

**Duško Sekulić**

Odsjek za sociologiju, Filozofski fakultet Zagreb, Đure Salaja 3

## Motivacija i socijalna akcija

Analitički možemo pretpostaviti da sistem društvenog djelovanja (ili da se poslužimo Parsonsovom terminologijom — sistem socijalne akcije) ima tri osnovna elementa. To su u prvom redu sami akteri u nekom procesu (pojedinci, grupe), zatim objektivni uvjeti u kojima se dotična djelatnost odvija («okolina»), te konačno vrijednosni elementi koji čine motivativne faktore i orijentire djelovanja samih nosilaca akcije.<sup>1</sup>

U razvoju društvenih znanosti uvijek su postojale vrlo snažne tendencije da se svaka akcija, svako ponašanje, promatra kao zavisna varijabla nekih elemenata »okoline«. To je i razumljivo jer je okolina »varijabla« koja je lakše pristupačna našim mjernim postupcima i manipulaciji, a ako bi ona bila nezavisna varijabla, koja bi bez ostatka objašnjavala ponašanje i djelovanje pojedinaca i grupa, onda bi zadatak društvenih znanosti bio znatno pojednostavljen. Geografski matrijalisti pokušali su cjelokupnu ljudsku kulturu protumačiti faktorima geografske sredine. Bihejviorizam je cjelokupno ponašanja čovjeka pokušavao protumačiti posljedicom podražaja koji iz okoline djeluju na organizam. Manipulacijom relevantnih stimulusa iz okoline, smatrali su klasici bihejviorizma, može se varirati ponašanje svakog organizma prema nahodanju eksperimentatora.

Kako to obično biva, istina se nalazi negdje po sredini. Očito je da geografski faktori ne uvjetuju kulturu i njezin razvoj. U prvom redu geografska sredina mnogo se sporije mijenja nego što se mijenja kultura a isto tako u

<sup>1</sup> Različiti autori različito određuju koji su osnovni elementi društvenog djelovanja. Tako T. Parson piše:

»Uobičajeno je u terminima akcije klasificirati objekte svijeta kao komponirane od triju klasa, od »socijalnih«, »fizičkih« i »kulturalnih« objekata. Socijalni objekt je akter koji može biti redom svaki drugi individualni akter (alter), akter, koji kao referentni okvir uzima sebe (ego), ili kolektivitet koji je tretiran kao jedinica u svrhu analize orijentacije. Fizički objekti su empirijski entiteti koji nisu u »interakciji« sa ili »odgovaraju« egu. Oni su sredstva i uvjeti njegove akcije. Kulturalni elementi su simbolički elementi kulturalne tradicije, ideje ili vjerovanja, ekspresivni simboli ili obrasci vrijednosti tako dugo dok su tretirani kao situacioni objekti od strane ega i nisu »internalizirani« kao konstitutivni elementi struke njegove ličnosti«. (T. Parsons: *The Social System*, The Free Press, New York 1964, str. 4).

K. Davis proširuje broj elemenata socijalne akcije na četiri — čovjeka, cilj, uvjeti i sredstva, a R. Merton na pet: individualni akteri, ciljevi, sredstva, uvjeti i norme. Naš sociolog M. Popović također luči četiri osnovna elementa društvene djelatnosti:

a) sam proces čovjekove svrsishodne aktivnosti, uključujući čovjeka kao njegovog nosioca;  
 b) uslovi u kojima se ona obavlja;  
 c) predmeti i sredstva kojima se služi;  
 d) vrednosti i norme koje je orijentišu u određenom pravcu i na određen način regulišu« (M. Popović: *Problemi društvene strukture*, Kultura, Beograd 1967, str. 93).

vrlo sličnim geografskim uvjetima možemo naći različite kulture. S druge pak strane, geografske okolnosti, osobito u svojim ekstremno povoljnim ili ekstremno nepovoljnim oblicima, mogu znatno utjecati na razvoj ljudske kulture. Ipak, što je društvo razvijenije to manje ovisi o prirodnim okolnostima svoje okoline a sve više upravo aktivno djeluje na tu okolinu mijenjajući je u skladu sa svojim potrebama.

U biheviorizmu je jednostavni S-R koncept proširen umetanjem intervenirajućih varijabla kroz koje se stimulans (S) »prelama«. Tako je zapravo priznata općepoznata činjenica da se jedan čovjek u dvije iste situacije može različito ponašati (R) ili jednako u dvije različite situacije.

Primjenjujući ovaj metodologijski koncept na područje društvenog ponašanja, koje nas ovdje prvenstveno zanima, uočavamo da ono nije u jednostavnoj funkciji objektivne »okoline« u kojoj se zbiva. Društveni život karakteriziran je plimama i osekama socijalne aktivnosti koje su često teško dovodljive u vezu s promjenama u »okolini« promatrane grupe. Zdravorazumska je pretpostavka, na primjer, da revolucionarni potencijal grupa, slojeva, ili klasa mora biti u funkciji materijalne bijede u kojima se one nalaze. Međutim, često realne situacije ne odgovaraju ovoj zdravorazumskoj pretpostavci, jer ponekad društva gdje postoje velike socijalne razlike među klasama karakterizira relativna socijalna harmonija a ona u kojima se te razlike smanjuju — napetost i konflikti. To je i navelo neke autore da odnos između siromaštva i »revolucionarnog potencijala« postave na sasvim drugačijim temeljima. Tako poznati francuski sociolog M. Duverger piše:

»Brz razvoj povećava napetosti, dok ih spori razvoj smanjuje. Podela na stabilna društva i društva u ubrzanom razvoju verovatno je isto toliko važna koliko i razlika između visoko razvijenih društava i nerazvijenih. U stabilnim društvima, postojeći poredak ma koliko bio nepravedan, uglavnom je prihvaćen. On se smatra kao prirodan. Sa sociološke tačke gledišta, »prirodno« je sve ono što odavno postoji, jer sadašnje generacije i one koje su im predhobile nisu vidjele ništa drugo . . . Ubrzani razvoj ima suprotno dejstvo. Nagle promene društvenih struktura oduzimaju postojećem poretku njegov prirodni karakter.«<sup>2</sup>

Međutim, isto tako možemo biti svjedoci potpuno sličnog razvoja pojedinih društava koji je ponekad praćen izraženom akcijom socijalnih grupa a ponekad potpunom pasivnošću.

