UNIVERZITET CRNE GORE

FAKULTET POLITIČKIH NAUKA

STUDIJSKI PROGRAM: SOCIJALNA POLITIKA I SOCIJALNI RAD

*Predmet: Socijalna psihologija*

*SEMINARSKI RAD*

*SOCIJALIZACIJA I MOTIVACIJA*

Predmetni nastavnik: Studenti:

Dr Mehmed Đečević Teodora Vučinić 18/74

 Valentina Gogić 18/98

 Anđela Plavšić 18/99

Podgorica, april 2020.

SADRŽAJ

[UVOD 1](#_Toc37378494)

[1. Shvatanja o motivima i vrstama motiva 2](#_Toc37378495)

[2. Socijalizacija bioloških potreba 2](#_Toc37378496)

[3. Socijalni motivi 3](#_Toc37378497)

[3.1. Motivi socijalnog ponašanja i socijalni motivi 3](#_Toc37378498)

[4. Socijalni motivi usmjereni na obezbijeđenje lične egzistenzije i afirmaciju 4](#_Toc37378499)

[4.1. Motiv borbenosti 4](#_Toc37378500)

[4.2. Motiv sigurnosti 4](#_Toc37378501)

[4.3. Motiv za sticanjem 5](#_Toc37378502)

[4.4. Motiv za samopotvrđivanjem 5](#_Toc37378503)

[4.5. Motiv za priznanjem,statusom i prestižom 5](#_Toc37378504)

[4.6. Motiv moći 6](#_Toc37378505)

[4.7. Motiv za samostalnošću i slobodom 7](#_Toc37378506)

[4.8. Motiv za samoaktualizacijom 7](#_Toc37378507)

[5. Socijalni motivi usmjereni na povezanost sa drugima 8](#_Toc37378508)

[5.1. Gregarni motiv 8](#_Toc37378509)

[5.2. Motiv za afektivnom vezanošću 9](#_Toc37378510)

[5.3. Motiv zavistnosti i neki drugi motivi 9](#_Toc37378511)

[6. Motiv za postignućem 10](#_Toc37378512)

[6.1. Motivi za postignućem, njegovo utvrđivanje i porijeklo 10](#_Toc37378513)

[6.2. Motiv za postignućem i pojedine karakteristike ponašanja 11](#_Toc37378514)

[6.3. Motiv za postignućem i ekonomski razvitak 12](#_Toc37378515)

[7. Afilijativni motiv 13](#_Toc37378516)

[7.1. Manifestvovanje aflijativnosti, izvor i uslovi afilijativnosti 13](#_Toc37378517)

[7.2. Uzroci intenziteta afilijativnosti 14](#_Toc37378518)

[7.3. Red rođenosti i afilijativnosti 15](#_Toc37378519)

[8. Agresivnost 16](#_Toc37378520)

[8.1. Pojam i pojava agresivnosti 16](#_Toc37378521)

[8.2. Instinktivistička shvatanja 17](#_Toc37378522)

[8.3. Vrste agresivnosti 17](#_Toc37378523)

[8.4. Frustracija i agresivnost 18](#_Toc37378524)

[8.5. Agresivnost i učenje 19](#_Toc37378525)

[8.6. .Pomeranje agresivnosti i katarza 20](#_Toc37378526)

[9. Altruističko ponašanje 21](#_Toc37378527)

[9.1. Emirijsko proučavanje pomaganja i nepomaganja drugima 21](#_Toc37378528)

[9.2. Određenje pojma 21](#_Toc37378529)

[9.3. Činioci koji utiču na altruističko ponašanje 22](#_Toc37378530)

[9.4. Porijeklo alrtuističkog ponašanja 22](#_Toc37378531)

[9.5. Razvijanje altruističkog ponašanja 23](#_Toc37378532)

[10. Konformiranje, poslušnost i pokoravanje 23](#_Toc37378533)

 [Konformiranje kao motiv 23](#_Toc37378534)

[10.1. Spremnost za prihvatanje tuđih zahtjeva 24](#_Toc37378535)

 [Ogled C. Milgrema 24](#_Toc37378536)

[10.2. Korišćenje različitih načina da se izazove pokoravanje 26](#_Toc37378537)

[LITERATURA 28](#_Toc37378538)

# UVOD

 U ovom radu pokušaćemo definisati i objasniti značaj motivacije i socijalizacije na fomiranje ličnosti, kao i povezanosti sa drugima. Proces motivacije je kompleksniji nego što većina ljudi misli. Ljudi imaju različite potrebe, pa s tim u vezi postavljaju različite ciljeve kako bi zadovoljili svoje potrebe i preduzimaju različite akcije kako bi to ostvarili. Nesumljivo, na proces formiranja ličnosti, na razvoj njenih bitnih odlika u značajnoj mjeri utiču međuljudski odnosi. Pa tako, uticaj kulturnih obrazaca na formiranje ličnosti prenosi se preko interakcije mlađih sa roditeljima, nastavnicima,vršnjacima, prijateljima.

 A budući da su ljudi društvena bića izvjestan stepen socijalizacije je neophodan kako bi čovjek imao normalan kvalitet života. Dakle, socijalizacija je složen pojam koji obuhvata sistem normi i pravila ponašanja koje društvo prenosi svojim članovima.Drugim riječima, društvena aktivnost čovjeka je osnova socijalizacije.

# 1. Shvatanja o motivima i vrstama motiva

 Motivacija predstavlja proces pokretanja aktivnosti čovjeka, njenog usmjeravanja na određene objekte i regulisanje aktivnosti radi postizanja određenih ciljeva. Motivi su pokretačke snage koje izazivaju aktivnost čovjeka, koje usmjeravaju i upravljaju njome. Socijalizacija ostavlja potpuniji i dublji efekat za motivaciju nego na i jednu drugu psihičku funkciju čovjeka. Usled postojanja velikog broja motiva, teško je izvršiti njihovu klasifikaciju. Motivi se mogu podijeliti prema različtim mjerilima: biološki ili fiziološki motivi zasnivaju se na urođenim, na nasleđu zasnovanim potrebama, kao na primjer, motiv za hranom, za odmorom, seksualni motiv i mnogi drugi. Ogroman broj motiva počiva, međutim, na potrebama koje su tokom života stečene ili formirane. Pa se stoga mogu dalje podijeliti na primarne i sekundarne*.* Često se o urođenim motivima govori kao o primarnim, a o svim onim koji počivaju na stečenim potrebama kao o sekundarnim motivima. Veoma česta je podjela motiva na biološke i socijalne motive. Pod biološkim motivima se podrazumjevaju motivi koji počivaju na tjelesnim potrebama. To su urođeni motivi kao što smo ranije pomenuli, mada ima i stečenih potreba za pušenjem ili alkoholom kod zavisnika.

 Jedan vid nativističkog gledanja da je sva motivacija čovjeka zasnovana na urođenim i nasleđem datim tendencijama jeste i shvatanje da, osim urođenih bioloških potreba neophodnih za održavanje organizma, postoji određeni broj urođenih tendencija. Varijanta ovog shvatnja je tzv. instinktivstičko shvatanje. Po njemu, cjelokupno shvatanje čovjeka svodi se na određeni broj nasleđem datih instinkata, koji predstavljaju osnove poketačke snage svih aktivnosti. Prema Frojdu, postoje svega dva instinkta: instinkt života i instinkt smrti*.* Prema shvatanju Mek Dugala ponašanje ljudi objašnjava se na osnovu 18 vrsta instikata koji predstavljaju konačne uzroke svih ljudskih postupaka. Moguć je i jedan drugačiji pokušaj tumačenja ljudske motivacije. Mogao bi se nazvati i evolucionističkim pristupom. Polazeći tako od shvatanja da je čovjeka adekvatnije odrediti kao animal symbolicum tj. kao živo biće koje karakteriše posjedovanje izgrađenog simboličkog sistema nego kao homo sapiens.

# 2. Socijalizacija bioloških potreba

 Biološke potrebe predstavljaju nedostatak ili višak nečega u organizmu. Ovo stanje nedostatka ili viška dovodi do aktiviranja organizma, a radi toga da bi se uspostavila ravnoteža odnosno, homeostaza u organizmu. Kad dođe do aktivnosti organizma usled toga što mu nešto nedostaje ili mu je suvišno, čovjek to doživljava kao napregnutost ili tenziju. Tenzija je doživljena potreba. Kad se na tenziju nadoveže zamišljanje objekata ili situacija kojima je moguće otkloniti napregnutost, govorimo o (biološkim) motivima. Neke se biološke potrebe mogu automatski zadovoljiti, kao na primjer potreba za kiseonikom. Funkcionalna autonomija je ponašanje, koje je bilo sredstvo da se zadovolji neka biološka potreba, postaje samo snaga, koja sama po sebi pokreće čovjeka na aktivnost. Biološke potrebe su mnogobrojne. Djeluju tokom cijelog života čovjeka, ali se u toku života mijenjaju.

 Prema velikom broju različitih vrsta materija formira se averzija ili odvratnost i ne koriste se nikada kao hrana. Pod uticajem socijalnog učenja javlja se odvratnost prema mesu različitih životinja. U svakoj kulturi postoje karakteristične preferencije za određene vrste jela, kao što postoji i averzija prema različitim vrstama hrane ( npr. Muslimanski vjernici ne samo da ne koriste svinjsko meso kao hranu nego kod njih po pravilu, postoji i odvratnost prema njemu). Takođe postoje još detaljniji antropološki podaci o razlikama u zadovoljavanju seksualnog nagona u raznim društvima(postoje socijalno uslovljene razlike u karakteristikama koje čine osobu drugoga pola seksualno privlačnom). U nekim kulturama, to je snaga žene, a u drugima vitkost i nježna građa. Seksualno ponašanje i motivacija za seksualno ponašanje sve se češće razmatraju i u socijalno-psihološkim pregledima. Opravdano je iz dva razloga. Prvo, seksualno ponašanje pod snažnim uticajem društvenih shvatanja. Drugo, seksualno ponašanje je vid socijalnog ponašanja tako što podstiče na razne oblike interakcije i raznovrsne interpersonalne odnose.

# 3. Socijalni motivi

Karakteristike socijalnih motiva:

* stečeni su ili oblikovani socijalizacijom
* determinišu različite vidove društvenog ponašanja
* mogu se zadovoljiti jedino u društvu (podsredstvom drugih ljudi).

Iz karakteristika socijalnih motiva slijedi i definicija: socijalni motivi su motivi stečeni socijalizacijom, utiču na različite vidove društvenog ponašanja i mogu se zadovoljiti jedino u društvu.

