

Izlaganje na znanstvenom skupu
UDK 316.77:007

Demokratski poziv komunikologije

PAVAO NOVOSEL

Fakultet političkih nauka u Zagrebu

Sažetak

Relevantnost komunikologije kao interdisciplinarnog proučavanja komunikacijskih fenomena izvodi se iz temeljne situacije suvremenog svijeta. Za taj svijet karakteristična je posvemašnja *protočnost* dobara, ljudi i ideja, kao i tendencije sve većoj *demokratizaciji* odnosa, pod čime se misli na mogućnost pojedinca i grupe da sami, bez intervencije sa strane, odlučuju o svojoj sudbini.

U toj situaciji bitno je uspostaviti komunikaciju koja će voditi kooperaciji i međusobnom prihvaćanju i razumijevanju pojedinaca, grupa i naroda i spriječiti nespornazume, trvenja i sukobe. Dva primjera iz recentnog korpusa spoznaja što ih nudi komunikologija ilustriraju njenu vrijednost za takve svrhe. To je otkriće djelovanja pretkomunikacijskih faktora za oblikovanje i interpretaciju komunikacijskih poruka (s izvoristem u geštaltizmu) i višeslojnost komunikacijskih procesa, u čemu posebnu ulogu ima staj koji definira percepcije odnosa među komunikantima. Vodenje računa o tim spoznajama može u praksi uvelike povećati vjerojatnost pozitivnih komunikacijskih ishoda, pa time komunikologija postaje posebno korisna znanost za demokratski orijentiran svijet.

Polazeći u ovom radu iz perspektive suvremenosti možda bi najprije trebalo postaviti jedno temeljno pitanje. To se pitanje tiče nekolicine temeljnih značajki vremena u kojem živimo, dakle onoga što nas kao ljudska, a to u prvom redu znači društvena bića, određuje. Dakle, što je to po čemu se ova naša vremena razlikuju od drugih, prošlih. Odgovor možda i nije tako teško naći, kako bi se to na prvi pogled moglo učiniti. Izgleda, naime da ga treba potražiti u osnovnoj činjenici povećanja *protočnosti* dobara, usluga, ideja i ljudi u suvremenom svijetu. Ta se protočnost iznimno povećala kako unutar pojedinih društava, tako i među njima, ignorirajući fizičke i psihičke zapreke. Vjerojatno je u tome srž civilizacije u kojoj živimo koju je Alvin Toffler (Toffler, 1980) nazvao *civilizacijom trećeg vala*.

Da bismo se u to uvjerali, dovoljno je pogledati što se događa u kojemu od većih, ili čak i manjih gradova Evrope, Azije i Amerike. Naime, na ulicama i drugim javnim mjestima susrećemo osobe bijele, crne, žute ili neke druge boje kože. Čuju se domaći, ali i strani jezici. Nemoguće je previdjeti veoma različite načine odijevanja i stilove ponašanja. U trgovinama nam nude veliko obilje

dobara iz svih krajeva svijeta, a prodavači komuniciraju na materinjem, ali i na barem još jednom stranom jeziku. Dakle, danas ne trebamo, kao što je to bilo nekada, putovati u Aziju da bismo vidjeli kako živi žuta rasa, ili pak na Bliski istok da bismo vidjeli Arape i kupili njihove proizvode. Sve se to može učiniti u neposrednom susjedstvu, u vlastitoj zemlji, ili čak u vlastitom gradu.

No to još nije sve. Protočnost o kojoj je riječ očituje se na još jedan, mnogo pregnantniji, upravo drastičan način. Naime, stranca ćemo, bez obzira na porijeklo i status, naći svakodnevno i u vlastitom domu, u sobi u kojoj živimo ili radimo. Da bi se to dogodilo dovoljno je uključiti televizor! Tada ćemo se, bez posebne najave, naći takoreći oči u oči s predsjednikom Sjedinjenih Američkih Država, nekim istaknutim učenjakom nobelovcem ili pak s nekom od proslavljenih zvijezda pop ili rok kulture. Istina, to su takozvani *vikarni* susreti. No, to su ipak susreti koji nam omogućavaju izravan, makar i jednosmjerni dodir s takvim ljudima.

