

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MATEMATIKO, NARAVOSLOVJE IN
INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE

ZAKLJUČNA NALOGA

SOCIALNA PROJEKCIJA V
SOCIALNI MOTIVACIJI TER
IMPLIKACIJE ZA SOCIALNO
RESNIČNOST

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MATEMATIKO, NARAVOSLOVJE IN
INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE

Zaključna naloga

**Socialna projekcija v socialni motivaciji ter implikacije za socialno
resničnost**

(Social projection in social motivation and implications for social reality)

Ime in priimek: Janez Močnik
Študijski program: Biopsihologija
Mentor: prof. dr. Ernest Ženko

Koper, avgust 2015

Ključna dokumentacijska informacija

Ime in PRIIMEK: Janez MOČNIK

Naslov zaključne naloge: Socialna projekcija v socialni motivaciji ter implikacije za socialno resničnost

Kraj: Koper

Leto: 2015

Število listov: 47

Število slik: 1

Število tabel: 1

Število referenc: 62

Mentor: prof. dr. Ernest Ženko

Ključne besede: socialna projekcija, socialna motivacija, socialna resničnost, konstruktivizem

Izvelek: Da lahko posameznik v svojem socialnem okolju dovolj uspešno funkcionira, mora med drugim biti sposoben ocenjevati, kaj drugi mislijo in čutijo ter predvsem napovedovati, kako se bodo v nekem trenutku vedli. Socialna projekcija je eden od pojavov, ki to omogoča: gre za predvidevanja, da so nam drugi podobni. Čeravno ima socialna projekcija zadostno empirično podporo, je pregled področja pokazal, da je razumevanje pojava nedosledno. Z namenom utemeljitve obstoja in vloge pojava je bil predstavljen model socialne motivacije, katerega osnovna predpostavka je, da je človekova biološka oprema nezadostna in socialnost bistvenega pomena za preživetje. Ko posameznik tekom svojega razvoja usklajuje svoja doživljanja, verjetja in vedenja z drugimi ljudmi, te usklajene ideje o preživetju postopoma ponotranji, česar posledica je nezavedno in navidezno soglasje, ki se na manifestni ravni kaže kot socialna projekcija. Pomembna funkcija socialne projekcije je, da usklajuje člane skupine, saj omogoča predvidevanje, da bodo drugi recipročno sodelovali, kar je pomembno iz vidika preživetja in obstoja tako posameznika kot skupine. To razumevanje socialne projekcije pa ima posledice tudi za socialno resničnost: posameznik se namreč v ocenah socialne resničnosti zanaša na svojo individualno percepcijo socialne resničnosti, ki ima zanj kvaliteto resničnosti, pri tem pa zaradi ponotranjenega soglasja projektivno sklepa, da se bodo drugi z njim strinjali. Ker deluje ponotranjeno soglasje na nezavednem nivoju, se večino časa ne zaveda, da je njegova interpretacija resničnosti le ena izmed mnogih.

Key words documentation

Name and SURNAME: Janez MOČNIK

Title of the final project paper: Social projection in social motivation and implications for social reality

Place: Koper

Year: 2015

Number of pages: 47 Number of figures: 1 Number of tables: 1

Number of references: 62

Mentor: Prof. Ernest Ženko, PhD

Keywords: social projection, social motivation, social reality, constructivism

Abstract: By means of being successful in his environment the individual has to be able to estimate what others think and feel, moreover to infer correctly, how will they behave at some point. Social projection is one of the phenomenon's which make this possible: it is a prediction, that others are same as us. Even though social projection has robust empirical evidence, the overview of the field has shown that understanding the phenomenon is inconsistent. With the purpose of explaining the phenomenon's existence and its function a model of social motivation was introduced. The main assumption of the model is that human biological equipment is insufficient and sociality is existential for survival. During growing up the individual coordinates his experiences, beliefs and behaviours with others, so these coordinated ideas about survival are gradually internalized and which result in a subconscious and seeming consensus, which manifests as social projection. The important function of social projection is that it coordinates team members, as it enables a prediction that others will reciprocally coordinate, which is important from the aspect of survival of both the individual and the group. This understanding of social projection has implications for social reality as well: when the individual makes assumptions about it, he relies on his individual perception of social reality, which has a quality of reality for him, yet at the same time due to internalized consensus he makes projective conclusions that others will agree with him. Since the internalized consensus is mainly a subconscious process, he is most of the time unaware his interpretation is just one among many.

ZAHVALA

Iskrena hvala mentorju za vse nasvete, pripombe, komentarje (in grožnje).

Tebi Simona za čas, navdih in verjetje (v idejo).

Zalka, hvala za podporo, ugrabitev ter svobodo.

Tadea, za pomoč in sviloprejanje.

Kiril, hvala ti za naju.

Staršem, bratoma in sestri za skrb, zaupanje (vame) in (neomajno) potrpežljivost.

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	1
1.1	Preučevani pojav	1
1.2	Namen in cilji	3
2	IZHODIŠČA	4
2.1	Konstruktivizem	5
3	MODEL SOCIALNE MOTIVACIJE IN SEBSTVA	8
3.1	Občutek jaza in jastvo	9
3.2	Koncept sebe in sebstvo	9
3.3	Ravni socialne motivacije	10
4	SOCIALNA PROJEKCIJA	13
4.1	Prve omembe pojava	13
4.2	Tipi projekcije	13
4.3	Učinek lažnega soglasja: Socialna projekcija kot kognitivna pristranost	14
4.4	Bayesova perspektiva: Socialna projekcija kot smiseln kognitivni pojav	16
4.5	Projekcija kot perceptivni egocentrični fenomen	16
4.6	Jezik in socialna projekcija	18
4.7	Sodobne raziskave	20
5	SOCIALNA RESNIČNOST	22
5.1	Prve omembe socialne resničnosti	22
5.2	Vzpostavitev in funkcija socialne resničnosti	23
5.3	Struktura in vsebina socialne resničnosti	24
5.4	Stabilnost in dinamičnost socialne resničnosti	26
5.5	Verjetje v socialno resničnosti	26
5.6	Individualna in socialna resničnost	27
6	SOCIALNA PROJEKCIJA V SOCIALNI MOTIVACIJI TER IMPLIKACIJE ZA INDIVIDUALNO PERCEPCIJO SOCIALNE RESNIČNOSTI	29
6.1	Socialna projekcija v socialni motivaciji	29
6.1.1	Izvor socialne projekcije.....	29
6.1.2	Funkcija socialne projekcije	30
6.1.3	Razumevanje socialne projekcije s konstruktivistične pozicije	31

6.2	Individualna percepcija socialne resničnosti	32
7	SKLEP	34
8	LITERATURA IN VIRI	36

KAZALO PREGLEDNIC

Tabela 2.01. Tipi projekcije po Holmesu (1968)	14
--	----

KAZALO SLIK

Slika 1.01. Konstruktivistični krog objektivizacije in konstrukcije (Gomboc, 2010). 7

1 UVOD

Jedro socialne psihologije je vse od njenega nastanka vprašanje odnosa med človekom in družbo (Bečaj, 1997). Je posameznik¹ razmeroma neodvisen od svojega socialnega okolja, ali pa je družba posamezniku nadredna enota, brez katere pravzaprav ne more niti preživeti? V kratki zgodovini socialne psihologije se glede tega vprašanja avtorji različno opredeljujejo. Predvsem je ta delitev postala jasnejša po letu 1960: prva, klasična psihološka socialna psihologija v ospredje svojega preučevanja postavlja posameznika z idejo, da je ta v osnovi biološko zadostno bitje, katerega socialnost je le drugotnega pomena. V eksperimentiranju se tako naslanja na strogo metodologijo, s katero naj bi prišla do ahistoričnih ugotovitev in zakonitosti socialnih odnosov. Po drugi strani se sociološka socialna psihologija usmerja predvsem na raziskovanje socialne interakcije, saj razume družbo kot pojav, ki posameznika šele vzpostavlja in mu omogoča preživetje. Nobena od teh usmeritev pa pravzaprav ne pojasnjuje izvora človekove socialnosti (Bečaj, 1997). V sodobnem času smo namreč priča kopičenju empiricističnih ugotovitev, ki naj bi imele ahistorično in transkulturno veljavnost. Vendar pa, če želi socialna psihologija preučevati socialno interakcijo in vse njene posledice, ne koristi prav nobena ugotovljena zakonitost, dokler človekova družbenost ni ustrezno utemeljena. Če je namreč človek biološko zadostno bitje, na katerega je socialnost zgolj cepljena, potem je to proces, »ki je v vsakem socialnem prostoru lahko popolnoma drugačen in torej relativen« (Bečaj, 1997, s. 18). Bečaj (prav tam) poudarja, da »trajne, ahistorične zakonitosti človekovega socialnega vedenja lahko pričakujemo le, če je socialnost iz nekega razloga eksistenčno pomembna.« Le na tak način je lahko socialna psihologija, po kriterijih Thomasa Kuhna (1974), tudi prava znanost. Da je torej raziskovanje in pojasnjevanje socialnopsiholoških pojavov sploh mogoče, je za to potreben logično konsistenten teoretični model, ki odgovarja na vprašanja socialne motivacije: ali je človek družbeno bitje in če je (ali če ni), zakaj je temu tako. To potrebo po enotnem teoretičnem okvirju sta v slovenskem prostoru naslovila Bečaj (1997) in Černigoj (2007). Po njunem je znanstvena socialna psihologija možna le, če sprejmemo predpostavko, da je človek od svojega okolja, zaradi nezadostne biološke opreme ob rojstvu, bistveno odvisen. Iz tega miselnega konteksta bom v pričujoči nalogi izhajal tudi sam, saj mi bo to omogočilo, da bom lahko pojasnil izvor in funkcijo socialnopsihološkega pojava, ki ga bom obravnaval v tej nalogi.

1.1 Preučevani pojav

Človek vsakodnevno vstopa v socialne interakcije z drugimi ljudmi. Da bi v svojem socialnem okolju zadovoljivo uspešno deloval, mora med drugim biti sposoben dovolj dobro ocenjevati, kaj si drugi mislijo, kaj čutijo in kaj jih motivira ter predvsem napovedovati, kako se bodo v prihodnosti vedli. »Brez te vrste napovedovanj družba

¹ V pričujoči razpravi bom z izrazom posameznik razumel tako posameznika kot tudi posameznico.

dobesedno ne bi mogla obstajati« (Krueger, 1998, s. 163). Socialna kognicija opredeljuje področje v socialni psihologiji, ki se ukvarja ravno s tem: kako ljudje razmišljajo o sebi, o drugih, ter preostalih temah, ki spadajo v našo vseprisotno socialno resničnost (Fiske in Taylor, 1991). V ocenah socialne resničnosti pa smo pogosto nagnjeni k temu, čemur v objektivistični epistemološki poziciji lahko rečemo pristranosti in iluzije:² predpostavko, da smo ljudje v svojih odločitvah racionalni, logični in natančni, izpodbija precejšen del sodobnih raziskav (Ule, 2009). Ljudje se namreč poslužujemo mnogih hevristik in kognitivnih bližnjic, pri tem pa naredimo vrsto napak. Ena od t.i. napak je tudi socialna projekcija, ki v najširšem pomenu označuje pojav, preko katerega ljudje dojemajo druge kot podobne sebi (Weiner in Craighead, 2010); gre torej za predvidevanja, da bodo drugi mislili, čutili, hoteli in se vedli enako, kot bi se mi, če bi bili na njihovem mestu (Ames, 2004; Bodenhausen in Morales, 2013). V literaturi se pogosto kot sopomenko uporablja izraz učinek lažnega soglasja (angl. *false consensus effect*), čeprav ta epistemološko bolj ustreza prvotni paradigmi preučevanja socialne projekcije v sklopu teorije atribucije (Ross, Greene in House, 1977; Marks in Miller, 1987). Na področju socialne projekcije je bilo do danes izvedenih več sto različnih raziskav, ki robustnost pojava večinoma potrjujejo: ljudje konsistentno precenjujemo število podpornikov za svoja verjetja (Krueger, 1998). Faktorje ki vplivajo na nastanek socialne projekcije je obravnavalo mnogo avtorjev (Bennet in Hibberd, 1986; Deutsch, 1989; Estes, Jones in Golonka, 2012; Galesic, Olsson in Rieskamp, 2013), parsimoničnega modela pa, ki bi celovito in zadovoljivo pojasnil nastanek in vlogo samega pojava, v literaturi ni zaslediti, niti ne obstaja celovita slika posledic pojava, ki jih ima ta za posameznika oziroma njegovo percepcijo socialne resničnosti.³

² Maturana in Varela (1998) v *Drevesu spoznanja* trdita, da pristranosti in iluzije niso »nadležen ostanek ali ovira« (s. 23), pač pa da je »ta lastnost spoznanja ključ za njegovo razumevanje« (prav tam). Trdita, da je potrebno našo kognicijo dojemati v celoti, saj korenine fenomena spoznavanja segajo globoko v naše biološke osnove in so iz enega samega kosa.

³ V slovenskem prostoru celo ni mogoče zaslediti znanstvene objave ali učbenika, kjer bi bil pojav sploh omenjen.

1.2 Namen in cilji

Razumevanje pojava je po pregledu literature nedosledno, poleg tega pa njegov nastanek in obstoj nista ustrezno utemeljena. Z vključitvijo modela socialne motivacije se lahko po mojem mnenju razloži ta del naše kognicije, ki je, kot bom prikazal v sledečih poglavjih, bistven za naše preživetje in s tem njegov obstanek iz evolucijskega vidika smiseln. To bosta torej moja prva dva cilja v pričujoči nalogi:

Cilj 1: Predstaviti celovit pregled raziskovalnega področja pojava socialne projekcije; ter

cilj 2: Utemeljiti pojav z modelom socialne motivacije.

Da bom lahko prikazal, kakšne posledice ima pojav v razumevanju socialne resničnosti, bo eno od poglavij namenjeno tej temi. Pri tem bom izpostavil tiste dele, ki so po mojem mnenju relevantni z vidika razumevanja pojava – torej tiste dele, ki se nanašajo na posameznika in njegovo individualno percepcijo socialne resničnosti. V zadnjem delu bom nakazal tudi nekatere možne izhode iz problemov, ki se pojavijo v zaznavanju socialne resničnosti preko socialne projekcije.

Cilj 3: Raziskati razsežnosti in implikacije, ki jih ima pojav za posameznikovo percepcijo socialne resničnosti.

Kot prvo bom sicer izpostavil svoje epistemološko izhodišče, saj menim, da pozicija opazovalca pomembno vpliva na to, o čem in kako razmišlja ter predvsem, kako preučevani pojav razume. Izpostavitev te pozicije se bo torej v nadaljevanju pokazalo kot pomembno predvsem v razrešitvi dileme, kako socialno projekcijo sploh razumeti.

Za tem bom v nadaljevanju predstavil model socialne motivacije in sebstva, ki je poleg konstruktivizma pomembno izhodišče mojega razumevanja socialne psihologije in pojavov, s katerimi se ukvarja. Cilju 2 bom tako zares sledil šele v zadnjem delu pričujoče razprave. Za predstavljenim modelom bo sledil pregled področja pojava socialne projekcije, nato pa še socialne resničnosti.

