

Relativismul cultural al unor postulate ale psihologiei sociale

Etnocentrismul metodologic și carențele sale

Premisa studierii interculturale a postulatelor psihologiei sociale se întemeiază pe o evidență: atunci când psihologii din Europa de Vest și alte țări occidentale au încercat să realizeze experimental o replică a cercetărilor din America de Nord (SUA, Canada), rezultatele înregistrate au diferit uneori considerabil. Prin urmare, postulate “de la sine înțelese” nu pot fi apreciate ca fiind plauzibile, și această contrariedade are în vedere nu numai problemele empirice, ci și conceptualizarea comportamentelor sociale, a contextelor ce construiesc înțelesul conduitelor colective. Perspectiva etnocentrică, care susține implicit faptul că experimente, precum cele nord-americane, dacă ar fi aplicate în culturi diferite, ar trebui să conducă la rezultate identice, se cuvine, așadar, abandonată. Într-un text critic incendiar, reputatul psiholog britanic H. Tajfel pleda în “*Experiment in a Vacuum*” (1972) pentru luarea în considerare, în cadrul demersurilor experimentale, a determinărilor culturale, fără de care relevanța conceptuală și metodologică a concluziilor se anulează, așezându-le într-un vacuum semantic. Totodată, *obsesia etnocentrică* recuzată de Tajfel se impune abandonată, căci autenticitatea cunoașterii nu se datorează unei anumite „paternități exclusiviste” a concluziilor cercetărilor, ci luării în considerare a determinărilor contextuale multiple și a perspectivelor culturale diverse în înțelegerea fenomenelor psihosociale.

Tendința care evidențiază prevalența proiecției etnocentrice în psihologia socială poate fi atestată prin prezența copleșitoare a referințelor proprii țării de origine a cercetătorilor din câmpul psihologiei sociale, atunci când realizează o sinteză a domeniului, așa cum se poate observa în tabelul nr. 1 (*apud* Bond, Smith, 1993, p. 2).

Tabelul nr. 1

Ponderea citărilor în funcție de naționalitatea autorilor în manualele cele mai cunoscute

		Referințe din...				
Autori	Țara autorilor	America de Nord	Europa	Australia - Asia	Propria țară a autorilor	„Restul” lumii
Baron, Byrne (1986)	SUA	1550	17	8	1550	27
Baron, Byrne (1991)	SUA	1668	37	15	1668	47
Baron, Byrne (2003)	SUA	1751	45	25	1749	63
Pandey (1999)	India	389	21	0	118	0
Furuhata (1980)	Japonia	195	9	0	19	0
Rodriguez, Seoane (1989)	Spania	1037	304	0	70	0
Strickland (1984)	Rusia	34	22	0	191	4

Se remarcă limpede tendința de a favoriza cercetările autohtone în promovarea conținuturilor canonice în psihologia socială, fapt cu atât mai persistent în cazul celui mai influent manual de psihologie socială din lume, ajuns de curînd la a 10-a ediție, *Social Psychology* editat de B. Baron și D. Byrne (2003). Ponderea citărilor e simptome a evidențiată dominanța copleșitoare a referințelor americane, ca și cum psihologia socială ar fi *numai* americană, dar și strădania vizibilă de a recupera și contribuții din alte culturi naționale, în edițiile mai recente ale volumului sintetic evocat (1999, 2003), mult mai pregnantă, totuși, decît în alte manuale similare, precum Smith, Makie, 2001; Feldman, 2001.

Tot astfel, sinteza celor mai importante apariții editoriale din zona psihologiei sociale, precum și a celor mai relevante articole de specialitate, furnizată de *American Psychological Association* în format electronic – așa numitul *Psychological Abstract on CD* – oferă la ultima sa actualizare (2004) următoarea pondere a citărilor din punctul de vedere al originii naționale a autorilor: 89% dintre studii sunt din spațiul anglofon (78% din SUA, 8 % Marea Britanie, 2% Canada), „restul lumii” ocupînd un spațiu simbolic de puțin peste 10% (cu o pondere semnificativă a citărilor din Olanda, 3%, care și ea, deși europeană, are o școală influentă de psihologie socială formată pe model american). Așadar, în fața unui dezechilibru al evocărilor referențiale atât de pronunțat, se cuvine inițiată o redeschidere metodologică și conceptuală spre alte cîmpuri e cunoaștere, care să asimileze *intimitatea culturală* a spațiului cultural național printr-o perspectivă *emică*. Fără un asemenea demers, recitativul concluziilor cercetărilor din domeniu

va deveni tautologic, căci vom ajunge să „știm” înainte de a cunoaște și să-l „sistemizăm” înainte de a afla cu adevărat cine este „celălalt”.

Principiul simplei expuneri

Vom începe analiza relativității culturale a postulatelor psihologiei sociale cu unul dintre cele mai des confirmate principii: *efectul simplei expuneri (mere exposure effect)* (Zajonc, 1968). În descrierea sa, psihologul american R. Zajonc a observat cum, pe măsură ce suntem expuși mai frecvent la un stimul slab negativ, neutru sau pozitiv, ajungem la o apreciere progresiv pozitivă a stimulului (ce este prezentat, de exemplu, sub forma unor cuvinte sau ideograme dintr-o limbă inaccesibilă subiectului). În următoarele trei decenii și jumătate care au urmat experimentului original s-au realizat aproximativ 30 de replici ale acestuia în SUA, care au confirmat consistent rezultatele inițiale. De exemplu, studiile asupra atracției interpersonale au valorificat acest postulat, căci s-a observat că dacă numărul de expuneri sporește, atunci și atractivitatea crește (Moreland, Zajonc, 1982; Moreland, Beach, 1992).

În 1983, Belgia, Vanbeselaere a realizat o replică a experimentului original, însă s-au înregistrat dificultăți în a obține aceleași rezultate, tendința fiind mai degrabă inversă la debutul expunerii: la primele aplicări se obțineau aprecieri mai ridicate decât la aplicările imediat consecutive, și „se intra în normal” (curba de creștere redevenea liniară) de abia de la a cincea expunere (a se vedea figura nr. 1).

De asemenea, psihologul social brazilian Rodriguez (1982) a reluat procedura originală, dar a înregistrat o scădere moderată a aprecierii stimulului, urmată de o curbă aplatizată inerțială, și de abia de la a zecea aplicare se ajungea la o creștere liniară.

O replică recentă a studiului inițial (Hansen, Bartsch, 2001) a condus, pe un lot american de subiecți studenți, la o creștere similară față de curba din 1968, dar mai accentuată ca intensitate.