Značaj takvih fenomena postat će nam jasniji ako te mogućnosti usporedimo s mogućnostima koje je u tom pogledu imao nekadašnji građanin Rimskog Carstva, ili kakav seljak iz srednjeg vijeka. Nekada su ljudi mogli samo sanjati o tome da barem jedanputa u životu uživo vide vlastitog vladara, dok je danas svakom građaninu bilo koje zemlje moguće, i to svakodnevno, promatrati bilo koju istaknutiju ličnost sa svjetske političke, kulturne ili znanstvene scene.

Neosporno je da je povećanje protočnosti, o kojoj je riječ, uvjetovano razvojem informacijsko-komunikacijske tehnologije, ali i suvremenog načina proizvodnje života u cjelini. Ovaj, naime, ne trpi zapreka ni granica, već našu planetu ujedinjuje u veliku ekonomsku i kulturnu cjelinu.

Ipak, paralelno s porastom protočnosti ljudi, dobra i ideja teku i neki drugi procesi, dijelom uvjetovani upravo time. Od njih za ovu raspravu možda je najvažniji proces *demokratizacije*. Definirajmo ga za ove svrhe kao proces *osvajanja sve širih mogućnosti pojedinca da se ponaša prema vlastitom nahodjenju, tj. neovisno o nekoj vanjskoj prisili*. Ljudi donose svoje odluke sve samostalnije, neovisno o političkoj ili drugoj volji izvan njih samih. Što će netko danas vjerovati, kakvim će se pismom ili jezikom služiti, u koju će se zajednicu uključiti, za koju će stranku glasati — danas je sve teže, a u našem kulturnom krugu čak i nemoguće, određivati izvana, mimo volje pojedinca, kako se to nekad moglo raditi, a i doista se radilo.

Uostalom, upravo je naša generacija svjedokom besprimjernog sloma prividno nedodirljivih autokratskih, monolitnih sustava, koji su se takoreći sami od sebe pretvorili u prah i pepeo, i to bez obzira na političku volju moćnika. Institucije na kojima su ti sustavi sazđani naprosto više nisu odgovarale ovom vremenu. One su takvim sustavima onemogućile da odgovore na fundamentalno pitanje svoje egzistencije, naime, na pitanje o izvoru legitimiteta za potiskivanje slobodnog djelovanja i mišljenja svojih građana, dakle, na pitanje o razlozima zbog kojih ne dopuštaju razvoj protočnosti i demokracije kao osnovnim preduvjetima za normalno življenje u suvremenom svijetu. Kad je jedanput postalo

jasno da na to pitanje ne postoji razuman odgovor, takvi se sustavi više nisu mogli održati, bez obzira kako velike vojske i policije stajale u njihovoj obrani.

Napomenut ćemo da se ipak tu i tamo može naći pokoji »Führer« sa svojim »firerčićima«, gotovo u pravilu paranoidna ličnost koja je unatoč svim činjenicama uvjerena da može držati monopol vlasti, oslanjajući se pritom na neku od ideologija jednoumlja. No to su, barem sa stajališta evropske civilizacije, *atavizmi*, kojima su dani nesumnjivo izbrojani.

Prelazeći sada na *ulogu same komunikologije*, kao znanosti i komunikacijskom djelovanju čovjeka u suvremenom svijetu, možemo krenuti upravo od spomenute fundamentalne potrebe suvremenog svijeta za posvemašnjom protočnošću dobara, usluga, ljudi i ideja, i paralelne demokratizacije političkih sustava.

Podimo od jednog općeg mjesta, naime da pojedinci i grupe upravo i jedino *komunikacijom* uspostavljaju međusobne *odnose*, definirajući pritom uloge koje će imati i birajući *ponašanja* koja će im biti primjerena. Upravo komunikacijom ti se odnosi razvijaju u smjeru suradnje ili sukoba, dakako, na vlastitu korist ili štetu. U stvari, kad bismo se upitali što je komunikacija čovjeku, vjerojatno bismo mogli reći da je ona čovjeku isto što ribi voda ili ptici zrak, dakle prirodni medij bez kojega ne može živjeti. Poput ribe, koja mora poginuti izvan *svoje* prirodne sredine, vode, ili ptice letačice kojoj bi se to dogodilo kad više ne bi mogla letjeti, tako i čovjek prestaje biti čovjekom izvan *svoje* prirodne sredine — komunikacije. Kroz komunikaciju on se uključuje u društvenu sredinu, kroz komunikaciju on se oblikuje kao osoba, kroz nju doživljava svoju afirmaciju, a također svoje poraze. Tako to ide od rođenja pa do smrti.