U svakom slučaju, želimo li opisati djelovanje društvenih grupa u nekom socijalnom sistemu, može nam kao analitičko sredstvo služiti formula kojom se često izražavaju zakoni psihologije:

$$R = f(S, O)$$

U psihologiji ova formula znači da je ponašanje (R) funkcija nekih vanjskih podražaja (S) i nekih unutarnjih stanja organizma (O). Ta formula prevedena na sociologijski jezik znači da je ponašanje društvenih grupa u funkciji okoline (u našem primjeru u funkciji nivoa materijalne bijede ili brzine ekonomskog razvoja) i »unutarnjih« stanja društvenih grupa (od kojih će nas posebno zanimati socijalna percepcija okoline i motivacija za pokretanje grupne akcije).

To nam objašnjava pojavu da samo u grubim crtama na temelju nivoa ekonomskog razvoja, možemo predvidjeti političke odnose među klasama

<sup>2</sup> Duverger, Maurice: *Uvod u politiku*, Savremena administracija, Beograd 1966, str. 61.

ili nešto slično. Naime, elementi »okoline« prelamaju se kroz mehanizam grupne percepcije. Ta grupna percepcija jest određeni momenat spontaniteta u društvenom ponašanju pošto se iste situacije različito percipiraju. U problem korespondiranja socijalne percepcije i realiteta (okoline) nećemo ovdje ulaziti. Dovoljno je da znamo da tu postoji uska povezanost bez obzira na kauzalitet jer je adekvatna socijalna percepcija važna za normalnu orijentaciju ponašanja grupa u socijalom prostoru. Neadekvatna percepcija vodi neadekvatnu ponašanja a time i procesu selekcije — ili neuspjeha ili ispravljanja percepcije. S druge strane, »iskrivljena socijalna percepcija« može voditi takvu djelovanju koje mijenja stvarnost u smjeru prethodne percepcije. Primjer prvog ponašanja jasan je i uobičajen. Ako se na izborima pokaže da je neka politička partija loše percipirala stanje i potrebe relevantnih društvenih grupa, i zbog loše procjene nije ostvarila postavljeni cilj — osvajanje vlasti, onda nužno dolazi do korekcije njena djelovanja, tj. do traženja adekvatnije percepcije potreba većine birača da bi došla na vlast (jasno, ovaj primjer postavlja idealni model političke partije koja ima jedini cilj osvajanje vlasti, i za ostvarenje tog cilja maksimalno se adaptira potrebama onih koji biraju, a neopterećena je bilo kakvim ideološkim »predrasudama«, »višim ciljevima« ili drugim nepragmatičnim orijetirima ponašanja).

Primjer za drugu vrstu ponašanja mogu nam dati psihologicistički orijentirani ekonomski mislioci koji ukazuju na primjere da neadekvatna socijalna percepcija situacije, koja na primjer imputira postojanje krize tamo gdje ona objektivno i ne postoji, može dovesti do takva ponašanja aktera u ekonomskom procesu koje onda krizu i izaziva.

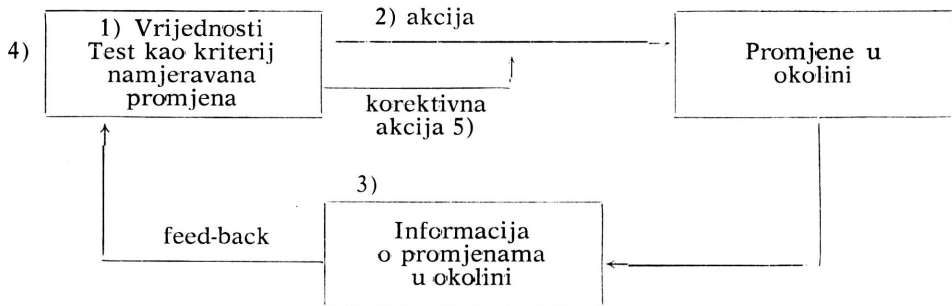
»Moguće je psihološke faktore smatrati prvenstvenim uzrocima inflacije, koju tada opisujemo kao rezultat masovne hysterije. Dokazi za takvo stanovište: ljudi mogu usvojiti neka uvjerenja, na primjer zbog glasina, koja su dijelom ili potpuno neovisna. Ispravnost mišljenja nije bitna; jedino je važna spremnost ljudi da u njih vjeruju. Ako su općenito tjeskobni, ljudi mogu prihvatiti uvjerenja koja nisu osnovana i ravnati se u svom djelovanju prema njima. Na taj način može doći do navale na banke i do nepovjerenja u vrijednost novca, do onoga što se u Evropi zove »bijegom prema dragocjenostima« (mijenjanje banknota za strani novac, zlato ili nakit). Stvarni uzrok inflacije tada se smatra prošireni strah da će vrijednost novca pasti. Ako se takav strah proširi, čak i neznatni ekonomski uzroci, na primjer malo povećanje količine novca mogu dovesti do velike posljedice u cijenama. No ako takvog straha nema, čak i veliko povećanje cirkulacije novca ne mora imati nikakvih posljedica na cijene«.<sup>3</sup>

Dakle, socijalna percepcija nije samo zrcalo kroz koje se neki objektivni faktori prelamaju nego ona može isto tako kao samosvojni determinantni faktor djelovati na ponašanje grupa. Sama socijalna percepcija uvjetovana je historijskim iskustvom i vrijednosnim sistemom koji se na njegovim temeljima kristalizira. Želimo li dakle, dobiti osnovne konture ove intervenirajuće varijable koja se umeće između faktora okoline i akcije društvenih grupa, osim socijalne percepcije kao odnosa društvenih grupa naspram »okoline«, potrebno je uzeti i dominirajući vrijednosni sistem dotične grupe. Percepcija postojećeg stanja, naime, ne postoji kao činjenica »po sebi«. Želimo li da nam ona bude relevantni prediktor budućeg ponašanja grupa, onda tu percepciju moramo dovesti u vezu s vrijednosnim sistemom koji vlada u

