

PRIMER: Najlaže si delovanje družine kot sistem predstavljamo, če ponazorimo družino z roko s prsti; vsak prst ima svoje ime, se lahko sam premika in je v določenem razmerju do drugih (z nekaterimi si je bližje kot z drugimi). Vendar le skupaj, kot roka, lahko prijemljejo, mečejo ter počnejo vse polno stvari, ki jih posamezni prsti (vsak zase) ne morejo. In kadar se poškoduje (ne funkcionira) zgolj eden med njimi, to vpliva na vse.

STALIŠČA, PREDSDODKI IN VREDNOTE

DEJAVNOST

Raziskovalce Centra za socialno psihologijo, Fakultete za družbene vede v Ljubljani, je v raziskavi Mladina 2000 zanimal odnos mladostnikov in mlajših odraslih (od 16 do 29 let) do različnih skupin. Odgovori anketirancev (N = 1262) so prikazani v tabeli 9.1.

Tabela 9.1: *Odgovori anketirancev na vprašanje, katere skupine ne bi želeli imeti za sosede (Mihelj, 2002, str. 262)*

Katere od navedenih skupin ne bi želeli imeti za sosede?	%
a) ljudje, ki so bili sodno kaznovani	42,7
b) ljudje druge rase	7,0
c) politični skrajneži	60,3
d) pijanci	72,9
e) čustveno nestabilni ljudje	41,8
f) muslimani	19,0
g) priseljenci, tuji delavci	16,6
f) ljudje z aidsom	24,8
i) narkomani	75,4
j) homoseksualci	39,2
k) Romi	49,3

Opišite statistične podatke v tabeli in ugotovite, kakšne so razlike v odnosu anketirancev do posameznih skupin. Ugotovitve skušajte pojasniti.

DEJAVNOST

Kakšna so vaša stališča o vprašanih, kot so smrtna kazen, splav, legalizacija porok homoseksualnih partnerjev, vegetarijanstvo kot način prehranjevanja ipd.? Zapišite jih in poskušajte argumentirati (podpreti svoje stališče z različnimi razlogi).

STALIŠČA

Stališča so celote prepričanj, čustev in vrednostnih ocen v odnosu do socialnih situacij in objektov, ki delujejo kot pripravljenost za določen način vedenja (prim. Hogg in Vaughan, 2002). So tista značilnost ljudi, ki je med najbolj odvisnimi od socialnih dejavnikov (pridobljena so v procesu socializacije) in ki hkrati najbolj vpliva na socialno dogajanje (npr. vojne, medskupinski in medosebni konflikti so pogosto posledica razlik v stališčih).

Ljudje imamo zelo veliko različnih stališč. Nekatera stališča so zelo izoblikovana in se zanje močno zavzemamo, druga pa so manj izoblikovana, bolj mlačna in jih zato tudi lažje opustimo ali spremenimo. Vsako stališče vsebuje **tri komponente**:

- kognitivno (spoznavno)**
– znanje, informacije, argumente ipd. o objektu stališča,
- čustveno** – pozitivna ali negativna čustva in subjektivne vrednostne ocene v odnosu do objekta stališča,
- dinamično (vedenjsko)** komponento – pripravljenost oz. težnjo, da delujemo v skladu s stališčem, ki pa se ne uresniči vedno.



Slika 9.3: Ljudje zagovarjamo različna stališča, npr. glede splava. (<http://awearnessblog.com/Martha%20Burzynski.jpg>)

PRIMER: Struktura pozitivnega stališča do klasične glasbe:

- kognitivna komponenta – poznamo različne skladatelje in izvajalce klasične glasbe, informirani smo o koncertih, zanima nas opus posameznega skladatelja,
- čustvena komponenta – radi poslušamo klasično glasbo, ob njej uživamo in se sprostimo,
- dinamična komponenta – najbrž bomo kupili glasbeni abonma, pripravljeni smo obiskati koncert klasične glasbe.

Kako se stališča oblikujejo in kako jih je mogoče spreminjati

DEJAVNOST

Presodite, kako so se oblikovala stališča, ki ste jih navedli v predhodni dejavnosti (str. 158). Ste jih prevzeli od staršev? So se oblikovala na podlagi vaših izkušenj? Ali imajo prijatelji, s katerimi se najpogosteje družite, enaka stališča npr. o glasbi, šoli, športu kot vi?



Slika 9.4: Kateri dejavniki vplivajo na oblikovanje stališča do določene zvrsti umetnosti, npr. do kitajske opere, klasične glasbe, impresionizma v slikarstvu, sodobne arhitekture?