Ako dakle čovjek komunikacijom uspostavlja, razvija i razgrađuje sebe i svoju društvenu okolinu, o čemu je doista lucidno pisao Berlo, (Berlo, 1960), onda nije daleko pomisao da je komunikacija danas znatno *važnija* nego što je to bila nekada. Naime, dandanas se stalno susreću ljudi koji se do tada nisu poznavali, čiji su odgoj i kulturni habitus različiti, a ipak im je u interesu da ravnopravno suraduju na emocionalnoj pozitivnoj osnovi. Da bi mogli djelovati zajednički i na obostranu korist, moraju uspostaviti odnos međusobnog prihvatanja i uvažavanja, bez kojih takve suradnje nema, ili je ona veoma otežana.

Dakle, *kooperacija u razlikama* imperativ je vremena. Svaki sudionik slobodan je zauzeti negativne ili pozitivne stavove prema potencijalnim suradnicima, dakle, svaki od njih može *upravljati odnosom* u smjeru suradnje, ali i kompeticije ili čak neprijateljstva. Iz toga proizlazi sve veća važnost *znanja* o komuniciranju, kao mehanizma koji uvjetuje smjer razvoja odnosa, pa time i sve veća važnost *znanosti koja se time bavi, naime komunikologije*.

U suvremenim se uvjetima, u mnogo oštrijem obliku nego nekada, postavlja pitanje *pripremljenosti ljudi* za nove uvjete života i nove okolnosti suradnje s drugima. Jesu li i koliko su *svjesni* značajki vlastite komunikacije koje često i mimo njihove volje, određuju tip odnosa što će se uspostaviti? Koliko su u stanju njima vladati? Kako kaže Littlejohn (1989, str. 3): »...izučavanje komunikacijske teorije otvorit će izučavatelju oči za stvari koje nikada dotada nije vidio«.

Iz vlastitog iskustva, a isto tako iz spoznaja sadržanih u istraživačkoj literaturi, (primjerice otkriće Batesona i njegovih suradnika o »double bind« porijeklu shizofrenije, (Bateson et al. 1965), znamo da su odnosi koji će se uspostaviti između nepoznatih ljudi često nepredvidivi. Svatko je već doživio da se odnos s osobom do koje mu je na ovaj ili onaj način bilo stalo, na neki način »odskliznuo« u pogrešnom smjeru, a da nikako nije bilo jasno zbog čega se to dogodilo. Događa se to čak dobrim znancima i prijateljima, a kamoli ljudima koji se međusobno slabo poznaju i koji pripadaju različitim narodima i kulturama. Dakle, iskustvo nam govori da su nam na tom području, kao i na mnogima drugima koja se tiču naše komunikacije aktivnosti, itekako potrebna produbljena znanja i da se nikako ne možemo osloniti isključivo na zdravorazumska rasuđivanja i površna zapažanja.

Ako to pokušamo prevesti na govor znanosti, možemo reći da u formiranju odnosa djeluje velik broj nepoznanica, koje u svakodnevnom životu nismo u stanju definirati niti operacionalizirati. Dakle, većinom nam analiza procesa o kojemu je riječ, a upravo je to, kako znamo, pravi izazov znanstvenih nastojanja. Očito je neophodno obratiti se nekoj od znanstvenih disciplina koje se bave takvim problemima. Ta bi nam disciplina morala savjetovati načine ponašanja koje bi ljudi u svojim susretima trebali prakticirati, kao i mjere koje bi trebali poduzeti kako ne bismo i nehotice bili gurnuti u smjeru negativnih, čak neprijateljskih odnosa, koji mogu spriječiti ono što je danas svima najpotrebnije, naime punu i nespitanu suradnju. Srećom, takva znanost već postoji, i primjena njenih znanja gotovo bi sigurno u brojnim slučajevima spriječila nepovoljne učinke naših neosviještenih ponašanja. To je *komunikologija*, znanost o komuniciranju, kakvu danas poznajemo.