## 3.1. Motivi socijalnog ponašanja i socijalni motivi

 Razmatrajući motive socijalnog ponašanja navode se različita shvatanja o tome kako su motivi osnovni pokretači socijalnog ponašanja ljudi. Mnogi autori smatraju da je takav opšti motiv ponašanja težnja za zadovoljstvom. Predstavnik takvog shvatanja, poznatog kao hedonistička teorija, jeste Jeremi Bentam. Drugi autori su isticali, hedonističkom shvatanju blisku, koncepciju o težnji za moći kao glavnoj pokretačkoj snazi socijalnog ponašanja ljudi. Veći je broj autora koji osnovu socijalnog života i socijalnog ponašanja nalaze u urođenoj težnji za društvom, a čiji značaj je naglašavao i Aristotel. Izvori socijalnog ponašanja su mnogobrojni, među njima su i biološke potrebe. Za socijalnu psihologiju koja izučava društveno ponašanja od velikog značaja su oni motivi koji utiču na društveno ponašanje i od kojih zavise pojedinici. Za pojedino društvo su karakteristični načini interakcije, koji su istovremeno karakteristični za cijelo društvo. Upravo o takvim motivima govorimo kao socijalnim. Bliže karakteristike socijalnog motiva su: motivi koji se mogu zadovoljiti samo sa direktnim kontaktom sa drugim ljudima, imaju pokretačku snagu za interakciju sa drugim ljudima više nego drugi motivi, počivaju na biološkim potrebama, motive koje nalazimo u različitom stepenu razvijanja kod članova društva. Koristeći termin “socijalni motivi” mi ne mislimo time reći da svi motivi doprinose razvijanju skladnih odnosa među članovima društva, da doprinose boljem funkcionisanju i slično. Mnogi naprotiv dovode do sukoba i sporova i otežavaju skladno funkcionisanje društva. Oni se nazivaju socijalnim zbog toga što se mogu zadovoljiti isključivo socijalnom interakcijom.

# 4. Socijalni motivi usmjereni na obezbijeđenje lične egzistenzije i afirmaciju

 U ovu grupu spadaju socijalni motivi koji su prije svega usmjereni na vlastitu ličnost i nazivaju se još i personalnim motivima. Razlikujemo sledeće motive:

* motiv borbenosti
* motiv sigurnosti
* motiv za sticanjem
* motiv za samopotvrđivanjem
* motiv za priznanjem, statusom i prestižom
* motiv moći
* motiv za samostalnočću i slobodom
* motiv za postignućem
* motiv za samoaktualizacijom

## 4.1. Motiv borbenosti

 Motiv borbenosti je prvi motiv iz ove grupe motiva o kome ćemo govoriti. Često se sa ovim motivom izjednačuje motiv agresivnosti. Međutim, potrebno je razlikovati ova dva motiva. Dakle, o motivu agresivnosti govorimo onda kada je cilj aktivnosti da se nanese šteta nekom drugom ili da se neko drugi povrijedi. Dok je na drugoj strani, za motiv borbenosti karakteristično da se borbom sa drugima, kompetencijom nastoji ostvariti nešto čemu se teži, ako su drugi prepreka da se to ostvari. Neki od autora pozivaju se na univerzalnost i urođenost ovog motiva obrazlažući da je među ljudima oduvijek i uvijek postoje sukobi, borbe, ratovi i da je mogućnost trajnog mira među ljudima iluzija. Međutim antropološka istraživanja, pokazuju da nisu uvijek sva plemena vodila ratove. Borbenost, kako ističu mnogi psiholozi, više je način zadovoljenja motiva nego poseban motiv.

 Dakle, motivi se mogu zadovoljiti borbenošću i kompetencijom, ali i kooperacijom i saradnjom sa drugima. Takođe, borbenost i kompetivnost mogu postati opšta osobina pripadnika određenog društva, posebno određene klase. Takav primjer jeste kapitalistički društveni sistem, gdje je kompetencija opšti način odnosa među ljudima*.*

## 4.2. Motiv sigurnosti

 Drugi važan socijalni motiv iz ove grupe jeste motiv sigurnosti. Ovaj motiv se manifestuje u težnji da se održi nepromijenjenom situacija koja će zadovoljiti za pojedinca bitne motive. Smatra se, da motiv sigurnosti ima svoj izvor u potrebi djeteta da bude voljeno i da se na njega obraća pažnja. I kako veliki broj psihologa ocjenjuje nezadovoljenje ove dječije potrebe može imati nepoželjne posljedice na formiranje ličnoti i budućeg čovjeka. Kod djece kod koje je zadovoljen motiv sigurnosti biće socijalna i bolji saradnici u različitim međuljudskim odnosima. U suprotnom, rezultiraće u neprijateljski odnos prema drugima, kroz ispoljavanje nepovjerljivosti prema okolini, povučenost kao i agresivnost.

## 4.3. Motiv za sticanjem

 Kod motiva za sticanjem karakteristično je shvatanje o njegovoj važnosti i uređenosti, gdje se ističe pojava da je moguće već kod male djece zapaziti sakupljanje različitih predmeta. Kroz urođenost ovog motiva, pokušava se pravdati nužnost kapitalističkog društvenog poretka. Argumetiše se : s obzirom na to da je motiv za sticanjem urođen i proizlazi iz ljudske prirode, i društveni sistem koji počiva na sticanju privatne svojine predstavlja prirodan, neizbježan jedino održiv društveni poredak.[[1]](#footnote-1)

 Kada je riječ o djeci, to može biti izraz želje da čini ono što i drugi čine, nastojanje da se nešto sazna, težnja da se angažuje aktivnost i drugo. Dakle, ovaj motiv nesumljivo je snažan faktor ljudske aktivnosti, ali i izvor sukoba kako između pojedinaca, tako i između raznih grupa, slojeva i klasa. O važnosti uticaja motiva za sticanje govori i američki psiholog Viljem Džejms(James) koji navodi da pored psihološko i tjelosno ja postoji i materijalno ja. Čini ga doživljaj vlastite imovine kao dijela samog sebe, kao važnog segmenta vlastite ličnosti.

## 4.4. Motiv za samopotvrđivanjem

 Motiv za samopotvrđivanjem je težnja za potvrđivanjem i uzdizanjem značaja sopstvenog ja pred samim sobom i pred drugima. Javlja se rano, već u prvoj godini, a izrazita je u adolescenciji (zbog sticanja identiteta). Čovjek koji raspolaže razvijenom kognitivnom funkcijom i sposobnošću da zna o vlastitim doživljajima samog sebe stalno ocjenjuje. On teži da pokaže da njegova egzistencija kao i ono što radi imaju smisao i značaj.

## 4.5. Motiv za priznanjem,statusom i prestižom

 Kada govorimo o motivu za priznanjem, možemo reći da se on manifestuje u nastojanju da nas drugi prihvate, u traženju da drugi odobravaju naše postupke i u težnji da nas drugi uvažavaju. Ovaj motiv se ispoljava u ranoj mladosti, kada dijete nastoji da stekne i zadrži priznanje i odobrenje najprije roditelja, a potom nastavnika i drugova. Osjećanje sigurnosti i vlastite vrijednosti zavise u velikoj mjeri od toga da li drugi pokazuju da nas uvažavaju. Pa usled snažne potrebe ljudi za priznanjem, laskanje drugima predstavlja uspješan način maniplisanja. Ukoliko je motiv priznanja razvijeniji, utoliko je izražajnije konformiranje i utoliko veća zavisnost od drugih osoba.

 Srodan ovom motivu jeste motiv za statusom i priznanjem. Status označava mjesto koje pojedinac ima u raznim grupama, društvu i uz njega se vezuje manji ili veći društveni ugled. Težnja za statusom posebno je uočljiva kod izrazito formalizovanih organizacija(izrazit primjer bila bi vojska). Članovi takvih organizacija veoma su zaokupljeni željom i nastojanjem da postignu što viši položaj i status. Osnova prestiža može biti različita: pored uspjeha u djelatnosti kojom se neko bavi, veličina materijalnog bogastva, popularnost u javnosti. Često je motiv prestiža i motiv statusa povezan sa motivom za sticanje i motivom moći, odnosno teži se za većom imovinom i većom moći iz razloga što se tako stiče viši status i veći ugled.

## 4.6. Motiv moći

 Moć znači mogućnost kontrolisanja tuđeg ponašanja kao i uticanja na njega. Odnosi moći kod ljudi su složeni usled postojanja moći s obzirom na različita svojstva i u vezi sa različitim odnosima. Između ostalog, moć može da počiva na različitim karakteristikama neke osobe poput ličnih karakteristika kao što su energija, odlučnost, samopouzdanje, kontrola vlastitog ponašanja. Ne zavisi manje ni od drugih faktora kao što su porijeklo, status i položaj, pripadnost određenim grupama i organizacijama i drugih činilaca. Ljudi su kroz cijelu istoriju imali motiv odnosno želju za moći, imaju je i danas i imaće je sve dok budu postojali. Razlozi su mnogobrojni, a među najznačajnijim koji se ističe je potreba za sigurnočću koja predstavlja

najbolji ali istovremeno i najteži način da se posjeduje moć. Čovjek je tada najsigurniji, jer on upravlja drugima, i načinom njihovog ponašanja jer ga kreira po svojim načelima.

 Pored potrebe za sigurnoću, tu je i želja za vlašću, popularnošću, dokazivanjem odnosno identifikacijom sa narodom i državom, želja za bogastvom i čak fizički nedostaci. Ali kako Adler navodi volja za moći je pokretač organizma, tako mi ne moramo definisati motiv moći striktno za vlast, nego i za svakodnevne situacije. Da bi se motiv moći ostvario najprije je potrebno ostvariti samopoštovanje, odnosno priznanje i poštovanje sebe, a tek onda poštovanje drugih, koji su nam potrebni za ostvarenje ovog motiva. Za sve diktatore se govori da nisu oni koji imaju svu moć, već da i moć diktatora zavisi od grupe koja ga je postavila. Dakle, moć je od važnosti i za ličnost onih koji je posjeduju i za ličnost onih koji su tuđoj moći podložni. Onima koji je posjeduju daje veću slobodu akcije i veću mogućnost djelovanja, podiže nivo aspiracije i razvija optimizam. Često međutim dovodi i do rigidnosti ponašanja i bezobzirnosti prema drugima. Kod onih čija je moć mala ili koji je uopše nemaju javlja se oprezno i suzdržano ponašanje. Dakle, kada je vlast tuđe moći veoma izražena i dugotrajna, u početku se razvija pokorno i poslušno ponašanje, ali kasnije dolazi do otpora tuđoj moći i zahtjeva za njenim ograničavanjem i ukidanjem.

.

## 4.7. Motiv za samostalnošću i slobodom

 Motiv za samostalnošću je prisutan kod svih ljudi i teži se da budu konkretne ličnosti, da imaju izvjesnu samostalnost odlučivanja.[[2]](#footnote-2) Već kod male djece uočljiv je otpor ograničavanju slobode pokreta i reagovanje ljutnjom i bijesom na pokušaje sprečavanja slobodnog pokretanja udova. Osjetljivost na tuđe naređiavnje i nastojanje da se održi vlastita samostalnost naročito su izraženi u periodu puberteta i adolescencije kada često dolazi do konflikata između djece i roditelja. Takođe, i odrasle osobe brane se od nastojanja da im se nametnu određena shvatanja i određeno ponašanje.

 Kao što težnja za nezavisnošću rađa otpor nametljivom nametanju tuđeg mišljenja, ona je takođe izvor suprostavljanja konformiranju. Dakle, konforminizam se definiše kao “promjena ponašanja” ili uvjerenja prema grupi kao posljedica stvarnog ili zamišljenog “pritiska grupe”. Dok na drugoj strani, događa se da kao reakcija na pritisak izbija protivljenje svemu što grupa traži i očekuje. Umjesto konformizma pojavljuje se antikonformizam i zauzimanje grupnim stavovima suprotnih stavova samo radi toga da bi se manifestovala vlastita nezavisnost. Međutim, pritisak grupe može biti izuzetno jak, a pojedinac koji se odupre grupnim shvatanjima izlaže se opasnosti da bude žigosan, osuđen i odbačen. Ali da je težnja sa nezavisnočću i slobodom jedna od važnih ljudskih motiva svjedoče i stalne oslobodilačke borbe grupa i naroda.

