



PREGLED EKSPERIMENTALNIH ISTRAŽIVANJA MANJINSKOG UTJECAJA

Mirjana TONKOVIĆ
Filozofski fakultet, Zagreb

UDK: 316.644:316.454
Pregledni rad

Primljeno: 29. 9. 2008.

U radu su opisani rezultati najvažnijih eksperimentalnih istraživanja na području manjinskog utjecaja, od ranih istraživanja manjinskog utjecaja na perceptivne prosudbe i Moscovicijeve teorije konverzije, koja je nastala kao rezultat tih istraživanja, pa sve do danas. Naglasak je na istraživanjima koja su provjeravala postavke teorije konverzije na području promjene stavova. Posebna je pažnja posvećena istraživanjima obilježja kognitivne obradbe poruke, koja je u podlozi manjinskog i većinskog utjecaja. Navedeni su i najvažniji nalazi dobiveni istraživanjima varijabli koje moderiraju manjinski utjecaj, kao što je pripadnost izvora vlastitoj ili vanjskoj grupi. Detaljno je opisana upotrijebljena metodologija, kao i promjene koje se postupno uvode u paradigmu ispitivanja manjinskog utjecaja.

Ključne riječi: manjinski utjecaj, teorija konverzije, promjena stava

✉ Mirjana Tonković, Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet, I. Lučića 3, 10 000 Zagreb, Hrvatska.
E-mail: mirjana.tonkovic@ffzg.hr

UVOD

Socijalni utjecaj možemo definirati kao bilo koju promjenu u kognitivnim aktivnostima, emocijama ili ponašanju pojedinca uzrokovanu odnosima toga pojedinca s drugim ljudima (pojedincima, grupama, društvom) (Abrams i Hogg, 1990.). Istraživanjima socijalnog utjecaja u grupama godinama su dominirala istraživanja konformizma s većinom, a pri tome je vrlo malo pažnje pridavano mogućem utjecaju manjine na većinu (npr. Ash, 1956.).

Definicija manjine u istraživanjima manjinskog i većinskog utjecaja najčešće podrazumijeva da manjina nema neki

posebni socijalni status ni kompetenciju, nego se radi o manjem dijelu populacije koji ima mišljenje različito od mišljenja većine. U radovima koji su obuhvaćeni ovim pregledom manjina je definirana brojem, kao i u većini istraživanja na tom području.

Začetnikom radikalnih promjena u pogledu na socijalni utjecaj smatra se Serge Moscovici (Moscovici i sur., 1969.). On je smatrao da konzistentna i uporna manjina može imati utjecaja na većinu. Jedan od prvih eksperimenata koji je dokazao postojanje manjinskog utjecaja jest onaj Moscovicija i sur. iz 1969. godine (Moscovici i sur., 1969.). U istraživanju su se koristili postupkom sličnim postupku u Ashovim eksperimentima (npr. Ash, 1955.). Ispitanici su imali zadatak da imenuju boju na dijapozitivima koji su im prikazivani (svi dijapozitivi bili su plavi). Ispitanici su bili u grupama od 6, od čega su dvojica, dakle manjina, bili pomoćni eksperimentatori koji su boju u jednoj situaciji uvijek nazivali zelenom, a u drugoj su je situaciji samo ponekad nazivali zelenom. U situaciji kada je manjina bila konzistentna, ukupno 8% odgovora pravih ispitanika bilo je "zeleno" na očito plave dijapozitive. Kada je manjina varirala odgovor, samo 1% odgovora bilo je zeleno, a u kontrolnoj situaciji (bez manjine) ni jedan.

U drugoj varijanti istraživanja na ispitanicima je nakon eksperimenta primijenjen test razlikovanja boja. Taj je test pokazao da su ispitanici u eksperimentalnoj skupini (koja je bila izložena manjinskom utjecaju) imali značajno niži prag za zelenu boju nego oni u kontrolnoj skupini (što znači da su na području plavo-zelene boje prije proglasili boju zelenom nego ispitanici iz kontrolne skupine). Takvi nalazi upućuju na manjinski utjecaj ne samo na ponašajnoj, javnoj, razini nego i na kognitivnoj, privatnoj razini.