2 IZHODIŠČA

Ko Moscovici (1984) piše o fenomenu socialnih reprezentacij, pravi, da so »predpisujoče, kar pomeni, da se zgrinjajo na nas z neobvladljivo močjo. Ta moč je kombinacija (socialne, op.a.) strukture, ki je prisotna, še preden smo sploh začeli razmišljati, in tradicije, ki narekuje, *kaj* naj sploh razmišljamo« (s. 9). S tem Moscovici opozori na pomembnost (kulturnega) konteksta, v katerega smo rojeni in v njem vzgojeni, ki vpliva naposled na to, o čem in kako razmišljamo. Ta problem je pogost v naravoslovnih znanostih, kjer objektivistični oziroma pozitivistični diskurz dominira s strogimi metodološkimi prijemi in se tako sklicuje na verodostojnost ugotovitev ter napredek.

Premise klasične matematično-naravoslovne metode, kot jih razvršča Kordeš (2004), so

- ponovljivost raziskave,
- analiza in idealizacija oz. redukcija na odvisno ter neodvisno spremenljivko
- uporaba linearne vzročnosti kot osnovnega razlagalnega principa ter
- nevpletenost raziskovalca v raziskovalni sistem.

Preučevani pojavi pa morajo zadostiti nujno dvema pogojema:

- da so ponovljivi ter da so
- neodvisni od opazovalca.

Da je vsaj nevpletenost včasih vprašljiva, je pokazal Heisenberg (1983, po Kordeš, 2004) s poskusi z delci v kvantni fiziki: opravljanje meritev je vplivalo na izid eksperimenta na tak način, da v nobenem trenutku ni bilo možno hkrati poznati vseh lastnosti opazovanega delca. Na krhkost pozitivistične metodologije so opozorile mnoge študije primerov (Ule, 2004), katerih ugotovitve so, da se znanstveniki pogosto ne držijo določenih metod (predvsem ne tistih, o katerih govorijo bolj racionalistični teoretiki znanosti), pač pa uporabljajo pristope *po meri* oziroma jih prilagajajo okoliščinam, ki pa so le težka natančne in zanesljive; dalje se Ule (2004) sklicuje na empirične raziskave, ki naj bi dokazovale, kako odločilni za nastanek določenih spoznanj so bili družbeni vplivi (pritiski, mnenja, avtoriteta kolegov, zainteresiranih uporabnikov, javnosti) in koliko manj sami rezultati. Te kritike prihajajo večinoma iz strani avtorjev, ki se opredeljujejo kot konstruktiviste. Konstruktivisti namreč trdijo, da znanstveno znanje ni toliko rezultat predmeta raziskav, t.j. objektivnih struktur v svetu, pač pa bolj produkt oziroma konstrukcija znanstvenikov samih. »Teorije so le različni jeziki, v katerih izražamo določena dejstva, podoba sveta pa je odvisna od izbrane teorije« (Ule, 2004, s. 260). Wittgenstein (1969) poleg epistemološkega problema izpostavi tudi ontološkega: »Če se meni – ali vsem – tako *zdi*, to še ne pomeni, da tako tudi *je*« (s. 10) in s tem začenja svojo razpravo *O gotovosti*, s katero se postavlja nasproti Moorovemu zagovoru zdravega razuma oziroma temu, da nekatere stvari o tem svetu pač lahko vemo in zatorej določene

stvari *obstajajo* oziroma so *resnične* (kot npr. Moorov izrek »Vem, da je tu roka«). Nasprotno Wittgenstein trdi, da je to, kar vemo, da obstaja in je resnično, odvisno predvsem od konteksta. Izrek »tu je roka« ima torej pomen na kakšnem predavanju anatomije ali ko starš uči otroka pomena stvari; sam po sebi pa je brezsmiseln.

Kakorkoli že, namen tega dela ni kritika objektivizma in matematično-naravoslovne metode, pač pa opozoriti na njegove meje. Kot trdi Kordeš (2004), je bila ta metoda na nekaterih področjih zelo plodovita in je kljub vsemu »eden izmed vrhuncev človeškega razuma« (s. 55). Nevarnost pa se pojavi, ko se držimo analitično-redukcionistične paradigme pri preučevanju problemov tudi takrat, ko jim ta ni kos. Kordeš (2004) tako ločuje trivialne od netrivialnih pojavov preučevanja: trivialni stroj je predvidljiv, lahko mu pripišemo prehodno funkcijo, je neodvisen od preteklih interakcij, ahistoričen in zaradi vsega tega napovedljiv; kot tak je torej primeren za naravoslovno metodo. Po drugi strani pa imajo netrivialni stroji notranja stanja: kako bo stroj deloval, je odvisen od njegove zgodovine – če namreč dvakrat vstavimo isto vhodno vrednost, ne moremo pričakovati enakih rezultatov. Netrivialno zato primerja z živim, saj ni nobenega zagotovila, da se bo živo bitje dvakrat enako odzvalo na enak dražljaj. Dalje, trdi Kordeš (2004), je obravnavanje netrivialnih oziroma živih sistemov kot različico trivialnih zmotno: »Kaj pa, če so netrivialni sistemi v bistvu drugačni od trivialnih« (s. 52) in »kaj, če jih ne moremo (dokončno) analitično opredeliti – ne zaradi naše omejenosti, ampak zaradi tega, ker je to njihova notranja, opredeljujoča, bistvena značilnost« (prav tam). Ker torej pri opazovanju živega ne moremo prezreti naše udeležnosti oziroma sovplivanja in jih zaradi tega ne moremo raziskovati z naravoslovno metodo, je potrebno spremeniti sam odnos do tega, kako opazovalec spoznava svet. »Če bo prihodnost človeštva vsaj malo človeška, potem jo bo zaznamovala preusmeritev pozornosti od iskanja objektivnih resnic k zavedanju posameznikove (opazovalčeve) vključenosti v opazovano« (s. 10).

2.1 Konstruktivizem

Epistemološka pozicija, v kateri se posameznik zaveda svoje vpletenosti pri opazovanju (oziroma spoznavanju) pojava, je konstruktivistična (Kordeš, 2004). Nekateri avtorji razumejo konstruktivizem kot antirealizem, torej kot odklanjanje obstoja neodvisne stvarnosti, in ga kot takega postavljajo v opozicijo objektivizmu.⁴ Za prikaz najbolj radikalne konstruktivistične pozicije so primerna naslednja temeljna načela Von Glasersfelda (1997, po Ule, 2004), začetnika te smeri. Von Glasersfeld namreč predpostavlja, da znanja ne sprejemamo pasivno, s čutnimi organi ali s komunikacijo, pač pa se znanje dejavno gradi v mislečem subjektu. Drugo načelo predpostavlja, da je funkcija kognicije adaptivna (v biološkem pomenu besede), saj kognicija služi organizaciji

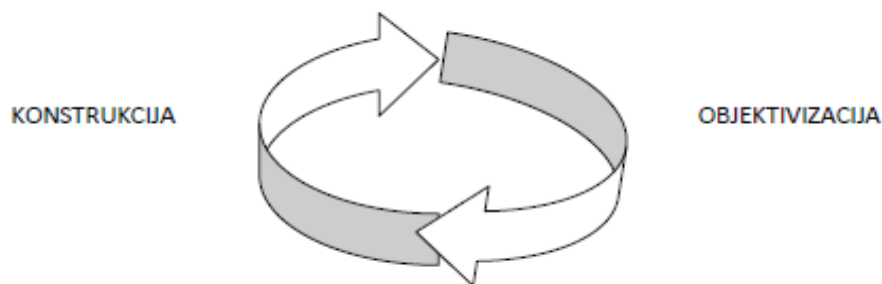
⁴ Objektivistična pozicija je sinonimna realistični in pozitivistični (Ule, 2004).

izkustvenega sveta subjekta in ne spoznanju objektivne ontološke stvarnosti. Po Von Glasersfeldu ni načina, s katerim bi mi, torej misleči subjekti, kakorkoli ugotovili, v kolikšni meri predstavljata naša percepcija in izkušnja dejansko zunanjo stvarnost; še več, odklanja pojem reprezentacije stvarnosti, kajti spoznanje je *avtopoetski* proces, ki se nanaša sam nase, razvija samega sebe in svoj predmet – tisto, kar spoznavamo. Vsako spoznanje oziroma kognicija je torej konstrukcija stvarnosti.

Med tem, ko se večina konstruktivistov od radikalne pozicije oddalji in se sodbe o obstoju *sveta tam zunaj* vzdržuje, je Kordeš (2000) mnenja, da ta dualizem, torej med svetom tam zunaj in svetom, kot se nam kaže (svetom v naših glavah – kar imamo za dejansko oziroma resnično) iz konstruktivistične pozicije pravzaprav ni potreben, saj postaneta oba nivoja komplementarna: brez predpostavke o zunanjem svetu predstave tega ne morejo obstajati, hkrati pa je spoznavanje sveta omejeno s spoznavnimi možnostmi našega kognitivnega aparata. Naša izkušnja sveta tako konstruira zunanji *svet* ter nasprotno: zunanji svet je konstruiran v skladu s tem, kako ga doživljamo. Obe strani rekurzije torej vplivata druga na drugo, sta hkrati tako generator kot generirano. Slednje razumevanje konstruktivizma po mojem mnenju preseže prenekatero kritike,⁵ ki jih je bil deležen, vseeno pa iz njega izhajajoča pozicija s tem še ni povsem pojasnjena: v kakšnem položaju se torej nahaja konstruktivizem napram objektivizmu?

Kordeš (2004), Šugman Bohinc (2010) in Gomboc (2010) so samo nekateri od avtorjev, ki konstruktivizem razumejo kot dopolnitev objektivizma. Kordeš (2004) to prikaže z rekurzivnim krogom konstrukcije in objektivizacije (slika 1.01). Kot pravi Gomboc (2010), se klasično znanstveno raziskovanje nanaša na desno stran rekurzivnega kroga oz. objektivizacijo: tu predpostavljamo, da predmet raziskovanja obstaja, v uporabi je naravoslovna metoda z namenom določitve neodvisnih in odvisnih spremenljivk ter njuno funkcijo. Ta način je na mnogih področjih zelo plodovit, »vse do takrat, ko vpliva opazovalca na opazovani sistem ni več moč zanemariti« (s. 10). Z vstopom v participatorno območje, konstruktivizem omogoči nov način raziskovanja, in se tako izogne problemu pretiranega redukcionalizma, ki je v uporabi naravoslovne metode, ko je predmet preučevanja *prekompleksen*. Odpoved iskanju objektivne resnice, preseganje potrebe po izključno racionalnih spoznanjih in težnja po zlitju obeh (čeprav pogosto nasprotujočih si) modelov so torej značilnosti konstruktivistične pozicije, ki zaobjema celoten rekurziven oziroma konstruktivistični krog.

⁵ Ule (2004) omeni spoznavni relativizem (npr. ali bi dinosavri in zvezde obstajali, če nas ne bi bilo?) ter skriti fundacionalizem (»zakaj naj bi bili jeziki ali teoretski koncepti nekaj nerelativnega, nekaj, glede na kar je vse drugo relativno?« s. 270).



Slika 1.01. Konstruktivistični krog objektivizacije in konstrukcije (Gomboc, 2010).

Ko Maturana in Varela (1998), ki sicer veljata za utemeljitelja nevrofiziološkega izvora konstruktivizma, pišeta o *fenomenu spoznavanja*, med drugim omenita slednje: »Magija, recimo, je za tistega, ki jo sprejema, enako veljavna razlaga kot je znanost za tistega, ki sprejema le-to« (s. 23). Kot pravita, je razlika le v tem, kaj je merilo vrednotenja. Sama sledita formuli: i. opisati in razložiti pojav (ali pojave); ii. predložiti pojmovni sistem, ki bo pojav proizvajal na način, da bo sprejemljiv skupini opazovalcev; iii. iz sistema izpeljati druge pojave in opisati njihove pogoje za opazovanje; ter iv. te izpeljane pojave opazovati. Naloga znanstvenika pa je, da je na vsaki od teh točk kar se da ekspliciten in konsistenten.

Ker je »vsako, tudi znanstveno pisanje osebno pričevanje« (Kordeš, 2004, s. 14) in ker se bom v pričujoči nalogi torej ukvarjal z raziskovanjem netrivialnega oziroma živega (s pojavi, kot so motivacija, socialna resničnost ter kognicija) naj na tem mestu izpostavim svojo odločitev za konstruktivistično epistemološko pozicijo, iz katere izhaja, da se jasno zavedam svoje vloge v preučevanju omenjenih pojavov – torej svoje aktivne vloge v njihovem (so)ustvarjanju. Ker v skladu s konstruktivizmom sam dvomim v pozicijo vsemogočnega in objektivnega opazovalca, kateremu je resnica znana, bom iz tega razloga pisal v prvi osebi ednine, da bosta moja aktivna soudeležnost in subjektivnost v celoti razvidna. Le mestoma, kjer bom povzemal misli drugih avtorjev, bom pri tem ohranil njihovo (množinsko) obliko.

Moj namen bo, da vsakega od preučevanih pojavov opišem tako, da bo tok mojih misli kljub odpovedi objektivni poziciji logično koherenten in stabilen; da mu bo moč slediti in v končni fazi zaupati oziroma verjeti. Saj »če je navzoče zaupanje, lahko pride do usklajenosti, usklajenost omogoči strinjanje, ko se pojavi strinjanje, se rodi resničnost,« trdi Kordeš (2004, s. 258). V tej nalogi bom namreč med drugim skušal pojasniti, zakaj obstaja mnogo interpretacij resničnosti in prikazati kako eno od možnosti, kako graditi mostove med njimi.

3 MODEL SOCIALNE MOTIVACIJE IN SEBSTVA

Kot že omenjeno v uvodnem poglavju, je temeljni problem socialne psihologije je vprašanje odnosa med posameznikom in družbo (Černigoj, 2007). Zakaj je človek družbeno bitje? Kakšen pomen ima socialno okolje za posameznika? Kot temeljno vprašanje je po mojem mnenju pogosto zanemarjeno na raziskovalnem področju socialne psihologije, čeprav lahko, kot nakazano v izhodiščih, bistveno vpliva na to, kako posameznik razumljen v odnosu do družbe. Pomembna posledica tega je namreč, kako bo ta odnos sploh raziskovan in kakšna bo interpretacija rezultatov. Rezultati znanstvenih spoznanj imajo namreč lahko pomemben vpliv na družbo in njeno socialno resničnost (Černigoj, 2007). Z namenom, da se izognem temu problemu, bom v tem poglavju izpostavil svoj miselni okvir, iz katerega izhajam, ki pa mi bo služil tudi kasneje pri razlagi pojava socialne projekcije.

V osnovi odgovore na vprašanje socialne motivacije Černigoj (2007) razvršča v dve kategoriji. V prvem pogledu je človek razumljen kot bolj ali manj eksistenčno samozadosten v odnosu do družbe, pri čemer je družbena raven nadgradnja individualne. Družba mu na račun dela avtonomnosti prinaša določene ugodnosti (npr. red in varnost), v kolikor pa družba posameznikom jemlje preveč suverenosti in njihove potrebe niso ustrezno zadovoljene, lahko iz skupnosti izstopijo ali pa vzpostavijo nov družbeni red. Ta pogled tudi predvideva, da je človek v svojem bistvu racionalen, s čimer družba sčasoma konvergira v optimalno stanje.