<sup>3</sup> Katona, George: *Psihološka analiza ekonomskog ponašanja*, Panorama, Zagreb 1965, str. 316.

dotičnim grupama. Percipirano stanje dovodi se dakle u vezu s postojećim vrijednosnim sistemom te odnos percipiranog prema tim vrijednostima čini referentni okvir akcije. Primijenjujući shemu feed-back<sup>4</sup> kontrole socijalnog ponašanja dobivamo slijedeći obrazac aktivnosti:

Grafikon 1 — model ključnih momenata socijalne akcije



Ovaj model trenutačni presjek i ne odgovara historijskom nastanku ljudske akcije. Akcija ne počinje od vrijednosti koje su nastale autonomno nego iz vrijednosti nastaju u interakciji s okolinom. Model dakle, mora biti, shvaćen kao apstrakcija pogodna za analitičke svrhe, koja je međutim isječena iz žive dinamike realnog socijalnog zbivanja.

Svaka ljudska djelatnost vođena je nekom vrijednosnom orijentacijom. T Parsons definira vrijednost kao »...element usvojenog simboličkog sistema koji služi kao kriterij ili standard za izbor između orijentacionih alternativa, koje su bitno otvorene u jednoj situaciji«. <sup>5</sup> Prema tome, svaka je ljudska akcija usmjerena na postizanje nekog cilja. Taj cilj ima određenu privlačnu snagu na aktere djelovanja upravo stoga što predstavlja vrijednost u najširem smislu.

Normalno, cilj može biti i samo djelovanje. Tradicionalističko djelovanje u Weberovoj tipologiji nije djelovanje bez cilja. Jedino se može govoriti o tome da su sredstva postepeno pomračila prethodno postojeće ciljeve i tako sama akcija zadobiva vrijednost cilja.

Svaki društveni sistem u cjelini ima svoju vrijednosnu komponentu koja vrši integrativnu ulogu kroz definiranje poželjnih ciljeva i načina njihovog dosizanja. Indikator dezintegracije nekog društvenog sistema jest pojava da pojedinci i društvene grupe prestaju osjećati da su ciljevi vrijedni napora koji se ulažu za njihovo dosizanje ili kada prestaju prihvaćati kulturom definirana sredstva za njihovo ostvarivanje.

Jedan društveni poredak možemo nazvati legitimnim kada većina pojedinaca i društvenih grupa prihvaća osnovni vrijednosni sistem kao svoj. Kako piše Max Weber:

»Razumije se, delovanje pojedinca prema jednom poretku orijentira se iz vrlo različitih razloga. Ali okolnost da pored ostalih razloga i sam poredak lebdi pred očima onih koji djeluju kao nešto što treba da važi

<sup>4</sup> Model feed-backa kao procesa socijalne kontrole navodi W. Buckley u knjizi: *Sociology and Modern Systems Theory*, Prentice Hall 1967, str. 172.

<sup>5</sup> T. Parsons: *The Social System*, New York 1964.

<sup>6</sup> Citirano prema M. Đuriću: *Sociologija Maxa Webera*, MH, Zagreb 1964, str. 229.

(u smislu uzora ili obaveze), povećava vjerojatnoću da će se delovanje orijentirati prema njemu, često u vrlo značajnom stepenu. Uopće uzev, jedan poredak kojeg se pojedinci pridržavaju samo iz ciljno-racionalnih pobuda je mnogo nepostojaniji nego onaj prema kojem se orijentiraju na osnovu običaja, na osnovu dugog ponavljanja istog ponašanja. Ovo posljednje je daleko najčešća vrsta unutrašnjeg držanja. Ali i ovaj poredak je uvek mnogo manje postojan nego poredak koji uživa ugled da je uzoran ili obavezan, to jest da je legitiman«.

Cilj ovog eseja jest ukazati na važnost intervenirajućih varijabli u tumačenju društvenog ponašanja. Empirijski je evidentno da ne postoji jednoznačna korelacija između »okoline« i ponašanja društvenih grupa. Pojam okoline u ovom slučaju shvaćamo u njegovu najširem značenju — on dakle može značiti i ekološku sredinu neke društvene zajednice, i ekonomiju, i nešto slično. Uvjeti okoline u svojem djelovanju na ponašanje društvenih grupa prelamaju se kroz socijalno iskustvo što ga te grupe imaju. Socijalno iskustvo odraz je činjenica da čovjek ima povijest koja je u svakom trenutku prisutna kao ravnopravni determinatni faktor koji određuje ponašanje.<sup>7</sup> To socijalno iskustvo uvjetuje, s jedne strane, varijabilitet reakcija na iste uvjete na koje nailazimo kod različitih društvenih grupa. S druge strane, pogrešno bi bilo uvijek promatrati »ponašanje« kao zavisnu varijablu uvjetovanu faktorima okoline. Isto tako, karakteristika je ljudske akcije da autonomno mijenja uvjete svoje egzistencije, to jest da — metodologijski rečeno — djeluje kao nezavisna varijabla na uvjete svoje okoline.

Jedna od najrelevantnijih intervenirajućih varijabla jest vrijednosni sistem nekog društva. Rekli smo da se vrijedonosni sistem sastoji kulturom definirane ciljeve akcije a legitimitet nekog vrijedonosnog sistema određen je prihvaćanjem ili neprihvaćanjem tih ciljeva od većine pojedinaca ili društvenih grupa.

Želimo li objasniti relevantni sklop u mehanizmu djelovanja intervenirajuće varijable, moramo dakle uzeti u obzir socijalnu percepciju postojećeg stanja i dovesti je u vezu s postojećim vrijednosnim sistemom.

Nas u ovom slučaju zanima specifičan problem. Kako djeluje percipirani jaz između proklamiranih i ujedino legitimnih vrijednosti i fakticiteta na motivaciju grupnog i individualnog ponašanja usmjerenog na ozbiljenje tih vrijednosti.