Isto je potvrđeno i eksperimentom Moscovicija i Lagea (1976.), u kojem su direktno uspoređeni manjinski i većinski utjecaj. Ispitanici su bili raspoređeni u nekoliko situacija: manjinski utjecaj sa dva konzistentna pomoćna eksperimentatora, manjinski utjecaj s jednim konzistentnim pomoćnim eksperimentatorom, manjinski utjecaj sa dva, ali međusobno nekonzistentna pomoćna eksperimentatora, te većinski jednoglasni utjecaj i većinski nejednoglasni utjecaj. Ponovo se radilo o sličnom zadatku imenovanja boja uz prisutnost pomoćnih eksperimentatora, koji su davali pogrešne odgovore. U situaciji jednoglasne većine 40% odgovora bilo je konformno (tj. pogrešno), a u situaciji nejednoglasne 12%. U situaciji manjinskog utjecaja jedino je jednoglasna manjina imala utjecaj, pa je 10% odgovora bilo pogrešno. U posteksperimentalnom testu razlikovanja boja jedino je ta skupina imala značajno promijenjen prag za razlikovanje plavo-zelene boje.

Seriya eksperimenata Moscovicija i Personnaza (1980., 1986.) pokazala je da manjine utječu na interne, latentne, ponekad možda i nesvjesne promjene, koje većina ne može izazvati. Zadatak je ponovo bio imenovanje boja dijapozitiva. Pomoćni eksperimentator bio je samo jedan, ali je rečeno da on zastupa ili mišljenje populacije, dakle većinu, ili samo manjinu u populaciji. Dijapozitivi su opet bili plave boje, dok je mišljenje manjine bilo da se radi o zelenoj boji. Novina u eksperimentalnom nacrtu bilo je imenovanje i boje koja se pojavljuje kao negativna paslika. Očekivana boja paslike jest boja komplementarna onoj na dijapozitivu, dakle, žuto-narandžasta za plave dijapozitive (ili crveno-ljubičasta za zelene, ako je ispitanik vidio zelenu, a ne plavu boju). Ispitanici koji su bili izloženi utjecaju pomoćnog eksperimentatora za kojeg su mislili da je predstavnik većine nisu pokazali nikakav pomak u bojama paslike, tj. njihov je odgovor bio žuto-narandžasta boja, dok su ispitanici izloženi utjecaju pomoćnog eksperimentatora za kojeg su mislili da je predstavnik manjine pokazali značajan pomak prema ljubičastoj boji paslike. Ispitanici su pri tome bili nesvjesni promjene i vrlo je malo njih javno imenovalo dijapozitiv zelenim. Promjenu u boji negativne paslike nakon izlaganja manjinskom utjecaju našli su i Doms i Avermaet (1980.), ali su istu stvar dobili i za većinski utjecaj. Istraživanje Sorrentina i sur. (1980.) nije ponovilo ove rezultate.

Moscovici smatra da većine uglavnom potiču javni konformizam zbog socijalne ili informacijske ovisnosti o drugim pripadnicima grupe, dok manjine uglavnom potiču privatne promjene zbog validacijskoga procesa i restrukturiranja koje izazivaju devijantne ideje. Moscovici i Lage još su 1976. zaključili da je vjerojatnije da će ispitanici izloženi manjinskom utjecaju dijapozitive imenovati zelenim ako su procjene davana privatno, dakle bez prisutnosti ostalih sudionika u eksperimentu.