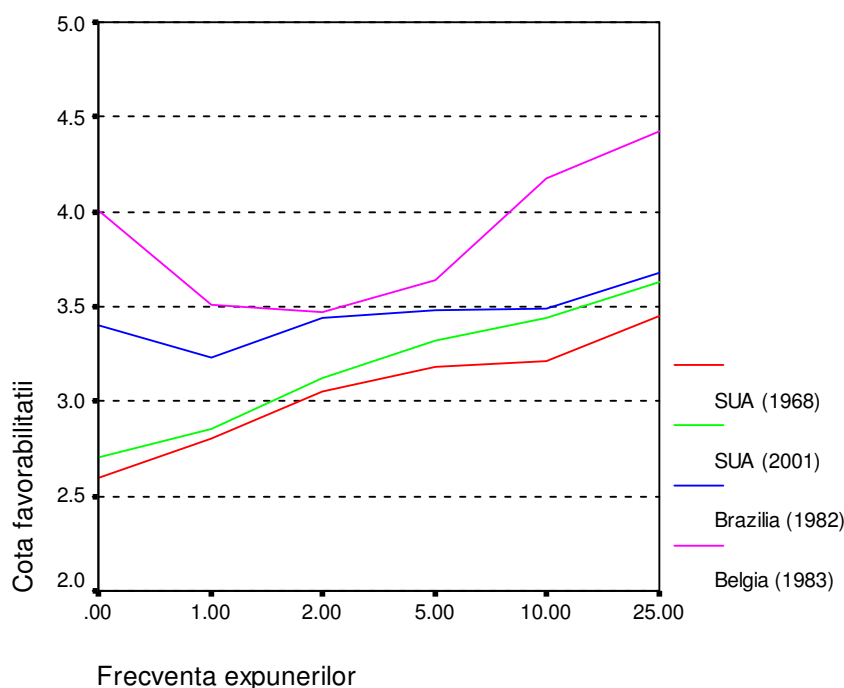


Figura nr. 1 Principiul simplei expuneri

Modificările apărute în cadrul replicilor ulterioare au o explicație culturală. În SUA, s-a observat în timpul experimentului o focalizare imediată asupra stimulilor furnizați de mediu, spre deosebire de Belgia sau Brazilia, unde s-a înregistrat o “încetineală”, o „rezervă” perceptivă considerabilă în evaluarea contextului. O asemenea obișnuință perceptivă este achiziționată într-o cultură deschisă și permisivă comunicațional, în care circulă multă informație relevantă, încă din socializarea primară. În ceea ce privește România, o potențială ipoteză de lucru pe acest subiect ar putea să testeze prezența unei inerții asemănătoare, datorită prezenței unei expresivități duplicitare considerabile în comunicarea interpersonală și intergurpală.

În versiunea belgiană sau braziliană a experimentului original se obțin tendințe similare dacă, pe de o parte, se oferă participantului la studiu o condiționare pozitivă („bani”) pentru a realiza sarcina (aprecierea unor cuvinte turcești necunoscute), sau, pe de altă parte, se permite subiectului să privească toate cuvintele deodată, după care să fie expus mai puțin la unele și mai mult la altele. Așadar, când subiectul este motivat suplimentar, sau este îndemnat să judece pe baza unei evaluări inițiale a întregului părțile ce-l asamblează, redevine „american”¹. Se sugerează, astfel, ceea

¹ Desigur, când ne referim la identitatea de „american” avem în vedere calitatea de locuitor al SUA.

ce lipsește subiectului non-american: o experiență cotidiană a unei motivații ridicate pentru sarcini curente (care pentru subiectul american sunt recompensatoare) și o experiență pozitivă a interacțiunii cu stimulii cotidieni (ceea ce conferă ansamblului lumii sociale percepute calitatea de a fi „în regulă”, ceea ce pentru cei mai mulți dintre americani iarăși reprezintă o achiziție „firească”). Numai depășind acest prag dublu, prin care subiectul își recuperează motivația angajării în sarcină și se convinge că ceea ce i se dezvăluie nu are nimic amenințător, acesta favorizează progresiv stimulii la care este expus. Dacă, dimpotrivă, societatea nu îl înzestrează pe subiect cu „informație validă”, întreținând o *obișnuință a învățării nerelevante*, ceea ce conduce la o pregătire perceptivă retractilă, e de așteptat să înregistrăm o reacție reticentă la repetarea unor stimuli din mediu.

Să semnalăm în finalul acestui subcapitol și dificultățile de traducere ce însoțesc aplicarea unor probe specifice, care pot să relativizeze scorurile convenționale obținute. De exemplu, instrucțiunea lui R. Zajonc „*to guess the attractiveness*” a trebuit substituită în versiunea olandeză cu echivalentul flamand al cuvântului englez „*to judge*”, căci o traducere literară nu a generat efectul simplei expuneri.

În concluzie, în urma experimentelor realizate în Belgia, Brazilia și SUA se poate observa că:

- anumite culturi construiesc o inerție perceptivă, caracterizate prin obișnuința învățării nerelevante;
- există culturi în care subiecții învață să fie centrați pe stimuli purtători de informație validă; sau, la polul opus, există societăți ce nu îi furnizează individului informație validă prin stimulii rutinieri la care este expus.

Lenea socială

Intuită de timpuriu de către M. Ringelmann (1913) și desemnată de F. Allport (1924) ca un *fenomen de diminuare a performanței individuale în sarcină în condiția realizării unei sarcini aditive* (la care participă toți membrii grupului din care face parte subiectul), *frînarea* sau *lenea socială* a fost unul dintre cele mai frecvent studiate fenomene psihosociale, în care principala cauză a dezangajării subiectului provenea din *non-identificabilitatea sa* (nu se putea măsura nemijlocit contribuția subiectului în sarcină).

Experimentul inițial a fost realizat de către Max Ringelmann, iar procedura standard solicita subiecții să tragă de frânghie în condiții de competiție (individual,

respectiv în grupuri de câte 3 și 8 persoane). Evaluate cu o serie de dinamometre, eforturile participanților la studiu atestau că în cazul efectuării în comun a sarcinii, subiecții nu se mobilizează pentru un efort maximal. Astfel, performanța în sarcină scade în comparație cu situația în care subiectul era nevoit să realizeze sarcina individual (Allport, 1924).

Latané, Williams, Harkins (1979) reiau paradigma Ringelmann-Allport, cerându-le participanților la cercetare să strige și să bată din palme, în grupuri de diferite mărimi sau individual, măsurând zgomotul produs. Rezultatele înregistrate au fost similare: performanța în sarcină se diminuează când subiecții erau în grupuri de mai multe persoane în comparație cu situația când realizau sarcina individual.

În ultimele decenii s-a observat că în funcție de dimensiunea individualism (caz tipic: SUA) – colectivism (cazuri tipice: China, India), lenea socială variază semnificativ.

Primul set de replici a fost organizat asupra a trei grupuri distincte, ce fac parte din culturi naționale diferite. Astfel, primul grup era constituit din copii de școală din ciclul secundar din India, Thailanda, Japonia; al doilea grup era format din studenți din Malaezia și Japonia; iar al treilea grup era alcătuit din tineri manageri japonezi. Rezultatele au fost similare celor două experimente prezentate anterior, în sensul că lenea socială s-a înregistrat în toate cele trei tipuri de grupuri, chiar dacă cu intensități diferite. (Gabrenya, Wang, Latané, 1985).

Shiraschi (1985, 1995) a reluat procedura lui Latané *et al.*, pe studenți din Japonia, iar rezultatele au fost surprinzătoare, căci psihologul social asiatic nu a descoperit evidențe ale lenei sociale.

Studiul a fost replicat și în SUA, iar rezultatele au indicat că dacă subiecții au apreciat sarcina ca fiind importantă, climatul de grup e caracterizat responsabilitate inter-individuală și angajare cooperantă, și, în sfârșit, dacă au apreciat că performanțele le pot fi evaluate de către însoțitorii lor în efectuarea sarcinii (sunt, așadar, *eforturi identificabile și cuantificabile*) lenea socială s-a diminuat considerabil.