## 4.8. Motiv za samoaktualizacijom

 Samoaktualizacija se, u Maslovljevoj teoriji, odnosi na razvoj vlastitih potencijala i sposobnosti u području u kojem osoba djeluje. Po njemu postoji veći broj motiva koji pokreću ljudske djelatnosti. Prije svega to su biološki motivi, koji kada nisu zadovoljeni, dobijaju prioritet u odnosu na ostale motive. Međutim u normalnim uslovima u kojima su osnovne biološke potrebe ljudi zadovoljene, tada prioritet imaju drugi motivi, prije svega motiv sigurnosti. Ovaj motiv zajedno sa biološkim motivima Maslov naziva motivima nedostatka. Razlikuje ih od motiva rasta(razvitka) u koje ubraja: motiv za emocionalnom vezanošću, zatim motiv sa ugledom i poštovanjem, te kao najvažniji i najviši u hijerarhiji motiva, motiv za samoaktualizacijom.

Ovaj motiv se, dakle, sastoji u težnji ljudi da svoje sposobnosti manifestuju, da postanu ono što jesu. Motiv samoaktualizacije moguće je zadovoljiti tek kada su svi drugi motivi u hijerarhiji motiva zadovoljeni. Da bi čovjek postao stvarno razvijena i zrela ličnost, neophodno je da ovaj motiv postoji kod njega kao dominantan ljudski motiv i da se uspjehom zadovoljava. Naime, čovjek ima potrebu, kao što From izražava, ne samo da bude kreatura(stvor) prirode, nego i kreator.

# 5. Socijalni motivi usmjereni na povezanost sa drugima

Dakle, ovdje je riječ o socijalnim motivima čije zadovoljenje je neophodan neposredni kontakt sa drugim osobama, i usmjeren je na druge ljude . U ovu grupu spadaju:

* gregarni motiv
* motiv za afektivnom vezanošću
* motiv zavisnosti
* i neki drugi motivi

 Riječ je o motivima koji su stečeni djelovanjem socijalnih činilaca ili bar razvijeni prvenstveno u toku socijalnog učenja.

## 5.1. Gregarni motiv

 Veći broj autora navodi da je gregarni motiv jedan od najvažnijih osnova društvenog života ljudi. Kod čovjeka, ističu autori koji govore o ovom motivu i naglašavaju njegovu važnost, postoji težnja za vezanošću za neku grupu, težnja da se pripada nekoj grupi i da od te grupe budemo prihvaćeni*.* Sa ovim motivom dovodi se u vezu i afilijativni motiv. Ali gregarni motiv se može razlikovati od afilativnog motiva po tome što ga karakteriše težnja da pojedinac pripada široj grupi, dok se afilijativni motiv manifestuje u težnji da se bude u društvu sa drugim pojedincima. Mnogi autori smatraju gregarni motiv urođenim motivom. Prvi o njegovoj urođenosti govorio je Mek Dugal. Po njemu je gregarni motiv instinktivnog porijekla i od najveće socijalne važnosti. On je osnova za različite oblike udruživanja ljudi. Naslijeđen je od nižih vrsta živih bića. Mnoge životinje, odvojene od svog stada pokazuju intenzivnu uznemirenost i nastoje svim sredstvima da se ponovo nađu u stadu. Mek Dugal je smatrao što je brojnije stado ili gomila kome pripada, tim je potpunije zadovoljstvo jedinka što se u njemu nalaze. Kod čovjeka taj motiv se stalno manifestuje. Ljudi doživljavaju boravak u gomili kao reakciju. Oni idu da se odmaraju i da dožive zadovoljstvo šetajući ulicama u kojima ima mnogo svijeta. U danima odmora skupljaju se na izletištima, svečanostima u kojima ima mnogo svijeta.

 Kao i svaki instinkt, smatra Mek Dugal, i gregarni motiv može dobiti pretjerani, morbidno hipetrofirani oblik. Takav je u slučaju osoba koje nikada ne mogu biti same, koje se plaše da pređu preko praznog prostora ili imaju stalnu potrebu da budu okružene drugim ljudima. Za razliku od Dugala, neki autori su smatrali da ovaj motiv nije urođen. Njegovu osnovu vide u sticanju navika da se bude u društvu. Od ranog djetinjstva živi se u porodičnim uslovima, u društvu, zato se od ranog djetinjstva uči da se različite potrebe zadovoljavaju preko kontakata i u društvu sa drugima, težnja u društvu postaje trajna karakteristika.

## 5.2. Motiv za afektivnom vezanošću

 Veći broj autora kao jednu od važnih potreba čovjeka naglašava potrebu da voli i da bude voljen. Ljubav je važna za ljudski život, nije izazvana i prouzrokovana nekim posebnim predmetom, nego je ljubav prijatno i iskonsko čovjekovo svojstvo koje neki predmet aktualizira.

 Harlou je pristupio istraživanju urođenosti motiva za afektivnom vezanošću kod malih majmuna. Bebe majmuni su pogodni za ispitivanje jer već u toku od 2-40 dana po rođenju pokazuju veliku pokretljivost: kreću se u prostoru i manipulišu objektima. Mali majmuni su odmah posle rođenja stavljani u kaveze. Kavezi su bili posebno konstruisani. Svaki je bio povezan sa još jednim kavezom u koji je malo majmunče moglo slobodno da prelazi. U jednom od tih kaveza bila je smještena žica od valjka. U drugom kavezu lutka u obliku majmuna, napravljena od gume i presvučena tkaninom, sasvim slična stvarnoj majmunskoj majci. Majmuni su podijeljeni u ta dva kaveza. Istraživače je zanimalo koliko dugo će majmuni provoditi vrijeme u jednom, a koliko u drugom. Pokazalo se da su mali majmuni kojima je hrana bila uz žicu u obliku valjka već od prvog dana više vremena provodili u drugom kavezu, u kojem je bila majka-lutka. Dok su se majmuni koji su dobijali hranu uz majku-lutku uglavnom zadržavali u ovom kavezu, samo bi povremeno, postaknuti težnjom za kretanjem, prelazili u druge kaveze i provodili u njemu neznatni dio vremena. Istraživači su zaključili da oni majmuni koji su bili uz objekat koji je bio sličan stvarnoj majmunskoj majci provodili su znatno više vremena i kad im je hrana davana uz drugi objekat, da postoji urođena potreba za afektivnom vezanošću. Majmuni nijesu se zadržavali uz lik sličan majmunskoj majci iz fiziološke potrebe za hranom, nego zbog toga što je postojala druga vrsta potrebe, potreba za afektivnom vezanošću.

## 5.3. Motiv zavistnosti i neki drugi motivi

 Postoji veći broj motiva koje je moguće svrstati u grupu socijalnih motiva usmjerenih na povezanost sa drugima. Takav je i motiv zavisnosti. Izvor ovog motiva bi mogao biti u bespomoćnosti novorođenčeta i relativno drugoj zavinosti djeteta od odraslih. Iz biološki uslovljene zavisnoti djeteta često se javlja trajna potreba za osloncem na drugu osobu, za podrškom koju drugi pružaju. Česta je kod žena, koje prije svega uslijed vaspitanja na nesamostalnost i oslanjanje na roditelje, očekuju da im oslonac koji su im bili roditelji bude muškarac za koga se udaju. Ali taj motiv nije rijedak ni kod muškaraca koji traže suprugu koja će zamijeniti majku.

 Potreba za pružanje podrške drugoj osobi, koja je suprotna i komplementarna motivu zavisnosti, jedan je od čestih socijalnih motiva. On dolazi do izražaja u pružanju zaštite drugoj osobi, savjetovanju i pomaganju drugima. U ovu grupu ulazi i afilijativni motiv (afilijacija - primanje u društvo), altruistički motiv (altruizam - čovjekoljublje) i spremnost na pokoravanje i slušanje.

# 6. Motiv za postignućem

 Često se govori o postojanju različitih vrsta motiva postignuća (školskog postignuća, sportskog postignuća i sl.). Motiv postignuća jedan je od najznačajnih socijalnih motiva, i svakako jedan od najcjenjenijih i najpodržavanijih u zapadnoj kulturi.

## 6.1. Motivi za postignućem, njegovo utvrđivanje i porijeklo

 Potrebu za postignućem Murray definiše kao tendenciju ili želju za savladavanjem prepreka u nastajanju da se nešto postigne i ostvari. On ga je svrstao među dvadeset osnovnih motiva, takozvanih pokretača snaga ličnosti i određuje ga kao potrebu da se ostvari određeni cilj i savladaju prepreke na putu njegovog ostvarivanja. Prema Mek Klilendu motiv postignuća predstavlja tendenciju da se ulaže napor da se postigne i ostvari nešto što se smatra vrijednim i čime će se istaći pred drugima. Smatrao je ovaj motiv stečenim. Može da bude u različitom stepenu razvijen kod pojedinaca pripadnika istog društva i po njemu se mogu razlikovati članovi različitog društva. On je takođe smatrao da razvitak ovog motiva zavisi od određenog načina i sadržaja vaspitanja, kao i od vrijednosti koje se postavljaju i cijene u određenoj kulturi. Izvor ovog motiva leži u određenom postupku prema djeci. Ako dijete bude podsticano da se takmiči sa drugima i da dobro obavlja razne zadatke koji mu budu postavljani, i kad uspije, nagrađivano - verovatno je, smatra Mek Klilend, da će doći do razvijanja snažnog motiva za postignućem. Ako se ne bude podsticala kompetencija i ne bude pozitivno reagovalo na postignuti uspijeh djeteta, vjerovatno je da se neće razviti ovaj motiv. Tri veoma značajna motiva za razvijanje ovog motiva su:

1. doslijedno naglašavanje i razvijanje samostalnosti i nezavisnosti u vezi sa postizanjem ciljeva kojima će se dijete moći istaći pred drugom djecom i izvršava zadatke kojima će se pokazati da je bolje i da ima više uspjeha od drugih
2. relativno rano postavljanje različitih i dosta teških zadataka, manifestujući istovremeno zadovoljstvo zbog postignutog uspjeha u rješavanju zadataka
3. posebnu ulogu ima uticaj majke i postavljanje relatvno visokog očekivanja s njene strane i manifestvovanja ljubavi i zadovoljstva kad se ti zadaci uspješno obave[[3]](#footnote-3)

Prema Hekhauzenu faktori koji utiču na razvijanje motiva za postignućem:

1. činioci koji doprinose razvijanju osjećanja odgovornosti za vlastite uspjehe i neuspjehe
2. faktori koji podstiču samostalnost u preduzimanju akcija
3. činioce kojima se potkrepljuje postizanje uspjeha
4. faktora koji dovode do identifikacije sa osobama kod kojih je razvijen motiv za postignućem[[4]](#footnote-4)

Motiv postignuća ili tedencija ka uspjehu predstavlja svojevrstan način razmišljanja, opažanja i obrade informacije. Što znači da se treba: baviti problemom i jasnoćom, definisati ciljeve, željeti da problem bude riješen uz zadovoljstvo koje posle dolazi, razmišljati o aktivnosti koje je moguće preduzeti da bi se cilj ostvario, predvidjeti teškoće na koje je moguće naići na putu ka ostvarivanju ciljeva ili rešavanju problema.

