitude to it; b) people in group has usually a need to aim at agreement, which makes him accept a standpoint which does not coincide with (its) his own; c) the minority frees a super-ego of an individual from dictate, this forms a positive attitude to it; d) a feeling of so-called "social fault" (as if the minority is destitute in something) forms a positive attitude to it.

In formation of a positive attitude to the minority a demand for logic is very important. It manifests itself in every man: when man has some opinion and minority opinion is logically related to that, a positive attitude toward the minority may formed..

13. In still very few studies of the influence of the minority's consistency of behavior was taken as a main variable of the influence. Our study has shown that the consistency of behavior is

able to exert influence only if the target has a positive attitude to the source of influence.

Thus, understanding of the phenomenon of (the) social influence in terms of the theory of attitude makes it possible to provide the ability for influence for individual and groups interesting for us. To ensure the effectiveness of the process of influence, it is necessary, first of all to determine the attitude toward the source of influence. If the attitude toward the minority or majority, when they are source of influence, is positive, they can be used as a source of influence. In case of a negative attitude toward the source of influence, they must not be used as a source of influence, otherwise a well-known "boomerang effect" may be obtained. Either another source of influence should be used, or special work should be carried out to change the attitude toward this source of influence.

The statements based on our study that the process of social influence is a bilateral process, that not only majority, but also minority can exert their influence and that the influence is based on the attitude between the source of influence and the target of influence, will make their contribution to the application of a psychological mechanism of social influence and can be used in the process of social management.

**გუგული მაღრაძე**  
**სოციალური გავლენების**  
**ფსიქოლოგია**

**Guguli Magradze**

**PSYCHOLOGY OF SOCIAL**  
**INFLUENCE**



გამომცემლობა „**უნივერსალი**“

---

თბილისი, 0179, ი. ჯავახიშვილის ბაზ. 19, ☎: 22 36 09, 8(99) 17 22 30  
E-mail: [universal@internet.ge](mailto:universal@internet.ge)