Vendar pa, kot meni Černigoj (2007), v obdobju postmoderne postaja vse bolj očitno, da se racionalno urejena družba »vse bolj kaže kot mit, ki v luči pluralizma, političnih, verskih, znanstvenih, ekonomskih in drugih resnic kopni kot lanski sneg« (s. 75). Kot trdi, dogajanje na družbeni (tako svetovni kot lokalni) ravni kaže značilnosti, ki jih lahko pričakujemo, če predpostavimo, da je človek že na ravni biološke osnove negotovo bitje, je eksistenčno odvisen od socialnega okolja in si mora trdnost lastnega sveta šele zgraditi – ustvariti skupaj z drugimi. To je predpostavka, na kateri Černigoj zgradi sledeči model, v katerem odgovarja na vprašanje socialne motivacije. V osnovi se nasloni na delo Meada in njegovo vpeljavo *sebstva* (vezni člen med posameznikom in družbo), Bečajev (1997) strukturni model okolja⁶ ter avtopoeze Maturane in Varele (1998).

⁶ Bečaj (1997) v Strukturnem modelu okolja predpostavlja, da je človek je ob rojstvu nebogljen bitje, ki sam po sebi ne more preživeti, kot na primer kakšna srna, ki je v istem trenutku, ko se rodi, že sposobna tekanja in iskanja virov hrane. Na račun razpada tega instinkta oziroma dela biološke opreme smo ljudje pridobili kapacitete za abstraktno ter matematično-logično razmišljanje. Ljudje v družbi torej vzpostavljajo kolektivne sisteme vsega akumulirajočega znanja, ki vsebujejo poleg tega, kako naj preživi in se vede, tudi druge vsebine, kot so vrednote, stališča, stereotipi, verovanja, itd. Po Bečaju (1997) je torej funkcija človekove socialne motivacije predvsem v tem, da vzdržuje to kolektivno znanje, kar mu omogoča strukturiranje okolja in s tem zadovoljevanje osnovne potrebe po varnosti.

3.1 Občutek jaza in jastvo

Černigoj (2007) sledi misli Piageta (1971), ko razume človeka ob rojstvu kot biološki organizem, ki zaradi odsotnosti instinkta sam po sebi ni sposoben preživeti. Dalje organizem opredeljuje oziroma *sestavlja* sistem avtoregulacij, ki jih je v grobem mogoče razdeliti na tri podsisteme: organski (sestavljajo ga refleksi in instinkti), afektivni (ta skrbi za doživljanje ugodja in na tak način uravnava odnose med posameznimi védenji) ter kognitivni (ki skrbi za konsistentnost preko uravnavanja odnosov med posameznimi kognitivnimi védenji). Nekje med tretjim in devetim mesecem starosti se začeta organski in afektivni podsistem povezovati, iz česar se poraja mentalna struktura jedrnega občutka sebe, ki ga Černigoj opredeli kot *občutek jaza*. Gre za zelo preprosto, nerefeleksivno oziroma izvenzavestno zavedanje, da posameznik obstaja. Sčasoma občutek jaza zajame tudi kognitivni podsistem in tako povezuje organizem v koherentno celoto.

Zaradi svoje enaktivne narave⁷ pa se mora občutek jaza venomer (celo življenje) potrjevati in vzdrževati, kar pa lahko doseže le preko interakcije z okoljem – v čemer je torej bistvo njegovega obstoja. Občutek jaza torej omogoča organizmu njegov koherenten občutek fizične celovitosti ter ločenosti od okolja. Posledično omogoča usmerjanje njegove aktivnosti, hkrati pa se preko te aktivnosti organizma v fizičnem in človeškem okolju oblikuje in vzdržuje občutek jaza. To dinamično interakcijo usmerjanja aktivnosti organizma ter vzdrževanja občutka jaza Černigoj opredeli kot proces *jastva*.

3.2 Koncept sebe in sestvo

Med sedmim in devetim mesecem je otrok zmožen vzpostavljati skupno pozornost z odraslim, kar je prvo znamenje intersubjektivnosti in decentracije.⁸ V tem trenutku je moč reči, da je otrok sposoben doživljati lastnosti objektivnosti, to je obstoj neodvisnega sveta, pri čemer je sposoben ločevati med notranjimi in zunanjim doživljanji (npr. doživljanji matere). Ko z odraslim opazuje objekte, je sposoben dojeti, kako odrasli ta objekt doživlja, čemur Černigoj pravi simuliranje perspektive drugega. Ker je objekt pozornosti tudi otrok sam (saj je sposoben dojeti sebe kot objekta med drugimi objekti oz. subjekta med subjekti), otrok simulira tudi perspektivo odraslega do samega sebe. Tekom razvoja posploši večje število takih simuliranih perspektiv drugih ljudi do sebe in tako počasi izoblikuje svoj *koncept sebe*. Z razvojem kognitivnih sposobnosti se število in vsebina vključenih perspektiv spreminja, te pa nekje v adolescenci akumulirajo v perspektivo

⁷ Enakcija je izraz, ki ga je Černigoj prevzel od Maturane in Varele (1998), čeprav ga sam nekoliko rekonceptualizira. Npr. enaktivno védenje je védenje, ki ga otrok pridobi, ko se nauči, da neko njegovo vedenje nekaj povzroči (npr. jok prikliče mamo). Gre torej za izvenzavestno védenje, ki služi ohranjanju jastva (in s tem občutka jaza ter celovitosti organizma).

⁸ Tukaj se Černigoj nasloni na delo Sterna (1985).

posplošenega drugega, oziroma še z drugim izrazom, v predstave splošne naravnosti socialnega sistema do posameznika. Koncept sebe je torej kognitivni kontekst, ki deluje v ozadju zavestnega doživljanja.

Skupna pozornost pa ni edino znamenje intersubjektivnosti. Stern (1985, po Černigoj, 2007) omenja še:

- nakazovanje namenov: npr. dojenček si nekaj želi in proti temu steguje roko;
- iskanje socialnih namigov: ne ve, ali bi se nečemu približal, zato pogleda mater, da se prepriča o tem, kako ona to doživlja. S tem reši negotovost, kako naj se sam ob tem počuti.
- afektivno uglaševanje: npr. ko mati posnema dojenčkovo doživljanje tako, da skuša ujeti kvaliteto njegovega občutka in če je pri tem uspešna, pride do nekakšne afektivne resonance, ki obema prinaša zadovoljstvo.

Za pričujočo nalogo je ključna predvsem ugotovitev, da mati (oziroma pomembni drugi) aktivno sodeluje tako pri vzpostavljanju otrokovega doživljanja sveta in ljudi, kot tudi njega samega. Mati, in kasneje tudi drugi ljudje, so izvor informacij o tem, kako naj se do določenih stvari in ljudi v tem svetu otrok počuti, o njih razmišlja ter do njih vede. V interakciji z okoljem pa dobi informacije tudi o tem, kako ga razumejo in doživljajo drugi ljudje, pri čemer te (simulirane) perspektive skladišči v konceptu sebe. Ta mu naposled, kot bo še bolj očitno v naslednjem podpoglavju o ravneh socialne motivacije, koristi zato, da ve, kako se mora vesti, če želi, da ga bodo drugi sprejeli: predstavlja torej temeljni načrt za to, kako se mora vesti, da se bodo drugi do njega vedli, kot bi si sam želel. Na podlagi občutka jaza, kot izvenzavestnega doživljanja svojega obstoja, se torej razvije zavestna in refleksivna sposobna mentalna struktura o tem, kaj, kdo in zakaj ta posameznik obstaja. In podobno, kot občutek jaza, tudi koncept sebe ni vzpostavljen enkrat za vedno, pač pa je v vsakdanjih interakcijah z drugimi v neprestanem procesu preverjanja, potrjevanja, obnavljanja in spreminjanja. Ta procesnost pa je tisto, kar opredeljuje *sebstvo*. Razumevanje njegove vloge pa bo najbolje prikazano z razlago ravni socialne motivacije.

3.3 Ravni socialne motivacije

Ko se Černigoj dotakne osnovne ravni socialne motivacije, zanjo pravi, da nam je vrojena oziroma primarna. Gre za t.i. evlucijsko pridobljeno oziroma vrojeno potrebo po stiku z drugimi ljudmi: živeči v skupini so naši predniki lažje preživeli, saj so tako lažje zadovoljevali potrebe po samoohranitvi, reprodukciji in druga osnovna specifična nagnjenja oziroma potrebe, katerih zadovoljitev prinaša ugodje samo po sebi (ki torej niso odraz ničesar drugega). Gre torej za primarna občutja ugodja in varnosti ob vzpostavljanju odnosa z drugimi ljudmi, zaradi česar to osnovno raven motivacije Černigoj poimenuje

težnja po človeškem stiku. Iz te motivacije izhaja tudi, da človek išče predvsem človeške stike, ki so zanj pozitivni oziroma *benigni* – ki mu torej ne škodujejo (niso *maligni*).

Ko z razvojem človek postaja samostojnejši, ima vse večji vedenjski repertoar oziroma znanja, ki so mu potrebna, da lahko preživi. Kljub temu pa, tako kot nekateri višje razviti sesalci, ostaja v skupinah in se družijo z ljudmi tudi, ko nima reproduktivnih ali drugih *primarnih* teženj (npr. po reprodukciji). Černigoj trdi (s. 220), da na najosnovnejši ravni človekovo preživetje ni odvisno od vedenjskega repertoarja, pač pa mehanizmov, ki v organizmu ohranjajo (izvenzavesten) občutek celovitosti, saj je ta, kot že omenjeno, potreben stalnega ohranjanja. Proces jastva je torej tisti, ki ohranja koherenten občutek obstoja organizma – torej občutka jaza, in je, brez kakršnekoli fizične interakcije z okoljem, obsojen na razpad.⁹ Človek to doživlja kot neke vrste strah pred osamljenostjo, nelokalizirano stisko ali neuravnoteženost. Z vidika obstoja jastva pa je naposled vsakršna – bodisi pozitivna ali negativna interakcija s fizičnim okoljem – koristna, saj vzdržuje ta proces¹⁰. Druga raven je tako opredeljena kot *anksioznost osamljenosti* in predstavlja splošno motivacijo za interakcijo z drugimi ljudmi zaradi ohranjanja jastva.

Zatorej, da posameznik preživi, potrebuje druge ljudi. Vendar pa ljudje niso stabilni, konstantni objekti – pridejo, grejo, se spreminjajo, itd. Posameznik pa mora zadovoljevati tako svoja primarna nagnjenja kot ohranjati svoje jastvo. Kako si torej zagotoviti družbo drugih ljudi in ohranjati stik z njimi? Tako, da se nauči, kakšen mora biti in kako se mora vesti, da ga bodo drugi sprejeli in imeli radi. Vsebinsko teh ponotranjenih vrednot se, kot že omenjeno, skladiščijo v konceptu sebe. Vendar pa se vse te ideje o tem, kakšen mora posameznik biti, pogosto ne skladajo z impulzi jastva – impulzi, ki izvirajo iz primarne motivacije. Ta *intrapsihični konflikt* v koncept sebe sprejete in predvsem nesprijeje¹¹ impulze jastva pa razrešuje sebstvo – in sicer tako, da ustvari fantazijo, pri čemer se projicira v prihodnost: razmisli, kaj mu je bolj pomembno, ustvari (simbolen) cilj, ki je za socialno okolje sprejemljiv in dovolj konkreten, da impulz zadovolji. S tem, ko torej sebstvo ustvarja pogoje za lastno nadaljevanje, konstruira nove predstave o sebi, s čimer nastajajo novi konflikti, ki se razrešujejo na enak način. Ta kontinuiran proces interakcije med jastvom in konceptom sebe je torej tisto, kar opredeljuje sebstvo – tretjo raven oziroma *pravo socialno motivacijo* – in je razlog temu, da je človek sposoben *velikih dejanj*: »povzpenja se na najvišje gore sveta in smuča iz njih, plava po svetovnih veletokih in obletava svet z ultralahkimi letali« (s. 212) in tako dobi prepotrebno *hrano*, »ki jo

⁹ Stern (1985, po Černigoj, 2007) to razume kot primitivno agonijo, ki jo odrasli človek doživlja ob razpadanju jedrnega občutka sebe. Še posebej so tej agoniji podvrženi dojenčki, ker njihov občutek jaza še ni dovolj razvit.

¹⁰ Černigoj se tu naveže na destruktivne odnose, ki jih nekateri ljudje ohranjajo, saj je pri njih občutek jaza slabše razvit (ker je iz vidika jastva kakršnakoli interakcija boljša, kot nikakršna). Podobno velja za mladostnike, ki so nagnjeni k povzročanju težav (»tako vsaj dobim pozornost svojih staršev«).

¹¹ Nesprijetih oziroma nesprijetljivih impulzov namreč ni mogoče izničiti, kot tudi ne koncepta sebe.

dobiva iz socialnega okolja v obliki simbolnih potrditev lastnega obstoja in vrednosti«
(prav tam).

4 SOCIALNA PROJEKCIJA

4.1 Prve omembe pojava

Katz in Allport (1931) sta leta 1926 na Sirakuški univerzi izvedla serijo raziskav na temo stališč študentov o različnih temah, ki se tičejo akademskega razvoja, obštudijskega življenja in interesov ter ostalih osebnih prepričanj. V eni od teh raziskav sta študente vpraševala o goljufanju na izpitih: če so kdaj goljufali, zakaj so, v kolikšni meri menijo, da so goljufali ostali, itd. Ena izmed ugotovitev je bila, da bolj, kot so dotični študentje priznavali goljufanje na izpitih, bolj so verjeli, da je to pogosta praksa med študenti. Avtorja sta sklepala o več možnostih: da so študentje preprosto projicirali svoje navade v idejo o tem, kakšni so njihovi kolegi, po drugi strani pa so morda objektivno presojali o tem, koliko se na izpitih goljufa, pri čemer jim je ta vtis služil tudi kot izgovor in razlog za njihovo lastno vedenje (bodisi, da so goljufali, ali da niso). Dopustila pa sta tudi možnost, da sta vključena vsak od obeh faktorjev do določene mere: torej, da je bilo njihovo stališče odraz racionalizacije (opravičevanja) lastnega vedenja, lahko pa tudi odraz realnega opazovanja lastne okolice in iz opazovanja izpeljana logična presoja o goljufanju na izpitih. V vsakem primeru pa, kot pravita, sta »stališča do goljufanja in ocena goljufanja na izpitih povezana na konsistenten in pomenljiv način« (s. 240), kar sta poimenovala *socialna projekcija*. Corsinijeva enciklopedija psihologije ga opredeljuje tako: »Na ravni pojava se izraz *socialna projekcija* nanaša na domneve ljudi, da lastnosti drugega posameznika (stališča, preference, izkušnje, osebne lastnosti) ali lastnosti skupine odsevajo njihove lastne« (Weiner in Craighead, 2010, s. 1639). Dalje, »na ravni pojasnjevanja se izraz *socialna projekcija* nanaša na psihološke procese, ki povzročijo, da na ravni pojava posameznik zaznana podobnosti med seboj in drugimi« (prav tam).