## 6.2. Motiv za postignućem i pojedine karakteristike ponašanja

 Ako se motiv za postignućem manifestuje u mnogobrojnim aktivnostima, opravdano je očekivati da će mnogi oblici ponašanja biti povezani sa razvijenim motivom za postignućem, i određenih oblika ponašanja biti povezan sa razvijenim motivom za postignućem, da će postojati korelacija između razvijenih motiva za postignućem i određenih oblika ponašanja. Ako se visok energetski potencijal osobe, u vidu uticaja na druge ljude pripiše njenoj motivaciji kao postignućem, manja je vjerovatnoća da će kod drugih ljudi izazvati negativne stavove. Osobe će ovakav vid ponašanja doživljeti kao instrument za postignućem, naročito ako postignuće ne znači samo ličnu nego i širu, društvenu dobit. U suprotonom, ako druge osobe takvo ponašanje pripišu motivu kao moći, postoji veća vjerovatnoća da će prema pojedincu čije ponašanje perceptivno, zauzeti negativan stav.

Velikim brojem istraživanja provjeravano je da li postoji takva korelacija između razvijenosti motiva za postignućem i određenih oblika ponašanja. Takva korelacija utvrđena je za veći broj karakteristika ponašanja.

1. Postoji korelacija između razvijenosti motiva za postignućem i otpornosti prema pritisku ka konformiranju. Mek Klilend je prihvatio hipotezu da će pojedinci sa visokim motivima biti nezavisni i u većoj mjeri manifestovati nekonformističko ponašanje.
2. Prema nekima istraživačima postoji i korelacija između intenziteta motiva sa postignućem i korelacija inteligencije.
3. Neki autori su utvrdili i korelaciju sa školskim uspjehom. Prema nekim nalazima ta korelacija je dosta visoka dok je prema nekima dosta niska.
4. Vršena su ispitivanja o povezanosti razvijenosti motiva za postignućem i izbora određenih zanimanja.
5. Utvrđena je povezanost razvijenosti motiva za postignućem i preferencija za boje.
6. Istraživanjima Aronsona utvrđena je i razlika između razvijenosti motiva za postignućem i grafičke ekspresije.
7. Utvrđeno je da osobe kod kojih je razvijen motiv za postignućem pokazuju navike, planiraju na duži rok i pokazuju bolji uspjeh u različitim dugoročnim ciljevima.
8. Takođe je utvrđeno, da osobe kod kojih je razvijen motiv za postignućem pokazuju naviku da planiraju na duži rok i da su uspješnije.
9. Prema nekim istraživačima, postoji korelacija između intenziteta motiva sa postignućem i kvocijenta inteligencije.
10. Postoji povezanost razvijenosti motiva za postignućem i sjećanja o prekinutim zadacima.[[5]](#footnote-5)

Etikson je smatrao da će izbor aktivnosti i upjeha u aktivnostima koje ljudi preuzimaju zavisiti od stepena razvijenosti motiva za postignućem. Snaga motivacije za određenu aktivnost, po njemu, može se prikazati kao proizvod tri faktora: snage motiva za postignućem, ocjene i očekivanja vjerovatnoće da će aktivnost dovesti do cilja, te vrijednosti i privlačnost cilja. Snagu motivacije treba predstaviti kao proizvod ova tri faktora.

## 6.3. Motiv za postignućem i ekonomski razvitak

 Mek Klilend je svoja istraživanja i posmatranja o motivu za postignućem proširio i na razmatranje uslova ekonomskog razvitka pojedinih društava u različitim istorijskim epohama. On svoju tezu o povezanosti između razvijenosti motiva za postignućem i ekonomskog razvitka pimjenjuje i u analizi društava u prošlim, istorijskim periodima. Postavlja hipotezu da će kod onih društava kod kojih bude, na osnovu analize literature ili karakteristične grafičke ekspresije za određeni period utvrđen stepen razvitka motiva za postignućem, biti moguće utvrditi i odgovarajući stepen ekonomskog razvitka. Tamo gdje se utvrdi visok motiv za postignućem, može se očekivati da će u razdoblju od 30 do 50 godina uslijediti i značajan ekonomski razvitak.

Mek Klilend pokušava da objasni i nazadovanje i pad civilizacije i moći pojedinih država i društava. On smatra da je i opadanje moći povezano sa opadanjem motiva za postignućem kod pripadnika određenih društava. Navodi posebno dva uzroka koji, po njegovom mišljenju, djeluju na smanjivanje razvijenosti motiva za postignućem i to su:

1. korišćenje robova i prepuštanje vaspitavanja djece robovima(kao što je bilo u Grčkoj i na jugu SAD).
2. razvijanje, pošto je došlo do zadovoljenja motiva za postignućem, novih motiva koji postaju dominantni i znatno moćniji motiv od motiva za postignućem, kao što su, među ostalima, motiv za uvažavanjem i estetski motiv.

Psihološka nužnost dolazi do toga da iza perioda moći i procvata slijedi period opadanja i nazadovanja. Mek Klilend ovo ilustruje na primjeru južnih država SAD. Bijelci koji su naslijedili jug SAD vjerovatno su bili ljudi sa visoko razvijenim motivom za postignućem. Tim se državama, međutim, dugo održava period ropstva i robovi postoju vaspitači djece bjelaca. Usled toga djeca bjelaca postaju ljudi sa slabijim razvijenim motivom za postignućem. Slabije se usled toga razvija i njihova zemlja. To je razlog što se razvitak SAD od polovine XVIII vijeka više ne odvija na jugu zemlje nego prelazi na sjever SAD gdje je ropstvo bilo slabije razvijeno i ranije ukinuto. Na sličan način se može, prema Mek Klilendu, objasniti i opadanje moći antičke Grčke. Od 325. prije naše ere znatan broj atinskih porodica postaje dovoljno bogat da drži robove. Svakom djetetu iz bogatije porodice dodjeljuju se dva roba: jedan doilja, njegovateljica i jedan rob-pedagog koji vodi djete u školu. Kad ova generacija djece odraste, grčko društvo čine građani sa slabo razvijenim motivom za postignućem. Zato u periodu kad oni postaju zreli ljudi, dolazi do opadanja moći zemlje. Na primjeru razvitka Firence, smatra Mek Klilend, moguće je pokazati djelovanje drugog uzroka slabljenja motiva postignuća - javljanja novih dominantnih motiva - i time opada ekonomski razvitak. Firenca je u XV vijeku bila neobičan primjer procvata i napretka. U period renesanse u Firenci niču krupne istorijske ličnosti, vodeće u trgovini, literaturi, arhitekturi, slikarstvu, muzici. To je bilo moguće smatrao je Mek Klilend zapravo zbog preduzimljivosti i visoko razvijenog motiva za postignućem stanovnika toga grada i posebno njenih osnivača i vođa. Osnivač porodice Mediči, Đovani, bio je moćan trgovac i bankar i njegova želja za uspjehom omogućila mu je da razvije poslove u cijeloj tadašnjoj Evropi. Međutim, u sledećim generacijama, slabi motiv za postignućem. I članovi porodice Mediči i druge bogate Firentince više od preduzimanja poslova interesuju umjetnost, ljubavi i razni oblici uživanja. Lorenco Veličanstveni je bio zaštitnik umjetnosti i zaslužan za procvat kulture. Ali istovremeno dolazi do slabljenja i opadanja moći Firentinske Republike.

# 7. Afilijativni motiv

 Afilijativni motiv je vrsta socijalnog motiva, koja se ispoljava kao potreba za društvom, pripadanjem i prihvaćenošću. Zajednički je i ljudima i životinjama.

##  7.1. Manifestvovanje aflijativnosti, izvor i uslovi afilijativnosti

 Manifestovanje afilijativnosti, odnosno afilijativnog motiva ispoljava se u težnji čovjeka ne samo da bude zajedno sa drugim osobama i u njihovom prisustvu nego i u težnji da se udržuje sa drugim ljudima ( za razliku od gregarnog gdje se pojedinac zadovoljava samim prisustvom drugih ljudi). Zahvaljujući ovom motivu postoje prijateljstva, veze, udruženja, klubovi, nacije.. Autori koji ukazuju na postojanje ovog motitva pozivaju se na podatke o tome da se izolacija od drugih osoba doživljava kao intenzivna neprijatnost. Razni izveštaji pokazuju da izolacija ljudi izaziva neprijatnost, čak jaču od fizičkog bola (intenzitet neprijatnosti varira, posle jačanja izolacije, nastupa apatija, do potpune bezvoljnosti, pa i do halucinacija: samovanje se koristi kao posebno teška kazna u zatvorima).

Šehter (1959) je radio ogled na 5 studenata dobrovoljaca. Ispitanici su pristali da ostanu sami u prostoriji bez prozora i bez ikakve komunikacije, osim telefona, sa spoljnim svijetom. Bez ičega što bi moglo da posluži za zabavu (nema knjiga, radija..) Dobijali su hranu redovno. Rezultati pokazuju da je od 5 subjekata jedan napustio ogled posle samo 2 sata, tri ispitanika su odustala posle 2 dana, a samo jedan je ostao 8 dana – izdržao je vrijeme koje je bilo predviđeno. Svi ispitanici su izjavili da su osećali nelagodnost.

Postoji više pokušaja objašnjenja porijekla afilijativnosti:

1. urođena tendencija, unutrašnja težnja za udruživanjem (Mek Dugal)
2. drugi autori smatraju da ne postoji urođena težnja, već se ljudi udružuju jer tako mogu da zadovolje razne urođene potrebe (hrana, voda, toplina)
3. treća grupa smatra da se ljudi udružuju da bi zadovoljili ne urođene, već psihološke i stečene potrebe, kao što su potreba za postignućem, za prestižom, za moći i druge
4. četvrto shvatanje - po njemu, afilijativno ponašanje je u cjelini naučeno, jer se dijete od ranog djetinjstva uči kontaktima i za udruživanje sa drugima nagrađuje, dakle, uči se po principu uslovljavanja.

Najvjerovatnije objašnjenje je da do afilijativnog ponašanja dolazi iz sva četiri uzroka: i zbog toga što postoje urođene tendencije za afilijativnošću, i zbog toga što se tek udruživanjem sa drugim osobama mogu zadovoljiti biološke potrebe, i zbog toga što tek kontakt sa drugim ljudima omogućava zadovoljenje mnogih stečenih potreba, kao i zbog toga što se potkrepljivanjem afilijativno ponašanje uči od djetinjstva.

## 7.2. Uzroci intenziteta afilijativnosti

 Težnja za udruživanjem postoji, a koji su specifični uslovi koji je razvijaju ili koče, istraživali su psiholozi, a jedan od njih je S.Šehter. On polazi od pretpostavke da kod ljudi koji su duže bili izolovani, nastaje anksioznost (neprijatnost i osećanje straha) i da će jačanje anksioznosti dovesti do jačanja afilijativne tendencije.

Eksperiment: Istraživač studentkinje dovodi u prostoriju u kojoj im se muškarac predstavlja kao ljekar, koji želi da vrši oglede sa elektrošokovima. Jednoj grupi se saopštava da će šokovi biti jaki, ali da neće izazvati posljedice (namjera je bila da se izazove anksioznost); drugoj grupi se saopštava da elektrošokovi neće biti jaki, i da će ogled biti zanimljiv (namjera - blaža anksioznost). Dalje se traži da daju podatke o tome, kako se osjećaju na skali od -2 do +2 u vezi sa time da treba da prime elektrošok. Posle im je rečeno da će biti pauza od 10 minuta, i da mogu da sačekaju sami ili u društvu, ako budu sami, to su udobne prostorije u kojima ima knjiga i časopisa, a ako žele da budu u društvu, biće u učionicama. Pošto nema mnogo prostorija, da bi bili u društvu, moraju da izraze stepen želje, i najzad, svima je saopšteno, da, ako žele, mogu da odustanu od eksperimenta. Time je ogled i bio završen jer je cilj bio provjera jačanja anksioznosti i veza sa afilijativnim motivom.