Bez nepotrebne skromnosti možemo zastupati tezu da niti jedna druga znanost nije posvetila toliko pažnje upravo onim aspektima čovjekova djelovanja koji se temelje na uspostavljanju i razvoju odnosa među ljudima. Također je činjenica, koju će malo tko sporiti, da joj je u tom nastojanju uspjelo otkriti neke od fundamentalnih činilaca koji djeluju u procesu izgradnje i razgradnje odnosa te također ponuditi i neke praktično primjenjive solucije koje iz toga proizlaze. To se tiče taksonomije odnosa uopće (Cushman i Cahn, 1985), osnovnih dimenzija odnosa (Burgoon i Hale, 1984), međusobnih percepcija komunikanta (Laing, 1967), motivacija u komuniciranju (npr. Burke, 1950), komunikacijske i relacijske kompetencije (Spitzberg i Cupach, 1984), kao i uspostavljanja samih odnosa (Kelly i Thibaut, 1978, Miller i Steinberg, 1975), i njihove disolucije (Duck, 1982) i, konačno, nastajanja i razrješavanja konflikata (Miller i Simons, 1974).

Nije prilika da ovdje detaljnije ulazimo u povijest takvih nastojanja komunikologije, no ipak je vrijedno barem ukratko se osvrnuti na neka, po našem sudu, nezaobilazna otkrića na tom razvojnom putu. Ta su otkrića takva da nam upravo naturaju rješenja za stvaranje demokratskih suradničkih odnosa kroz odgovarajući komunikaciju.

Komunikologija, dakako, nije odmah počela rješavati probleme uspostavljanja kooperativnih odnosa u uvjetima protočnosti i demokracije, karakterističnim za suvremeni svijet. Uostalo, takav svijet postoji tek posljednjih desetljeća, a komunikologija je ipak nešto starija. Možda pod utjecajem retoričke tradicije, a i drugačije strukturirane stvarnosti prije pedesetak ili više godina, komunikologija se prvo bavila problemom manipuliranja ljudskom svijesću komunikacije. Riječ je o fenomenima uvjeravanja i propagande. U takvim nastojanjima pošiljatelj, *mimo volje i pristanka primatelja*, a da često ovaj to i ne zna, oblikuje njegovu mišljenja i stavove, a kroz to zatim i njegova ponašanja. Kakav će se odnos pritom uspostaviti, od sekundarne je važnosti, barem onome tko se takvim metodama služi.

Za takva manipulativnu, a to istovremeno znači nedemokratsku znanost, bile su karakteristične konceptualizacije komunikacijskog procesa koje su danas uglavnom odbačene. Komunikacija se shvaćala kao jednosmjerno linearno utjecanje, u kojemu je pošiljatelj poruka »gađao« »ciljnu skupinu«, nebili tako postigao učinke kojima je težio, a tu su učinci obično sebični, npr. stimulacija primatelja na kupovanje određenog proizvoda ili na prihvaćanje neke isključive ideologije. Jedan od prvih koji je to podvrgao kritici, bio je poznati američki novinski komentator Walter Lippman (1921). U tim okvirima, analiza komunikacije trebala je samo pokazati koji postupci, odnosno kakve poruke dovode do željenih učinaka, obično promjena stavova, odnosno, što bi za takvo nastojanje bilo kontraproduktivno.

Primjerice, jedno od prvih ozbiljnih istraživanja komunikacije, izvedenih suvremenim kvantitativnim metodama društvenih znanosti, »People's Choice«, Lazarsfelda, Berelsona i Gaudeta, čiji su rezultati objavljeni godine 1948 (Lazarsfeld et al. 1948), željelo je saznati koliko se na izborna ponašanja ljudi (radilo se o izborima 1940. godine) može utjecati napisima u masovnim medijima, tj. kolika je *efikasnost* masovnih medija u manipuliranju ljudskim opredjeljenjima. Slično, poznata Lasswellova paradigma (Lasswell, 1948) »Who, Says what, In which channel, To whom, With what Effect« zapravo odražava taj manipulativni pristup primatelju, odnosno ciljnoj skupini.

Nasreću, već su prva istraživanja, npr. spomenuti rad Lazarsfelda otkrila da ljudi ne moraju biti ovce, čijim bi mišljenjem netko mogao upravljati mimo njihove volje. To je srušilo dotada važeću teoriju »potkožne igle«, po kojoj je pitanje manipulacije mišljenjima i stavovima birača bilo isključivo pitanje raspoloživih financijskih sredstava za neku propagandnu kampanju. Ovi, kao i kasniji istraživači, susreli su se s nečim što je nazvano »tvrdo glavom publikom« (obstinate audience), a što na svoj način rječito govori o usmjerenosti tadašnjih istraživanja. Bila je to tvrdoglava javnost spremna »napakostiti« onima koji su njome željeli manipulirati!