Cum am mai afirmat, lenea socială se manifestă diferit în funcție de dimensiunea individualism - colectivism. Gabrenya (1985) a observat că în Taiwan elevii lucrează în sarcini aditive mai bine în grup decât individual (și pe măsura avansării în anii de școală, tendința devenea tot mai pronunțată, îndeosebi după vârsta de 15 ani), spre deosebire de SUA, unde elevii lucrează mai bine individual.

Plecând de la concepția conform căreia în societățile individualiste lenea socială este mai ridicată, Early (1989) în SUA a realizat un studiu în care a comparat

performanța unor manageri din SUA și China. Subiecților, zece la număr, li s-a cerut să completeze un chestionar și să execute o serie de sarcini specifice: stabilirea priorităților unor interviuri, să completeze niște cereri pentru o serie de produse, să configureze profiluri de candidați, să claseze și să ierarhizeze cererile pentru un loc muncă șamd. Prin urmare, fiecare subiect avea de completat 20 de itemi, iar *standardul* reușitei era desemnat fie individual („reușiți dacă fiecare veți completa performant cei 20 de itemi”), fie colectiv („reușiți dacă grupul dvs. va completa 200 de itemi” / așadar 10 x 20). Deci, subiecții lucrau fie individual, fie în grupuri de câte zece persoane, iar în cadrul studiului o condiție valoriza reușita individuală, iar cealaltă condiție valoriza reușita grupului. Conform rezultatelor obținute s-a remarcat că în SUA lenea socială a crescut în condiția inserării subiectului în grup și a valorizării performanțelor colective, dar a fost mai moderată în condiția valorizării performanțelor individuale, în timp ce în China, dimpotrivă, subiecții aflați în grup lucrau mai bine în condiția valorizării reușitei colective, și mai modest în condiția valorizării reușitei individuale. Scoruri asemănătoare s-au obținut și în experimentele comparative Japonia - SUA realizate de către Yamagishi (1988, 1997), în care subiecții asiatici optau pentru o strategie individuală mai angajantă în condiția activității derulate împreună cu colectivul de muncă, spre deosebire de americani, care lucrau mai bine în condiția singulară sau aceea a indetificabilității muncii lor în grup. Matsumi *et al.* (1988) a evidențiat o tendință similară pe eșantionul japonez studiat, fiecare persoană dintr-un grup de studenți angajați într-o sarcină aditivă au lucrat „mai din greu” în colectiv, decât individual. Așadar, un tipar valoric, atitudinal și comportamental care favorizează *interdependența*, valorizarea reușitei de grup, nevoia de apartenență (specifice colectivismului) mai presus decât reușita individuală (specifică individualismului) modelează distinct mecanismul lenei sociale.

În ceea ce privește România, o potențială ipoteză de lucru ar putea investiga prezența unui *individualism autarhic*, ca specie total diferită de individualismul american (Frost, Frost, 2000). Deși cu multe simptome colectiviste, românii dovedesc achiziționarea unui pattern relațional diferit de cel interdependent, care are multe note specifice individualiste. Acest individualism nu este însă unul *partenerial*, articulat într-o competiție deschisă cu „celălalt”, vegheat de o regulă a jocului social respectată transindividual (ca în versiunea sa nord-americană), ci unul în care „celălalt” se transformă din competitor în „dușman”, pe care „trebuie să-l dobor” pentru a reuși, într-o lume în care, dacă mi se oferă oportunitatea, „trebuie să apuc acum și aici”, cât pot de mult, căci „nu se știe ce va fi mâine”, și în care regulile

sociale sunt cel mai adesea *interindividuale, negociabile*. Așadar, experiența persistentă a *nerînduiei*, a *neșezării*, precum și rememorarea unor raporturi dezechilibrate și inegale cu „celălalt instituțional” (de la funcționar pînă la dascăl) modelează distinct specia individualismului românesc, convertindu-l într-un *profil identitar autist* („întors cu spatele istoriei”). Un asemenea portret – sociologic majoritar dacă ar fi să parcurgem dominantele sale în cadrul Barometrelor de opinie publică din ultimii zece ani – ar fi predispus la o lenie socială și mai pronunțată, căci în egală măsură reușita individuală „în fața celorlalți”, precum și „izbînda grupului” nu sunt recompensate decît arbitrar.

Conformismul

Poate cele mai larg răspîndite experimente în psihologia socială în decursul timpului, studiile asupra conformismului suscită pînă astăzi numeroase comentarii contradictorii (Asch, 1951). Pînă astăzi experimentul originar asupra influenței unei majorități cantitative reunește peste 25 de replici în alte spații culturale decît cele nord-americane.

Cel mai adesea, însă, experimentul lui S. Asch a fost descris ca un studiu despre supunerea subiecțului sub presiunea unei majorități numerice, ceea ce în bună măsură este inexact. Din rațiuni didactice și persuasive, se poate „citi” detunat rezultatul studiului. Astfel, Friend *et al.*, (1990) au remarcat într-o meta-analiză asupra fenomenului, parcurgînd 99 de manuale în care experimentul este amplu evocat, că cele mai multe dintre sinteze s-au concentrat asupra celor 1/3 din evaluările subiecților (care se supun normei majoritare, fie ea și exagerată), pentru a argumenta convingător „cît de răspîndit” este procesul conformării în societate. De fapt, inițiatorul cercetărilor din domeniu, S. Asch a vrut să sublinieze contrariul, și anume faptul că subiecții nu sunt deplin conformiști și, mai mult, majoritatea lor (2/3) judecă și evaluează corect stimulii din mediu, în pofida presiunii majorității numerice. Ne aflăm, deci, în fața unui tip de *reinterpretare* a rezultatelor originare, care ne îndeamnă să lecturăm cu mai multă precauție astfel de tendințe.

Friend *et al.* ne atrage atenția că prea frecvent, pentru a fi „convingători”, psihologii sociali rescriu înțelesul a „ceea ce se întîmplă” (la fel s-a procedat și în cazul și mai celebrului experiment al lui S. Milgram), „susținînd” că *toți* subiecții cedează presiunii sociale generate de influența anturajului, doar în acest mod comportamentul social fiind inteligibil și predictibil, ceea ce, desigur, este neadevărat.

Tocmai datorită acestui imperativ al citirii cu moderație a tendințelor semnalate de studiile de psihologie socială, se impune să urmărim și relativitatea culturală a postulatelor considerate, printr-o atitudine de *lene intelectuală*, „universale”. Prezentăm în tabelul nr. 2 cele mai relevante studii ce pornesc de la paradigma inițială a lui S. Asch.