V nadaljevanju bom predstavil pregled področja socialne projekcije skozi zgodovino, saj je bil pojav v mnogih obdobjih razumljen in raziskovan na različne načine. Pri tem se bom naslonil predvsem na objavljene strokovne znanstvene članke, najdene preko podatkovnih baz, ter učbenike iz področja socialne kognicije. Na podlagi te celotne slike bom lahko utemeljil obstoj pojava in predstavil posledice, ki jih ima za socialno resničnost. Pred tem pa je potrebno razjasniti še, od kod izraz projekcija in kakšnih vrst je.

4.2 Tipi projekcije

V letih, ki so sledila objavi Katza in Allporta, je na področju raziskovanja pojava prišlo do zmede (Holmes, 1968): raziskovalci so tipe projekcije opredeljevali na različne načine, pri tem pa med njimi niso dosledno razlikovali. V ta namen je Holmes pregledal celotno področje in prvič izpostavil, da je tipov socialne projekcije več vrst. Razlikoval jih je na

podlagi dveh glavnih kriterijev: prvič, posameznik je projiciral svojo lastnost ali njej komplementarno (nasprotno) ter drugič, posameznik se je tega zavedal ali pa se ni. Te 4 možne kombinacije so prikazane v tabeli 1.01, na podlagi katerih je možno raziskovati različne tipe projekcije, jih ustrezno klasificirati in primerjati.

Tabela 1.01
Tipi projekcije po Holmesu (1968)

SUBJEKTOVO ZAVEDANJE	TIP PROJEKCIJE	
	Projiciranje enake lastnosti	Projiciranje različne lastnosti
Subjekt se lastnosti ne zaveda	Projekcija podobnosti	Panglosova ali Kasandrina projekcija ¹²
Subjekt se lastnosti zaveda	Atributivna projekcija	Komplementarna projekcija

Projekcija podobnosti je tisti tip, o katerem je govoril Freud kot obrambnem mehanizmu: posameznik nezavedno ne sprejema določene lastnosti pri sebi, projicira in očita pa jo vsem drugim. Kot obrambni mehanizem se lahko razume tudi Panglosovo oziroma Kasandrino projekcijo, ki je v strokovni literaturi obravnavan kot reakcijska formacija: gre za sprevrčanje lastnih čustev v njihova nasprotja, ker to posamezniku služi, da se lažje spopade s situacijo (Holmes, 1968).

Holmes je v članku trdil, da je zelo malo dokazov za tipe projekcije, ki se jih posameznik ne zaveda, po drugi strani pa veliko dokazov za komplementarno ter atributivno projekcijo. Za slednjo je mogoče tudi najti največ objav, raziskovalci pa jo poznajo predvsem pod terminom učinek lažnega soglasja¹³ (angl. *false consensus effect*), ki ga raziskovalci pogosto uporabljajo tudi kot sinonim za socialno projekcijo, čeprav, kot bom prikazal v nadaljevanju, to ni primerno, saj nekateri raziskovalci ugotavljajo, da socialna projekcija ni nujno *zavedna* (Krueger in Clement, 1994).

4.3 Učinek lažnega soglasja: Socialna projekcija kot kognitivna pristranost

Mnogi avtorji (npr. Krueger in Clement, 1994; Marks in Miller, 1987; Mullen in Smith, 1989) se sklicujejo na članek avtorjev Ross, Greene in House (1977) in ga navajajo kot tisti temeljni vir, ki je z natančno in nedvoumno metodologijo dokazal obstoj pojava socialne projekcije. Krueger (1998) trdi, da razumevanje pojava kot učinka lažnega soglasja označuje prvotno paradigmo preučevanja pojava. Ross idr. (1977) so namreč v štirih

¹² Ta tip projekcije gre lahko v dve smeri: posameznik ima nezavedna negativna čustva, vendar vidi svet kot pozitiven, ali pa ima nezavedna pozitivna čustva in vidi svet kot negativen. Primer prvega je Panglos, oseba v Voltairovem delu *Kandid ali optimizem* (1966), ki je z zavračanjem in potlačevanjem hude realnosti vztrajal v ideji, da je *tako najboljši, kar se lahko zgodi*. Kasandra je primer drugega: bila je prerokinja slabega, za katero je Apolon trdil, da jo je potrebno ignorirati.

¹³ *False consensus effect* (ali FCE) bi lahko prevajali v Slovenščino tudi kot učinek napačnega oziroma lažnega konsenza, vendar sam menim, da je slovenski izraz *soglasje* dovolj natančen: »stanje, ko imajo osebe, skupine enako mnenje o čem, stališče do česa« (Soglasje, 2015). Izraz *napačen* implicira nepravilnost, kar po mojem mnenju FCE ni – kar bi bil sicer učinek nesoglasja. Gre zgolj za občutek, »ki v resnici ni tak, kot se kaže« (Lažen, 2015) – to pa je definicija izraza *lažen*.

poskusih prikazali, da so bili njihovi udeleženci nagnjeni k relativnemu¹⁴ zaznavanju lažnega soglasja svojih odgovorov. Poleg tega, da so udeleženci ocenjevali svoje odgovore kot relativno pogoste, so hkrati menili, da ta odgovor pove manj o njih kot ljudeh oziroma njihovih lastnostih,¹⁵ vse drugačne odgovore pa so dojemali kot relativno nepogoste, obenem pa povejo več o ljudeh in njihovih lastnostih¹⁶. Zato avtorji pravijo, da gre za percepcijo *lažnega soglasja* (v nadaljevanju ULS, učinek lažnega soglasja): posamezniki »dojemajo svoje vedenjske izbire in stališča kot relativno pogoste in primerne, hkrati pa imajo drugačne odzive za nenavadne, sprevržene in neprimerne« (s. 280). Avtorji so vzroke za nastanek pojava pripisali trem faktorjem; ker so dokaze za njih podali mnogi avtorji (npr. Bennet in Hibberd, 1986; Deutsch, 1989) in ker se število ter njihovo razumevanje v vseh teh letih ni pravzaprav kaj dosti spremenilo (Galesic, Olsson in Rieskamp, 2013), jih naj na tem mestu izpostavim:

- Selektivna izpostavljenost in dostopnost. Selektivna izpostavljenost (angl. *selective exposure*) je sociološka spremenljivka: izhaja iz domneve, da smo ljudje kot naivni znanstveniki brez pravega reprezentativnega vzorca, ker se povezujemo z ljudmi, ki so nam podobni po interesih, ozadju, izkušnjah, vrednotah. Dostopnost (angl. *availaibility*, tudi *selective retrieval* oz. selektivni priklic) na drugi strani kot psihološka spremenljivka je s prvo tesno povezana. Temelji na domnevi, da pride do projekcije zato, ker posamezniku prej pridejo na misel njegova vedenja in vedenja njemu podobnih kot vedenja njemu drugačnih ljudi.
- Dejavniki razjasnjevanja dvoumnosti (angl. *resolution of ambiguity*). Ideja temelji v dejstvu, da so mnogi družbeni dogodki slabo definirani in odprti za mnoge interpretacije.¹⁷ Te posameznik nato egocentrično predeluje in projektivno sklepa, da bodo drugi njegov konstrukt delili.
- Motivacijski dejavniki. Tudi ti so utemeljeni v teoriji atribucije in so konsistentni s *tretjo tipično napako pripisovanja*,¹⁸ avtorji so sklepali, da ljudje, kot akterji, obravnavajo svoja vedenja in odločitve kot normalne, razumne in primerne odgovore glede na zahteve situacije. Če se tudi drugi vedejo podobno, je pravilnost vedenja v situaciji potrjena in vedenje udeleženca upravičeno, kar okrepi vedenje in verjetje v njegovo pravilnost.

¹⁴ Relativnemu v primerjavi z odgovori tistih, ki so odgovarjali drugače oziroma nasprotno.

¹⁵ V teoriji atribucije to predstavlja t.i. *drugo napako pripisovanja*: gre za vzročnostno precenjevanje situacijskih dejavnikov – posameznik se razbremeni osebne odgovornosti s tem, da se sklicuje na zunanje dogodke in avtoriteto; enako pa obravnava osebe, ki jih dojema kot *ingroup* (Ule, 2009).

¹⁶ To pa predstavlja t.i. *osnovno napako pripisovanja*: gre za vzročnostno precenjevanje oseb nasproti situacijam. Posameznik bo krivdo za določen dogodek pripisal udeleženi osebi: »Tak pač je,« in tako obravnava osebe, ki jih dojema kot *outgroup* (Ule, 2009).

¹⁷ To bo še posebej očitno v naslednjem poglavju o socialni resničnosti, kot jo razume Festinger (1950, 1954; poglavje 2.3.1).

¹⁸ Gre za t.i. učinek udeleženca-opazovalca (angl. *actor-observer bias*) oziroma zanemarjanje razlike med perspektivo opazovalca kakega dogodka in perspektivo osebe, ki je dogodek opazovala.

Marks in Miller (1987) sta sicer po 10 letih od objave članka Ross idr. (1977) naredila prvi pregled objavljenih člankov: ugotovila sta, da je bil nadzor neodvisnih spremenljivk v eksperimentih pogosto pomanjkljiv in da so mnoge korelacijske študije vodile v prezgodnje sklepe o vzrokih za projekcijo; idej o zadostnih kognitivnih in motivacijskih faktorjih, ki bi povečali projekcijo, je bilo nemalo, zasledila pa nista nobenega pravega vzroka za nastanek pojava, ki bi bil nujen in zadosten. Krueger (1998) ugotavlja, da sta se od takrat razvili dve paradigmi raziskovanja socialne projekcije. Po njegovem mnenju obe ponujata parsimonične sklepe o potrebnih in zadostnih vzrokih za projekcijo, čeravno vsaka na svoj način radikalno opisujeta naravo relevantnih procesov.

4.4 Bayesova perspektiva: Socialna projekcija kot smiseln kognitivni pojav

Ideja raziskovalcev te paradigme je bila, da gre pri socialni projekciji za obliko *induktivnega sklepanja*: gradijo na predpostavki, da ULS ni nujno lažen, nasprotno – posamezniku omogoča iz njegove perspektive racionalen ter logično pravilen sklep (Krueger, 1998). Posameznik ima namreč sebe in svoje verjetje za vzorec ($N=1$), v dani situaciji pa uporabi podatke, ki so mu na voljo, saj namreč vseh podatkov, statističnih in točnih, nima. Projekcija mu torej bolj služi, kot škoduje, saj omogoča, da lahko dokaj natančno predvideva (o situacijah, vedenjih, ljudeh).

Iz tega pa sledi, da bi sodelujoči v raziskavi, glede na svoje induktivne logične sposobnosti, morali ob predložitvi dodatnih statističnih podatkov te upoštevati pri svoji oceni strinjanja s postavko in soglasja v skupini oziroma v populaciji in izpeljati točnejše ocene. Krueger in Clement (1994) sta ugotovila, da temu ni tako. V seriji eksperimentov, kjer sta sodelujoče poučila o naravi socialne projekcije, jim posredovala statistične podatke z namenom, da bi učinek zmanjšala, sta ugotovila, da sodelujoči niso sklepali induktivno, saj je bil učinek ob vseh tehnikah zmanjševanja pristranosti še vedno statistično značilno prevelik. ULS sta tako celo rekonceptualizirala kot učinek resnično lažnega soglasja (angl. *truly false consensus effect*), kar pa opredeljuje tretjo paradigmo raziskovanja pojava.

4.5 Projekcija kot perceptivni egocentrični fenomen

Glavna razlika med indukcijsko in egocentrično paradigmo je v tem, da iz vidika prve posamezniki predvidevajo o vedenju v skupini, iz vidika druge pa opazovalci soglasje šele *generirajo* (Krueger, 1998). To razliko dobro prikaže v teoriji iger znana volivčeva iluzija (angl. *voter's illusion*): čeravno je verjetnost izjemno mala, da bo glas posameznika vplival na izid volitev, se bo *iracionalno* vedel in šel na volitve. Raziskovanje v teoriji iger je

namreč pokazalo, da tudi ko volivci ne morejo komunicirati med seboj, mnogi menijo, da njihovo vedenje vpliva na vedenje drugih in tako na izid volitev samih (Quattrone in Tversky, 1984).

Druga ideja te paradigme je, da socialna projekcija ni več razumljena kot (samo) atributivni, pač pa predvsem zaznavni fenomen, saj je »zaznavanje soglasja bolj del prvotno kodiranega dražljaja, kot pa rezultat procesov na višjih nivojih« (von Hippel, Sekaquaptewa in Vargas, 1995, po Krueger, 1998, s. 202). Heider (1958, po Krueger, 1998) je recimo opazil tesno povezanost med zaznavo objektov in socialno percepcijo. Ko človek poskusi limono, prej pripiše kislost limoni sami, kot zaznavni sposobnosti svojih brbončic. Podoben primer je, ko moški vidi neznanko, ki jo zazna kot lepo, pripiše to lastnost njej, ne pa svojim potrebam ali pričakovanjem. Na tem mestu se avtor nanaša na evolucijsko teorijo in predpostavlja, da je zaznavanje soglasja del socialne percepcije, ki se je razvila iz percepcije občutkov, in označi reflektivno sposobnost uma, ki lahko razpreda o socialni resničnosti, za eno od kasnejših pridobitev. To ugotovitev potrjujejo raziskave socialnih psihologov, ki kažejo, da je razpredanje o kislosti limone za večino ljudi nesmiselno, saj se o tem lahko posameznik prepriča vsak zase (saj jim je hitro sklepanje o fizični resničnosti v evoluciji koristilo). Na drugi strani pa o dražljajih iz socialnega okolja posameznik ne more biti gotov, zato bo vprašal in iskal potrditev o tem, ali je ženska lepa, ali obleka moderna, ali neko vedenje upravičeno, itd. tudi od drugih ljudi. Zaznavajoči posameznik tako glede socialne resničnosti le stežka zavzame pozicijo drugega opazovalca.¹⁹ Ta asimetrija jaz-drugi pa je značilnost egocentričnega procesa.

Tretja ideja te paradigme izhaja iz druge. Če je torej socialna percepcija močno povezana z zaznavo občutkov, iz tega sledi, da je projekcija močno avtomatiziran proces. Natančneje, projekcija se zgodi s tem, ko se povežeta dva avtomatska mehanizma. Prvi je, da posameznikovo izpostavljenost nekemu dražljaju sproži dostop do njegovega odgovora. Ko je naposled ta odgovor aktiviran, naj bi se avtomatično povezal s pripadajočo oceno soglasja, oziroma s tem, kako posameznik meni, da je odgovor primeren situaciji in družbeno sprejemljiv. Avtomatiziranost procesa socialne projekcije se kaže tudi skozi sledeče kriterije (Krueger, 1998):

- Nizko zavedanje: Keysar (1994) je ugotovil, da ljudje podcenjujejo vpliv njihovih subjektivnih interpretacij na njihovo zaznavo. Mnogo raziskovalcev tudi ugotavlja, da se ljudje ne zavedajo, kako spremenljive so njihove zaznave v času, tako glede stabilnosti njihovega vedenja, čustev kot osebnostnih lastnosti (Ule, 2009).
- Slab nadzor: Newman, Duff in Baumeister (1997) so ugotovili, da so ljudje, ki so se trudili ne razmišljati o eni svojih osebnostnih potez, so jo hkrati bolj projicirali v druge ljudi.

¹⁹ Tudi tu je možna navezava na Festingerjevo definicijo socialne resničnosti.