No s promjenom svijeta, mijenjala se i komunikologija. Napori njenih znanstvenika sve su češće odražavali potrebu ljudi za uzajamnošću, koordinacijom i koperacijom. Ljudima je potrebno međusobno prihvaćanje, poštivanje i priznavanje, a ne borba za ugled, status i moć. Tako se interes komunikologije

sve više usmjeravao prema traganju za zaprekama uspostavljanju kooperativnih odnosa, odnosa koji bi se oblikovali u korist i uz pristanak svih koji u njima sudjeluju.

Ovdje valja istaknuti pionirske usmjeriteljske napore Kurta Lewina (1947) i J. L. Morena (1956). Dakako, velik je broj drugih komunikologa čije bi zasluge na tom putu trebalo spomenuti. I opet, za iole iscrpniji prikaz tih napora, bilo bi nam potrebno znatno više prostora od onog koje nam je ovdje na raspolaganju. Riskirajući da u svom izboru budemo nepravedni, spomenut ćemo tri grupe doprinosa, za koje smo barem sigurni da su nezaobilazni u raspravi o nastanku i razvoju demokratske komunikologije. To su, prvo, teorije koje polaze od važnosti *pretkomunikacijske situacije* za ishod neposredne komunikacijske interakcije, drugo, teorije koje ukazuju na *višeslojnost komunikacijske transakcije* i, konačno, teorije koje komunikaciju promatraju sa stanovišta otvorenih, takozvanih *morfogenetičkih sustava s pozitivnim povratnim vezama*.

Važnost prve grupe teorija, onih koje polaze od uloge pretkomunikacijskih situacija za uspješnu demokratsku komunikaciju, jest u tome, što one neutraliziraju jednu vrlo rasprostranjenu *predrasudu* o karakteru komunikacije, predrasudu koja ima važne praktične implikacije. Naime, većina ljudi drži da su u komunikaciji isključivo važne neposredne *poruke* koje netko šalje ili prima. Zaboravlja se pritom da ono što djeluje na ljude nisu samo poruke, već njihova interpretacija. Ova pak u prvom redu ovisi o onome što je bilo *prije* nego su poruke oblikovane, dakle o pretkomunikacijskoj situaciji. Tu se komunikologija oslanja na geštaltističku teoriju Ehrenfelta, Wertheimera (1912), Koffke (1935) i Köhlera (1929), po kojoj, u interpretaciji ovog autora, poruku treba shvatiti kao »figuru« na nazočnom »fonu« ili pozadini. Pozadina, kao pretkomunikacijski faktor, usmjeruje cjelokupnu komunikacijsku djelatnost sudionika, pa upravo o njoj ovisi kako će se formulirati i prihvatiti pojedine poruke. Ako je pozadina povoljna, i interpretacija poruke bit će povoljna, a ako nije, učinci će biti obrnuti! Da bi dakle komunikacija ostvarila svoje ciljeve, na primjer, da bi se između dvije nepoznate osobe koje pripadaju različitim kulturama ostvarila suradnja, valja najprije »srediti« pretkomunikacijske faktore. Često su to percepcije namjera, (uzajamnih) očekivanja i (uzajamnih) definicija ili atribucija. Ako su ti faktori oblikovani negativno, gotovo je sigurno da će ishod komunikacije, *bez obzira na dobre namjere* sudionika, i, što je još važnije, *bez obzira na sadržaj i formulaciju samih poruka* biti negativan. Dakle, ta perspektiva u komunikološkoj teoriji zahtijeva da ljudi koji suraduju u svoju aktivnost uključe niz radnji koje prethode glavnoj komunikaciji. Na to spontano misle samo iznimno talentirani komunikatori, no nakon ovih otkrića to može učiniti svatko. Prema tome, vjerojatnost pozitivnih komunikacijskih ishoda uvelike se *povećava*, bez obzira koliko ljudi inače bili različiti i koliko malo se međusobno poznavali.

Ovdje, pored već spomenutih imena, valja spomenuti istraživače kao što su Simons (1974), Baxter (1985), Festinger (1957), Rokeach (1969) i Fishbein (1975).