Na oblikovanje stališč vplivajo vsi dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje človeka kot socialnega bitja. Nekatera stališča se oblikujejo v **procesu socializacije** že v zgodnjem otroštvu, ko ponotranjimo stališča staršev in drugih pomembnih oseb, druga pa nekoliko pozneje, na

podlagi informacij, znanja in izkušenj. Stališča pravzaprav oblikujemo in spreminjamo celo življenje, predvsem znotraj skupin, ki jim pripadamo. Še posebno pomembne so primarne skupine: **družina** in prijateljske skupine. Raziskave kažejo na veliko podobnost med stališči staršev in mladostnikov, npr. pri izbiri političnih opcij in v odnosu do religije, čeprav lahko mladostnik v iskanju identitete in zaradi težnje po neodvisnosti zagovarja tudi stališča, ki nasprotujejo stališčem staršev.

Marsikatero stališče oblikujemo tudi skozi interakcijo z vrstniki in v **prijateljskih skupinah**. Po eni strani je podobnost nekaterih stališč, npr. glede glasbe, športa, življenjskega sloga, pogosto temelj oblikovanja prijateljskih skupin, po drugi strani pa se v skupini oblikujejo nova stališča. Posameznik postopoma sprejme oz. oblikuje stališča, ki so podobna stališčem drugih članov, kar krepi njegovo pripadnost skupini in zadovoljuje željo po sprejetosti, zagovarjanje stališč, ki bistveno odstopajo od skupinskih, pa ga lahko stane članstva v skupini.

ZANIMIVOST

"Zelo malo ljudi je sposobnih neprizadeto izraziti stališča, ki se razlikujejo od predsodkov njihovega družbenega okolja. Večina ljudi takih stališč sploh ne zmore izoblikovati."
(Albert Einstein)

Nova stališča pogosto oblikujemo na podlagi **osebnih izkušenj**. Kakšno bo stališče, je zelo odvisno od tega, ali imamo z objektom stališča pozitivne ali negativne izkušnje. Če smo ob prvih obiskih slikarskih razstav uživali, bo naše stališče do likovne umetnosti najbrž pozitivno. Pomembne za oblikovanje stališča so tudi **informacije in znanje** o dogodkih, situacijah ali skupinah, ki jih pridobimo iz različnih virov, npr. iz množičnih medijev, strokovne literature, izkušenj drugih ljudi.

Vpliv **množičnih medijev**, predvsem televizije, je posebno velik v otroštvu, ko večine stališč še nimamo izoblikovanih in ko do informacij, ki nam jih posreduje televizija, še ne zmoremo zavzeti kritičnega odnosa. Otroci, ki veliko gledajo televizijo, tako pogosto razumejo sporočila oglasov dobesedno: če vidijo, da določeno vrsto hrane je fizično močan moški, so prepričani, da bodo tudi oni postali krepkejši in močnejši z uživanjem te hrane. Prav oglaševanje je ena od pogosto uporabljenih oblik vplivanja na stališča.

Če skušajo oglaševalci vplivati na naša stališča?

Cilj oglaševanja je prepričati potrošnika o koristnosti in nujnosti določenega izdelka za zadovoljitev njegovih potreb. Povezavo med izdelkom in zadovoljitvijo potreb morajo oglaševalci pogosto najprej ustvariti oz. nas prepričati, da izdelek, brez katerega smo do tedaj brez težav shajali, nujno potrebujemo, npr. za zadovoljitev potrebe po varnosti ali spoštovanju. Oglaševanje je učinkovito takrat, ko pri ljudeh vzbudi pozornost, potem pa vpliva na oblikovanje pozitivnega stališča do izdelka. Čeprav smo ljudje večinoma prepričani, da lahko učinke oglaševanja obvladujemo, tj. da oglasi sicer vplivajo na druge ljudi, ne pa tudi na nas, psihološke in ekonomske raziskave kažejo, da oglaševanje določenega izdelka vpliva na njegovo povečano prodajo.



Slika 9.5: Tehnike oglaševanja se razlikujejo predvsem po tem, kako skušajo vplivati na potrošnika. Oglas za prenosni telefon Mobilnet je primer poskusa vplivanja na čustveno komponento stališča (slogan, fotografija matere z dojenčkom).

STEREOTIPI

DEJAVNOST

Zaprte oči in si za trenutek predstavljajte videz in značilnosti posameznikov, ki opravljajo tale dela: bobnanje v rock'n'roll skupini, poučevanje v tretjem razredu osnovne šole, vožnja avtobusa in profesionalno igranje košarke.