- Nenamernost: Obstajajo dokazi, ki kažejo na to, da se ljudje ne zavedajo svojih projekcij in so jih nezmožni preprečiti (Clement, Krueger in Levy, 1997, po Krueger, 1998).

Zadnja ideja te paradigme je z vsemi do sedaj močno povezana, zato jo omenjam na koncu. Ko Piaget (1951/1995) opisuje stadije v kognitivnem razvoju, omenja egocentrizem kot eno izmed značilnosti otroka v obdobju predoperativne faze (2 do 7 let). S tem misli na otrokovo nesposobnost prevzemanja perspektive drugega človeka. Otrok predvideva, da drugi vidijo, slišijo in čutijo enako, kot čuti on. Kmalu zatem, ko otrok začne razvijati tako imenovano teorijo uma, postane sposoben predelati mnenja in verjetja drugih ljudi, s čimer se egocentrizem zmanjša. Elkind (1967), ki sicer svojo teorijo gradi na Piagetovi, pa ugotavlja, da se egocentrizem zopet pojavlja v adolescenci, saj postane mladostnik preobremenjen s seboj, predvsem zaradi fizioloških sprememb, ki jih doživlja. Z egocentrizmom v tej fazi pride tudi do dveh mentalnih konstrukcij. Prva je *namišljeno občinstvo*, izraz, ki je pomenljiv že sam po sebi: mladostnik je prepričan, da drugi pozorno opazujejo njegovo vedenje (kar se izraža predvsem v tem, da je mladostnik obsesivno obremenjen s tem, kaj si drugi mislijo o njem). Drugi pojav je *osebna zgodba*: ker je mladostnik prepričan, da je center sveta, verjame tudi, da je poseben in enkratni, in da so njegova čustva, misli in izkušnje bolj posebne od kogarkoli. Zgodnje študije so zaključevale, da se s koncem adolescence egocentrizem zmanjša, če ne celo izgine. Nekatero sodobnejše študije pa ugotavljajo, da egocentrizem pravzaprav sploh ne izgine (Heckhausen in Krueger, 1993), kar je torej zadnja ideja v paradigmi socialne projekcije kot egocentrizma. Epley, Morewedge in Keysar (2004) so na primer v eksperimentih ugotovili, da so tako otroci kot odrasli predelali informacije egocentrično, vendar so odrasli zgolj hitreje popravili svojo egocentrično interpretacijo. Da je socialna projekcija *ostanek* vsem *vrojene*²⁰ egocentrične pozicije, ponazarja tudi raziskava Yinona, Mayraza in Foxa (1994), v kateri so ugotovili, da je ULS prevalenten v vseh starostnih skupinah: najbolj značilen naj bi bil za skupino starejših (v starosti od 70 do 93 let), zatem za adolescente, odrasle in najmanj značilen za skupino drugih starejših (v starosti od 70 do 83), ki so obiskovali poseben univerzitetni program, namenjen starejšim občanom.

4.6 Jezik in socialna projekcija

Noam Chomsky (1966), ki se sicer prvenstveno ukvarja z jezikoslovjem, je v svojem delu *Kartezijanska lingvistika* zapisal, da so »splošne značilnosti slovnične strukture skupne vsem jezikom in odsevajo določene osnovne lastnosti uma« (s. 59) iz česar izhaja, da lahko na te določene značilnosti uma sklepamo preko jezika, saj je jezik njegovo ogledalo. S tem,

²⁰ *Vrojeno* je sicer tu mišljeno kot nekaj psihološkega, s čimer se rodimo.

ko torej raziskujemo jezik in njegovo formo, obenem raziskujemo, na kakšne načine ljudje razmišljamo in tako ugotavljamo zakonitosti naše kognicije.

Skozi jezik sta o socialni projekciji razmišljala Reicher in Hopkins (1996), ko sta analizirala politične nagovore Thatcherjeve in Kinnocka med stavko rudarjev (1984–5). Ugotovila sta, da sta oba govornika s svojim govorom konstruirala naravo dogodka na tak način, da sta ga prikazala v luči svojih vrednot, ki jih je zastopala njuna stranka, hkrati pa sta v ta v svojo skupino (angl. *ingroup*²¹) vključila še celoten narod. Z drugimi besedami, vsak zase sta se opredelila do dogodka tako, kot sta menila, da bi se moralo celotno socialno polje oziroma celoten narod (»Britanci potrebujemo.../smo ponosni na.../...vsi tako mislijo,« s. 260).

Čeprav gre za posebno temo – politične retorike, ki sta jo avtorja obravnavala v sklopu teorije samokategorizacije in diskurzivne psihologije – je moč videti take vrste prepričevanja vsak dan, ko se posameznik v svojih argumentih sklicuje na druge ljudi, ki menijo podobno, bodisi neposredno, »mi se borimo za.../Slovenci verjamemo...« ali zgolj posredno, kar da izjavam še posebno objektivni in resničen prizvok, »Slovenija je v krizi.../potrebno je storiti.../edino to nam bo pomagalo, pravijo (vsi) ekonomisti, pravniki...«. Da pa teme niso nujno socialno-politične, ta *nevidna večina* služi posamezniku tudi, ko zgolj razpravlja o svojih verjetjih, vedenjih in občutjih. »Ne doživljamo le tega, da je nekaj dobro in nekaj slabo, nekaj lepo in nekaj grdo, ampak tudi to, da tako mora biti in da bi morali tako doživljati tudi drugi ljudje« (Černigoj, 2007, s. 263). Če drugi torej verjamejo, se vedejo in občutijo, kot bi občutil jaz, me to pomirja in osrečuje. Če ne, me to vznemirja in jezi. Ko gre za osebo, ki mi je blizu (oseba, ki jo dojemam kot znotraj svoje skupine), in nečesa ne naredi (občuti, verjame) po mojih pričakovanjih, je ta neskladnost lahko še posebno moteča (»saj bi bilo zanj vsekakor boljše – in seveda tudi zame – da bi naredil, občutil, verjel, kot bi jaz«, čeprav to ni nujno eksplicitno rečeno). Ko pa sem problem sam, je eden bolj zlorabljenih ali vsaj učinkovitih izgovorov (za razvade in vsa ostala vedenja) »saj vsi to počnejo« ali pa »tako bi naredil vsak,« pa naj to izrečem naglas ali zgolj mislim – pomaga. Mnogi avtorji se na tej točki zadovoljijo s trditvijo, da na tak način vzdržujemo svojo samopodobo (Alicke in Largo, 1995; Koudenburg, Postmes in Gordijn, 2011; Mullen in Hu, 2011; Sherman, Presson in Chassin, 1984), oziroma zadovoljujemo potrebe po pripadnosti (Collisson, 2013; Morrison

²¹ V Slovenščini ustreznega prevoda za pojav *ingroup-outgroup* ni. Ko Ule (2009) razpravlja o medskupinskih primerjavah, omeni zgolj favoriziranje lastne skupine, kar je t.i. *ingroup*, ki tako predstavlja skupino, s katero se posameznik identificira (jo dojame kot *mi*), pri čemer steče še komplementaren pojav diferenciacije od drugih oziroma drugačnih skupin, ki so t.i. druga skupina (angl. *outgroup*), oziroma katere posameznik dojame kot *oni*. Ker po mojem mnenju izraz *ingroup-outgroup* v socialni psihologiji dovolj dobro opredeljen in razumljen, ne vidim potrebe po njegovem slovenjenju (in možnemu izgubljanju njegovega pomena).

in Matthes, 2011), ob tem pa ignorirajo temeljno vprašanje, od kje te potrebe po pripadnosti sploh izhajajo ali zakaj je potrebno samopodobo sploh vzdrževati.

4.7 Sodobne raziskave

Socialna projekcija velja za robusten pojav v socialni psihologiji, čeprav je njegovo razumevanje še dandanes dokaj nedosledno. Robbins in Krueger (2005) sta izvedla zadnjo meta raziskavo, v kateri ugotavljata, da je učinek srednje do visoke moči, predvsem, ko posamezniki projicirajo v lastno skupino, manj ali skoraj nič pa v drugo skupino (angl. *outgroup*). Projekcija v lastno skupino je smiselna, saj izboljša kolektivno dobrobit: omogoča ljudem, da sodelujejo in usklajujejo svoje vedenje z drugimi ter zaupajo, da bodo drugi recipročno sodelovali (Robbins in Krueger, 2005; Weiner in Craighead, 2010), kot na primer v klasičnih igrah, ki jih raziskovalci uporabljajo v teoriji iger²² (npr. Krueger, Didonato in Freestone, 2012; Thomas, DeScioli, Sultan Haque in Pinker, 2014; Quatrone in Tversky, 1984). Dejstvo, da pomembno velikega učinka v druge skupine ni, si raziskovalci razlagajo različno (Robbins in Krueger, 2005; Mullen, Dovidio, Johnson in Copper, 1992). Npr. Clement in Krueger (2002) vidita vzrok predvsem v tem, da če obstaja zaželena lastnost, ki jo posameznik pripiše sebi in svoji skupini, te lastnosti drugi skupini ne pripisuje. To pojasni favoriziranje lastne skupine in, kot menita avtorja, je to zadosten razlog, da lahko privede do predsodkov in diskriminacije druge skupine, četudi drugi skupini nasprotnih lastnosti (oz. komplementarnih) aktivno ne pripiše. Po mojem mnenju pa gre ničnost učinka na tem mestu pripisati predvsem nedoslednosti razumevanja pojava: ni mogoče najti raziskave, kjer bi raziskovalci eksplicitno merili atributivno projekcijo v lastno skupino in komplementarno projekcijo v drugo skupino, kot bi bilo logično, če sklepam po Holmesu (1968). Izven konteksta teorije samokategorizacije so Koudenburg, Postmes in Gordijn (2011) izvedli raziskavo, v kateri so preverjali, koliko so udeleženci projicirali v ljudi, katerih skupinska pripadnost jim ni bila znana. Konkretno, so udeležence spraševali, koga bi po njihovem mnenju volili ljudje, ki sicer niso prišli na volitve. Kot so predpostavljali, so udeleženci precenjevali število podpornikov za svojo izbiro in kljub podanim podatkom o napovedi rezultatov zanemarili statistično dejstvo, da bi se glasovi nevolilcev porazdelili. Ugotovili so tudi, da je večja pripadnost stranki napovedovala večjo socialno projekcijo.

Na tem mestu pa velja omeniti še učinku lažnega soglasja soroden pojav, ki je *učinek lažne enkratnosti* (angl. *false uniqueness effect*; Suls in Wan, 1987; Suls, Wan in Sanders, 2006). Gre za idejo, da ljudje precenjujejo svojo enkratnost, predvsem, ko gre za socialno

²² Npr. zaporniška dilema, lov na jelena ali volivčeva iluzija (angl. *prisoner's dilemma*, *stag hunt*, *voter's illusion*).

zaželene lastnosti, v primeru socialno nezaželenih lastnosti pa z namenom opravičevanja precenjujejo število ljudi, ki si to lastnost z njimi deli (kar pa je ULS). Sicer ima učinek lažne enkratnosti zaenkrat še zelo malo empirične podpore in objav.

5 SOCIALNA RESNIČNOST

Searle (1995) se na začetku svoje knjige o konstrukciji socialne resničnosti čudi, »kako lahko obstaja objektivni svet denarja, lastnine, porok, vlad, volitev, nogometnih tekem, zabav in sodišč, ko pa je svet v celoti iz fizičnih delcev?« (s. xi). Kot pravi, se ta resničnost zdi samoumevna, brez teže in nevidna. Kljub temu pa je »otrok vzgojen v kulturi, kjer on ali ona preprosto dojema socialno resničnost kot gotovo. Naučimo se zaznavati in uporabljati avtomobile, banje, hiše, denar, restavracije in šole« (s. 4) in to »brez zavedanja, da imajo posebno ontologijo« (prav tam). Obstajajo torej stvari, ki obstajajo samo zato, ker v njih verjamemo (Gomboc, 2013). Celotna skupina, ali družba, se strinja o obstoju in funkciji denarja tako, da ga vsak dan znova uporablja. Če bi se v nekem trenutku odločili, da ga preneha uporabljati, bi izgubil veljavo in bil le še kos papirja. Strinjanje o njegovi veljavi ima torej za družbo objektivne posledice, kot skupinski proizvod pa temelji na strinjanju (glede njegove funkcije, vrednosti ter načina uporabe) in verjetju (da se tudi drugi strinjajo in v to verjamejo).

Koncept socialne resničnosti v literaturi nima enotne definicije, saj kot navaja Gomboc (2010), se s pojmom ukvarjajo tako psihologi, filozofi kot sociologi. Kljub temu pa je po mojem mnenju možno o socialni resničnosti izpostaviti nekaj ključnih točk, česar se bom lotil v nadaljevanju. Pri tem se bom naslonil pretežno na dela s socialnopsihološkega področja. Za namene pričujoče razprave pa bom na koncu ločil še med individualno in socialno resničnostjo, da bom lahko v skladu z namenom nakazal nekaj posledic, ki jih ima socialna projekcija za posameznika in njegovo zaznavo socialne resničnosti.

5.1 Prve omembe socialne resničnosti

Čeprav je Festinger znan po več uveljavljenih idejah, med njimi sta npr. kognitivna disonanca (Festinger, 1957) ter teorija socialnega primerjanja (Festinger, 1954), je Černigoj (2007) mnenja, da velja danes tudi za glavno referenco na področju socialne resničnosti (Festinger, 1950), saj se je s slednjo prvi sistematično ukvarjal, ko je preučeval vzroke za neformalno komunikacijo v skupinah. Festinger (1950) je ugotovil, da do te med drugim pride, ko je skupinska uniformnost ogrožena. Uspeh skupine je namreč po njegovem odvisen od dveh pogojev oziroma *pritislov*. Prvi je t.i. skupinska lokomocija, ki predstavlja enotno gibanje skupine k skupinskemu cilju. V kolikor posameznik od njega odstopa, ostali člani skušajo nanj vplivati, da začne zopet sodelovati. Drugi pogoj pa je skupna socialna resničnost. Ta za Festingerja (1950) predstavlja tisti del kontinuuma resničnosti, ki ni fizičen in neposredno izkustveno preverljiv. Ljudje se lahko po njegovem sami prepričamo o že prej omenjeni kislosti limone, ali o toploti vode, trdoti kamna, itd. Obstajajo pa torej deli resničnosti, ki jih človek ne more ugotoviti, ne da bi se posvetoval z

drugimi ljudmi. To so na primer norme, vrednote in prepričanja v družbi, ki morajo »sloneti na nekem temelju, ki jim zagotavlja veljavnost« (Černigoj, 2007). Človek sam zase ne more vedeti, ali je črna barva moderna letošnjo jesen, ali je imeti več partnerjev socialno sprejemljivo in zakaj se ob nedeljah hodi v cerkev. Te informacije dobi v družbi, od drugih ljudi. Pri tem poudarja, da najbolj cenimo mnenje svoje referenčne skupine.

Čeprav je Festingerjev koncept naletel na mnoge kritike, bi njihovo izpostavljanje presegalo namene v pričujoči razpravi. Bistveno po mojem mnenju je, da pomembno opozori na obstoj večih plati resničnosti, ki jih sam razumem kot soodvisne; to pa za nadaljevanje te razprave zadostuje. Večino kritik sicer povzame Gomboc (2010), na istem mestu pa hkrati predstavi drugačno interpretacijo Festingerjevega dela.