Druga grupa teorija tiče se, kao što smo napomenuli, slojevitosti komunikacijskih procesa. I te teorije otklanjaju neke od sveprisutnih predrasuda koje

ljudima omogućavaju uspješno, suradničko komuniciranje. Naime, većina ljudi kao što ne vidi važnost pretkomunikacijskih faktora, ne vidi ni to da se komunikacija ne sastoji samo od *osnovnih sadržaja*, nego i od niza dodatnih komponenata, od kojih su neke ponekad važnije od osnovnog sadržaja. Analiza tih dodatnih komponenata pokazuje da ljudi, govoreći o temama rasprave, istovremeno i uvijek govore i o svojim odnosima, pa i o nekim drugim pojavama. Oni to čine načinom na koji formuliraju sadržaje, načinom i stilom komunikacije, pokretima, pogledom i govornom melodijom, onim što za vrijeme komunikacije čine ili ne čine. Čak i onda kada neki uvaženi profesor govori studentima o subatomske česticama ili o genetskoj strukturi nekog kromosoma, on im paralelno s time, makar i nehotice, govori o tome što misli o svojim slušateljima, koliko ih cijeni, očekuje li da će oni tu materiju razumjeti, koliko mu je stalo da je oni shvate i niz drugih stvari, ukratko on *uspostavlja odnos*, premda mu to možda nije bilo ni na kraj pameti.

Upravo na toj činjenici da, osim o predmetu komunikacije, uvijek komuniciramo i o odnosima zasniva se poznati komunikacijski paradoks »Nije moguće nekomunicirati« (Watzlawick et al, 1967). Čak i kad šute, ljudi ipak komuniciraju, što se najbolje vidi po nelagodi koju takva šutnja gotovo neminovno izaziva.

Što se tiče praktičnih pouka za komuniciranje u demokratskim situacijama, one su veoma jasne. Tko želi uspostaviti suradničke odnose, bez obzira da li se radi o međusobno nepoznatim ili međusobno poznatim ljudima, mora paziti na to što će, pored samog osnovnog sadržaja, poruka komunicirati. On mora *kontrolirati* druge slojeve komunikacije, jer u protivnom može izazvati negativan ishod.

Zasluzni je razvoj teorije višeslojne komunikacije prvenstveno su Bateson (1956) i Watzlawick (1967), osnivači poznate Palo Alto škole, u kojoj nalazimo još i niz drugih značajnih imena (npr. DeVito, 1976; Millar i Rogers, 1976; i Parks, 1977), kao i neki drugi istraživači npr. Barnett Pearce (1976 i 1989).

Konačno, tu je još i treća grupa teorija, ona o otvorenim, morfogenetičkim sustavima. O čemu je tu riječ i kakva je veza te teorije s razvojem demokracije?

Opća teorija sistema nalaže da stvarnost, uključujući i onu društvenu, promatramo kao cjelinu, čije pojedine komponente ili podsisteme doduše možemo analizirati kad nam to zatreba, no čije je razumijevanje, pa time i upravljanje moguće samo uz uvjet *očuvanja perspektive cjeline*. Već je to očito u skladu s protočnim i demokratskim značajkama suvremenog svijeta. No ako sada u svjetlu te teorije sagledamo jednu posebnu klasu sistema, koju zovemo otvorenima ili morfogenetičnima, onda relevancija postaje daleko veća. Naime, takvi morfogenetički sistemi u svojoj cjelini i u svim subsistemima prijemčivi su za utjecaje iz okoline, bilo unutarsistemske ili izvansistemske, i, što je najvažnije, oni se takvim utjecajima *prilagodavaju*. Dakle, to su sistemi i podsistemi koji *uzimaju u obzir* svoju okolinu, bilo da je riječ o okolini drugih pojedinaca, drugih grupa i nacija ili drugih država. Kad se ta perspektiva razvije do kraja, dobiva se, ni više ni manje, nego *cjelovit nacrt za dinamičan suživot na ovoj našoj planeti, a komunikacija postaje središnjim sredstvom kojim se to ostvaruje*.

Od znanstvenika ovdje treba spomenuti imena kao što su Bertalanffy (1968), Wiener (1961), Buckley (1968), Rapaport (1961) Ithiel de Sola Pool (1973), Ashby (1962), Koestler (1967), Deutsch (1963) i Vreg (1973, 1975, 1976, 1987, 1987a, i 1990).

Zaključujući, istaknut ćemo da nam se čini da su spoznaje što ih posljednjih godina nudi komunikologija iznimno važne za društveno-političke sustave koji su nastali nakon rušenja realnog socijalizma u nizu zemalja, od SSSR-a, Istočne Njemačke i Poljske, pa sve do Jugoslavije. Naime, suvremeni život doista zahtijeva suradnju, međusobno poštivanje i prihvaćanje, a u tim zemljama posebno kada je riječ o višenacionalnim državnim tvorevinama, niču pa i jačaju sukobi na nacionalnoj, religijskoj, rasnoj i drugim osnovama. Ti su sukobi takvih razmjera da prijete rušenjem i onih civilizacijskih tekovina, koje su za trajanja realsocijalizma bile sačuvane ili razvijene.