Rezultati potvrđuju pretpostavku - ispitanici, kod kojih je izazvana veća anksioznost u većem procentu su odlučili da odustanu od ogleda (19%), i u većem procentu su željeli da do početka ogleda budu u društvu, dakle, intenzitet afilijativnosti je bio veći. Korelacija afilijativnosti i jake anksioznosti je 0,88, korelacija afilijativnosti i slabe anksioznosti je 0,35.

Posebnim istraživanjima utvrđeno je da osobe kod kojih je izazvana veća anksioznost žele da budu zajedno sa drugima u znatno većem broju samo u slučajevima kad je postojala mogućnost da komuniciraju o ogledu, kada im je rečeno da mogu da budu zajedno ali da neće smjeti da razgovaraju uopšte ili da ne smiju da pričaju o ogledu – ni onih sa većom anksioznošću nije bilo više koji su željeli da budu zajedno, nego onih sa slabijom.

Neki autori smatraju da neodređeni strah, anksioznost, ne povećava afilijativnost, već je to sasvim određeni strah. Dakle, nije afilijativnost povezana sa anksioznošću već je povezana sa strahom. Istraživači vrše ogled da to potvrde:

Istraživači Sarnof i Zimbado (1961) napravili su eksperiment u kome je jednoj grupi rečeno da će dobiti električni šok. Polovini je rečeno da će biti jak, drugoj da će biti slab. Formirana je i druga grupa, kod koje je izazvana anksioznost, kod polovine slaba (rečeno je da treba da duvaju u dječije pištaljke), kod polovine jaka (rečeno im je da će morati da sisaju ženske grudnjake). Ispitanicima svih grupa je rečeno da u pauzi prije eksperimenta mogu da budu zajedno ili sami.[[6]](#footnote-6)

Pokazalo se da su ispitanici iz grupe kod koje je izazvan realistički strah od elektrošoka birali u velikom procentu da budu zajedno. Oni, kod kojih je izazvana anksioznost dovođenjem u infantilnu situaciju, mnogo manje. Ovo se objašnjava time što u slučaju kad je izazvan strah, razgovor sa drugima dovodi do smanjenja straha, a u slučajevima kad je usljed namjerno izazvane infantilne situacije došlo do osjećanja nelagodnosti, subjektima je neprijatno da pričaju o tome i ne žele kontakte.

Postavlja se pitanje zašto dolazi do veze između intenziteta straha i intenziteta afilijativnog motiva. Šehter navodi dva uzroka :

1. udruživanje dovodi do smanjenja straha (ljudi, boraveći zajedno, govore o situaciji koja izaziva strah i sama ta aktivnost smanjuje tenziju, a takođe, navikli su da se zajedno lakše suprotstavljaju strahu)
2. udruživanje dovodi do veće kognitivne jasnoće – L. Festinger je iznio prvi ovu ideju (ljudi imaju potrebu da sebe ocjene, da znaju u kakvom su stanju i kakve emocije imaju i da li su te emocije u skladu sa situacijom, kada nema objektivnih kriterijuma, onda na osnovu reagovanja drugih mogu da ocjene sopstvena osjećanja, da bi znali koliko je opravdano da se plaše, oni žele da doznaju šta drugi osjećaju u istoj situaciji)

U prilog prihvatanja važnosti težnje za kognitivnom jasnoćom za javljanje afilijativnosti govori i podatak da su subjekti prije početka eksperimenta izražavali želju da budu upravo sa osobama koje su se nalazile u istoj situaciji (ponuđeno im je da budu sa drugim subjektima u istoj situaciji ili sa studentima koji ništa ne znaju o eksperimentu).

## 7.3. Red rođenosti i afilijativnosti

 Šehter je ispitivao da li red rođenosti uopšte utiče na na intenzitet afilijativnog motiva i došao do zaključka da postoji izrazita korelacija. Provjerio je da li je tako zato što su prvorođena djeca jednostavno društvenija, ali činjenica da nisu birali da budu u društvu kada je strah bio manji je pokazala da nije stvar u tome (samo kad je strah bio intenzivan, pokazala se veća razlika u izborima da budu sa drugima).

Koliko je dijete dalje u redosljedu rođenosti, toliko se proporcionalno smanjuje broj izbora da bude prije početka davanja šokova zajedno sa drugima, utoliko je manji intenzitet afilijativnog motiva. Kada se kod prvorođenih izazove dovoljno intenzivna anksioznost, u 74-100% slučajeva biraju da budu sa drugima, kod drugorođenih 45 - 60%, trećerođeni u 17-20%. Apsolutni red rođenosti je čvrsto povezan sa afilijativnom reakcijom anksioznih subjekata. Između prvorođenihi jedinaca nema razlike, i veličina familije ne utiče na intenzitet ovog motiva. On, dalje, ukazuje na razloge: neiskustvo roditelja u podizanju prvorođene djece koje dovodi do toga da previše brinu za djete, a zbog toga je dijete više za njih vezano. Osim toga, ranije rođena djeca osećaju se rađanjem mlađe djece ugrožena i ponašaju se grubo prema njima. Tako mlađa djeca nauče da se nose sa neprijatnim situacijama. Iz istih razloga pojava alkoholizma je češća među kasnije rođenom djecom (piju sami), a traženje pomoći psihoterapeuta je češće kod ranije rođenih. Činjenicu da se sa usmjerenim porastom straha poboljšava izvršavanje različitih aktivnosti Šehter povezuje sa svojom tezom, i zaključuje da će prvorođeni i ranije rođeni biti manje efikasni u različitim aktivnostima od kasnije rođenih, ako su te aktivnosti praćene izrazitijim osjećanjem straha (npr. piloti, lovci).

Dakle, ljudi se udružuju iz raznih razloga, svih naprijed pomenutih. Specifični faktori koji utiču na želju za druženjem su brojni, a od njih su najvažniji – strah i intenzitet straha, nesigurnost i nejasnoća o svom psihičkom stanju i vlastitim emocijama, sličnost sa drugim osobama i stiuacijom u kojoj se nalaze i mogućnost verbalne kominikacije sa njima, red rođenosti i sa redom rođenosti povezan stepen razvijenosti motiva za zavisnošću.

# 8. Agresivnost

 Riječ agresija dolazi od latinske riječi aggredi što otprilike znači “prići” nečemu – u smislu napasti, izložiti se nekom izazovu. “Agresija” znači i započeti nešto, prionuti za nešto, oduprijeti se zaprekama. U tom smislu, ljudi su oduvijek bili agresivni i još uvijek jesu. To se dobro može pokazati na primjeru naše želje za putovanjem.

## 8.1. Pojam i pojava agresivnosti

 Dakle, agresivnost je ponašanje, koje se izražava u napadu na druge osobe, sa namjerom da se drugoj osobi nanese šteta (ako lovac greškom rani svog druga umjesto zeca u lovu to nije agresivno ponašanje). Agresivno ponašanje je izvor mnogih teškoća i problema u međuljudskim odnosima. U svakom društvu postoje sankcije protiv individualnog i međuličnog agresivnog ponašanja, ali se agresivnost među grupama često direktno i indirektno podržava. Treba razlikovati agresvnost, kao način reagovanja, od agresivnog motiva i težnje da se agresivno postupi. Agresivnost kao način reagovanja je vjerovatno urođena, kao prirodna reakcija na napad. O agresivnom motivu se govori kada postoji ponašanje čiji je jasan cilj da povrijedi nekoga ili da nanese nekome štetu, o agresivnom motivu govorimo kada ponašanje nije prosta reakcija na sprječavanje zadovoljstva neke potrebe ili reakcija odbrane na napad, nego ponašanje koje nalazi zadovoljstvo u samom agresivnom aktu. Postavlja se pitanje da li se o agresivnom motivu može govoriti kao opštem i urođenom. Treba razlikovati agresivne impulse i osjećanja od agresivnih postupaka. Osjećanje se ne ispoljava uvijek otvoreno i često ni ne dovodi do agresivnih postupaka. Agresivna osjećanja nesumnjivo su jedan od bitnih podsticaja za agresivne postupke, ali ima mnogo drugih faktora koji zajedno sa agresivnim osjećanjem djeluju kao podsticaj za postupke.

Porijeklo agresivnog ponašanja se različito objašnjava i shvatanja o tome se dijele na tri grupe:

1. shvatanja koja smatraju da je agresivnost jedna od fundamentalnih i urođenih snaga ljudskog ponašanja
2. shvatanja koja prihvataju urođene elemente kao komponentu agresivnog ponašanja, ali ističu i značaj sredinskih uslova za javljanje i razvijanje agresivnog ponašanja, kao i važnost učenja
3. shvatanja koja smatraju da je agresivno ponašanje isključivo ili prvenstveno stečeno i naučeno ponašanje.[[7]](#footnote-7)

## 8.2. Instinktivistička shvatanja

 Veći je broj shvatanja koja izvor agresivnog ponašanja vide u urođenim osnovama- instinktima. Frojd je govorio o dvije grupe: instinkt života i instinkt smrti. Instinkti života služe održavanju jedinke i vrste, a među njima najvažniji je seksualni instinkt. Po Frojdu cilj života je smrt. Kod čovjeka postoji nesvjesna želja za smrti. Ona je psihološki izraz principa konstantnosti koji vlada u cijeloj prirodi. Instinkt smrti je onaj iz kojeg izvire agresivni nagon. To je težnja za destrukcijom samog sebe, težnja za sopstevnom smrću, usmjerena prema drugim objektima, koji takođe predstavlja zamjenu za sopstevno biće. Jedinka se bori sa drugim osobama za svoj opstanak jer je njena želja za vlastitom smrću blokirana snagama instinkta života. Hartman i Ana Frojd razvijaju shvatanje da se agresivna energija, jednako kao i energija libida, stvarno stvara u organizmu. Ako se ova agresivna energija neutrališe ili ne oslobodi preko neke socijalno prihvatljive akcije, doći će neizbježno do manifestvovanja rušilačke i destruktivne snage te energije. U takvom napadu nalazi se zadovoljstvo, jer ispoljavanje agresivnost znači oslobađanje tenzije izazvane nezadovoljstvom nagona. Prema ovim shvatanjima, agresivnost se akumuliše u organizmu kao voda u bazenu u kojima stalno pridolaze pritoke. Kad akumulacija pređe određeni nivo, neizbježno dolazi do agresivnih akata. Procesi koji se automatski odvijaju u organizmu nužno dovodi do agresivnosti. Prikazujući ovo shvatanje neki stručnjaći označavaju ga kao hidraulički model o porijeklu agresivnosti.

## 8.3. Vrste agresivnosti

 S obzirom na bihejvioralnu manifestaciju mogu se razlikovati dvije osnovne vrste agresije: verbalna (ispoljava se u psovanju, vikanju, prijetnjama, vrijeđanju, zadirkivanju i slično) i fizička (ispoljava se u izravnom fizičkom napadu na drugu osobu).