Katerega izmed posameznikov ste si predstavljali kot žensko? Bobnarja, šoferja in profesionalnega igralca košarke najbrž ne. Tudi učiteljice si gotovo niste predstavljali z razmršenimi, porbarvanimi lasmi, oblečene v kratke hlače in razvlečeno majico, s tremi uhani v levem ušesu in enim v popku. Bobnar pa bi lahko bil takšen. Gotovo pa ni imel očal, tako kot je bil profesionalni igralec košarke najbrž Afroameričan. So vaše predstave bistveno odstopale od opisa? Najbrž ne. Za stereotipe je značilno prav to, da so si pri pripadnikih določene kulture zelo podobni in jih poznamo, čeprav se z njimi ne strinjamo.

Stereotipi so poenostavljena in posplošena pojmovanja (sodbe) o socialnih skupinah in njihovih pripadnikih. Ker ljudi razvrščamo v skupine glede na nacionalnost, spol, starost, raso, poklic, zunanji videz, življenjski stil ipd., imamo stereotipe o Nemcih, Gorenjcih, policajih, pesnikih, feministkah, upokojencih, alpinistih. Stereotipi so lahko pozitivni, negativni ali nevtralni, za vse pa je značilno pripisovanje določene značilnosti vsem pripadnikom skupine in zanemarjanje razlik med posamezniki. Stereotipi tako na eni strani precenjujejo razlike med skupinami, na drugi strani pa zanemarijajo razlike med posamezniki znotraj skupin.

➤ **Predsodki** so torej neutemeljena in pogosto negativna stališča do socialnih skupin. V primerjavi z drugimi stališči jih še posebej zgodaj in avtomatično prevzamemo (rasne predsodke so pri belih otrocih v ZDA odkrili že pri treh letih) ter tudi pozneje delujejo brez zavestnega nadzora. *S predsodki se nekako odpovemo mišljenju*, naše presoje realnosti vodijo močna čustva in subjektivne vrednostne ocene, ne pa argumenti. Tudi zato je predsodke težko spreminjati in odpravljati.

PRIMER: Primer predsodkov do Judov

Gospod X: Težava z Judi je, da so močno povezani in skrbijo samo eden za drugega.

Gospod Y: Toda dobrodelna organizacija XY je objavila podatke, po katerih Judi prispevajo, glede na njihov delež v mestu, več za dobrodelne namene od drugih prebivalcev.

Gospod X: To kaže zgolj to, da hočejo kupiti naklonjenost in da se vsiljujejo v krščanske zadeve. Mislijo pa tako in tako samo na denar. Zato je toliko Judov bančnikov.

Gospod Y: Glede na statistične podatke je med bančnimi uslužbenci le manjši odstotek Judov.

Gospod X: Prav to ti dopovedujem že ves čas! Judi niso zaposleni v spoštljivih poklicih, raje služijo v filmski industriji in vodijo nočne lokale.



Slika 9.7: Gay Pride Parade v Amsterdamu. Homoseksualci so še vedno pogosta tarča predsodkov.

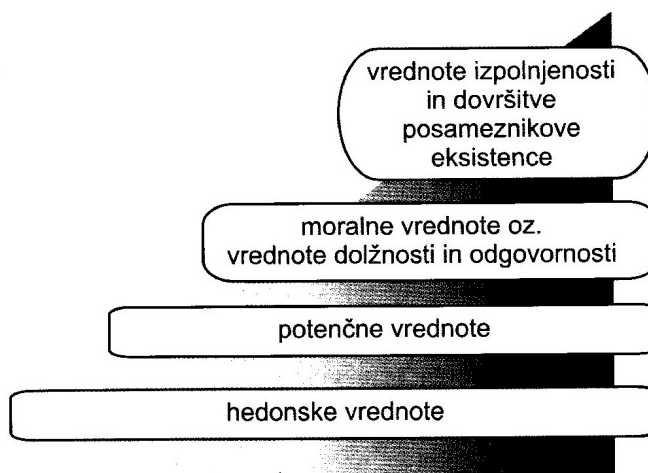
Med najbolj razširjenimi so predsodki, povezani z narodnostjo, raso, spolom in starostjo, pogosti pa so tudi verski predsodki in predsodki v odnosu do marginalnih (obrobnih) skupin.