Tabelul nr. 2. Studii interculturale asupra conformismului

Studii	Subieci	% erori
<i>Țări individualiste</i>		
Studiile originale ale lui Asch (1951, 1956)	Studenti	37
12 studii din SUA (1960, 2001) - media	Studenti	26
5 studii din Marea Britanie (1968-1999)	Studenti	18
Vlaander, Van Rooijen (1985)	Studenti olandezi	24
Perrin, Spencer (1981)	Subieci britanici din mediul juridic	22
Perrin, Spencer (1981)	Șomeri britanici de culoare	39
Hatcher (1982)	Studenti belgieni	24
Doms (1983)	Studenti belgieni	14
Pendry, Carrick (2001)	Studenti britanici	25
<i>Țări colectiviste</i>		
Whittaker, Meade (1967)	Studenti din Brazilia	34
Whittaker, Meade (1967)	Studenti din Hong Kong	32
Whittaker, Meade (1967)	Studenti din Liban	31
Whittaker, Meade (1967)	Studenti Bantu din Zimbabwe	51
Clayes (1967)	Studenti din Zair	36
Fragar (1970)	Studenti din Japonia	25
Chandra (1973)	Profesori din Fidji	36
Chandra (1973)	Profesori indieni din Fidji	58
Rodrigues (1982)	Brazilieni – eșantion global	35
Amir (1984)	Studenti din Kuwait	29
Williams, Sogon (1984)	Membrii unui club sportiv din Japonia	51
Williams, Sogon (1984)	Studenti japonezi care nu se cunosc unii pe alții	27
Ellis, Nel (1991)	Elevi din Africa de Sud – băieți	41
Ellis, Nel (1991)	Elevi din Africa de Sud – fete	56

Se remarcă faptul că membrii culturilor colectiviste ce petrec mai mult timp împreună și caută armonia grupului, determină un grad înalt de conformitate, datorită influenței sociale provocat de importanța implicită acordată apartenenței la grup, spre deosebire de culturile individualiste, unde acest fenomen e mai puțin pregnant. Totodată, în societățile care valorizează independența și inițiativa, scorurile mari de conformism au o conotație puternic negativă, căci „a te supune” este degradabil în SUA, de exemplu, unde definirea unei situații sociale ca fiind dezirabilă presupune respectarea autonomiei individuale a subiectului angajat în rol. Nu același lucru se întâmplă în Europa Centrală și Răsăriteană, unde experiența

traumatizantă a supunerii consimțite a fost încurajată pentru mai bine de o jumătate de secol de realitatea social-politică comunistă.

Dacă parcurgem ansamblul studiilor citate, se observă că procentul erorilor de evaluare este mai ridicat pentru societățile colectiviste decât pentru cele individualiste, iar numărul erorilor crește pentru subiecții care nu sunt studenți (deci, nivelul de instrucție mai ridicat e un predictor a unui comportament mai autonom).

În cadrul studiului original S. Asch a avut ca subiecți studenți care nu se cunoșteau reciproc. În unele proceduri, acest lucru nu a fost precizat, cu toate că gradul de cunoaștere interpersonală juca un rol foarte important. Astfel, e de așteptat ca un membru al unui grup ce favorizează valori interdependente să se conformeze în mai mare măsură dacă presiunea socială provine din propriul in-grup, și nu de la niște parteneri de rol necunoscuți.

Tendința a fost semnalată în Japonia, în studiul lui Frager (1970). În condiția subiecți studenți care nu se cunoșteau între ei, rezultatele obținute au evidențiat un nivel scăzut al conformismului (25%, chiar mai mic decât în cei 37% din experimentul lui S. Asch). Astfel, se poate afirma că există o relație direct proporțională între interdependență și conformitate, căci pe măsură ce crește interdependența, crește și conformitatea.

În urma studiilor realizate în Marea Britanie (1981) având ca subiecți șomeri ce proveneau din rîndul populației de culoare, precum și asupra populației indiene din Fidji alcătuită din profesori, se înregistra un nivel foarte înalt al conformismului. Se sugerează, așadar, că o anumită rată a conformismului nu se datorează neapărat unei apartenențe etnice specifice (nu se poate vorbi, deci, de „conformismul britanicilor”), căci determinările sociale pot fi uneori mai influente decât cele etnice. Culturile naționale nu sunt omogene, dezvoltînd în cadrul lor diverse subculturi, toate cu propria lor funcționalitate socială. Abrams *et al.* (1990) a obținut, de exemplu, rate mai ridicate al conformismului cînd subiecții supuși presiunii unei majorități cantitative erau făcuți să creadă că „ceilalți” sunt colegi de la psihologie (cu care împărtășesc o doză mai ridicată de interdependență) decât de la istoria veche. Cum se observă, puterea contextului și particularitățile rolului social modelează specific nivelul conformismului, mai mult decât activarea unei identități sociale prescrise (precum apartenența la o anumită naționalitate).

Devianța socială

Festinger, Schachter și Back evidențiază în 1950 un proces intragrupal caracteristic, de presiune spre uniformitate. Astfel, dacă în cadrul grupurilor există opinii divergente, se exercită o acțiune de influențare în sensul adoptării opiniilor grupului, iar dacă persoana în cauză își menține propria opinie divergentă, va fi exclusă din grup. Presiunea pentru uniformitate exprimă tendința grupului de a-și atinge scopurile prin sporirea coeziunii.

Pentru a studia acest fenomen, S. Schachter a realizat în 1951 un experiment în Statele Unite, inițiind o discuție de grup în care complicii sunt învățați să adopte o poziție particulară divergentă față de opinia însușită de majoritate. Într-o primă condiție experimentală, complicele rămânea ferm pe poziția adoptată inițial, conservând-o și pozând astfel în „deviant” („*deviate*”), în timp ce într-o a doua condiție complicele își modifica gradual opinia, trecând treptat de la poziția deviantă la poziția grupului (un astfel de subiect era desemnat drept „alunecos” („*slider*”). În fine, în a treia condiție, subiectul își adapta opinia la media opiniilor de grup („*mode*”). Cercetătorul a constatat că pentru eșantionul nord-american, deviantul atrage imediat atenția, fiind considerat inflexibil și, prin urmare, este respins, în timp ce *sliderul* primește o atenție continuă din partea celorlalți, pînă ce se identifică cu poziția grupului. În tabelul nr. 3 sunt reproduse cele mai cunoscute replici ale experimentului original.

Tabelul nr. 3 Studii interculturale asupra devianței sociale

Țara (cultura națională) în care s-a aplicat proba	Procentul subiecților din grup care sunt solidari în a fi împotriva deviantului	Procentul subiecților din grup care sunt solidari în a fi de acord cu deviantul	Procentul subiecților din grup care nu pot să ajungă la nici un acord între ei	Media atractivității deviantului (scala de la 1= respingător, pînă la 7= foarte atrăgător)
Franța	95	0	5	6,00
Norvegia	80	3	17	5,09
Olanda	75	12	13	3,47
Suedia	66	9	25	4,50
Belgia	63	3	34	3,88
Germania	50	18	32	2,01
Marea Britanie	37	20	43	3,04

În anii următori, Schachter și colaboratorii săi reiau experimentul în 7 țări europene. Subiecții participanți au fost copii în vîrstă de 11 ani, invitați să facă parte

dintr-un grup de construcții de aeromodele. Copiii erau rugați să aleagă modelul preferat. Subiecții ajungeau la un acord, cu excepția complicelui, care alegea un model plicticos și oarecare. Se constată că nu toate grupurile ajung al un acord în timpul permis, după cum alte grupuri ajung la un oarecare acord cu deviantul, fără a-l respinge. De asemenea, respingerea deviantului este mai mare în unele țări decât în altele. Astfel, în Marea Britanie, Germania și Belgia, opoziția grupului față de deviant este mai redusă, mai puțin critică, grupul încercând să-l persuadeze („să-l aducă pe calea cea bună”). De Monchaux și Schimmin observă în 1955, în Marea Britanie, că dacă devianții își exprimă preferința consistent, ei pot ajunge liderii grupului. Acest fenomen a fost denumit de către S. Moscovici „influență minoritară”, și a devenit ulterior topica favorită a psihologiei sociale europene. Influența minoritară este mai amplă în unele țări în care sunt valorizate dialogul social și argumentarea, și mai redusă în alte țări, în care se ajunge mai greu la un acord, existând o cultură a unanimității puternic înrădăcinată. Semnificativ este cazul Franței, unde există o cultură a conformismului puternică, și unde devianța este sever sancționată. Faptul că francezii se „înregimentează” repede într-o tabără, după care întrețin o „cultură a unanimității”, în care nuanțele sunt greu de asimilat, poate explica rezultatul contrariant prin care deși rejectează puternic și cvasi-unanim deviantul, aproape la fel de unanim sfârșesc prin a-l aprecia. Se sugerează persistența unui model social caracterizat de dificultatea accesului la poziții simbolice de prim-plan (motiv pentru care o asemenea postură este râvnită), dar și de retorica securizantă a „unanimității” impusă de grupul de apartenență.