 Uz ovu podjelu, neki autori agresiju dijele na izravnu (direktnu) i neizravnu (prenesenu) agresiju. Izravna je otvorena agresija, agresivno ponašanje koje se događa “licem u lice”, a neizravna je prikrivena agresija, iza leđa, te su to manipulirajuća ponašanja sa štetnim posljedicama Podjelu agresije na direktnu i prenesenu prvi uvode psihoanalitičari, počevši od Frojda.

 Agresija se, osim prema načinu ispoljavanja, može dijeli i prema uzrocima pojavljivanja pa tako Feschbach uvodi podjelu na instrumentalnu i ekspresivnu. Instrumentalnu definiše kao namjernu akciju da se naškodi drugima, ali je usmjerena postizanju neagresivnih ciljeva. Za ekspresivnu agresiju kaže da se javlja djelovanjem frustracije ili provokacije. Svoje tvrdnje Feschbach potvrdio je eksperimentima s djecom. Berkowitz prihvata Feschbachovu podjelu i definicije, ali on mijenja naziv ekspresivne agresije u impulsivnu.

Filogenetska agresija još je jedna vrsta agresije te je ona praćena vegetativnim reakcijama i ima vrijednost jer omogućava preživljavanje. Za razliku od filogenetske agresije, ontogenetska agresija ponašanje je stečeno kroz individualno iskustvo i ne predstavlja normalnu biološku reakciju.

## 8.4. Frustracija i agresivnost

 Agresivnost se najčešće objašnjava frustracionom teorijom agresivnosti. Prema njoj, do agresivnosti dolazi usljed sprečavanja zadovoljenja potreba i motiva, usled frustracije. Ako se frustracije ponavljaju, dolazi do gomilanja agresivnosti. Prema koncepciji Milera i Dolarda, poznatoj kao teorija traženja žrtve, agresivnost, izazvana frustracijom i nagomilana, usmjerava se na najpristupačnije ciljeve, recimo, na razne manjinske grupe.

Dosta je dokaza da sprječavanje zadovoljenja motiva kod čovjeka i ometanje postizanja postavljenih ciljeva izaziva agresivna osećanja i eventualno agresivne postupke. To potvrđuju istraživanja Berkera, Demba i Levina.

Istraživači su jednoj grupi djece pokazali privlačne igračke. Deca su mogla da gledaju te igračke u drugoj prostoriji, ali nijesu mogla da uđu i da se igraju. Kada su nakon nekog vremena puštena, njihovo ponašanje je bilo destruktivno: frustrirana djeca su bila agresivna i počela su da razbijaju igračke. Druga grupa djece koja su odmah puštena u sobu sa igračkama nisu pokazala agresivno ponašanje.

Agresivnost izazivaju, prema raznim autorima, izolacija, odbacivanje ili strogost i surovost roditelja prema djeci, duže ekonomske nevolje, teškoće stanovništva. Frustracionoj teoriji se iznose mnogi prigovori – da ne dovode sve frustracije do agresivnosti, da može biti agresivnosti i bez ikakve frustracije, posljedica frustracije ne mora biti agresivnost već izmjenjeno ponašanje kao npr. pojačano ulaganje napora da se nešto postigne.

L. Berkovic ne prihvata da postoji stalan, biološki zasnovan nagon za destrukcijom, ali prihvata da postoje urođene komponente u ljudskom agresivnom ponašanju. Prihvatajući u osnovi frustracionu teoriju, on smatra da agresivnost ne zavisi samo od javljanja određenog mehanizma kad dođe do frustracije, već zavisi i od prisustva odgovarajućih draži. Emocionalna reakcija na frustraciju stvara samo spremnost za agresivno ponašanje. Takvu spremnost je moguće steći i učenjem i navikavanjem na agresivnost. Ali, da bi došlo do manifestovanja agresivnih reakcija, potrebno je da postoje određene draži povezane sa agresivnim reagovanjem, koje podsjećaju na agresivnu reakciju. Bez prisustva takvih draži ne dolazi do agresivnosti. Te draži su sasvim određeni objekti (recimo, osoba, koja je izazvala frustraciju). Tek kada se pojavi odgovarajuća draž agresivno osjećanje će se produžiti u agresivnu akciju.

Svoje tvrdnje o tome da su neophodne određene draži da bi došlo do agresivnih postupaka, provjeravao je ogledima. U njima se postupa na sledeći način: U dogovoru sa istaživačem subjekti(studenti), koji su u dogovoru sa istaživačem, sarađuju sa drugim subjektima, koji ne znaju za taj dogovor. Studenti kod nekih ispitanika namjerno izazivaju ljutnju, a prema drugima su neutralni. Svim ispitanicima se zatim prikazuju filmovi, neki sa agresivnim sadržajem, a neki su neagresivni. Posle toga ispitanici daju elektrošokove studentima, za koje se saopštava da su neki bokseri, a neki studenti lingvistike. Pretpostavlja se da će informacija da se neko bavi boksom više podstaći na agresivnost, da će biti draž za manifestovanje intenzivnije agresivnosti.

Rezultati su potvrdili nalaz, do koga je već došao Bandura, da će ispitanici, koji su gledali agresivni film pokazivati veću agresivnost i davati veći broj elektrošokova, ali oni potvrđuju i

Berkovicovu pretpostavku o djelovanju posebnih draži – pokazuje se da će “bokserima” biti davani jači šokovi – jer je aktivnost boksovanja povezana sa agresivnošću ili što ispitanici ne vole boksere. Dakle, pored impulsa agresivnosti, odnosno, spremnosti za agresivnost, izazvane frustracijom, treba da postoji i određena draž, koja će agresivnost pojačati ili eventualno i izazvati. To su draži koje izazivaju neprijateljstvo ili nesklonost, a koje će to biti, zavisi od ličnog iskustva ili socijalnog učenja. Zbog toga agresivno ponašanje, pri kome imamo uvijek i prisustvo urođenih komponenata, zavisi u velikoj mjeri i od učenja, pre svega učenja draži i situacija koje dobijaju ulogu podsticaja za agresivne postupke.

## 8.5. Agresivnost i učenje

 Mišljenje da su i nasleđe i učenje izvori agresivnosti zastupa i E. From (1978). Po njemu, postoje dve vrste agresivnosti.

Prva je filogenetski formirana, koju smo ranije pomenuli, dakle urođena, zajednička ljudima i životinjama. Manifestuje se u impulsivnom napadu na one koji ugrožavaju naše vitalne interese. On je naziva odbrambenom ili benignom agresivnošću i ona se javlja kao reaktivna i odbrambena agresivnost, kao reakcija na ugrožavanje (života, slobode, zadovoljenja osnovnih potreba). Druga vrsta je destruktivna ili maligna agresivnost, koja nije urođena nego stečena. Sastoji se u zadovoljstvu u povrjeđivanju drugih, nanošenju zla i uništavanju. Specifična je za čovjeka kao vrstu. Dva njena ekstremna oblika su sadizam (zadovoljstvo da se drugima nanosi bol ili se drže u strahu) i nekrofilija (zadovoljstvo u uništavanju života i svega živog, pretvaranje kreativnog u mehaničko i mrtvo). Kada ne mogu da zadovolje svoje pozitivne strasti, ljudi obrazuju negativne.[[8]](#footnote-8)

Učenje kao jedini ili osnovni izvor agresivnog ponašanja naglašavaju pojedine bihejviorističke teorije. Najdosljednije shvatanje o učenju kao izvoru agresivnosti iznosi Bandura(1965). Kako će se reagovati na različite draži i situacije, zavisi od toga koji je način reagovanja naučen: kompetitivni (takmičarski) ili kooperativni(skloni saradnji). Tome je moguće naučiti i životinje.

U jednom ogledu J.R. Davitza (1952), jedna grupa dječka nagrađivana je za agresivne i kompetitivne postupke, a druga za kooperativne i konstruktivne. Kada su pojedinci iz ovih grupa bili izloženi frustraciji (prekinuto gledanje interesantnog filma, oduzete bombone koje su im date), posmatrano je njihovo ponašanje pri slobodnoj igri – prvi su izražavali više agresivnog ponašanja.

Najubjedljiviji dokazi o značaju učenja za javljanje agresivnog ponašanja jesu već spomenuti ogledi Bandure i saradnika o efektu imitacije. Efekat imitacije – posmatranje agresivnog ponašanja dovodi do podražavanja modela. Bandura zaključuje da opservacionim učenjem može da dođe do prihvatanja novih, do tad nepoznatih oblika agresivnog ponašanja, može doći do dezinhibicije dotad inhibiranih agresivnih reakcija, do obnavljanja napuštenih oblika agresivnog ponašanja, kao i do usvajanja i primjenjivanja različitih oblika agresivnog ponašanja na nove situacije u kojima agresivno ponašanje nije ranije ispoljavano.

## 8.6. .Pomeranje agresivnosti i katarza

 Opomjeranju agresivnosti govorimo kad se agresivnost koja ne može da se ispolji prema izazivaču frustracije i agresivnoog osjećaja manifestuje prema nekoj drugoj osobi koja nije stvarni uzrok frustracije. Do pomjeranja agresivnosti dolazi iz različitih uzroka: plašimo se sankcije ako usmjerimo agresivnost na onoga koji je izazvao frustaciju ili zato što smo da agresivnost ispoljavamo prema određenoj osobi.

Na ispoljavanje agresivnosti utiču dva faktora:

* 1. impuls za agresijom (neka osoba će postati objekt agresije, što je sličnija izazivaču frustracije)
	2. respekt (ako je osoba sličnija izazivaču, izaziva i uzdržavanje od ispoljavanja agresije, iz istog razloga,kao i izazivač frustracije)[[9]](#footnote-9)

Do pomjeranja agresivnosti dolazi i u društvenom ponašanju. Naročito često dolazi do takvog pomjeranja na pojedine manje grupe. U tom pomjeranju frustarcije izazvane agresivnosti je jedan od važnih izvora nacionalnih predrasuda i progona.

Agresivnost se može osoboditi, smatraju neki autori, i katarzom. Termin „*katarza*“ uzet je od Aristotela. Tim terminom Aristotel je objašnjavao doživljaje posmatrača tragedije. Posmatrajući šta doživljava junak tragedije i uživljavajući se u prikazano zbivanje, posmatrač takođe doživljava emocije kao i junak tragedije, preživljavanje, njegovo kolebanje i sumnje. Doživljavajući ih oslobađa se emocionalne tenzije. Može se zamisliti da posmatrač tragedije doživljava takođe u sebi nagomilane impluse agresivnosti i oslobađa ih se posmatranjem onoga što se zbiva i uživanjem u to. Frojd je pod katarzom podrazumijevao svako oslobađanje od emocionalne tenzije izražavanjem osjećanja. O katarzi se obično govori u širem značenju, da svako oslobađanje od potisnutih agresivnih implusa koje se ostvarju bilo manifestvovanjem vlastite agresivnosti bilo posmatranjem tuđe, dovodi do oslobađanja od tenzije i do manjeg stanja agresivnosti.

# 9. Altruističko ponašanje

 Altruističko ponašanje definiše se kao voljno, internacionalno ponašanje koje ima pozitivne posljedice za druge. Altruizam je naklonost i ponašanje kojem je cilj pomaganje drugima i u kojem se ne očekuje neka vrsta nagrade od drugih. Ponašanje koje je nesebično jer su interesi drugih stavljeni ispred vlastitih.