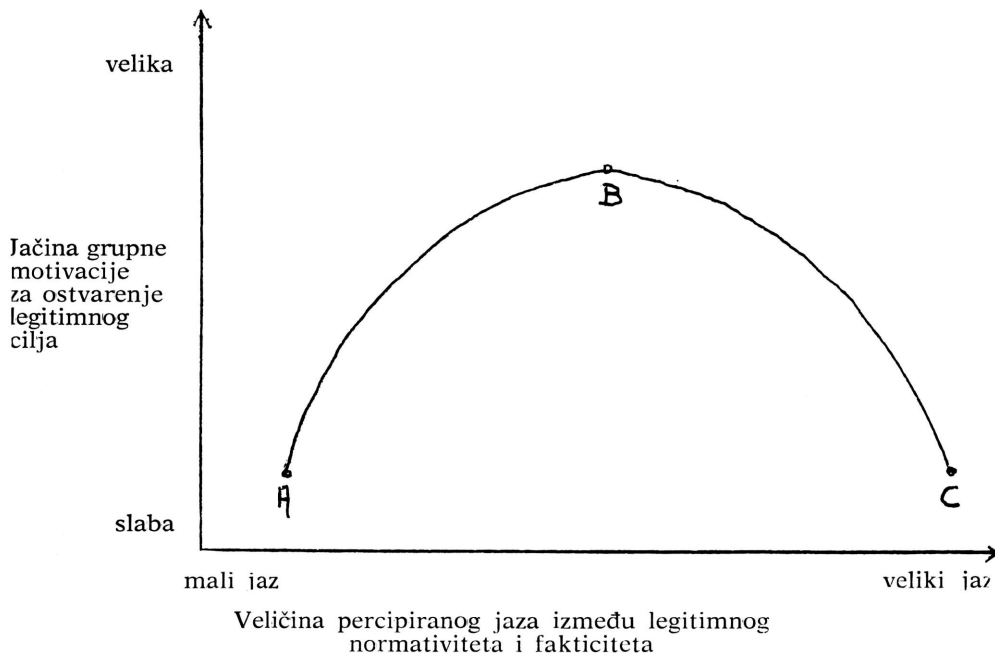
Jaz između normativnog i stvarnog prisutan je više ili manje u svakoj socijalnoj situaciji. Sudionici socijalne akcije mogu biti svjesni ili nesvjesni tog jaza. Nas, međutim, zanima upravo kako svijest o veličini jaza djeluje na motivaciju za postizanje kulturom definiranih ciljeva.

Naša osnovna hipoteza glasi da percepcija različite veličine jaza između normativnog i stvarnog uvjetuje i različite razine grupe motivacije za postizanje tog cilja. Taj odnos između percepcije veličine jaza i motivacije za njegovu prevladavanje po našem mišljenju nije linearan nego ima zakrivljeni oblik (vidi grafikon 2).

Osnovna deskripcija ovog pretpostavljenog odnosa bila bi da postoji »optimalna« veličina percipiranog jaza između normativnog i stvarnog koja djeluje maksimalno mobilizirajuće na ponašanje pojedinca za ostvarenje cilja. Suviše velika blizina, tj. stupanj ostvarenja kao i prevelika udaljenost djeluju destimulirajuće na motivaciju za postizanje ciljeva.

<sup>7</sup> Vidi Lewinovu teoriju polja (*Feldtheorie in den Sozialwissenschaften*, Hans Hubert, Stuttgart).

Grafikon 2 — prikaz odnosa između percepcije veličine jaza i motivacije za njegovo prevladavanje u koordinatnom sustavu



Točka A predstavlja dakle takvo percipiranje jaza koje djeluje imobilizirajuće — tj. ljudi su zadovoljni postojećim, i to, prema našoj hipotezi, dovodi do njihove imobilizacije za daljnje djelovanje na ostvarenju ciljeva.

To možemo ilustrirati shvaćanjem onih politologa koji smatraju da je slabije sudjelovanje građana na izborima rezultat njihova zadovoljstva postojećim stanjem.

»Postoji jedna škola mišljenja koja dočekuje nizak stepen učešća na izborima kao dobar znak da su birači u osnovi zadovoljni načinom na koji se stvari razvijaju. Politikolog Francis Vilson izrazio je to 1936. godine na sledeći način: »U društvu u kome glasa samo 50% birača jasno je da politika na izvestan način odgovara željama većeg dela pojedinaca u društvu. Kada procent učešća pređe granicu od, recimo, devedeset procenata, očigledno je da tenzije političke borbe zatežu do tačke kidanja volje za ustavnim promenama«. Isto ovo stanovište isticao je nešto kasnije najveći analitičar determinanti političkog angažovanja, Švedanin Herbert Tingsten, u zaključku svog briljantnog ispitivanja statističkih podataka o glasanju širom sveta. On je ukazao na krajnje visok stepen učešća na izborima u raznim zemljama, kao što su Nemačka i Austrija u trenutku kada su njihovi demokratski poreci počinjali da se ruše, i smatra da je visok stepen učešća na izborima simptom opadanja »consensusa«. David Risman takođe je dokazivao da apatija može biti odraz činjenice da se ljudi radije bave interesantnijim stvarima nego što je politika, a da državni aparat i velike organizacije dobro funkcionišu uprkos toj velikoj apatiji«.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> S. M. Lipset: *Politički čovek*, Rad, Beograd 1969, str. 265—266.

Prema našoj hipotezi ako ljudi percipiraju postojeći jaz između normativnog i stvarnog kao nešto veći to meže djelovati mobilizirajuće na njih, jasno, ako je percipirani cilj legitiman i ako smatraju da ga mogu ostvariti. U točki B takvo je uvjerenje najveće i mobilizacija sredstava (legitimnih) je najviša. Cilj djelovanja prihvaća se kao vrijedan pokretanja akcije, percipira se kao udaljen ali i kao ostvariv. S gledišta onih koji zastupaju potrebe participacije ovo je stanje, opet prema našoj hipotezi, poželjnije od stanja u točki A.

S percipiranjem većeg jaza opada i motivacija za djelovanjem jer se cilj percipira kao nedostižan.