Obediența față de autoritate

Sunt deja bine cunoscute experimentele desfășurate pe această temă de către S. Milgram (1974), începând cu 1963, în cadrul cărora subiecții „administrau” șocuri electrice unor persoane care comiteau erori – și care erau complici ai experimentatorului, ce simulau efectele unei asemenea pedepse datorate „memorării necorespunzătoare” a unei liste de asociații verbale. Aceste experimente au scos în evidență predispoziția noastră de a ne supune autorității, deși cererile acesteia sunt nerezonabile și iraționale. Nivelul de obediență varia în diversele ipostaze ale cercetării între de la 0 la 65 % dintre subiecți care aplicau șocul maxim de 450 volți.

Experimentul lui S. Milgram, care în perioada respectivă s-a bucurat de o atenție aparte datorită rezultatelor de-a dreptul șocante, a prilejuit și articularea unor serii de critici la adresa sa, în special privitoare la procedura experimentală utilizată.

Astfel, Baumrind (1964) era de părere că experimentul se abate de la cele mai elementare reguli de etică. Cu toate acestea, S. Milgram și-a luat toate măsurile de precauție necesare. Întrebați fiind cât de departe vor merge monitorii în această cerere absurdă a experimentatorului, deopotrivă studenți (deci persoane cu un status similar cu cel al participantului naiv la studiu) și experți psihiatri (cei chemați să judece natura „normală sau patologică” a comportamentului uman) au decis că cei chemați să se supună nu vor putea depăși aproximativ 140 de volți (*apud* Drozda-Senkowska, 2000, pp. 80-81). Totodată, atunci când o serie de colaboratori ai psihologului social american au publicat un studiu (ce s-a dovedit „fabricat” mai apoi) în care procedura era identică, dar rezultatele erau mai „liniștitoare” (scorul obedienței fiind foarte redus), nu s-au produs ecouri semnificative polemice la adresa sa. Prin urmare, ceea ce era stînjenitor și neliniștitor în studiul lui S. Milgram nu era atît procedura „lipsită de etică” (de vreme ce aceeași procedură nu a revoltat pe nimeni atunci când rezultatele au fost „generoase”), ci imaginea despre natura umană care rezulta la capătul acestui demers experimental. De fapt întregul travaliu de cunoaștere a pornit cu intenția de a identifica surse cauzale ale comportamentelor delirante proprii Holocaustului, în care oameni altfel obișnuiți au dovedit o cruzime terifiantă și o lipsă de responsabilitate de neînțeles în fața unor semeni lipsiți de apărare, pe care i-au ucis în masă, cu sînge rece.

Într-o serie de replici la acest experiment, s-au obținut rezultate contrariante (vezi tabelul nr. 4), în multe dintre acestea scorurile fiind și mai descurajante.

Tabelul nr. 4 Studii interculturale asupra obedienței

Studiul	Țara (cultura națională) în care s-a aplicat proba	Subiecți	Procentajul obedienței (%)
Milgram (1963)	SUA	Bărbați – eșantion global	65
		Femei – eșantion global	65
Rosenhan (1974)	SUA	Studenți	85
Ancona, Pareyson (1968)	Italia	Studenți	85
Mantell (1971)	Germania	Bărbați – eșantion global	85
Kilham, Mann (1974)	Australia	Bărbați - studenți	40
		Femei – studenți	16
Burley, McGuinness (1977)	Marea Britanie	Bărbați – studenți	50
Shanab, Yahya (1978)	Iordania	Studenți	62
Miranda <i>et al.</i> (1981)	Spania	Studenți	93
Schury (1985)	Austria	Eșantion global	80
Meeus, Raaijmakers (1986)	Olanda	Eșantion global	92
Geher <i>et al.</i> (2002)	SUA	Studenți psihologie – autoevaluare	33
		Studenți psihologie – heteroevaluare	66

Studiul original a fost reluat, așadar, la nivel intercultural, rezultatele cunoscând o importantă variabilitate. Astfel, în Marea Britanie și Australia, subiecții s-au dovedit a fi într-o mai mică măsură obedienți decât în SUA, în timp ce în Jordania, rezultatele au fost similare. În Spania, Austria, Germania, Olanda și Italia, ratele obținute au fost mai înalte, ceea ce indică un grad mai mare de obediență decât pe eșantionul american.

Spre deosebire de experimentul inițial, în care victima era mereu bărbat și subiecții administrau ei înșiși șocurile electrice, în experimentele ulterioare au fost introduse o serie de situații suplimentare, obținându-se în funcție de acestea o serie de diferențe specifice. Astfel, în Australia, în cazul în care victima era femeie, gradul de obediență era mai redus: cel mai scăzut nivel se înregistra în condiția „femeie față în față cu o femeie”. Se sugera activarea unei strategii protective asociate unui grup „minoritar” simbolic (chiar dacă majoritar social) precum femeile, care se cuvin să manifeste strategii de autoapărare mai pronunțate a identității proprii, printr-un mecanism evaluativ activat de genul: „noi oricum, fiind *minoritare*, suntem *victime*, deci nu se cade să ne pedepsim între noi, îndeajuns ne pedepsesc alții (*majoritarii*)”.

De asemenea, când sarcina subiectului era de a transmite unui alt monitor să aplice pedeapsa, obediența era mai ridicată: astfel, în cazul femeilor, obediența crește de la 16% la 40%, iar în cazul bărbaților, de la 40% la 68%, sugerându-se puterea situației, care prin faptul că sarcina nu mai este direct implicantă (subiectul nu mai trebui să aplice personal șocul, ci îndeamnă pe un altul să facă asta), determină o deresponsabilizare și mai pronunțată. Pe lotul de subiecți din Statele Unite s-a ajuns chiar la un nivel de 92 % al obedienței în această situație.

Chiar dacă subiecții cunosc rezultatele în prealabil (sunt studenți de la psihologie) ei ajung să decidă că supunerea lor va fi mai moderată (auto-evaluarea), ceea ce nu-i împiedică pe cei similari lor (colegii despre care sunt puși să se pronunțe „cât de mult cred că se vor supune” – heteroevaluarea) să fie considerați excesiv de obedienți (scorurile sunt duble) (Geher *et al.*, 2002). Teoria identității sociale (Tajfel, 1984) explică un comportament din această specie, prin care se produce egocentric o apărare simbolică a identității personale, confruntate cu puterea unei situații „fără ieșire”.

