

## Društveni uticaj

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 17 | Nivo: Fakultet poslovne ekonomije

Sadržaj .....	1
Uvod .....	2
Popuštanje .....	3
Konformizam .....	4
Autokinetički učinak .....	5
Aschova paradigma .....	5
Faktori koji utiču na konformizam.....	7
Odupiranj pritisku grupe.....	8
Objašnjenja .....	8
Polarizacija grupe.....	9
Milgramovi eksperimenti .....	11
Uticaj uloga .....	12
Eksperimenti u Stanford zatvoru .....	13
Uticaj manjine .....	14
Status i moć .....	14
Stil ponašanja .....	15
Zaključak .....	16
Literatura .....	17

### UVOD

Čovjek je tokom svog života podložan različitim uticajima. Pokušava se uticati na njegov način mišljenja, osjećanja i djelovanja. Također, svaki pojedinac tokom socijalne interakcije pokušava djelovati na druge kako bi njihovo mišljenje, osjećanje i ponašanje prilagodio svom.

Zajednički život te međusobna ovisnost ljudi dovodi do niza socijalnih procesa koji određuju sadržaj, oblik i način djelovanja pojedinaca i grupe u društvenim procesima. Konformnost s grupama, normama, suradnjom među pripadnicima grupe i odgovornost za zajedničke ciljeve osnovni su rezultat socijalne interakcije. Ti oblici interakcije su esencijalni za društvenu egzistenciju, svako društvo teži da ih institucionalizira kao kulturne vrijednosti i da kroz proces socijalizacije formira pojedinca koji je u osnovi konformist, kooperativan i socijalno odgovoran. Svaki pojedinac živi u društvu u okviru zajedničke kulture, konformira se s osnovnim ulogama kulture i društva.

Postojanje društva podrazumijeva minimalni stepen društvene integracije i određen stepen konformizma prema društvenim normama. Pojedinac se često nalazi u konfliktnoj situaciji zadržavanja vlastitog osjećaja identiteta dok istovremeno se od njega očekuje da popusti željama drugih, povlažajući normama i standardima. Neslaganje s društvenom zajednicom izlaže pojedinca sankcijama, dok neuspjeh postizanja i održavanja osjećaja identiteta može dovesti do niskog samopoštovanja i samopouzdanja ili u krajnjim slučajevima do apatije i depresije.

Osoba može svjesno ili nesvesno prihvatići društveni utjecaj, ili mu se nerado popustiti ili mu se opirati.

### POPUŠTANJE

Utvrđene su četiri značajne varijable koje imaju utjecaj na popuštanje:

- uzajamnost – utvrđeno je veće popuštanje kod ljudi kojima je prethodno učinjena neka usluga, nego kod kontrolne skupine kojoj nije učinjena nikakva usluga.

- samopoštovanje - do smanjenja samopoštovanja i velikih razina popuštanja došlo je u Apslerovom eksperimentu kao rezultat prethodnog navođenja ljudi da učine « budalaste » stvari zbog kojih će im kasnije biti neugodno.

- prekršaji - utvrđeno je ( Wallace i Sadalla, 1996 ) da ljudi koji su « uhvaćeni » na djelu u nečem pogrešnom popuštaju više od kontrolne skupine koja nije « uhvaćena » u istim radnjama. Ljudi kojima je prethodno učinjena usluga su, prema Reganovim istraživanjima (1971), skloniji popuštanjima nego što su

to ljudi u kontrolnoj skupini

- tehnika " nogom u vratima " - ljudi kojima je najprije postavljen manji zahtjev kojemu su popustili, imaju višu razinu popuštanja većem zahtjevu koji slijedi, nego osobe kojima je odmah postavljen veći zahtjev. Učinkovitost te tehničke objašnjava se time da ljudi postavljanjem velikog zahtjeva nakon malog, njihovom željom da budu dosljedni svojem " imidžu pomoći ", ( Freedman i Fraser, 1996 ). Slična tehnika gdje se ljudima najprije postave nerazumno veliki zahtjevi, a tek nakon toga se postavlja pravi, razumniji zahtjev pokazala se podjednako uspješnom.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)