U takvim situacijama komunikacijske vještine dobivaju sve veću važnost jer i male greške u komunikaciji, zbog nepovoljne konstelacije pretkomunikacijskih faktora, dovode do jakih negativnih reakcija, prvenstveno onih emocionalnih. Tjeskoba, strah, srdžba, prezir i mržnja koji tako nastaju, pretvaraju ljude od razumnih bića u raspomamljene nemani, koje ne vode računa o posljedicama svojih akcija, već djeluju po načelu neposrednog zadovoljenja. I, što je još gore, ta ih neposredna zadovoljenja, po načelu samopotvrđivanja, čine sretnima. Zato ih je iz takvog stanja duha gotovo nemoguće izvući! Horizonti ljudi u sukobu suženi su na ono što je neposredno prezentno, a repertoar djelovanja sveden je samo na ekstremne reakcije krajnje ljubavi i žrtvovanja, (za »svoje«) i krajnje mržnje i uništenja, (za one s druge strane barikade).

Mislimo da nećemo pogriješiti ako ustvrdimo da bi nekoliko osnovnih uvida u zakonitosti komuniciranja moglo pomoći, ako ne drugima, a onda barem onima kojima je stalo do demokracije i humanijeg svijeta.

LITERATURA

- Ashby, W. Ross (1962): »Principles of the Self-Organizing System«, u: Foerster, Heinz von i George Zopf (eds.) *Principles of Self-Organization*, New York: Pergamon Press.
- Bateson, Gregory, Donald J. Jacison, J. Haley i J. Weaklund (1956): »Toward a Theory of Schizophrenia«, *Behavioral Science I*, str. 251—264.
- Baxter, Leslie (1985) »Accomplishing Relationship Disengagement« u: Steve Duck i Daniel Perlman (ed.) *Understanding Personal Relationships: An Interdisciplinary Approach*, Beverly Hills: Sage.
- Berlo, David (1960): *The Process of Communication*, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Bertalanffy, Ludwig von (1968): *General System Theory: Foundations, Development, Applications*, New York: Braziller.

- Buckley, Walter (1968) »Society as a Complex Adaptive System«. u: Buckley, Walter (ed.) *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*, Chicago: Aldine.
- Burgoon, Judee K. i Jerold L. Hale (1984): »The Fundamental Topoi of Relational Communication«, *Communication Monographs* 51, str. 193—214.
- Burke, Kenneth (1950): *A Rhetoric of Motives*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Cushman, Donald P. i Dudley D. Cahn (1985): *Communications in Interpersonal Relationships*, New York: SUNY Press.
- Deutsch, Karl W. (1963): *The Nerves of Government*, New York: Free Press of Glencoe.
- DeVito, Joseph (1976): *The Interpersonal Communication Book*, New York: Harper and Row.
- Duck, Steve (1982): »A Topography of Relationship Disengagement and Dissolution«, u: *Personal Relationships 4: Dissolving Personal Relationships*. London: Academic Press.
- Evans, Christopher (1979): *The Micro Millennium*, The Viking Press.
- Festinger, Leon (1957): *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford: Stanford University Press.
- Fishbein, Martin i Ajzen, Icek (1975): *Belief, Attitude, Intention, and Behaviour*, Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Kelley, H. H. i J. W. Thibaut (1978): *Interpersonal Relations: A Theory of Interdependence*, New York: John Wiley.
- Koestler, Arthur (1967): *The Ghost in the Machine*, New York: Macmillan.
- Koffka, K. (1935): *Principles of Gestalt Psychology*, London: Routledge and Kegan Paul.
- Kohler, W. (1929): *Gestalt Psychology*, New York. Liveright.
- Laing, R. D. (1967): *The Politics of Experience*, New York: Pantheon.
- Lasswell, Harold D. (1948): »The Structure and Function of Communication in Society«, u: Liman Bryson (ed.): *The Communication of Ideas*, New York: Institute for Religious and Social Studies.
- Lazarsfeld, Paul F. Berelson, Bernard i Gaudet H. H. (1948): *The People's Choice*, New York: Columbia University Press.
- Lewin, K. (1947) »Frontiers in Group Dynamics« i »Frontiers in Group Dynamics II«, *Human Relations* 1 (str. 1—28. i 143—153).
- Lippman, Walter (1921): *Public Opinion*, New York: Macmillan, 1921.
- Littlejohn, Stephen, W. (1989): *Theories of Human Communication*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.
- Millar, Frank E. i L. Edna Rogers (1976) »A Relational Approach to Interpersonal Communication« u: Miller Gerald (ed.) *Explorations in Interpersonal Communication*, Beverly Hills: Sage Publications.
- Miller, Gerald R. i Herbert Simons eds. (1974): *Perspectives on Communication in Conflict*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Miller, G. R. i M. Steinberg (1975): *Between People: A New Analysis of Interpersonal Communication*, Chicago: Science Research Associates.