Dok je točka A praćena osjećanjem zadovoljstva, emotivni naboj koji prati stanje motivacije u točki C jest resignacija, apatija — uviđanje da je postojeći jaz između ideala i stvarnosti tako velik da se nikakvim angažmanom ne može prebroditi.

## II

Za teoriju društvene akcije najinteresantnije je stanje B. Društvena promjena, praćena masovnim socijalnim gibanjem, bilo da se radi o mobilizaciji masa za revolucionarnu akciju ili o nekoj društvenoj inovaciji koja pogađa manji segment globalnog društvenog sistema, zbiva se u točki B nivoa grupe motivacije.

Ovo je dosad bio pokušaj jedne statičke analize. Osobitost društvenih sistema jest upravo u tome što oni imaju i vremensku dimenziju koja nije identična s vremenom razvoja prirodnih sistema. Zato govorimo o prvima da posjeduju povijest za razliku od obične biološke evolucije. Ova povijesnost društvenog sistema proizlazi iz mogućnosti ljudske svijesti da transcendira postojeću stvarnost i da aktivno mijenja uvjete života, tj. da stvara kulturu. Stoga svaka analiza dinamike socijalnog sistema nužno ostaje krnja ako se uzima u obzir tu vremensku dimenziju.

Ovdje ćemo se zadržati na najrelevantnijoj točki za društvenu akciju — točki B. (Ponavljamo, ova se analiza vrši pod pretpostavkom da postoji osnovni legitimitet vrijednosti u promatranom društvenom sistemu.) Nas ovdje zanima što možemo očekivati ako stanje B na našem grafikonu potraje duži vremenski period. To zapravo znači da postoji visoki motivativni potencijal za ostvarenje legitimnih ciljeva koji rezultiraju u akciji koja, međutim, sa svoje strane ne dovodi do promjena u percepciji postojećeg stanja.

Hipotetski možemo pretpostaviti nekoliko stupnjeva promjena u takvoj situaciji. Prvi stupanj koji možemo očekivati, uzimajući kao referentni okvir Mertonovu<sup>9</sup> tipologiju individualne prilagodbe, jest pomak od suglasnosti prema inovativnom tipu adaptacije. Zadržavajući, dakle, legitimne ciljeve, pojedinci ili grupe traže nova sredstva za njihovo ostvarenje. Ovo je situacija koju bismo mogli nazvati »stvaralačkom«. Ona ne remeti stabilnost društvenog sistema nego, naprotiv, omogućava njegov razvoj na nepromijenjenim osnovama. Mnogi autori smatraju da je sistem upravo u tom stanju i najstabilniji. Osnovni vrijednosni sistem, naime, ostaje nepromijenjen, dakle integrativni princip društva ostaje stabilan, a traže se samo novi putevi za

<sup>9</sup> R. Merton: *Social Theory and Social Structure*, The Free Press, NY.

ostvarenje općeprihvaćenih ciljeva. Na temelju spoznaje da je promjena osnova svakog društvenog sistema, ova bi situacija omogućavala promjenu u uvjetima kontinuiteta. Koncept »otvorenog sistema« daje nam okvir za promatranje društvenog sistema u takvu stanju. Reagiranje otvorenog sistema može biti opisano ovako:

»Tipični odgovor prirodnih, zatvorenih sistema na atak vanjskih događaja je gubitak organizacije ili promjena u smjeru raspadanja sistema (iako, zavisno o prirodi i jačini ataka, sistem se može koji puta pomoći na novi nivo ekvilibrija). S druge strane tipični odgovor otvorenog sistema na atake iz okoline je elaboracija ili promjena njegove strukture na viši ili kompleksniji nivo«.<sup>10</sup>

Kao što se ovdje govori o stabilnosti otvorenog sistema u odnosu na okolinu, tako isto sistem može biti stabilan u odnosu na impulse što dolaze od njegovih vlastitih subsistema. Tako društveni sistem može imati apsolutno otvorenu komunikacionu mrežu i mrežu utjecaja te se tako može relativno bezbolno prilagođavati promjenljivim zahtjevima različitih društvenih grupa.<sup>11</sup>

Kada ni »inovativno ponašanje« ne dovede do promjena u percepciji jaza između vrijednosti i stvarnosti možemo predvidjeti traženje »krivca« za takav neuspjeh u suprostavljenim društvenim grupama. To je ona situacija kada društvene grupe prihvaćaju zajedničke ciljeve ali jedna optužuje drugu da krše »pravila igre«.

»Ovde se kao primer može uzeti odbrana načela večite božje pravednosti od bogataša koji, uz pomoć crkvene hijerarhije, ova načela narušavaju, a koji zastupaju plebejske sekte agnostičara i manihejaca, a kasnije katara, odnosno taborita; ili, ideologija nekih saveza sindikata, naročito u Engleskoj i Americi, koja ističe nužnost odbrane načela »slobodne inicijative pojedinca« od kapitalista koji ga narušavaju. Iza ovakve situacije obično se krije težnja za održanjem postojećeg sistema društvenih odnosa uz promenu uloga pojedinih klasa u tom sistemu: drugim rečima, antagonizam u ovoj fazi je manifestacija stava koji teži preraspodeli dobara, ali prihvata vladajući pogled na svet o tome je dobro koje bi vredelo sačuvati.«<sup>12</sup>

Krajnji stupanj reakcije na nepromijenjeno stanje može biti ono što se naziva revolucionarnom djelatnošću, tj. prestajanje stanja legitimiteta, rušenje postojećeg institucionalnog sistema i zamjenjivanje novim. »Revolucionarni« odgovor ne mora biti jedini u datoj situaciji. Pretpostavljamo da visoki aktivitet koji ne uspijeva promijeniti dato stanje može uroditi bilo kojim odgovorom koji je poznat iz repertoara reakcija na frustrativnu situaciju. Prema tome, osim revolucionarne djelatnosti dolazi u obzir zamjena ciljeva ili snižavanje razine aspiracija — tako, na primjer, ako ne možemo postići apsolutnu jednakost — ideal koji stoljećima stoji u podtekstu niza socijalnih pokreta, snizimo nivo aspiracija i borimo se nesmanjenim intenzitetom za »jednakost šansa na startu« i sl.