Moscovicijeva teorija dobila je ime teorija konverzije (Moscovici, 1980.), jer se po njoj manjinski utjecaj očituje u kognitivnoj aktivnosti koja rezultira u internaliziranim (privatnim) promjenama u prosudbama, a ne samo u površnom, javnom slaganju (konformizmu). Zato Moscovici manjine smatra potencijalno boljim izvorom persuazije. Manjine više potiču na razmišljanje, premda ih se često isprva odbacuje. Moscovici (1980.) u svojoj teoriji konverzije ponašanja tvrdi da konflikt koji uvode manjine pokreće validacijski proces koji podrazumijeva detaljnu analizu, dok većine u paradigmi konformizma pokreću proces usporedbe bez generiranja kontraargumena i detaljne analize. Što je manje konflikata razriješeno slaganjem na javnoj razini, više će biti razriješeno prihvatanjem

na privatnoj razini u perceptivnim i kognitivnim promjenama (prema Wood i sur., 1994.).

Ukratko, nalaz koji se u istraživanjima ovoga tipa ponavlja jest da manjine najviše utječu indirektno, sa zakašnjenjem ili na neku dimenziju prosudbi koja je povezana, ali ne nužno identična s onom koju je zagovarao izvor. Razlog tome može biti i u spomenutom kognitivnom konfliktu što ga uzrokuju manjine. Osim toga, te konflikte često nije moguće razriješiti brzo i odmah, pa su promjene spore i latentne.

Najvjerniju replikaciju Moscovicijevih i Personnazovih istraživanja proveo je Martin (1998.), koji u seriji od 5 eksperimenata ni jednom nije dobio značajnu razliku utjecaja manjine i većine na boju negativne paslike. Slično kao i Sorrentino i sur. (1980.), našao je postojanje razlike u boji paslike (pomak prema ljubičastom) jedino kod ispitanika koji su bili sumnjičaviji prema eksperimentu. Sorrentino je to objasnio tendencijom takvih ispitanika da dulje promatraju prezentirani dijapozitiv. Osim toga, Martin se (1998.) koristio dijapozitivima koje je proizvođač obilježio kao plave, dok je Moscovici u svojim eksperimentima rabio dijapozitiv označen kao plavo-zeleni. Iako je predistraživanjima utvrđeno da tu boju ispitanici nazivaju plavom, nijanse zelene sadržane u takvom dijapozitivu mogu biti jedan od razloga za veću vjerojatnost pojave crveno-ljubičaste paslike.

Opisani eksperimenti Moscovicija i Personnaza dugo su smatrani dokazima u prilog teoriji konverzije i vjerojatno su upravo zbog neočekivanih rezultata to najcitiranija istraživanja iz područja manjinskog utjecaja. Pri tome je važno naglasiti i to da drugi autori, osim Moscovicijeva bliskoga suradnika Personnaza, nikada nisu uspjeli replicirati rezultate originalnih eksperimenata o utjecaju manjina na latentnom nivou (npr. pomak u percepciji boje negativne paslike) (Martin i Hewstone, 2001.).

MANJINSKI UTJECAJ U ISTRAŽIVANJIMA STAVOVA

Iako su istraživanjima manjinskog utjecaja u početku dominirala istraživanja utjecaja na perceptivne prosudbe, ubrzo se fokus istraživača premješta na ispitivanje manjinskog utjecaja na formiranje i promjenu stavova. Četiri najvažnije postavke Moscovicijeve teorije konverzije provjeravane i na području stavova jesu: 1. manjine dovode do privatne, a ne javne promjene stava; 2. manjinski je utjecaj neizravan; 3. promjene koje izaziva manjinsko mišljenje jesu odgođene; 4. manjine potiču na kognitivnu elaboraciju svojih poruka. Te su postavke provjeravane nizom eksperimenata, a mi ćemo se osvrnuti na one najčešće citirane.

Privatna promjena stava odnosi se na iznošenje stava bez prisutnosti izvora poruke gdje je ispitanikov identitet prikri-

ven. Eksperimenti s područja ispitivanja stavova koji su upravo ovo pokazali jesu oni Anne Maass i Clarka (1983., 1986.). Radilo se o ispitivanju stavova o pravima homoseksualaca, a ispitanici su svoj stav izražavali anonimno ili javno. Stavovi koji su izražavani javno bili su pod utjecajem poruke većine, dok su stavovi izražavani privatno biti pod utjecajem poruke manjine. Polazeći od ovoga nalaza, druga istraživanja na ovom području gotovo u pravilu stavove ispituju privatno i anonimno, pretpostavljajući da ako do manjinskog utjecaja dolazi, on će se pokazati prije svega na privatnoj razini. Točnost ove pretpostavke potvrđena je i u metaanalizi istraživanja manjinskog utjecaja, koju su proveli Wood i sur. (1994.).