- Moreno, J. L. (1956): *Sociometry and the Science of Man*, New York: Beacon House.
- Parks, Malcolm (1977): »Relational Communication: Theory and Research«, *Human Communication Research* 3, str. 372—381.
- Pearce, Barnett W. (1976): »The Coordinated Management of Meaning: A Rules Based Theory of Interpersonal Communication« u: Miller, Gerald R. (ed.) *Explorations in Interpersonal Communications*, Beverly Hills: Sage Publications.
- Pearce, Barnett W. (1989): *Communication and the Human Condition*, Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Pool, Ithiel de Sola (1973) »Communication Systems« u: Ithiel de Sola Pool i Wilbur Schramm (eds.) *Handbook of Communication*, Chicago: Rand McNally.
- Rapaport, Anatol (1963) »Mathematical Models of Social Interaction« u: Luce, R. D. Bush, R. R. i E. Galanter (eds.) *Handbook of Mathematical Psychology*, Vol. 2, New York: Wiley.
- Rokeach, Milton (1969): *Beliefs, Attitudes, and Values: A Theory of Organization and Change*, San Francisco: Jossey-Bass.
- Simons, Herbert (1974): »The Carrot and the Stick as Handmaidens of Persuasion in Conflict Situations«, u: Miller, G. R. i Herbert Simons (ed.) *Perspective on Communication in Conflict*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Spitzberg, Brian H. i William R. Cupach (1984): *Interpersonal Communication Competence*, Beverly Hills: Sage Publications.
- Toffler, Alvin (1980): *The Third Wave*, New York: William Morrow.
- Vreg, France (1990): *Demokratsično komuniciranje*, Maribor, Založba Obzorja.
- Vreg, France (1987): *Communication Systems and the Promotion of Human Right*, UNESCO, Paris.
- Vreg, France (1973): *Družbeno komuniciranje*, Maribor, Založba Obzorja.)prevedeno na hrvatski, CIP, Zagreb, 1975 i na makedonski, Skopje, 1976).
- Vreg, France (1987a): »Communication Systems, Social Change and Cultural Pluralism« u: *Informalotologia Yugoslavica*, 7, Zagreb.
- Watzlawick, Paul, Beavin Janet i Jackson Don (1967): *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies and Paradoxes*, New York: Norton.
- Wertheimer, M (1912): *Experimentelle Studien uber das Sehen von Bewegungen*.
- Wiener, Norbert (1961): *Cybernetics of Control and Communication in the Animal and the Machine*, Cambridge: MIT Press.

Granice pluralističke političke zajednice

Pavao Novosel

THE DEMOCRATIC VOCATION OF COMMUNICATION SCIENCE

Summary

The relevance of communication science as an interdisciplinary study of the phenomena of communication can be deduced from the fundamental condition of the contemporary world. Its characteristic feature is the all-involving flow of goods, people, and ideas, as well as a tendency towards an increasing democratization of relationships, namely towards the possibility for individuals and groups to make decisions concerning their future without outside intervention.

In such circumstances it is essential to establish such communication that will lead to cooperation and mutual acceptance and understanding among individuals, groups, and nations, and will prevent misunderstandings, frictions, and conflicts. Two examples taken from a recent body of insights offered by communication science may show how valuable communication science appears to be for such purposes. One is the discovery concerning the effects of pre-communication factors upon the shaping and the interpretation of communication messages (having its origin in the Gestalt theory); the second is the multilayered nature of communication processes where a special role is played by that layer which defines the perceptions of the relationship between those involved in the communication process. The probability of positive communication results may considerably increase if these insights are taken into account. In this way communication science is growing into a science of particular usefulness to the democratically oriented world.