În cazul în care un complice refuză să participe la administrarea șocurilor electrice, obediența subiecților scade și ea: în SUA de la 65 % la 10 %, în Olanda, de la 92% la 16%, iar în Germania, de la 85% la 52%. Autorii studiază cazul aparte al Germaniei, în care diminuarea ratei obedienței este mai modestă, fapt explicat prin

integrarea traumei (asumarea colectivă a umilinței înfrîngerii în cel de-al doilea război mondial), care determină o „*anestezie*” a *responsabilității individuale*.

În cazul în care experimentatorul le amintea subiecților că sunt responsabili pentru acțiunile lor (pot decide ce nivel al șocurilor trebuie administrat, indiferent de recomandări), obediința scădea vertiginos, în SUA, Australia, Germania, și Olanda ajungându-se la un nivel apropiat de 0%, ceea ce demonstrează suplimentar însemnătatea atribuită contextului. În consecință, modul în care se formulează specific ordinul de către autoritate (apelul la a fi „treaz” din punct de vedere moral), precum și înțelesul atribuit ordinului dat modifică semnificativ comportamentul supunerii consimțite („devin liber în a decide ce se cuvine și ce nu”) și influențează gradul de autonomizare al subiectului, care redevine „uman”. Această situație este specifică precumpănitor culturilor naționale (popoarelor) individualiste, în care îndemnul public la responsabilizare și autonomie personală este gratificat simbolic și experimentat social mult mai frecvent.

Stilul de conducere

În grupul de la Universitatea Iowa, Lewin, Lippit și White (1939) realizează o cercetare avînd ca subiecți tineri înscriși în diverse cluburi informale. Tema acestui studiu era influența pe care o exercită trei tipuri de stiluri de conducere – autocratic, democratic și *laissez faire* – asupra eficienței în muncă și asupra satisfacției în grup. Sarcina specifică a grupurilor era aceea de a realiza cît mai multe modele de avioane.

În cadrul acestui studiu s-a observat că stilul democratic devenea cel mai popular și mai eficient printre membri cluburilor. Concluziile acestui studiu au fost deosebit de relevante. Astfel, s-a constatat că o productivitate mare se obține și în cadrul cluburilor autocratice, însă doar în prezența liderului. Atunci cînd membrii grupului sunt nesupravegheați, ei renunță sau trișează, în timp ce în cadrul cluburilor democratice, tinerii continuau să lucreze cu plăcere, și pe ansamblu, probau un randament ridicat în sarcină continuu. În cadrul cluburilor cu stil de *conducere laissez faire*, s-a înregistrat deopotrivă lipsa satisfacției membrilor, cît și ineficiență în realizarea sarcinii.

Interesul lui K. Lewin nu s-a oprit însă aici. Cercetătorul era preocupat și de rezultatele obținute în cadrul altor culturi naționale. Miza acestor studii interculturale era legată de disputa simbolică dintre două tipuri de lumi, și dintre două patternuri relaționale: pe de o parte lumea democrației liberale, cu modelul aferent al tiparelor relaționale permissive, deschise, pe de altă parte lumea (post)totalitară, în care

achizițiile tiparelor autocratice erau încă persistente. Autorul dorea să sublinieze eficacitatea „universală” a stilului democratic, ca manifestare în plan comportamental al unui ansamblu valoric ce exprimă „cea mai bună dintre lumile posibile”, lumea democrației liberale. Din acest motiv, după cel de-al doilea război mondial, psihologul social american contactează cercetători din Japonia și Germania, în vederea realizării unor replici ale studiului inițial. Lewin prevedea că stilul politic democratic sau totalitarist va fi un bun predictor pentru stilul de conducere democratic sau autocratic. El a ales tocmai Germania și Japonia, deoarece ambele țări fuseseră înfrînte în cadrul celui de-al doilea război mondial, fiind considerate țări care au experimentat politic totalitarismul.

În 1960, în Japonia, Misumi și Nakano au realizat un studiu asemănător asupra unor copii din ciclul secundar, ajungînd la concluzii contradictorii, căci spre deosebire de studiile inițiatorului, în versiunea japoneză eficacitatea stilului depinde de dificultatea sarcinii. Astfel, în cazul unor sarcini cu dificultate sporită, s-a optat pentru stilul autocratic, în timp ce în cazul unor sarcini cu dificultate scăzută (cum ar fi sarcinile rutiniere), stilul democratic se dovedea mai productiv. Explicațiile acestei solidarizări de grup mai performante în situația unei sarcini dificile era datorată activării *patternului* relațional specific modelului corporatist japonez, care valorizează pozitiv ierarhia și ordinea socială dată.

În anul 1959, în Germania, Birth și Prillwitz au infirmat din nou predicțiile lui Lewin, căci au obținut rezultate asemănătoare cu cele din SUA, în pofida desfășurării cercetării într-o cultură în care moștenirile totalitare erau încă marcante.

În 1967, însă, Meade a realizat în India un studiu similar asupra unui grup de adolescenți, care venea să consolideze infirmarea previziunii lui Lewin legată de eficacitatea „universală” a stilului democratic. Astfel, Meade a ajuns la concluzia că băieții incluși în studiu preferă stilul autocratic, fiind mai productivi în această condiție, și absentînd mai rar.

Prin urmare, stilul de conducere este influențat în mai mare măsură de dimensiunea individualism-colectivism - fapt dovedit de replicile indiene și japoneze ale cercetării - decît de structura modelului politic (autocratic, totalitar, respectiv democratic).

Decizia de grup

În perioada lipsurilor inerente celui de-al doilea război mondial, s-au inițiat o serie de studii axate asupra modalităților prin care oamenii pot fi încurajați să-și

schimbe atitudinile alimentare, în sensul acceptării consumării unor produse substitut, mai ieftine și mai accesibile într-o perioadă de recesiune (de tipul laptelui praf, a cărnii în conserve etc). Un astfel de experiment pilot a fost organizat inițial de către K. Lewin, în SUA, în timpul conflagrației mondiale, pe un lot de femei (gospodine). În urma studiului s-a ajuns la concluzia că femeile și-au schimbat în mai mare măsură comportamentul în urma unor discuții de grup, comparativ cu condiția în care li se prezentau niște materiale persuasive pentru a le lectura.

Ulterior, au mai fost realizate o serie de studii asemănătoare în SUA, despre modul în care pot fi realizate noi schimbări în cadrul unei întreprinderi. Concluziile au fost similare: discuțiile de grup sunt mai eficace, furnizând un mod în care normele despre ce este dezirabil și indezirabil pot fi „dezghețate” și „reînghețate” (prin ceea ce autorul numea „efect de îngheț”).

Studiile de acest gen nu au fost limitate doar la spațiul american. O serie de studii asemănătoare au fost realizate ulterior în Japonia și Norvegia, rezultatele obținute fiind de asemenea contradictorii.

Referitor la spațiul japonez, merită menționate două cercetări, una realizată de către Makita, în medii industriale, în anul 1952, iar alta organizată între 1958-1960, de către Misumi și Haraoka. În cadrul acestor studii, discuțiile de grup s-au dovedit a fi mai eficiente în comparație cu simpla expunere la mesaje cu rol de convingere a audienței prin intermediul lecturilor. Rezultatele nu sunt tocmai surprinzătoare, fiind consistente cu natura orientată pe grup (colectivistă) a societății japoneze.