Zamjenjivanje ciljeva ili snižavanje razine aspiracija u uvjetima nepribližavanja cilju, ne mora značiti opadanje intenziteta aktiviteta — dakle ono ga što smo nazvali nivoom grupa grupne motivacije. Cilj je u tom slučaju promijenjen ali aktivitet ostaje na istom nivou. Jedan od mogućih faktora

<sup>10</sup> W. Buckley, op. cit. str. 30

<sup>11</sup> Vidi A. Gehring: »Zur Theorie der Revolution«, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 4, 1971.

<sup>12</sup> Z. Bauman: *Marksistička teorija društva*, Rad, Beograd 1969, str. 82.

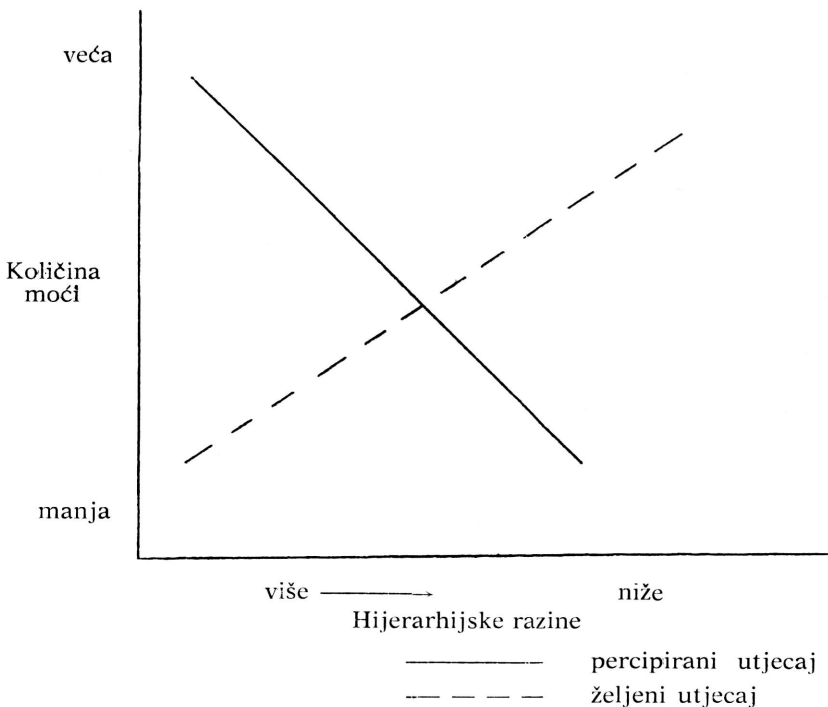


držanja grupe u visokom motivativnom stanju može biti neprestano redefiniranje ciljeva, što djeluje tako da se precipira konstantni razmak između ciljeva i ostvarenog. U toj situaciji lako može doći do ritualističkog ponašanja, tj. zadržava se visoka razina grupne aktivnosti bez obzira što ta aktivnost gubi svaku vezu sa ciljevima zbog kojih se prvobitno vršila. Najbolji su primjer izvještaji s izbora iz onih političkih sistema koji svu pažnju posvećuju postotku ljudi koji su izašli na biralište, ili natjecanje među izbornim jedinicama gdje će izbori prije završiti. U tim slučajevima djelatnost izbornog čina od sredstava postaje cilj po sebi.

Postoji, jasno, uvijek mogućnost da se grupna motivacija uslijed rastuće rezignacije ne može održati na razini koju smo označili sa B, nego počinje kliziti prema nižim nivoima.

Mnogi autori smatraju da upravo takvo stanje opadanja grupne motivacije karakterizira našu današnju situaciju s obzirom na motivaciju za sudjelovanjem u radničkom samoupravljanju. Empirijska ispitivanja vršena pred desetak godina pokazala su da postoji jaz između percipirane i aspirirane distribucije moći. Percipirana distribucija moći bila je autokratska, ali ideal koji je imao snagu legitimiteta bila je demokratska ili barem paliarhijska distribucija moći. Pretpostavljamo da je postojao visoki stupanj motivacije za ostvarenje ideala koji je izgledao ostvariv (na našem grafikonu to bi bila točka B).

Grafikon 3 — odnos između percipirane i željene strukture utjecaja u našim poduzećima



Novija su ispitivanja pokazala da je dolazilo do polaganog spuštanja razine grupne motivacije, tj. željena i stvarna distribucija počele su se poklapati: (U našem shematskom prikazu na grafikonu 2 to bi bilo pomicanje od točke B prema točki C, a na grafikonu 3 podizanje lijevog i spuštanje desnog kraja isprekidane linije.)

»Na osnovu dosadašnjih istraživanja možemo dosta pouzdano zaključiti da stvarna distribucija moći osetno odstupa od njene normirane distribucije, tj. od one distribucije moći koja je predviđena ustavnim, zakonskim i statutarnim normama. Kako se te razlike između stvarne i normativne distribucije moći održavaju već duže od jedne decenije, pretpostavljamo da ne deluju stimulatивно na socijalnu aktivnost radnika i da ih više ne pobuđuju na menjanje stvarne distribucije moći u smislu njenog približavanja normativnoj distribuciji.«<sup>13</sup>

Empirijski nalazi V. Rusa potvrdili su ovu hipotezu o spuštanju razine motivacije.

Ako se počinje percipirati približavanje cilju, ne isključujemo mogućnost trenutačnog podizanja razine grupne motivacije (a ne smanjenja kao što bi iz naše krivulje proizlazilo), kao što ni trenutačna percepcija promjena u drugom smjeru ne sključuje trenutačnu pojačanu aktivnost da se te promjene zaustave. Naš model (grafikon 2) pretpostavlja određeni statički presjek, dakle hipotetički odnos između razine grupne motivacije i percepcije jaza između normativnog i stvarnog stabiliziran u određenom vremenu. Svaka točka naše krivulje predstavlja konačni rezultat određene vremenske stabilizacije.