Sicer pa je še pred Festingerjem o socialni resničnosti razpravljal Young (1931, po Vec, 2006), vendar ne skozi empirično raziskovanje pač pa zgolj opisovanje. V svojem delu je namreč opisoval težave psihiatričnih bolnikov in pri tem poudaril, da je normalno tisto, čemur družba da (socialno) soglasje. To pa je hkrati edino, kar ločuje normalno od patološkega. Kot pravi, je sicer svet psihiatričnega bolnika njegov lasten proizvod, vendar pa ima zanj kvaliteto resničnosti in realne posledice (zaradi katerih tudi pride v psihiatrično kliniko). Tudi Youngovo razumevanje socialne resničnosti je pomanjkljivo na nekaterih mestih, vseeno pa ga omenjam, saj izpostavi pomembnost subjektivne percepcije resničnosti, ki za posameznika predstavljajo objektivno dejstvo, kar je za pričujočo razpravo pomembna ugotovitev.

5.2 Vzpostavitev in funkcija socialne resničnosti

Festinger (1954) motivacijo za vzpostavljanje socialne resničnosti pripisuje potrebi po primerjanju, ki je večja v negotovih situacijah – torej v primeru vrednotenja lastnih mnenj in prepričanj o socialni resničnosti. Ta razlaga pa je bila za mnoge avtorje nezadovoljiva, kar je spodbudilo raziskovanje temeljev socialne resničnosti in obrodilo mnogo modelov.

Tako Berger in Luckmann (1988) v *Družbeni konstrukciji realnosti* kot Bečaj (1997) v *Strukturtnem modelu okolja*²³ in z njim preostala *slovenska šola* (Vec, 2006; Černigoj, 2007; Gomboc, 2010) gradijo na predpostavki (oziroma ji pritrjujejo), ki je sorodna Piagetovemu (1971) razpadu instinkta. Gre namreč za idejo, da je človekova biološka oprema ob rojstvu nezadostna, saj ne omogoča preživetja samega po sebi²⁴. Da bi preživel,

²³ Strukturtni model okolja Bečaj (1997) sicer razume kot sopomenko za socialno resničnost.

²⁴ Gomboc (2013) npr. navede primer goske, ki ji zato, da bi ugotovila, kaj jesti, ni potrebno opazovati svoje mame, saj ima to védenje že vrojeno v obliki instinkta. Bečaj (1997) recimo izpostavi, da »brez vedenjskega repertoarja ni mogoče zadovoljevati npr. fizioloških potreb« (s. 71).

mora vedenjski repertoar šele pridobiti. Bečaj (1997) pravi, da je kot nadomestilo za to pomanjkljivo opremo pridobil logično-matematične strukture, ki so mu omogočajo razvijanje abstraktnega mišljenja. Kot ugotavlja, z njim lahko iz socialnega okolja prevzema »vedenjske načine, ki zagotavljajo eksistenčno pomemben nadzor nad okoljem« (s. 69). Ti vedenjski načini so seveda socialni konstrukti, ki »strukturirajo okolje in človeku tako omogočajo eksistenco v njem« (s. 83). Ker pa so socialni konstrukti utemeljeni na soglasju, jih je potrebno venomer vzdrževati²⁵. Socialna resničnost je torej bistvena za posameznikovo preživetje, obenem pa jo mora sam in z drugimi člani svojega okolja vzdrževati.

Funkcijo socialne resničnosti omenjeni avtorji sicer razlagajo na različne načine, vendar so si ti vsebinsko zopet zelo sorodni. Tako Moscovici (1984) vidi namen vseh socialnih predstav²⁶ v tem, »da naredijo nekaj nedomačega ali nedomačnost samo domačo« (s. 30), Berger in Luckmann (1988) govorita o ohranjanju energije preko vzpostavljanja navad, Bečaj (1997) pa o strukturiranju okolja in z njim povezanim občutkom varnosti. Černigoj (2007) se sicer s tem ne zadovolji povsem, zaradi česar zgradi svoj model (opisan pod točko 2.1), v katerem poudari še bolj temeljno težnjo po človeškem stiku in motivacijo sebstva za vzdrževanje socialne resničnosti ter svojega lastnega obstoja.

5.3 Struktura in vsebina socialne resničnosti

Ker Černigoj (2007) v svoji razlagi strukture socialne resničnosti združuje mnogo od zgoraj že naštetih avtorjev, strukturo socialne resničnosti povzemam po njem. Pojave socialne resničnosti namreč razvršča v dve kategoriji.

V osnovno socialno resničnost spadajo pojavi, ki nastanejo »zaradi potrebe po usklajevanju vedenj in doživljanj ljudi« (s. 253). Pri tem kot najpomembnejši pojav izpostavi jezik, ki je sistem simbolnih opisov, pojavov ter odnosov in tako predstavlja temelj za vse ostale pojave v socialni resničnosti. Jezik je sredstvo za razlage različnih človeških in družbenih pojavov. Služi klasificiranju, primerjanju in razlagi vedenj, ki so lahko vsakdanje in se morajo nujno usklajevati med ljudmi, t.i. socialne predstave. Določene razlage pa so lahko tudi bolj formalne, kar opredeljuje znanost. Te so lahko tudi individualne, vendar morajo za razvoj znanosti postati nujno tudi del socialne resničnosti. Za osnovno socialno resničnost so značilna tudi koordinacijska ravnotežja: to so razne oblike

²⁵ Iz tega izhaja, da je človek eksistenčno odvisen od svojega socialnega okolja in da dihotomizacija posameznika in okolja pravzaprav ni možna.

²⁶ Socialne predstave Moscovicija (1984) se, kot ugotavlja Černigoj (2007), v vsaj nekaterih vidikih skladajo s socialno resničnostjo.

institucionaliziranih vedenj, kot je na primer čakanje v vrsti, vožnja po desni strani, različne oblike medosebnih odnosov, in tudi širše, kot je uporaba denarja, zakonov itd.

Osrednjo socialno resničnost Černigoj (2007) razume kot »tisto raven socialne resničnosti, ki jo ustvarjajo sestva kot medij, v katerem lahko ohranjajo svojo avtopoetsko organizacijo« (s. 260). Sestva so zaradi svoje narave motivirana za vzdrževanje svojega obstoja. Njihov obstoj pa je utemeljen na vrednostnih razlikovanjih, katerih smiselnost eksplicitno ali implicitno lahko potrjujejo le drugi ljudje. V to kategorijo pojavov tako spadajo najrazličnejša vprašanja identitete, samopodobe in smisla človekovega obstoja.

Sestvo na podlagi vprašanja *kakšen sem?*, ki si ga nenehno postavlja, oblikuje svojo samopodobo. Odgovor oziroma vrednostna razlikovanja, ki jih dobi, mu služijo kot informacije oziroma pričakovanja o tem, kako se bodo ljudje v različnih socialnih kontekstih obnašali do nas glede na naše fizične in osebnostne lastnosti. Te odgovore hrani v konceptu sebe, katerega funkcija je, kot že omenjeno, zagotavljanje občutka varnosti v odnosu do drugih ljudi. Prav tako so del koncepta sebe odgovori na vprašanje *kdo sem?* ki oblikujejo posameznikovo identiteto. Vrednostna razlikovanja v tem primeru sestavljajo »simulirane predstave drugih ljudi o nas in njihova pričakovanja do nas glede na naš družbeni položaj« (s. 263). Nadalje z vprašanjem *zakaj sem?* sestvo razrešuje intrapsihični konflikt med nesprejetimi impulzi jastva in konceptom sebe s projekcijo sebe v prihodnost. Da pa posameznik lahko ohranja svoj občutek pripadnosti, mora žrtvovati nekaj lastnih interesov. Na vprašanje *zakaj* mora imeti odgovor, ki presega egoistične interese in biti utemeljen v vrednotah širšega socialnega prostora.

Černigoj (2007) nadalje loči še dinamiko med osnovno in osrednjo socialno resničnostjo. V prvem primeru ta konvergira v koordinacijska ravnotežja, torej ustrezno usklajena vedenja v skupini. V drugem primeru pa se dinamika nanaša na pojave socialnega vplivanja. Za vplivanje smo dovzetni, ker se bojimo prenehanja interakcije – torej ne zato, ker bi imeli težnjo po subjektivni veljavnosti naših prepričanj, pač pa zaradi potrebe po sprejetosti. Iz tega pa izhaja potreba po soglasju: želimo si, da bi bila »naša prepričanja dovolj podobna prepričanjem drugih, da z njimi lahko vstopamo v medosebne odnose in da so ti odnosi na neki ravni zagotovljeni že samo zato, ker imamo enaka prepričanja« (s. 287).

Struktura in pojavi socialne resničnosti so neločljivo povezani oziroma soodvisni. Vseeno pa se mi iz vidika lažjega razumevanja zdi, da ne bo odveč, če elemente vsebine še eksplicitno izpostavim. Bečaj (1997) npr. omenja »socialne vrednote, norme, prepričanja, stereotipe, predsodke, socialne predstave, ipd.« Zanimivo pa, Moscovici (1989, po Černigoj, 2000) socialne predstave na nekaterih mestih razume zelo široko, saj »vključujejo ideologijo, religije, mnenja, antične in moderne mite ter sisteme prepričanj«

(s. 26). Pri tem pa obenem poudari, da oblikujejo ne samo o čem razmišljamo, pač pa tudi, kako naj sploh razmišljamo.

5.4 Stabilnost in dinamičnost socialne resničnosti

V kolikšni meri je socialna resničnost objektivno dejstvo, ki je posamezniku dana in na drugi strani, kakšno moč ima posameznik pri spreminjanju socialne resničnosti? Ko dva človeka že zgradita odnos, se z vstopom tretjega ustvarjeni svet nanj prenese in deluje kot zunanje, prisilno dejstvo, trdita Berger in Luckmann (1988). Tudi Moscovici (1984) kot že omenjeno, opisuje socialne predstave kot od zunaj dano dejstvo, ki oblikujejo način in vsebino našega razmišljanja. Lewin (1935, po Černigoj, 2007) na drugi strani poudarja, da »naravo polja sil oziroma strukturo svojega okolja določa posameznik sam s svojimi trenutnimi potrebami« (s. 231), saj je »struktura okolja organizma, ki je lačen, popolnoma drugačna od strukture okolja istega organizma, ko čuti potrebo po spolni združitvi ali beži pred sovražnikom« (s. 232). Vec (2006) procesnost socialne resničnosti celo izpostavi kot njeno ključno lastnost: govori namreč o socialnem resničenju kot nikoli dokončanem procesu, in poudari, da če lahko v nekem trenutku prepoznamo objektivno obstoječo socialno resničnost nekega prostora, je ta stalno pod vplivom posameznika ali manjšin, ki jo postopno preoblikujejo.

Gomboc (2010) to dilemo razreši z vpeljavo ontogenetskega razvoja posameznika. Ta je namreč v prvem delu svojega življenja eksistenčno popolnoma odvisen od drugih ljudi, zato ima zanj socialna resničnost predvsem kvaliteto danosti. Ko pa enkrat postane relativno samostojen (je sposoben osnovnega preživetja, simbolne komunikacije, itd.), je zanj socialna resničnost še vedno eksistenčnega pomena, vendar jo lahko na tej točki že vzdržuje in tudi spreminja²⁷.

5.5 Verjetje v socialno resničnosti

Že v začetku tega poglavja sem omenil pomembnost soglasja za obstoj socialne resničnosti: potrebna je nenehna vzdrževanja, bodisi *pasivno* (npr. vsakdanja uporaba denarja) ali *aktivno* (npr. ko posameznik jasno izpostavi svoje stališče). Festinger (po Gomboc, 2010) npr. poudarja, da se socialna resničnost potrjuje s »konsezualno potrditvijo prepričanj, mnenj, stališč« (s. 32) in »če se drugi ljudje strinjajo in delijo isto stališče z nami, potem ima subjektivno veljavnost« (prav tam). Pri tem za nastanek socialne resničnosti za nas ni relevanten kdorkoli – pač pa je pomembno mnenje referenčne

²⁷ Kot trdi Gomboc (2010) je njegov vpliv viden predvsem v malih skupinah.

skupine. Pomembnost soglasja poudari tudi Černigoj (2007, s. 251) v svoji definiciji socialne resničnosti: razume jo kot »vsoto vseh simbolnih konstrukcij, ki imajo kvaliteto resničnosti pri najmanj dveh ljudeh, pri čemer velja, da te kvalitete pri njih ne bi imele, če ne bi vsak od njiju implicitno ali eksplicitno verjel, da imajo te simbolne konstrukcije kvaliteto resničnosti tudi pri vseh drugih od teh ljudi.«

5.6 Individualna in socialna resničnost

V razpravi o socialni resničnosti je treba poudariti še nekaj, kar je za pričujočo nalogo bistveno, in sicer kakšna je socialna resničnost iz vidika posameznika. Do sedaj sem prikazal, kako je socialna resničnost za posameznikovo preživetje nujna. Omenil sem tudi vlogo vsakega posameznika v njenem vzdrževanju (npr. Bečaj, 1997) in soustvarjanju (Vec, 2006). Gomboc (2010) med drugim pokaže, kako samouresničujoča se prerokba vpliva na nastajanje nove socialne resničnosti in s tem bistveno poudari posameznikovo vlogo: posameznik lahko, predvsem v malih skupinah, preko pojava samouresničujoče se prerokbe vidi, kakšen vpliv ima na socialno resničnost.

Kljub temu pa nihče od avtorjev, omenjenih v tem pregledu socialne resničnosti pravzaprav eksplicitno ne razpravlja o tem, kakšna je ta iz vidika posameznika: kako jo vidi, čuti in o njej razmišlja. Young (1931, po Vec, 2006) recimo izpostavi doživljanje psihiatričnih bolnikov in pomen njihovo verjetje v resničnost, ki ima za obolelega objektivne posledice. Vendar s tem ne mora pojasniti, kakšna je zaznava socialne resničnosti vsakdanjega posameznika, ki ima potrebo po soglasju oz. strinjanju. Lewin (1935, po Černigoj, 2007) med drugim izpostavi, da se struktura posameznikovega psihološkega polja prilagaja njegovim potrebam, kar pa je že zelo blizu temu, kar želim poudariti v tej razpravi.

Sprašujem se namreč, kakšne odgovore bi dobil, če bi vsakemu posamezniku določene skupine zastavil vprašanje, kakšna je njihova socialna resničnost, ali pa na primer, kako bi opisali svojo skupino, današnje stanje v družbi, itd. Prepričan sem, da je možnost za to, da bi dobil vsaj dva enaka odgovora, zelo majhna. Nekateri odgovori bi si bili vsebinsko bolj sorodni kot drugi, vendar pa ne bi bili enaki. Predpostavljam torej, da obstaja nešteto interpretacij resničnosti in možnost, da bi bili dve izmed njih enaki, se mi zdi zelo majhna. Menim pa, da te razlike v vsebini ne obstajajo samo med posamezniki znotraj skupine v določenem trenutku, pač pa so razvidne tudi za iste posameznike v času. Če bi namreč tem posameznikom po določenem času zastavili enako vprašanje, bi dobili drugačne odgovore v primerjavi s tem, kar so odgovorili prvič. Zopet bi si morda bili po vsebini bolj ali manj podobni, lahko pa bi bila interpretacija tudi diametralno nasprotna. Kot trdi Kordeš (2004) ni nobenega zagotovila, da se bo isti (živi) organizem na dva enaka dražljaja v času

dvakrat enako odzval. Predvidevam torej tudi, da bi s ponovnim preverjanjem zaznave resničnosti po določenem času pri istih posameznikih dobili različne odgovore.