## 9.1. Emirijsko proučavanje pomaganja i nepomaganja drugima

 Emirijsko izučavanje altruističkog ponašanja do šezedetih godina u socijalnoj psihologiji gotovo i nije bilo. Upravo pojave neobaziranja na nevolje ljudi koji su se našli u teškoćama, pa i u smtrnoj opasnosti, i nepriticanju u pomoć – postale su podsticaj za sistematska empirijska istraživanja o pomaganju i nepomaganju drugima i o uslovima od kojih zavise. Latane i Darli radili su mnoga istraživanja kako bi našli odgovore kad ljudi pomažu drugima u nevolji, a kad ne. Ubrzani način života u velikim gradovima je jedan od uzroka zbog čega ljudi ne pomažu drugima. Ljudi u velikim gradovima prosto nijesu zainteresovani za druge ljude. Izvor takvog ponašanja je u zadovoljavanju nesvjesnih sadističkih implusa pri posmatranju tuđeg stradanja. Uzrok nepomaganja posledica je miješanja fantazije i realnosti, a što pothranjuje beskrajni tok televizijskog nasilja, tako da u mozgu nagomilane slike agresije dovode do toga da i stvarni prizor nasilja doživljava kao sliku. Drugi su uzroci, smatraju Latane i Darli: ocjena da je situacija manje ozbiljna nego što stvarno jeste, difuzija odgovornosti, ostali prisutni su neaktivni, ocjenjuju da situacija nije ozbiljna i opasna, dolazi do smanjenja osjećaja odgovornosti, što svi prisutni za svakog pojedinca predstavljaju publiku.

U onim slučajevima kada su ostali prisutni poznati ili poznaju osobu koja je u nevolji, pomaganje je sigurno češće. Oni iz manjih mjesta češće pomažu od ispitanika iz velikih gradova. Ima situacija kada se pomaže upravo u prisustvu drugih i zbog tuđeg prisustva.

## 9.2. Određenje pojma

 Latane i Darli ulažu malo napora da ponašanje koje oni obično nazivaju pomaganjem, a ponekad i altruističkim ponašanjem, preciznije odrede. Pod “altruističkimim ponašanjem” podrazumjeva se pružanje pomoći drugoj osobi bez obzira na motive koji pokreću na pomaganje. Za istraživanje, navode, dovoljo je altruističkim ponašanjem smatrati ono ponašanje za koje postoji saglasnost, konsensus, da je takvo. Prosto takvo određenje je neodrživo. Ako se izjednače pojmovi altruističkog ponašaje od kojeg drugi ima koristi moglo nazvati altruističkim. Specifično određenje altruističkog ponašanja daje Aronfrid. Po njemu ponašanje koje počiva na empatiji sa drugom osobom, a koja nama omogućava da znamo šta drugi doživljava i da pretpostavlja se da će naš postupak izazvati kod drugoga zadovoljstvo, a i nama samima biti prijatan.

Altruističko ponašanje po Aronfridu, može se reći, da sadrži tri karakteristike:

* 1. ulaženje u psihičko stanje drugoga
	2. anticipaciju prijatnih posljedica naših postupaka za drugoga
	3. vlastito zadovoljstvo svojim postupkom [[10]](#footnote-10)

## 9.3. Činioci koji utiču na altruističko ponašanje

 Kada postaje relativno trajna dispozicija za alturuističko ponašanje, njihovo aktuelizovanje zavisiće od mnogih uslova. Od karakteristika situacije, ponašanja drugih osoba, socijalnih normi i od osobina ličnosti - zavisiće da li će doći do manifestovanja altruističkog ponašanja. Preglede o takvim istraživanjima daju Mekoli, Berković, Krebs i Štaub. Faktori za koje je nađeno da utiču na altruističko ponašanje mogu se svrstati u četiri grupe: situacione činioce, ponašanje drugih osoba, norme ponašanja i osobine ličnosti. Veoma važan izvor alrtuističkog ponašanja su društvene norme, koje za sadržaj imaju moralno obavezivanje na pomaganje drugima. Takve su norme, po pravilu, sastavni dio vaspitnog sistema u svim društvima, bitan dio mnogih ideologija i raznih religioznih učenja. Bihejvioristički orjentisani autori, kao što su Latane i Darli ne pridaju važnost normama kao izvorima altruističkog ponašanja. Empirijska istraživanja iako ih nema mnogo pokazuju značaj moralnih normi alturističkog ponašanja. Švarc je na osnovu istraživanja koje je sporoveo zaključio da je za preduzimanje altuističkog aktra potrebno da postoji namjera da se preduzme nešto što je dobro za drugoga, osjećanje odgovornosti za postupak za koje se ocjenjuje da je od koristi za drugoga, znanje da je taj postupak u skladu sa društvenim normama.

## 9.4. Porijeklo alrtuističkog ponašanja

 Porijeklo je u urođenom saosjećanju sa drugima, u urođenoj simpatiji i empatiji – kao što su smatrali Adam, Smit, Spenser i Šeler. Dok je Mek Dugal je smatrao da glavni izvor altruističkog ponašanja leži u roditeljskom instinktu. Osjećanje nježnosti prema sopstvenom djetetu može da se proširi, pa se javlja spremnost da se zaštiti ne samo svoje dijete nego i sva ostala djeca.

Izvorima altruističkog ponašanja se smatra i samo sticanje preko različitih vrsta socijalnog učenja. Altruističko ponašanje je uslovljeno na osnovu vezanosti sa primarnim ljudskim potrebama i nagonima stečenim ponašanjem - smatrali su bihejvioristi. Ovo ponašanje se uči, raznim vrstama socijalnog učenja. Međutim, to ne znači da nema osnova za takvo ponašanje. Ovdje se zastupa shvatanje da se altruističko ponašanje jednim dijelom razvija na osnovu urođenih osnova. Razvija se uslovljavanjem i drugim oblicima učenja. Pretežni dio altruističkog ponašanja čovjek stiče preko raznih procesa učenja

## 9.5. Razvijanje altruističkog ponašanja

 Altruističko ponašanje je kod nekih pojedinaca izrazitije nego kod drugih. To zavisi od naslijeđenih osnova, ali i razlike u altruističkom ponašanju i među pripadnicima iste kulture kao i razlike među raznim kulturnim zajednicama. Nastojanje da se razvije altruističko ponašanje postoji u svakom društvu, makar kao ograničeno altruističko ponašanje, kao spremnost za pomaganje, samo pripadnika vlastite etničke grupe ili članova neke druge još uže grupe. Sredstvo razvijanja altruističkog ponašanja najčešće je korišćeno verbalno ubjeđenje, kad nije praćeno odgovarajućim postupcima, ima slab efekat. Drugi efikasniji načini razvijanja je potkrepljenje altruističkog ponašanja, pozivtivno za manifestvovanje altruizma, a negatvino za odsustvo altruističkih postupaka tako gdje se zahtjevaju i očekuju. Mnoga ispitivanja altruističkog ponašanja pokazala su da se uči preko različitih vrta socijalnog učenja. U porodicama u kojima vlada srdačna atmosfera i gdje se koriste psihološke mjere kažnjavanja neželjenog ponašanja, a ne primjenjuju oštro fizičko kažnjavanje, prije dolazi do razvijanja altruizma i formiranja altruističkih normi ponašanja. Masovna sredstva komunikacije, a posebno televizija, koja djeluje na formiranje raznih oblika ponašanja, pretpostavlja se, mogu bit i važni agensi za razvijanje altruizma.

Rašton je preko svog istraživanja pokazao da je mogućnost korišćenja televizijskih progorama za razvijanje prosocijalnog ponašanja. On razlikuje nekoliko vrtsa prosocijalnog ponašanja:

* 1. altruističko - koje određuje kao nesebično pomaganje drugima
	2. prijateljsko ponašanje - koje se ogleda u ljubavnom ophođenju sa drugima
	3. samokontrolisano ponašanje - ono koje se odlikuje sposobnošću da se odupre iskušenjima[[11]](#footnote-11)

# 10. Konformiranje, poslušnost i pokoravanje

# Konformiranje kao motiv

 Konformiranje predstavlja čest i važan vid socijalnog ponašanja. Konformiranje podrazumijeva spremnost da se prihvati mišljenje i gledanje drugih, uglednih i autoritativnih osoba i prije svega grupa kojima pojedinac pripada, a za takvo ponašanje nema racionalnih razloga niti da postoji prisila da se to učini. [[12]](#footnote-12) Konformira se naprosto nečemu zato sto neko drugi ili grupa tako misle ili čine. Dakle spremnost na konformiranje jeste razvijena dispozicija pojedinaca odnosno njihovo trajno svojstvo. Iz tog razloga konformizam se smatra pokretačkom snagom ili motivom ponašanja. Ono se najčešće  ne manifestuje samo kroz očekivana shvatanje većine i od većine zahtjevanog ponašanja već dovodi i do stvarne promjene vlastitog mišljenje i ponašanje.

Eksperimentalna istraživanja koje je pedesetih godina izveo Aš, potvrdila su i pokazala koliko je motiv za konformiranje snažan. On je naime grupama ispitanika izlagao tri linije raznih dužina i zahtijevao da ih uporede sa četvrtom linijom- standardnom. Svi u grupi osim jednog člana koji je ujedno bio ispitanik davali su unaprijed predviđene i namjerno netačne odgovore. Stvarni ispitanici odnosno oni koji nisu znali za dogovor sa eksperimentatorom odgovarali su poslednji da bi prethodno čuli namerno netačne odgovore.

Što je na kraju istraživanja pokazalo se da je veliki postotak ovih ispitanika usljed konformiranja većini, za očigledno različite linije od standardne, navodio  da su standardnoj liniji jednake linije. Konformiranje je veoma izraženo u stavovima, a naročito negativnim stavovima prema pojedinim narodima. Takođe konformiranje je više izraženo kod osoba sa manjim intelektualnim sposobnostima, kod emocionalno nestabilnih osoba, kod ličnosti koje karakterišu  crte zavisnosti i pasivnosti. Iako postoje individualne razlike u spremnosti na konformiranje, ono je opšta odlika ponašanja svih ljudi.

## 10.1. Spremnost za prihvatanje tuđih zahtjeva

## Ogled C. Milgrema

 Ljudi ne samo da se lako konformiraju, već su spremni da postupaju po nehumanim i neetičkim tuđim zahtevima (učestvovanje u porobljivačkim ratovima, progonima i nasilju, koje kao pojedinci ne bi prihvatili, nego bi osudili). Mari smatra da kod ljudi postoji potreba za samoponižavanjem (to je jedna od 20 osnovnih potreba ljudi), koja se izražava u spremnosti ka pasivnom potčinjavanju spoljnoj sili, da se podnosi nepravda, bol i nesreće.

Mek Dugal govori o instinktu potčinjavanja, koji se izražava u posramljenom i pokunjenom ponašanju, koju prate i fizički znaci – smanjenje mišićnje tenzije, spuštenost glave, pogled sa strane. Osjećanje koje se vezuje uz ovaj instinkt je osjećanje stida. Teško je prihvatiti da je tendencija za potčinjavanjem urođena,vjerovatnije je to ponašanje posljedica uslova u kojima je čovjek kroz dugi period istorije živio, a dijelom i danas živi.