În Norvegia, în 1960, într-un studiu realizat într-o fabrică de pantofi, French, Israel și Ås, ajung la o concluzie diferită. Astfel, mulți angajați nu percep discuțiile de grup ca un mod legitim de a introduce schimbarea, preferând cealaltă metodă, a opțiunii individuale. Este încetățenită opinia că grupul obturează decizia managerului, a cărui responsabilitate este tocmai cea de a propune schimbarea, iar dacă tot e să se producă o discuție colectivă, aceasta se cuvine să se desfășoare organizat, într-un cadru formal, de genul consultărilor sindicale. Așadar, doar apartenența la un grup organizat, cu sarcini precise devine un exercițiu legitim. Altfel, având de-a face cu o cultură care a experimentat frecvent performanța individuală, e preferabil să se acționeze asupra individului singular, care expus în această calitate la sursa de influență e mai permisiv la schimbare.

Într-un alt studiu realizat de Marrow în Porto Rico, într-o fabrică de îmbrăcăminte, în 1964, rezultatele obținute sunt și mai neașteptate. Mulți dintre angajați au considerat discuțiile de grup cu privire la luarea unor decizii privind destinul fabricii drept un semn rău prevestitor, un indiciu al falimentului iminent, un

indiciu de slăbiciune organizațională, conform principiului: „dacă au ajuns să ne consulte și pe noi – care nu suntem întrebați niciodată ce e de făcut - înseamnă că e de rău”. În urma unui asemenea demers de cercetare un număr important de angajați au decis să-și părăsească locul de muncă pentru a se angaja la alte firme. Într-un alt studiu realizat de Juralewicz în țările Americii Latine în 1974, decizia de grup a fost privită ca neaducând nici un beneficiu (căci managerii „oricum vor face oricum cum vor ei, indiferent ce decidem noi”). Cum se observă, ne aflăm în fața activării unui *pattern* relațional diferit de cel occidental, care exprimă o retractilitate și dezangajare „naturală” a subiectului, care „știe”, pe baza experienței trecute, că solidarizările sale sunt formale, fără ecou social. Deși asemănător ca specie de comportament cu versiunea norvegiană, experimentele desfășurate în America Latină au o altă sursă cauzală. Dacă în varianta vest-europeană discuția de grup era inefficientă pentru că oricum grupul lucrează „în favoarea omului simplu”, iar eficiența maximă de grup se obține prin maximizarea performanțelor individuale, în cealaltă variantă discuția de grup devine inutilă. Profund marcate de experiențe coloniale înrobitoare, aceste culturi naționale activează un tipar relațional retractil, pe baza principiului asumat implicit: „putem vorbi oricât, o facem degeaba, că oricum totul iese cum vor ei”. Așadar, țări în care speranța socială este deficientă - în care, la nivelul opiniilor, subiecții apreciază sociologic majoritar că „nu are rost” să te lansezi într-o solidarizare comunitară și să te angajezi public în favoarea unei cauze - (iar România se încadrează, neîndoindu-se în acest registru), anticipăm, ipotetic, că ar manifesta o rezervă importantă în valorificarea eficientă a discuției de grup.

Polarizarea de grup

Polarizarea de grup reprezintă un tip particular al deciziei de grup, și anume exprimarea opțiunii în condiții de risc și incertitudine.

În 1961, Stoner a făcut o descoperire importantă: grupurile pe care le-a asamblat au înclinat să ia o decizie mai riscantă decât media punctelor de vedere individuale ale membrilor grupurilor. Sugestiile lui Stoner deveneau foarte „utile” pentru conducătorii care doreau să impună o alegere indezirabilă social. De exemplu, un lider de organizație care intenționează să fie „eficient”, când dorește să facă concedieri masive, mai bine „convoacă consiliul de administrație”. Poate fi sigur că dacă va întreține „aparența participării” și va da impresia „responsabilizării de grup”, va obține din partea grupului decizii mult mai severe (extreme) decât ar putea propune individual. Mai mult, el poate obține astfel acoperirea unei „decizii democratice” în

favoarea „însănătoșirii organizației”. Tot astfel, un lider politic care are interesul să organizeze o intervenție sângeroasă sau o condamnare la moarte în gen stalinist a liderului anterior „trădător”, devine mult mai eficient când convoacă un „Front al Salvării Naționale”.

Reproducem în tabelul nr. 5 cele mai importante replici la experimentul inițial realizat de Stoner.

Tabelul nr. 5 Studii interculturale asupra polarizării de grup

Studiul	Țara (cultura națională) în care s-a aplicat proba	Subiecți	Media deplasării / item	Itemi cu deplasare către risc	Itemi cu deplasare către precauție	Număr total de itemi
<i>Itemii originali ai chestionarului Stoner</i>						
Rim (1964)	Israel	Eșantion global	0,6	4	2	6
Bateson (1966)	Marea Britanie	Studenti	0,4	-	-	5
Kogan, Doise (1969)	Franța	Studenti	0,5	-	-	5
Lamm, Kogan (1970)	Germania	Studenti	0,2	-	-	6
Jamieson (1968)	Noua Zeelandă	Muncitori	0,6	8	3	12
Bell, Jamieson (1970)	Noua Zeelandă	Studenti	0,5	-	-	12
Vidmar (1970) ²	Canada	Studenti	1,4	-	-	10
Carlson, Davis (1971)	Uganda	Studenti	-0,2	0	2	11
	SUA	Studenti	0,6	3	1	11
Semin (1975)	Marea Britanie	Studenti	0,9	6	0	11
Jesuino (1986)	Portugalia	Studenti	0,4	9	2	11
<i>Itemii noi</i>						
Fraser <i>et al.</i> (1971)	Marea Britanie	Studenti	0,5	3	1	8
Gouge , Fraser (1972)	Marea Britanie	Studenti	0,3	1	2	8
Gologor (1977)	Liberia	Studenti	0,0	3	3	6
Mason, Griffin (2003)	Australia	Studenti	0,6	5	1	10

Moscovici și Zavalloni, în 1969, au demonstrat că schimbarea spre risc (*risky shifts*) nu este universală. Ea se manifestă în țări în care riscul este valorizat social, precum SUA (unde este prețuit social, dar și autentic apărută instituțional, competiția loială), Canada, Noua Zeelandă, Marea Britanie. Explicația este că, în aceste țări,

² Vidmar a omis itemii care în mod uzual îndeamnă la precauție.

indivizii își compară cu ceilalți preferințele lor pentru risc și descoperă că semenii lor au înclinații chiar mai pronunțate pentru opțiuni radicale, propria lor preferință pentru risc accentuându-se prin acest proces de comparare socială (Festinger, 1954/1998). În țările în care prudența este valorizată, situația este exact inversă (astfel de rezultate au fost obținute în cazul Ugandei, Liberiei și Germaniei). În plus, absența liderului a determinat o neclaritate decizională însemnată.

Totodată, decizia de grup prezintă ocazia furnizării mai multor argumente persuasive decât ar fi oferite în mod individual. În plus, grupurile sunt formate cel mai adesea din necunoscuți (străini), în cadrul unor asemenea grupuri fiecare subiect ajungând să-și definească mai proeminent identitatea prin adoptarea unei poziții extreme, care să iasă în evidență - fapt care facilitează deciziile riscante.