Iz teh dveh predpostavk naposled izhaja, da je socialna resničnost za vsakega posameznika v določenem trenutku in tudi v času različna. Če pa so te individualne resničnosti različne, se morajo hkrati do določene mere prekrivati, sicer socialna resničnosti ne bi bila socialna oziroma bi bilo življenje v družbi nemogoče. Kako torej posameznik loči med tem, kar je individualno resnično in kar je socialno resnično? V skladu s katerim verjetjem se pravzaprav sploh vede? Sam menim, da človek med individualnim in socialnim resničnim ne more ločevati. Lahko le projektivno sklepa, da si drugi njegovo individualno prepričanje in interpretacijo socialne resničnosti z njim delijo. To razumevanje bom v nadaljevanju še bolj razdelal, pri čemer mi bo socialna projekcija koristila kot pojav, s katerim bo to mogoče pojasniti.

6 SOCIALNA PROJEKCIJA V SOCIALNI MOTIVACIJI TER IMPLIKACIJE ZA INDIVIDUALNO PERCEPCIJO SOCIALNE RESNIČNOSTI

6.1 Socialna projekcija v socialni motivaciji

Da bi socialna psihologija lahko ostala znanost in hkrati ne bi pristala na redukcionizem, tako Bečaj (1997) kot Černigoj (2007) vidita rešitev v sprejetju predpostavke o človekovi eksistenčni odvisnosti od okolja. Le če je socialno okolje za posameznika eksistenčno nujen referenčni okvir, torej v interakciji s katerim kot biološko bitje lahko preživi, so ugotovitve socialnih psihologov lahko ahistorične in transkulturne. Če je človek socialno motiviran zaradi odsotnosti oziroma nezadostnosti biološke opreme in če vsebina socialne interakcije zapolnjuje nek prostor, je obenem lahko socialna psihologija tudi nereducionistična. Iz tega razmišljanja izhaja Černigoj (2007), ko predstavi svoj model, v okviru katerega socialno projekcijo razumem kot pojav, ki je nujen za posameznikovo preživetje in koordinacijo v skupini.

6.1.1 Izvor socialne projekcije

Černigoj (2007) v svojem modelu socialne motivacije torej predpostavlja, da vsakemu posamezniku grozi razpad *jastva*, ki predstavlja proces ohranjanja občutka jaza in povezavo organizma v koherentno celoto. S tega razloga mora ohranjati stike z drugimi ljudmi. Da mu to uspe, mora vedeti, kako zagotoviti prisotnost drugih ljudi, torej – kako se mora vesti, da bo v družbi sprejet. To znanje pridobi prek simuliranih perspektiv drugih do sebe in jih naposled skladišči v *konceptu sebe*. Ker pa se njegove težnje in impulzi *jastva* vedno ne skladajo s *konceptom sebe*, nastane intrapsihični konflikt, katerega naposled razrešuje proces *sebstva* s tem, ko ustvarja nova vrednostna razlikovanja, katerih obstoj pa je utemeljen na naši veri, da vanje verjamejo tudi drugi. V tem se odražata želja po sprejetosti, po resničnosti vrednostnih razlikovanj in z njo iskanje različnosti. To delovanje pa se na socialnem nivoju odraža kot dinamika socialne resničnosti.

Kot sem že poudaril, je glavna funkcija *koncepta sebe* zagotavljanje varnosti v odnosu z drugimi ljudmi. Otrok z odraslim opazuje objekte okoli sebe in se s pomočjo svojega okolja nauči, kaj ti objekti pomenijo in kako naj jih doživlja. Ker je sposoben simulacije perspektiv, dojame, da je eden izmed objektov tudi on sam. Na podlagi teh perspektiv in kasneje vrednostnih razlikovanj tako zgradi svojo samopodobo, identiteto in svoj smisel. Ključna ugotovitev v tej razpravi je bila, da pomembni drugi aktivno sodelujejo pri vzpostavljanju otrokovega doživljanja sveta (in ljudi), kot tudi njega samega. V dolgih letih njegovega razvoja je skupaj s svojim okoljem vzpostavil odnos so sebe in objektov v

okolju. Njegova interpretacija in doživljanje objektov sta bila nujno pomembno v zadostni meri usklajena s tem, kako so drugi doživljali to okolje – torej, na razmeroma enak način. Brez tega usklajenega doživljanja preprosto ne bi mogel preživeti. Tako je tekom razvoja prevzemal norme, vrednote in običaje, s pomočjo katerih se je lahko v okolju znašel in v skladu z njimi dovolj uspešno deloval, da je preživel.

Ker je eksistenčno odvisen od svojega okolja, je te pojave socialne resničnosti tekom razvoja ponotranjil – na njih je namreč oblikoval svoje *sebstvo*, *koncept sebe* in načine razreševanja intrapsihičnih konfliktov (Černigoj, 2007). Alternativnih načinov preživetja za njega (kot *sebstvo* in *koncept sebe*), vsaj v prvih letih (npr. znotraj družine), ni. Svoja vedenja in občutja je tekom svojega razvoja najprej prevzemal (Gomboc, 2010) in zaradi potrebe po soglasju (Černigoj, 2007) vseskozi usklajeval z drugimi. Ponotranjene vrednote, norme in druge predstave (vsebine socialne resničnosti) so torej njegov glavni vir informacij o tem, kako se v tem svetu preživi. Sam sebi je glavna referenca edinega zanj možnega načina preživetja, ki je posledica tega, da se drugi z njegovim obstojem in do zadostne mere usklajenimi vedenji strinjajo. Ta celotna dinamika prevzetih prepričanj se naposled odraža v nekem splošnem, nezavednem verjetju, da drugi doživljajo, se vedejo in verjamejo, če že ne enako, pa vsaj podobno, kot se on sam. To pa je v bistvu definicija socialne projekcije, kot jo razume večina avtorjev (npr. Ames, 2004; Bodenhausen in Morales, 2013; Krueger, 1998). Pri tem naj opozorim, da četudi se kasneje v življenju sooča z novimi socialnimi resničnostmi (v prvem obdobju ontogenetskega razvoja je to recimo začetek obiskovanja vrtca, šole, in kasneje npr. prihod v nova mesta in kulture), zaradi katerih preoblikuje *koncept sebe* in načine razreševanja intrapsihičnih konfliktov, vseeno občutek navideznega soglasja glede njegovega obstoja ostaja: akumulacijo vseh perspektiv, interpretacij in vrednostnih razlikovanj doživlja kot zanj edini možen in pravilen način preživetja. Brez tega navideznega in ponotranjenega soglasja bi namreč njegov *koncept sebe* in z njim *sebstvo* ter način razreševanja intrapsihičnih konfliktov izgubili na smislu, njegovemu *jastvu* pa bi grozil razpad.

6.1.2 Funkcija socialne projekcije

Posledica, ki izhaja iz zgornjega razumevanja socialne projekcije je, da posamezniku omogoča predvidevanje na podlagi tega, kako sam vidi svet in ljudi v njem – je torej sposobnost predvidevanja, da se bodo drugi odločili tako, kot bi se on sam ali vsaj tako, kot on misli, da bi se *moralni*. Raziskovalci v teoriji iger so na primer ugotovili, da se ljudje odločajo predvsem na podlagi tega, kakor si predstavljajo, da se bo v igri odločil njihov partner (npr. Thomas idr., 2014). Vsekakor je podobnost v odločitvah in predvsem zaznava te podobnosti bistvenega pomena, da se lahko skupina giblje proti skupnemu cilju, kar je raziskoval že Festinger (1950). To sta poudarila tudi Robbins in Krueger (2005). Zelo

pomembno je namreč iz vidika preživetja skupine, da lahko posamezniki sodelujejo in usklajujejo svoje vedenje z drugimi in predvsem, da zaupajo, da bodo drugi tudi sodelovali. To pa je tisto, kar socialna projekcija omogoča. »Zaobjema predpostavke o podobnosti, ki obenem spodbujajo tako zaznavo povezanosti, kot privlačnost do drugih članov skupine in tudi navezanost na skupino v celoti« (s. 42). Brez socialne projekcije bi bilo življenje v skupini nemogoče – preživetje človeške vrste do današnjih dni pa pod vprašajem.

Pri tem velja poudariti še, da socialna projekcija lahko deluje tudi kot facilitator komunikacije. Preko zaznavanja podobnosti (na neki ravni samokategorizacije, npr. znotraj skupine) in nekega bazičnega predvidevanja, npr. da oseba govori isti jezik, bosta dve osebi v interakcijo sploh stopili. To ima za posledico tudi spreminjanje socialne resničnosti, vendar bi obravnava tega preseгла namene te zaključne naloge.

6.1.3 Razumevanje socialne projekcije s konstruktivistične pozicije

Glede na izvor in vlogo socialne projekcije, kot ga razumem v pričujoči nalogi, se ta bolj sklada z Bayesovo paradigmo raziskovanja pojava: človek ima sebe za vzorec in v sklepanju o drugih ljudeh se zanaša na svoje védenje – to mu je seveda najbolj domače. Vendar pa ta paradigma predpostavlja tudi, da je človek v svojih odločitvah in vedenjih racionalen. To predpostavko pa izpodbijajo mnoge ugotovitve mnogih znanstvenih disciplin (Ule, 2009), najbolj očitno pa v teoriji iger (npr. Osborne, 2009). Po drugi strani pa tudi perceptivno-egocentrična teorija pojava pretirano poudarja njegovo egocentrično pristranost, in ni v skladu s tem, kakor socialno projekcijo razumem tu: iz vidika objektivnega opazovalca, ki predpostavlja, da je človek racionalen v svojih odločitvah in vedenjih, se morda res zdi, da gre za egocentrično pristranost. Po drugi strani pa nam ta pristranost služi, da lahko sploh preživimo in z drugimi sobivamo. Če bi namreč vsakdo res tako izkrivljeno zaznaval resničnost, potem je navkljub potrebi po soglasju nemogoče pričakovati, da bi bili ljudje sposobni sodelovanja in usklajevanja socialne resničnosti. Sam rešitev tega paradoksa vidim v spremembi odnosa do kognitivnih pristranosti s spremembo pozicije spoznavanja. Že Maturana in Varela (1998) sta poudarila, da pristranosti in iluzije ne smemo razumeti kot nadležen ostanek našega spoznanja, pač pa kot ključno lastnost za razumevanje spoznavanja. Glasersfeld (po Ule, 2004) celo poudari, da »kognicija pomeni določen selekcijski mehanizem, ki omogoča takšno povratno zanko med izkustvenim svetom organizma (ali celo vrste) in njegovim vedenjskim načinom, ki zagotavlja njegovo življensko zmožno (angl. *viable*) prilaganje okolju« (s. 263). Iz tega razloga Glasersfeld nasproti resnici postavi *viabilnost*, to je sposobnost za življenje. Če resnica pomeni ujemanje reprezentacije in slike, *viabilnost* na drugi strani od človeka zahteva, da se življenjskim razmeram prilagaja. Iz tega izhaja, da kognicija in *pristranosti* niso in ne

morejo biti *prave* ali *napačne* odslikave sveta. Lahko so zgolj bolj ali manj uporabni miselni procesi, ki človeku omogočajo preživetje. To pa se sklada z mojim razmišljanjem o socialni projekciji, ki ga zagovarjam v pričujoči razpravi – da je socialna projekcija bistvena za človekov obstoj.

6.2 Individualna percepcija socialne resničnosti

V prvem delu tega poglavja sem nakazal, kako posameznik vzpostavlja svoje doživljanje socialne resničnosti preko drugih ljudi, kako z njimi usklajuje vedenje in doživljanje, kar oblikuje njegov *koncept sebe* in občutek o tem, da se drugi z njegovim obstojem strinjajo. Posledica tega je tudi neko splošno, nezavedno verjetje, da so mu drugi podobni, kar mu nadalje omogoča, da je sposoben sodelovanja v skupini, slediti skupnemu cilju in na tak način zadovoljevati svoje težnje po sprejetosti in pripadnosti. Da lahko torej v skupini sploh deluje, je pomembno, da zna do zadostne mere z drugimi usklajevati doživljanja, prepričanja in druge ideje ter predvidevati, kako se bodo drugi vedli do njega – kar mu omogoča socialna projekcija.

Pomembna iz vidika delovanja skupine je tudi socialna resničnosti, ki je utemeljena na soglasju (Festinger, 1950) oziroma verjetju, da tudi drugi verjamejo enako (Černigoj, 2007). Za obstoj socialne resničnosti je torej nujno, da posamezniki usklajujejo svoja verjetja, pri čemer socialno resničnost ustvarjajo ali pa zgolj vzdržujejo. Ideje o socialni resničnosti morajo biti iz vidika njenega obstoja nujno usklajene. To seveda do neke mere drži, sicer življenje v skupini ne bi bilo mogoče. Vendar pa se pri tem pojavlja vprašanje, če je res socialna resničnost tista, v skladu s katero se posameznik vede. Menim namreč, da če bi vsakemu posamezniku zastavil vprašanje o njegovi socialni resničnosti, npr. kakšne so vrednote znotraj njegove skupine, kakšno je njegovo mnenje o stanju današnje družbe, ali kako se je pravilno vesti na pogrebu, dobil mnogo različnih odgovorov. Ti bi si verjetno bili lahko po vsebini zelo sorodni, vsaj znotraj neke določene skupine. Predpostavljam pa, da bi obstajali elementi teh vsebin, ki bi bili za vsakega posameznika različni. Če namreč predpostavim, da se vsak posameznik ravna v skladu s svojo socialno resničnostjo, lahko to velja samo do določene mere, ker ta po vsebini ne more biti identična s katerokoli drugo resničnostjo. Torej obstajajo neke razlike, ki so razvidne v teh interpretacijah posameznikov in ki dajejo podporo alternativni predpostavki, da poleg socialne resničnosti vendarle obstaja še nekaj, čemur bi lahko rekel individualna resničnost. Ključno vprašanje pri tem je torej, kako posameznik ve, kaj je tisto, kar je v neki skupini norma (kaj je socialna resničnost te skupine) in da to ni zgolj njegova interpretacija socialne resničnosti, torej njegova individualna resničnost? Kako lahko loči med tema dvema ravnema in predvsem, kako lahko uspešno sodeluje z drugimi člani skupine?