 Da postoji spremnost za potčinjavanje tuđim zahtjevima, čak i kada se zahtjevaju postupci, koji su u suprotnosti sa prihvaćenim normama i principima, potvrđuje laboratorijski ogled S. Milgrema (1966,1974). On je želio da provjeri dokle će ići spremnost ljudi da na zahtjev nekog autoriteta nanesu drugim osobama, koje ne poznaju, teške povrede, pa i smrt, samo da bi ispunili postavljeni zahtjev. On je organizovao složen eksperiment :

Subjektima, dobrovoljcima u eksperimentu, saopšteno je da će se proučavati efekat kažnjavanja za uspješnost u učenju. Rečeno je da će biti obrazovani parovi subjekata. U svakom paru, jedan član će biti učitelj, koji će primenjivati kaznu, a drugi će biti učenik, na kome će biti primijenjena kazna. Član u paru, koji je bio “učenik” je dobio uputstva, kako da reaguje, a stvarni ispitanici su bili “učitelji”. Njima je rečeno da je njihov zadatak da postignu da drugi član u paru zapamti listu riječi i da ga za greške kažnjavaju električnim šokovima, koje mogu da izazovu preko generatora u laboratoriji. Na njemu su označeni stepeni jačine, od 15 do 450 volti. ”Učiteljima” je prije početka dat šok od 15 volti, da bi se uvjerili, da su šokovi stvarni.

Drugi učesnik u paru je, po dogovoru, trebalo da daje mnogo netačnih odgovora, toliko, da je “učitelj” uskoro poslije početka mogao da primjenjuje veoma jake šokove. Istovremeno mu je dato uputstvo, kako treba da reaguje na svako pojačanje šoka (koje nije bilo stvarno): na 75 volti da prigovaraju, na 120 da viču da je neizdrživo bolno,na 150 da traže da se prekine ogled,na 180 da viču da više ne mogu da izdrže bol, na 270 da odaju glasove kao da su u agoniji, a sa 300 da odbijaju dalje učešće; pri tobožnjim jakim šokovima, treba da stenju, vrište, kako bi utisak bio uvjerljiv. Subjektima“učiteljima” je rečeno da nastavljaju sa postupkom, bez obzira na ono što govore “učenici”, čak i kada tobožnji učenici više ne daju odgovore. Eksperimentator im je govorio da produže, da nemaju izbora. Ogled je bio završen kada su“učitelji”odbijali da produže sa davanjem šokova.

Subjekti su bili odrasli muškarci od 20 do 50 godina, raznih zanimanja. U svakom ogledu učestvovalo je 40 subjekata, od kojih su 40% bili činovnici i trgovci, 40% radnici, kvalifikovani i nekvalifikovani, i 20% fakultetski obrazovane osobe. Svi su bili plaćeni za učestvovanje u ogledima. Ponašanje svakog subjekta je registrovano u toku ogleda, a posebno, kada je protestvovao ili odbio da produži sa učestvovanjem u ogledu. Cijeli raspon od 15 do 450 volti bio je podijeljen na 30 jedinica intenziteta.

Rezultati:

* + 1. Kada je žrtva bila u odvojenoj sobi, a ispitanici nisu mogli ni da je vide, ni da čuju ništa, osim protestvovanja lupanjem u zid (pri šoku od 300 V, a posle čega bi osoba ućutala), 66% ispitanika išlo je do kraja u davanju šokova, samo 34% je odbilo da nastavi; prosjek datih šokova je bio 27 jedinica.
		2. Kada žrtvu nisu vidjeli, ali su je čuli, do kraja eksperimenta je išlo 62,5%, a prosjek šokova je bio 24 jedinice.
		3. Kada je žrtva bila u istoj prostoriji sa ispitanikom, 40% je išlo do kraja,a prosjek šokova je 20 jedinica..
		4. Kada je žrtva bila u sobi, i pri šoku od 150 V tražila da se prekine ogled, odbijala da stavi ruku na izvor struje, tako da je ispitanik morao da mu je sam stavi, i bio sa žrtvom u telesnom dodiru, 30% je išlo do kraja,a prosjek je bio 17 jedinica.[[13]](#footnote-13)

Rezultati ogleda pokazuju da se 2/3 subjekata povinuje nalogu da drugoj osobi nanese smrtonosne povrede, ne obazirući se na njene molbe, u slučaju da ne vide žrtvu. Kada je i vidi i čuje, još uvek 40% čini sve što se zahtjeva; čak 30% ispitanika silom stavlja ruku žrtve na aparat, gde bi ona mogla da bude izložena smrtonosnim šokovima. Rezultati su provjereni u drugim uslovima (da bi se provjerilo da ne postoji veliki autoritet ustanove gde su istraživanja vršena, Jelski univerzitet), ali su i tamo potvrdili skoro 48% spremnosti da se slušaju nalozi eksperimentatora eksperimentatora. Provjeravali su i efekat nekoliko varijabli: uvodili su saradnike koji su pred subjektima posle nekog vremena odbijali da produže sa ogledom (u takvim situacijama kad su vidjeli da neko drugi odbija povinovanje zahtjevima i subjekti u 90% slučajeva su odbijali da produže sa eksperimentom, a poveća se postotak kad su ti saradnici izvršavali naredbe), u varijanti gdje subjekti saopštavaju drugima da pokrenu polugu na generator da bi se pojačao intenzitet šoka, samo mali broj 3 od 40 7,5% ispitanika odbija da produži sa ogledom do kraja.

I sam eksperimentator je bio iznenađen i zabrinut zbog dobijenih rezultata. On sam ne objašnjava ovo ponašanje, samo pretpostavlja da možda, izvesnu ulogu igra urođena agresivnost ljudi (ali je vjerovao da ona nije osnovna determinant ponašanja manifestovanog u prikazanom ogledu). Da nije urođena tendencija pokazuje činjenica da nikad nije 100% ispitanika išlo do kraja u potčinjavanju zahtjevima eksperimentatora. Vjerovatno je da je u pitanju činjenica, da je u dosadašnjim uslovima života ljudi bilo previše prisile na pokoravanje i poslušnost, a premalo podsticaja na razvijanje potrebe za slobodom i i osjećanja lične odgovornosti.

## 10.2. Korišćenje različitih načina da se izazove pokoravanje

 Da potčinjavanje iako čest oblik ponašanja, nije urođena i univerzalna tendencija kod ljudi,

pokazuju i podaci da se u namjeri da se postigne potčinjavanje koriste brojni postupci kojima se aktueliziraju različite potrebe i različiti motivi ljudi. Kod pojedinca se zahtjeva da nešto učini, on naravno može to da odbije ali odbijanje je veoma teško jer je stvorena navika da se u sličnoj situaciji potčini zahtjevu jer je stvoren stav da je opravdano da se prihvati zahtjev autoriteta. Ljudi, ipak, ponekad odbijaju da učine ono što se od njih zahtjeva. Spoljni pritisak često ima granice efikasnosti. Vojnik, na primjer, koji je zarobljen, iako se na njega vrši oštar pritisak odbija da da podatke koje od njega zahtjeva neprijatelj koji ga je zarobio. Ljudi nastoje da zadrže slobodu svoje akcije. Mi tu pojavu vidimo i kod djece u određenom uzrastu. Djeca kad se on njih izričito nešto traži odgovaraju (u određenom uzrastu) “*Neću*”. Ako se na to reaguje izjavom: “

*U redu, onda nemoj*” – djeca veoma često prihvataju da učine ono što je zahtjevano.

Da bi se postiglo podčinjavanje nekom zahtjevu, često je uspješnije od pojačavanja spoljnog pritiska koristiti druge načine, koristiti angažovanje unutrašnjih faktora. Prihvanje nečega što želimo da bude prihvaćeno na taj način što se subjektu poklanja više pažnje, nastoji se učintiti raspoložnim. Kad osoba učini nešto što smatra i sama neispravnim i nepravednim, osjeća se krivim. Krivica se može umanjiti na nekoliko načina: tako što će se izvršiti neko dobro dijelo koje zahtjeva odricanje, izvršavanje neke akcije koja je neugodna i koju inače ne bi učino i tako samog sebe kažnjava za svoju krivicu, pokušava da umanji krivicu tako što opravdava svoj postupak i nalazi racionalizaciju za njega. Priznanje krivice dovodi do redukcije osjećanja krivice, ali i do spremnosti na potčinjavanje. U jednom ogledu subjekti uvjereni da su svojim lažnim izjavama onemogućili izvođenje ogleda, po pravilu su prihvatili zahtjev da učestvuju u jednom drugom, neugodnom ogledu. A oni među takvim subjektima kojima je pružena prilika da priznaju da su dali lažne izjave, u mnogo manjoj mjeri su prihvatali zahtjev istraživača da produže sa novim i neugdnim ogledima. Analiza poznata pod nazivom “pranje mozga” gdje se analizirao postupak indoktrinacije američkih zarobljenika u Korejskom ratu i tom prilikom je korišćena tehnika, prije svega, počivaju na ova prethodna da mehanizma. Propagandisti Kinezi tražili su od američkih zarobljenika da učini nešto što nije u skladu sa njihovim položajem, prvo su ti zahjevi bili mali međutim kako je vrijeme prolazilo tako su zahtjevi bili veći. Korišćena je “stopa po stopa”. Druga tehnika je bila izazivanje osjećanja krivice. Zarobljenici da iznesu ružne stvari koje su počinili u životu, ispovjedanje je trajalo duži vremenski period, a neki su čak iznosili i najitimnije stvari. Sve je to iskazivalo jaka osjećanja krivice,ali i spremnosti na prihvatanje različitih zahtjeva.

*ZAKLJUČAK*

Mnogi motivi nastaju učenjem, sazrijevanjem i uključivanjem jedinke u društveni život svoje zajednice, to su tzv.sekundarni motivi koji se dijele na lične i socijalne. U ovom radu nastojali smo da prikažemo koliko su za ponašanje ljudi socijalni motivi važni.

Šta nas pokreće na aktivnost? Zašto činimo ono sto činimo? Šta određuje kako ćemo se ponašati, kako ćemo postupati u nekoj situaciji?

Ova i mnoga druga pitanja polaze od uvjerenja da iza svakog ponašanja, svake aktivnosti, svakog postupka postoji neki pokretač, neki činilac, uzrok ili determinanta. Socijalna priroda ljudske motivacije ogleda se u tome sto je pretežna većina ljudskih poteba i motiva povezana sa društvenim životom i nastala kao rezultat društvenog života ljudi. Dakle, shodno tome, pitanje motivacije i motiva zauzima važno mjesto u razvoju ličnosti. Čovjek se ne javlja samo kao produkt društvenih odnosa, već i kao njihov stvaralac, aktivni učesnik, a upravo društvena aktivnost čovjeka je osnova socilizacije. Odnosno, društvo ne bi moglo da postoji, da se razvija i funkcioniše bez čovjeka.

# LITERATURA

Pennington, Donald C, *Osnove socijalne psihologije*, Naklada slap, Jastrebarsko, 2008.

Rot Nikola, *Osnovi socijalne psihologije,* Zavod za udžbenike, Beograd, 2008.

1. Rot Nikola, Osnovi socijalne psihologije, Zavod za udžbenik, Beograd, 2008, str.279 [↑](#footnote-ref-1)
2. Ibid. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ibid. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ibid. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ibid. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ibid. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ibid. [↑](#footnote-ref-7)
8. Rot Nikola, Osnovi socijalne psihologije, Zavod za udžbenik, Beograd, 2008, str.322 [↑](#footnote-ref-8)
9. Ibid. [↑](#footnote-ref-9)
10. Ibid. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ibid. [↑](#footnote-ref-11)
12. Ibid. [↑](#footnote-ref-12)
13. Ibid. [↑](#footnote-ref-13)