### III

Možemo pretpostaviti da svaka točka naše krivulje (grafikon 2), nema iza sebe jednaku »vremensku težinu«, tj. da je svaka rezultat ili zbroj različitog drugog vremena. Naime, niska razina grupne motivacije, saturirana emocionalnim zasićenjem što smo ga opisali u točki C, vjerojatno je stabilnija u vremenu nego što je to visoki nivo u točki B. Iz ovog bi proizlazilo da su niski nivoi grupne motivacije (društvena neaktivnost) stabilniji u vremenu, »normalniji« načini grupnog ponašanja. Visoke razine tendiraju vjerojatno brzom pražnjenju. To pražnjenje može rezultirati raznim posljedicama, a konačan je rezultat uvijek snižavanje nivoa grupne motivacije:

a) akcija dovodi do ostvarenja cilja, a to implicira zadovoljstvo i imobilizaciju (točka A na našoj krivulji);

b) različitim oblicima akcije ne uspijeva se postići cilj, a to vodi subjektivnoj procjeni da se cilj udaljuje i adekvatno tome motivacija opada (točka C na našoj krivulji).

U historiji je zapažena univerzalna tendencija cikličnog kretanja grupne motivacije. Revolucionarni periodi praćeni su visokim stupnjem grupne motivacije, izrazitom aktivizacijom svih socijalnih grupa. Nakon perioda visoke aktivizacije dolazi oseka, gdje interes za javnu djelatnost smjenjuje određena privatizacija. Nakon svake revolucije dolazi stabilizacija koja eventualno može biti praćena revolucionarnim ritualizmom.

Parsons<sup>14</sup> detaljno opisuje ovaj preobražaj u nivoima grupne motivacije. Po njemu se svaki sistem nakon revolucije stabilizira kroz dva procesa —

<sup>13</sup> V. Rus: »Moć i struktura moći u jugoslavenskim poduzećima«, Beograd, *Sociologija*, 2/1970.

<sup>14</sup> T. Parsons, op. cit.

prvo, napuštanjem utopijskih elemenata u ideologiji (dakle prevladavanjem onoga što bismo mogli nazvati »realpolitika«) — i drugo, težnjom konformizmu i udobnošću onih ljudi koji su revoluciju proveli. O takvim tendencijama koje se zapažaju i po okončanju oružanog dijela naše revolucije piše D. Bilandžić:

»Najveći dio državnog aparata, a rukovodećih ljudi u njemu blizu 100%, činili su članovi Partije. Ljudi u državnom aparatu postepeno su padali na pozicije svakodnevnih borb za položaje, u njima se razvijao duh karijerizma, laktaštva, oportunitizma i ostale negativne karakteristike suprotne liku komunista formiranog u ilegalnoj borbi i revoluciji. U novim odnosima kada je Partija vlast došlo je do slabljenja moralno-političkog utjecaja njenih članova. U takvoj situaciji u Partiji je počelo slabiti dotadašnje revolucionarno monolitno jedinstvo.«<sup>15</sup>

Svi revolucionarni pokreti doživljavali su ovaj pad revolucionarnog entuzijazma, rutinizaciju svakidašnjeg života. Političke vođe, koji uviđaju ovu uvijek prisutnu opasnost za ideologiju koja se bazira na visokom stupnju aktivizma, djeluju uvijek tako da održe visoki nivo motivacije. Klizanje razine grupne motivacije od točke B prema točki C pokušava se presresti izmišljanjem novih ciljeva, naoko bližim, što vodi aktivizaciji masa. Takav primjer jest kulturna revolucija i politika grčevitih skokova u razvoju što se provodi u Kini.

»Mao je upozorio da će kulturna revolucija biti potrebna Kini svake dvadesete godine. Ali maoisti, po mom shvatanju, žive u iluziji kad veruju da će insistiranje na pauperističkom komunizmu u nedogled stvarati efikasnu predohranu protiv klasne diferencijacije. Da bi se očuvao kolektivistički i asketski egalitarizam kao trajna društvena atmosfera, neće biti dovoljno da se naprosto s vremena na vreme obnavljaju revolucionarne kampanje. Izvesno je da će ti udari morati da budu sve jači i nasilniji. Međutim, ako pretorijanci revolucije izaberu takav kurs, onda će se oni napokon pretvoriti u njene grobare. Da bi se suzbila ljudska težnja za udobnošću, neizbežna je sve nasilnija bezobzirnost. Ali budući ljudi, i sami pretorijanci će ispoljavati istu tu težnju za jagodnijim životom. Ko će njih sprečiti da zadovoljavaju vlastite želje, mada ih istovremeno suzbijaju kod drugih ljudi. Ne bi to bilo prvi put da se pod krinkom očuvanja revolucije otvara sve veći jaz u društvu: ugnjetački aparat bi nagonio mase da žive stilom kolektivističkog i asketskog egalitarizma, premda bi sam uživao privilegije. Učešće masa u obnovljenim političkim kampanjama stvaralo bi iluziju demokratije pošto bi njihova »spontanost« prikrivala manipulatore. Samo, to više ništa ne bi bio pauperistički komunizam, nego klasno raspolučeni etatizam.«<sup>16</sup>

Moramo pri svim ovim diskusijama zamijetiti da participacija, spontana aktivnost, visoki nivo grupne motivacije masa nikako ne znači i da te mase imaju veću društvenu moć. Normalno držanje aktiviteta na visokom nivou ne znači automatski i samosvojnu akciju koja ima svoj autonomni izvor. »Plebiscitarni« tipovi podrške daju samo privid nekog stvarnog aktivizma a zapravo su plod manipulativnog ponašanja. Participacija ne znači i redistribuciju moći u korist onih koji participiraju. Istraživanja u našim poduzećima pokazala su da postoje različiti stupnjevi intenziteta participacije radnika ali da je njihova moć svagdje mala. S druge strane participacija utječe na veće zadovoljstvo u radu i veći osjećaj odgovornosti.

<sup>15</sup> D. Bilandžić: *Ideje i praksa društvenog razvoja Jugoslavije*, 45—73, Komunist, Beograd 1973, str. 148.