S-a reșosat chestionarului Stoner că propune itemi ce descriu situații de risc relevante pentru cultura nord-americană, ce exprimă subiacent un mod de viață anume. În culturi în care dominanta colectivistă s-a impus, și în care indicele de dezvoltare economică este mai modest („țări sărace”), tipul de comportament activat de mecanismul polarizării de grup este însă contradictoriu. Inerția decizională care se naște dovedește cum, atunci când grupul e consultat, iar „liderul lipsește”, grupul rămâne suspendat într-o ambiguitate decizională și nu se poate autonomiza. Dacă, însă, grupul e „călăuzit de un lider”, poate ajunge să adopte „îndrumat” de acesta, o poziție excesiv de radicală (exact invers ca în mecanismul descris inițial de Stoner, unde liderul era mai moderat în cereri, și grupul, manevrat de lider, „plusa” semnificativ), chiar dacă o asemenea opțiune este irațională, nerealistă, uneori de o violență extremă. Dar, în „țara/locul în care nu se întâmplă nimic” un asemenea exercițiu angajant sub atenta supraveghere a „păstorului” construiește aparența unei identități autonome, căreia i se oferă șansa să „își spună liber cuvântul”. Polarizarea se petrece, așadar, în grupurile care dezvoltă atitudini active, autonome și individuale față de noi evenimente, și nu în grupuri în care „nimic nu mai este nou”.

Conflictul intergrupuri și cooperarea

În 1961, M. Sherif a organizat un experiment al cărui subiecți erau două grupuri de copii de ciclu secundar. Cercetătorul, împreună cu colaboratorii săi, a organizat o tabără (*The Robbers Cave*), în care cele două grupuri au fost găzduite în timpul vacanței de vară. Cazate în două extremități ale taberei și atribuindu-și etichete grupale distincte („*The Eagles*” și „*The Rattlers*”), cele două grupuri și-au elaborat un program propriu de activități plăcute laolaltă, au stabilit reguli, au realizat alte

simboluri identificatorii specifice (precum un steag anume), și au dezvoltat un atașament profund pentru propriul grup. Grupurile au fost angajate apoi în activități concurențiale, și au avut acces la resurse (simbolice) limitate: de exemplu, în cadrul competițiilor sportive, doar tabăra câștigătoare era premiată. Astfel, competiția inițială s-a transformat într-un conflict acerb, la limita violenței fizice directe. Odată cu propunerea unui scop supraordonat, conflictul inter-grupuri s-a transformat în cooperare inter-grupuri, vechile „dușmăanii” fiind uneori substituie chiar cu o relație partenerială.

O primă replică la acest experiment a fost realizată în Marea Britanie, de către Tyerman și Spencer, în 1983. Experimentul s-a desfășurat într-o tabără de cercetași, avînd ca grupuri experimentale patru patrute de cercetași. Spre deosebire de experimentul lui M. Sherif, în acest studiu conflictul nu a escaladat abrupt, ci dimpotrivă, comunicarea intergrupuri a putut fi sporită prin intervenția liderului taberei (Sherif fusese ineficient în această sarcină). Explicația găsită a fost că, în interiorul unei tabere de acest gen, comportamentul era controlat de o serie de norme sociale cooperative consolidate în timp, care aveau deja o tradiție importantă și care nu s-au putut schimba în două săptămîni.

O altă replică la acest studiu s-a realizat în Liban, în 1970, de către Diab. Subiecții acestui studiu erau băieți de 11 ani, dintre care zece creștini, iar opt musulmani. Aceștia au fost grupați în două grupuri, dar nu după criteriul confesiunii, ci aleator, primul grup autointitulîndu-se „*The Friends*”, iar cel de-al doilea „*Red Genie*”. În cadrul celor două grupuri au fost dezvoltate tipare relaționale diferite: primii au devenit mai cooperanți, iar ceilalți mai agresivi și mai competitivi. Între cele două grupuri aduse în contact, conflictul a escaladat rapid și abrupt, ajungîndu-se chiar la agresivni fizice nemijlocite. Astfel, în înfruntările directe, „*Red Genie*” a câștigat disputele reciproce parțiale, dar au fost învinși în competiția sportivă finală. În acest moment al înfruntării, băieții grupului „învinși” recurg la furturi și agresivni fizice, iar la un moment dat decid chiar să fure cuțitele din bucătăria taberei și să-i atace pe cei din „grupul dușman”, ajungîndu-se la adevărate „lupte de stradă”. Intervenția șefului taberei, prin propunerea unui scop supraordonat (modelul generos Sherif) se dovedește a fi total ineficientă în aplanarea conflictului, fiind imposibil să se ajungă la faza cooperării. Iată cum noul scenariu violent activat - caracteristic lumii libaneze, mentalității și istoricului puternic conflictual al acestei zone - s-a dovedit mai influent decît mecanismul local („scopuri supraordonate ajută la depășirea conflictelor reciproce”) pe care psihologii sociali l-ai propus pentru rezolvarea tensiunilor intergrupale. Așadar, un *background* istoric de profunzime este în mai

mare măsură responsabil de dinamica grupurilor decât mecanismele conjuncturale pe care psihologii sociali le pot activa, iar aplicarea principiilor psihologice se impune a fi adaptată la specificul social, cultural, politic și istoric al locului.

În 1987, în Rusia, cercetătoarea Andreeva organizează un experiment asemănător într-o tabără de pionieri. Sarcinile pe care le-au primit grupurile au fost diferite în funcție de contextul particular al realizării lor: într-un caz s-au organizat competiții sportive, iar în altul „competiții agricole” în cadrul muncilor agricole „voluntare”. În cazul competițiilor sportive, situația s-a dovedit asemănătoare cu cea descrisă în experimentul original: favoritism *in*-grup, ostilitate față de *out*-grup, depășită prin propunerea unui scop supraordonat. În cazul „competițiilor agricole”, situația se arată a fi însă cu totul alta: nu a apărut favoritismul *in*-grup sau ostilitatea față de *out*-grup, ci un fel de *amorțeală a angajării*, fenomen numit de către M. Billig „silă socială”, datorat interiorizării unui tip de raportare nemotivat la sarcini impuse ideologic.

D. Scheepers *et al.* (2003) a observat că și în *grupurile minimale*, în care nu există o relație anterioară între subiecți, relațiile intergrupuri dobândesc două funcții majore: cea *identitară*, prin care grupurile își revendică și asumă o identitate socială *cu sens (meaningful)*, și cea *instrumentală*, prin care grupurile militează pentru atingerea scopurilor proprii. Dacă grupurile conviețuiesc într-un climat social competitiv partenerial, scopurile supraordonate pot reechilibra tensiunile inerente între *in*-grup și *out*-grup; dacă însă climatul social mai larg e caracterizat de experiența unor raporturi intergrupuri ostilă, dușmănoasă, bazate pe neîncredere și *autism social*, atunci promovarea unor scopuri supraordonate nu mai poate scoate din impasul agresivității reciproce grupurile aflate în contact. Agresivitatea însăși devine *substitutul pentru ratare*, cea mai la îndemână de angajat în relația cu „celălalt diferit”, prin consumarea căreia se poate masca ratarea individuală sau colectivă.