- **Etnični predsodki** se kažejo v zavračanju in sovražnosti do pripadnikov določenih nacionalnih skupin ter temeljijo na prepričanju, da so drugi narodi in etnične skupine slabše in manjvredne od večinskega naroda.
- **Rasni predsodki** poudarjajo (prirojeno, biološko) manjvrednost drugih ras v primerjavi z raso dominantne skupine, npr. manjvrednost črncev v primerjavi z belci. Kažejo se skozi negativen čustven odnos do te skupine in/ali pripravljenost za sovražno vedenje.
- **Spolni predsodki** se najpogosteje kažejo v pojmovanju in obravnavanju žensk kot manjvrednih v primerjavi z moškimi. V preteklosti zaradi takega pojmovanja ženske niso imele enakih pravic kot moški (npr. volilne pravice), zdaj pa so ena od njegovih posledic spolno selektivni splavi, npr. na Kitajskem in v Indiji se starši veliko pogosteje odločajo za splav deklice.

UVOD V PSIHLOGIJO

ZANIMIVOST

Vrednote se starostjo spreminjajo. Ko boste v letih svojih staršev, bodo vaše vrednote najverjetneje precej podobne njihovim. To pomeni, da bi se vaš sedanji jaz pogosto pričkal z vašim starejšim jazom, če bi se lahko srečala. Temu rečemo medgeneracijski konflikt.



Slika 9.9: Muskova razvojna hierarhija vrednot

Že otroci vedo, kaj jim je bolj všeč, kaj pa manj in kaj si želijo. Vendar o pravih vrednotah lahko govorimo šele pri pojavu abstraktnega mišljenja. To se zgodi v adolescenci, zato se razvojna lestvica vrednot začne z obdobjem mladostništva.

1. Konec adolescence, na prehodu v odraslost, so pomembnejše kot kadarkoli pozneje **hedonske vrednote**. Povezane so s čutnimi dobrinami in potrebami. Mednje uvrščamo dobro hrano in pijačo, zabavo, druženje, telesne aktivnosti, počitek, ugodje, naslado, spolnost, varnost.

DEJAVNOST

Hedonizem je nauk, da je smisel življenja v čutni nasladi in uživanju. Beseda hedonija izhaja iz grščine in pomeni občutek ugodja. Med vrednotami, ki ste jih uvodoma zapisali, poiščite hedonske.

V katerem obdobju življenja, menite, da so potenčne vrednote na prvih mestih. Kako se to pozna v življenju ljudi?

2. Pozneje ljudje na prvo mesto postavijo **potenčne vrednote**, povezane z dosežki in uveljavljanjem, kot so: poklicni in politični uspeh, slava, ugled, moč, priznanje. Sem sodijo tudi *ekonomske* vrednote: korist, dobiček, denar, imetje.
3. Nato v ospredje stopijo **moralne vrednote**, to so **vrednote dolžnosti in odgovornosti**. V to skupino uvrščamo *moralno-etične* vrednote (poštenost, pravica, pogum, blagost, radodarnost, delavnost, dobrot), *demokratske* vrednote (enakost, svoboda, strpnost, napredek), *socialne* (ljubezen do bližnjega, altruizem, skrb za druge, prijateljstvo, zbliževanje) in *družinske* (družinska sreča, dom, skrb za otroke).
4. Na koncu vrednostnega razvoja osebnosti prevladajo **vrednote izpolnjenosti in dovršitve posameznikove eksistence**. Mednje sodijo *spoznavne* (resnica, spoznanje, modrost), *kulturne* (kultura, umetnost), *estetske* (lepota, harmonija), *verske* (odrešenje,

zveličanje, božja milost, sveto, božansko), *samoaktualizacijske* (samoizpopolnjevanje) in *izpolnitvene* (občutje življenjskega smisla in izpolnjenosti) vrednote.

Na to, katerim vrednotam dajemo prednost, pa seveda ne vpliva le naša starost. Vrednote se razlikujejo pri ljudeh z različnimi poklici, saj smo nagnjeni k temu, da tisto, v kar vlagamo svojo energijo, visoko cenimo. Na razvoj vrednot (podobno kot na razvoj stališč) vplivajo vsi dejavniki socializacije, od družine in vrstnikov do religije, družbenega sistema in medijev. Otrok sprejema vrednote in družbene norme preko družine. Mladostnik jih preizkuša v življenjskih situacijah in okoljih, ki so drugačna od družinskih in kjer se naučene vrednote lahko ne obnesejo dobro, zato začnejo izgubljati pomen. Adolescenti veliko vrednot prevzemajo od vrstnikov. V družino prinašajo nove vrednote, ki jih zagovarjajo toliko bolj nepopustljivo in neuvidevno, kolikor bolj v resnici dvomijo o njih.

DEJAVNOST

Razmislite, zaradi katerih vrednot ste se v zadnjem mesecu pripravili s svojimi starši. Ali pa so vaše vrednote enake kot vrednote vaših staršev?