<sup>16</sup> S. Stojanović: *Pauperistički komunizam i postrevolucionarni razvoj*, *Praxis*, 1—2 1973, str. 40

»Stoga je razumljivo da se za participativnu demokraciju zalažu i konzervativni režimi a ne samo napredna gibanja, aZ to immo dovoljno primjera iz suvremenog društva. Sjetimo se samo kako se Nixon zauzimao za participativnu demokraciju. Ili kako je De Gaulle ustrajao na zakonu o participaciji francuskog radništva . . . . Umjesto uobičajene poslušnosti i otpora pokušava vodstvo participiranjem postići aktivnu poslušnost i izostajanje otpora.«<sup>17</sup>

Prema tome, da bismo mogli procijeniti uspješnost, ili uopće mogućnost funkcioniranja nekog društvenog sistema, moramo vidjeti kako ono prolazi sve faze grupne motivacije.

Pretpostavljamo da sva stanja visoke motivacije imaju tendenciju stabilizacije na nižem nivou. Uspješnost jednog sistema može se procjenjivati time kako dugo drži motivaciju na visokom nivou — hoće li uspjeti da ne prestanto mobilizira mase kulturnim revolucijama, neprestanim redefiniranjem ciljeva i sl. Druga varijanta procjene jednog sistema jest kako funkcioniraju njegove osnovne institucije u situaciji neizbježne oseke grupne motivacije. Svaki sistem mora biti izložen zubu vremena da bismo mogli procijeniti mogućnost njegova funkcioniranja. Pišući povodom ovih konstatacija o Pariškoj komuni 1871, čiji je vijek bio kratkotrajan i koja nije uspjela doživjeti oseku svojih motivacija i rutinizaciju svakidašnjeg života, E. Pusić kaže:

»Nijedna mjera Komune nije bila izložena ispitu koji je najteži za svaku mjeru svjesnog društvenog planiranja, probi vremena. Da li bi ono što je poneseno elanom herojskog momenta, zasjalo kao historijski socijalni izum, izdržalo neizbježni antiklimaks i sivilo svakidašnjice? U kojoj mjeri djeluje na zaključke selektivna idealizacija sjećanja, koja će prije zadržati ono što mu odgovora, od onoga što se kosi s usvojenim pogledima?«<sup>18</sup>

Da pokušamo rezimirati! Svaka točka naše pretpostavljene krivulje jest rezultanta različito drugih »vremena« koje stoje iza nje. Što je točka grupne motivacije niža pretpostavljamo da je to stabilnija u vremenu, a što je viša, to se oslanja na kraći vremenski razmak, i opet tendira spuštanju.

\* \* \*

Na temelju iznijetih razmišljanja možemo izvući hipoteze koje mogu poslužiti kao osnova za operacionalizaciju empirijskog pristupa analizi grupne dinamike.

U uvjetima postignutog legitimiteta ciljeva, grupna motivacija za postizanje tih ciljeva varira u funkciji percepcije »udaljenosti« tih ciljeva. Postoji »optimalna« percepcija udaljenosti koja maksimalno mobilizira na akciju, dok percipiranje cilja kao skoro postignutog vodi imobilizaciji (praćenoj zadovoljstvom) a ako se cilj percipira kao vrlo udaljen rezultat je opet imobilizacija (praćena rezignacijom).

Što je razina grupne motivacije viša (dakle što je percepcija cilja bliža optimalnoj) to ona tendira da se vrati u normalno stanje ravnoteže, tj. djeluje neka vrsta »sile teže« koja motivaciju vuče apcisi. Ako percepcija ostaje dugo konstantna dolazi ili do eksplozije (revolucije) koja opet — ako uspije,

<sup>17</sup> V. Rus: »Odgovornost in moč v delovnih organizacijah«, Moderna organizacija, Kranj 1972, str. 225.

<sup>18</sup> E. Pusić: *Lokalna zajednica*, Narodne novine, Zagreb, str. 52—53.

tj. ako se ciljevi ostvare — snižava motivaciju prema točki A ili C, ili opet do rezignacije, zamjene cilja i sl. Ako pak percepcija signalizira približavanje cilju, onda motivacija opada uslijed zadovoljstva.

Duško Sekulić

## MOTIVATION AND SOCIAL ACTION

### ( S u m m a r y )

Some definite ideals that operationalize themselves into the aims of action exist in each society group or social movement. At a certain moment of time, in the observed social system, there is a perception at social groups to find out how far is the real situation from the established aims. The purpose of this is just to establish some hypothesis about the influence of the perception of the dimension of distance, concerning the present situation and the established aims, on the motivation for action which drives at reaching those aims.

The basic hypothesis says that if the aim were perceived as too close or too far, the motivation of action would be lessened. Emotive elements, that are being present in both situations, are, in fact, different. In the first instance the weak motivation is accompanied by the feeling of satisfaction and in the second it is accompanied by the feeling of resignation.

There is a certain optimum distance perception of reality and aims which maximally mobilize to action. Those political movements which try to keep the high level of mobilization must, therefore, find the way to present the distance of aims always on a certain degree.

Further discussions refer just to the situation when the »optimum« perception remains constant through a longer period of time. The answers in such a situation can be a revolutionary action, redefinition of aims or any other way of behaviour out of the repertoire of answers to the frustrated situation.

If the presented hypothesis were correct, what is the result of the action following the »optimum« level of perception? The result of every action is, in fact, lessening of motivation for its further realization. According to that hypothesis, if we approach the aim the results is lessening of motivation the same as when we are moving further from it. That explains, in fact, the oscillations of the revolutionary movements raging from spontaneity to necessary institutionalization. The only way out can be the redefinition of aims which may produce the impression of their constant distance.

It is necessary to mention that a high motivation, and action resulting from it, do not mean the increasing of power of those who are in action. That action can be autonomous expression of some of the participants or the results of the purely manipulating behaviour.

The former observations give us two possible criteria for the evaluation of the efficiency of a certain political system. The first one is the question of how long the motivation can be kept at a high level and the second one is the question of how efficiently that system works at periods when the group motivation is at »low tide«, that is, at periods of institutionalization of the movement.

Translated by *Biserka Cesarec*