Na ta vprašanja je po mojem mnenju mogoče odgovoriti preko razumevanja pojava socialne projekcije. S ponotranjeno socialno resničnostjo in soglasjem, ki ju je posameznik pridobil tekom svojega razvoja posameznik projektivno sklepa o tem, kaj menijo drugi, oziroma, kar meni sam, da socialna resničnost je. Ko namreč drugih ni na voljo, s katerimi bi oblikoval soglasje v določenem trenutku o določenem vprašanju, je edina referenca, ki mu pri prem preostane, njegova lastna interpretacija tega, kar v tistem trenutku razume kot socialno resničnost. To pa so vse vsebine, ki jih je sam ponotranjil tekom svojega razvoja in za katere je v tistem trenutku nemogoče reči, ali pripadajo njegovi individualni ali socialni resničnosti. Posameznik kot tak med temi nivoji ne more ločevati. Zanj obstaja zgolj njegova individualna percepcija socialne resničnosti, ki ima zanj kvaliteto socialne resničnosti. Ponotranjene vsebine in soglasja pa so tista, ki mu koristijo kot informacije, kaj je zanj dobro v določenem trenutku storiti ali verjeti in na podlagi katerih projektivno sklepa o tem, kar je resnično. Koristijo mu tudi, ko opravičuje svoja vedenja, ko prepričuje druge ljudi o tem, kar je prav, pri tem pa se zaradi navideznega soglasja, ki deluje predvsem na nezavednem nivoju večino časa ne zaveda, da je njegova zgodba le ena izmed mnogih.

7 SKLEP

Namen pričujoče razprave je bil predstaviti celovit pregled področja socialne projekcije, pojasniti njen izvor in vlogo ter nakazati posledice, ki jih ima za razumevanje socialne resničnosti.

Z namenom dosledne utemeljitve pojava sem povzel teoretični koncept socialne motivacije, ki odpravlja nejasnosti glede predmeta proučevanja socialne psihologije na način, da sprejme predpostavko o posameznikovi eksistencialni odvisnosti od okolja. Če je namreč socialnost za človeka bistvenega pomena za njegovo preživetje, ki torej zapolnjuje prostor, ki nastane zaradi razpada instinkta oziroma pomanjkljive biološke opreme, potem znanstvene ugotovitve o tem, kako odnosi med ljudmi delujejo, niso več relativne, pač pa lahko postane njihova veljavnost ahistorična in transkulturna.

Model, predstavljen v nalogi namreč predpostavlja, da vsakemu posamezniku grozi razpad *jastva*, ki predstavlja proces ohranjanja občutka jaza in povezavo organizma v koherentno celoto. Zaradi strahu pred razpadom potrebuje stalne interakcije z drugimi ljudmi. Da pa si posameznik zagotovi prisotnost drugih ljudi in interakcijo z njimi, mora vedeti, kako se vesti, da bo v družbi sprejet. To znanje pridobi tekom svojega razvoja, ko se nauči doživljati in usklajevati svoja občutja, vedenja in verjetja s svojim socialnim okoljem. Med drugim se nauči tudi odnosa do samega sebe, o tem, kdo, kakšen in zakaj je, in sicer preko simuliranih perspektiv drugih, ki jih naposled skladišči v *konceptu sebe*. Model dalje predpostavlja, da se impulzi *jastva* ne skladajo vedno s *konceptom sebe* in zaradi strahu pred osamljenostjo vseh ne more sprejeti. Pri tem nastaja temeljni intrapsihični konflikt, ki ga razrešuje proces *sebstva* na način, da projicira sebe v prihodnost preko vrednostnih razlikovanj in za katere mora verjeti, da vanje verjamejo tudi drugi.

Čeprav socialna projekcija velja za robusten pojav v socialni psihologiji, do danes še ni bil ustrezno utemeljen, poleg tega pa je njegovo razumevanje nedosledno, kar se odraža v mnogih raziskovalnih pristopih do pojava. Posebej jasne so bile v zgodovini raziskovanja tri raziskovalne paradigme: prva od njih ga opredeljuje kot učinek lažnega soglasja, v katerem je pojav razumljen kot kognitivna pristranost. Drugi, Bayesianov pristop predpostavlja, da je pojav smiseln iz statističnega vidika, saj je posameznikovo verjetje tudi del vzorca, iz katerega v svojih ocenah drugih izhaja. Tretji pristop pa ga opredeljuje kot egocentrični fenomen, ki je ostanek egocentrične pozicije. Nekateri avtorji so obravnavali pojav tudi skozi jezik in ugotovili, da služi homogeniziranju lastne skupine in koordinaciji.

Tudi socialna resničnost ni enotno opredeljen pojav. Festinger jo, kot eden prvih, ki je socialno resničnost preučeval, razume kot različno od fizične resničnosti, čeprav se mnogi

avtorji s to dihotimizacijo ne strinjajo. Bolj so si avtorji enotni glede njene funkcije, namreč socialna resničnost strukturira posameznikovo okolje na način, da se v njem počuti varnega, saj preko nje dobi védenja o tem, kako preživeti. Posamezniki jo vzdržujejo s soglasjem in verjetjem, da drugi verjamejo enako. Ugotavljam pa, da nihče od avtorjev konkretnije ne razpravlja o tem, kakšna je socialna resničnost iz vidika posameznika. Vsak posameznik namreč socialno resničnost dojema po svoje, kar implicira, da obstaja neka individualna resničnost. Če to drži, potem se pojavi dilema, kako posameznik sploh loči med tem, kaj je individualno in kaj je socialno resnično in v skladu s čim se pravzaprav ravna.

Za razrešitev tega vprašanja sem najprej predstavil razumevanje socialne projekcije s socialno motivacijo. Človek namreč vse od svojega rojstva usklajuje svoja doživljanja, vedenja in verjetja z drugimi ljudmi, in jih tekom razvoja ponotranji. Ta celotna dinamika prevzetih vsebin je torej utemeljena na strinjanju ter usklajevanju in se naposled odraža v nekem splošnem, nezavednem verjetju, da drugi s posameznikovim obstojem soglašajo. To pa ima za posledico tudi, da posameznik verjame, da si je z drugimi podoben – predvsem tistimi, ki jih obravnava kot znotraj lastne skupine. To razumevanje pa pojasni tudi, zakaj je socialna projekcija za posameznika bistvena: omogoča mu namreč, da zaupa članom svoje skupine in verjame v to, da bodo z njim recipročno sodelovali. Socialna projekcija zatorej ne more biti pristranost, saj posamezniku kot uporaben miseln proces omogoča, da se lahko prilagaja svojemu okolju in v njem preživi. Takšno razmišljanje pa predstavlja odmik od klasičnega, objektivističnega načina raziskovanja h konstruktivističnemu.

V razpravi o individualni ter socialni resničnosti sem ugotovil, da obstajajo elementi resničnosti, ki niso nujno tudi elementi socialne resničnosti. Čeprav socialna resničnost omogoča posameznikom sožitje, pa jo vendar vsak posameznik zaznava drugače. To je še posebej razvidno v trenutku, ko drugih ni na voljo, s katerim bi lahko posameznik soglasje dosegel. Takrat se nasloni na ponotranjene vsebine, katerih pa ni več moč opredeliti kot individualne ali socialne. Posameznik namreč zgolj projektivno sklepa o tem, kaj v socialni resničnosti drži in zaradi ponotranjenega soglasja predpostavlja, da se drugi z njim strinjajo. Ker pa to soglasje deluje pretežno na nezavednem nivoju, se večino časa ne zaveda, da je njegova zgodba oziroma individualna percepcija resničnosti le ena izmed mnogih.

8 LITERATURA IN VIRI

- Alicke, D.M., in Largo, E. (1995). The Role of the Self in the False Consensus Effect. *Journal of experimental social psychology*, 31, 28-47.
- Ames, D. R. (2004). Inside the mind-reader's toolkit: Projection and stereotyping in mental state inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 340-353.
- Bečaj, J. (1997). *Temelji socialnega vplivanja*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Bennet, M., in Hibberd, M. (1986). Availability and the False Consensus Effect. *The Journal of Social Psychology*, 126(3), 403-405.
- Berger, P.L., in Luckmann, T. (1988). *Družbena konstrukcija realnosti*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
- Bodenhausen, G.V., in Morales, J.R. (2013). Social Cognition and Perception. V Weiner, I.B. (Ur.), *Handbook of Psychology, Personality and Social Psychology* (s. 225-246). Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Chomsky, N. (1966). *Cartesian linguistics: a chapter in the history of rationalist thought*. New York; London: Harper & Row.
- Clement, R.W., in Krueger, J. (2002). Social categorization moderates social projection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 219-231.
- Collison, B. (2013). The Social Projection of Belongingness needs. *North American Journal of Psychology*, 15(3), 513-526.
- Černigoj, M. (2000). Predstavitev in kritika teorije socialnih predstav. *Psihološka obzorja*, 9(1), 23-38.
- Černigoj, M. (2007). *Jaz in mi. Raziskovanje temeljev socialne psihologije*. Ljubljana: IPSA, Inštitut za integrativno psihoterapijo in svetovanje.
- Deutsch, M.F. (1989). The False Consensus Effect: Is the Self-Justification Hypothesis Justified? *Basic and Applied Social Psychology*, 10(1), 83-99.
- Elkind, D. (1967). Egocentrism in Adolescence. *Child Development*, 38(4), 1025-1034. doi:10.1111/j.1467-8624.1967.tb04378.x
- Epley, N., Morewedge, K.C., in Keysar, B. (2004). Perspective taking in children and adults: Equivalent egocentrism but differential correction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 760-768.
- Estes, Z., Jones, L., in Golonka, S. (2012). Emotion Affects Similarity via Social projection. *Social Cognition*, 30(5), 584-609.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.

- Festinger, L. (1954). A theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7, 117-40.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row Peterson.
- Fiske, T.S. in Taylor, E.S. (1991). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill.
- Galesic, M., Olsson, H., in Rieskamp, J. (2013). False consensus about false consensus. V *Proceedings of the 35th Annual Conference of the Cognitive Science Society*. 31. julij-3. Avgust 2013 (s. 472-474). Berlin, Nemčija: Curran Associates
- Gomboc, S. (2010). *Samouresničujoča se prerokba kot proces socialnega resničenja*. Diplomsko delo. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Gomboc, S. (2013). Zapiski iz vaj. Neobjavljeno gradivo.
- Heckhausen, J., in Krueger, J. (1993). Developmental expectations for the self and most other people: Age-grading in three functions of social comparison. *Developmental Psychology*, 29, 539-548.
- Holmes, D.S. (1968). Dimensions of projection. *Psychological Bulletin*, 69, 248-268.
- Katz, D., in Allport, F. (1931). *Students' attitudes*. Syracuse, New York: Craftsman Press.
- Keysar, B. (1994). The illusory transparency of intention: Linguistic perspective taking in text. *Cognitive Psychology*, 26, 165-208.
- Kordeš, U. (2004). *Od resnice k zaupanju*. Ljubljana: Studia humanitatis.
- Koudenburg, N., Postmes, T., in Gordijn, E. (2011). If they were to vote, they would vote for us. *Psychological science*, 22(12), 1506-1510. doi:10.1177/0956797611420164
- Krueger, J. (1998). On the Perception of Social Consensus. *Advances in experimental social psychology*, 30, 163-240.
- Krueger, J., in Clement, R.W. (1994). The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 569-610.
- Krueger, J.I., DiDonato, T.E., in Freestone, D. (2012). Social projection can solve social dilemmas. *Psychological inquiry*, 23, 1-27.
- Lacan, J. (1996). *Štirje temeljni koncepti psihoanalize*. Ljubljana: Društvo za teoretsko psihoanalizo.
- Lažen. (2015). V *Fran.si*. Pridobljeno 3. avgusta, 2015, na www.Fran.si.
- Marks, G., in Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102, 72-90.
- Maturana, H.R., in Varela, F.J. (1998). *Drevo spoznanja*. Ljubljana: Studia humanitatis.

- Morrison, K.R., in Matthes, J. (2011). Socially motivated projection: Need to belong increases perceived opinion consensus on important issues. *European Journal of Social Psychology*, 41, 707-719.
- Moscovici, S. (1984). The phenomenon of social representations. V R. M. Farr in S. Moscovici (ur.), *Social representations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mullen, B., in Smith, C. (1989). Social Projection as a Function of Actual Consensus. *The Journal of Social psychology*, 130(4), 501-506.
- Mullen, B., Dovidio, J.F., Johnson, C., in Copper, C. (1992). In-group out-group differences in social projection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 422-440.
- Mullen, B., in Hu, L. (2011). Social projection as a function of cognitive mechanisms: Two meta-analytic integrations. *British Journal of Social Psychology*, 27(4), 333-356.
- Newman, L.S., Duff, K.J., in Baumeister, R.F. (1997). A new look at defensive projection: Thought suppression, accessibility, and biased person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 980-1001.
- Piaget, J. (1951/1995). Egocentric thought and sociocentric thought. V J. Piaget (Ur.), *Sociological studies*, 270-286. London: Routledge.
- Piaget, J. (1971). *Biology and Knowledge. An Essay on the Relations between Organic Regulations and Cognitive Processes*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Quattrone, G.A., in Tversky, A. (1984). Causal versus diagnostic contingencies: On self-deception and on the Voter's Illusion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 237-248.
- Reicher, S., in Hopkins, N. (1996). Self-category constructions in political rhetoric; an analysis of Thatcher's and Kinnock's speeches concerning the British miners' strike (1984-5). *European Journal of Social Psychology*, 26, 353-371.
- Robbins, J.M., in Krueger, J. (2005). Social projection to ingroups and outgroups: A review and meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 9(1), 32-47.
- Ross, L., Greene, D., in House, P. (1977). The »false consensus effect«: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- Searle, J.R. (1995). *The construction of social reality*. London: Penguin.
- Sherman, S.J., Presson, C.C., in Chassin, L. (1984). Mechanisms underlying the false consensus effect: The special role of threats to the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 127-138.
- Soglasje. (2015). V *Fran.si*. Pridobljeno 3. avgusta, 2015, na www.Fran.si.

- Suls, J., in Wan, C.K. (1987). In search of the false-uniqueness phenomenon: fear and estimates of social consensus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 211-217.
- Suls, J., Wan, C.K., in Sanders, G.S. (2006). False Consensus and False Uniqueness in Estimating the Prevalence of Health-Protective Behaviors. *Journal of Applied Social Psychology*, 18(1), 66-79. doi: 10.1111/j.1559-1816.1988.tb00006.x
- Šugman Bohinc, L. (2010). Od objektivizma h konstruktivizmu in socialnemu konstrukcionizmu v sistemski psihoterapiji. *Kairos*, 4(1-2), 51-65.
- Thomas, K.A., DeScioli, P., Haque, O.S., in Pinker, S. (2014). *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(4), 657-676.
- Ule, A. (2001). *Logos spoznanja*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- Ule, A. (2004). *Dosegljivost resnice*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Ule, M. (2009). *Socialna psihologija: Analitični pristop k življenju v družbi*. Ljubljana: FDV.
- Vec, T. (2006). *Socialna resničnost in skupinska dinamika malih skupin*. Doktorska dizertacija. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Voltaire. (1966). *Kandid ali optimizem*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Von Hippel, W., Sekaquaptewa, D., in Vargas, P. (1995). On the role of encoding processes in stereotype maintenance. V M.P. Zanna (Ur.), *Advances in experimental social psychology*, 27, 177-254. New York: Academic Press.
- Weiner, I.B., in Craighead, W.E. (2010). Social projection. V *The Corsini Encyclopedia of Psychology*, 4, 1639-1640. Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Wittgenstein, L. (1969). *O gotovosti*. Ljubljana: Društvo Apokalipsa.
- Yinon, Y., Mayraz, A., in Fox, S. (1994). Age and the False-Consensus Effect. *The Journal of Social Psychology*, 134(6), 717-725.