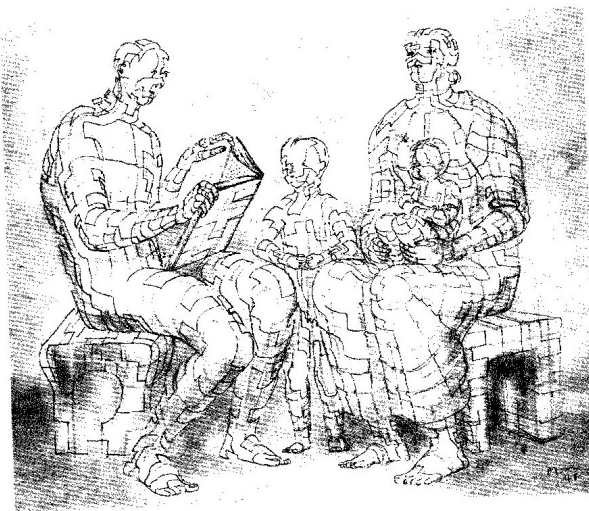
Vrednote prevzemamo tudi iz medijev. Nekateri nekritično posnemajo in stalno menjavajo vzore, drugi jih sprejemajo z zadržki in le v majhnem številu. Na naš vrednotni sistem vplivajo tudi širše družbene razmere: verska, gospodarska in politična ureditev. S socializacijo vrednote spoznavamo in jih ponotranjamo. Postanejo del nas, z njimi se istovetimo, doživljamo jih kot svoje najgloblje osebne cilje, za katere smo pripravljeni marsikaj žrtvovati.

DEJAVNOST

Vpliv medijev na vrednotni svet mladostnikov je domnevno najmočnejši med petnajstim in sedemnajstim letom. Katere vrednote so se priplazile v vaš svet iz medijev?

Katere države in katere ureditve visoko cenijo pravice posameznika, katere pa dajejo prednost skupnosti, ki se ji mora posameznik podrediti?

Razmislite, kdo vse je vplival na vašo lestvico vrednot.



Slika 9.10: Henry Moore – Družina (Garrould, 1988, str. 133)

ZANIMIVOST

Raziskave slovenske mladine (Mihelj, 2002) kažejo, da mladi v Sloveniji pripisujejo velik pomen tudi družinskim vrednotam. Družinsko življenje ocenjuje kot zelo pomembno vrednoto 69,3 % anketirancev. Bolj pomembna se jim zdita le zdravje in resnično prijateljstvo.



Slika 9.11: Pomembna vrednota plesalcev je ples. Kako se to kaže v njihovem življenju?

PRIMER: Nekdo, ki ceni modo, se mu bo pri smučanju zdel pomembnejši zunanji videz kot pa uživanje na snegu ali slog vožnje. Nekateri gledajo svet skozi denar. Če so varčni, se jim zdi tisto, kar je poceni dobro, kar je drago pa slabo. Če pa jim je pomemben status in hočejo s svojim bogastvom napraviti vtis, pa je drago dobro, poceni pa slabo. Tedaj se jim zdi vrtnica lepša, če je draga, sončni zahod je lepši s terase dragega hotela, ljudje pa se jim zdijo zanimivi in pametni sorazmerno z velikostjo njihovega bogastva.

Mnogo vrednot je skupnih večji skupini ljudi. Družba takšne vrednote zaščiti z **družbenimi normami**. To so pravila o sprejemljivem in pričakovanem obnašanju v določeni družbi, ki se nanašajo na različna področja življenja. Vrednote so splošne smernice vedenja, norme, ki izvirajo iz njih, pa so **konkretni napotki za ravnanje**. Nekatera od teh pravil so zapisana, uzakonjena, druga pa niso napisana, temveč se prenašajo s kulturo, običaji, navadami, izročilom, vero in ideologijo. Na podlagi družbenih norm in moralno-etičnih vrednot tudi **presojamo**, kaj je prav, pravično, dobro ali pošteno, kaj pa ni. **Morala je sistem prepričanj, vrednot in sodb o tem, kaj je oz. ni prav z družbenega vidika.**

DEJAVNOST

Katera družbena norma ščiti vrednoto življenje, katera pa zasebno lastnino?

Smisel družbenih norm je v zagotavljanju reda in ustaljenosti. Vrednote družbe se sčasoma spreminjajo. Kar je v eni družbi, kulturi ali dobi edino prav in moralno, je lahko v drugi prepovedano.

PRIMER: Pri nas je mnogoženstvo uradno prepovedano, v številnih kulturah pa je uzakonjeno in nekaj povsem običajnega. Kako pa vi presojate mnogoženstvo: se vam zdi moralno sprejemljivo, pravično in dobro?