Druga važna postavka teorije konverzije jest da manjine imaju neizravan utjecaj i njihov se efekt neposredno može opažati na objektima ili stavovima koji nisu isti, nego samo povezani s onim objektima ili stavovima koji su bili predmet utjecaja. Definicija neizravne promjene stava jest nejednoznačna i ovisi o istraživaču. Najšira definicija koja uključuje najveći broj istraživanja neizravnih promjena na području manjinskog utjecaja jest ona koju su prihvatili Wood i sur. (1994.) u metaanalizi istraživanja manjinskog utjecaja: neizravan je utjecaj svaki onaj koji se odražava na objektu stava koji je sadržajno sličan, ali ne istovjetan s onim koji je predmet utjecaja i kod kojeg je utjecaj mjeran na istoj dimenziji prosudbe na kojoj se i provodio (npr. ako se utječe na stav, onda mjera utjecaja mora biti na nekom stavu). Drugim riječima, izraz neizravan utjecaj odnosi se na generalizaciju persuzivnih efekata s jednoga stava na drugi ili na više njih.

Perez i Mugny (1987.) u svom su istraživanju dobili promjenu na stavovima prema kontracepciji nakon izloženosti manjinskoj poruci koja je zagovarala legalizaciju pobačaja. Promjene na stavovima o legalizaciji pobačaja nije bilo. Iako u samoj persuzivnoj poruci nije bilo riječi o kontracepciji, ispitanici su svoje stavove promijenili u smjeru koji je bio ekvivalentan smjeru poruke, dakle prema većoj prihvaćenosti metoda kontrole trudnoće. Neizravan objekt stava (kontracepcija) u ovom je istraživanju konceptualno povezan s direktnim objektom stava (pobačaj). Slično tome, veći utjecaj manjinskog izvora na povezani nego na ciljni stav dobili su i De Dreu i sur. (1999.), kao i Gordijn i sur. (2002.), koristeći se ciljnim i povezanim objektima stavova vezanih uz studij.

Povezanost ovih objekata stavova prilično je očekivana, očita i ispitanici su je najvjerojatnije svjesni. Stoga je logično da se promjena očituje i na objektima sličnim i povezanim s predmetom utjecaja.

S druge strane, istraživanja strukturalne konzistencije među stavovima upućuju na to da je moguće da manjine izazivaju neizravni utjecaj i na objektu stava koji je logički udaljen,

ali ipak empirijski povezan s objektom stava koji je predmet utjecaja. Stavovi organizirani unutar istoga kognitivnog sklopa mogu biti pod utjecajem promjena koje se zbivaju na nekom od "članova" te konstelacije (Fink i Kaplowitz, 1993., prema Alvaro i Crano, 1997.). Imajući to na umu, ne iznenađuje nalaz da do transfera utjecaja dolazi i kad se radi o slabo povezanim objektima stavova. Modifikaciju uobičajene paradigme ispitivanja neizravnog utjecaja na one objekte stavova koji su naizgled nepovezani s predmetom persuazije uveli su Alvaro i Crano (1997.). Postupak pronalaženja prikladnih objekata stavova koji su empirijski povezani, ali njihova veza nije logična ni očekivana, uključivao je evaluaciju nekoliko objekata stavova, procjenu vjerojatnosti promjene jednoga stava u slučaju da se neki drugi promijeni te primjenu tehnike multidimenzionaloga skaliranja u svrhu utvrđivanja blizine stavova u multidimenzionalnom prostoru. S tako odabranim objektima stavova dobiveni su jasni pokazatelji neizravnog utjecaja manjina. Ispitanici su pod utjecajem manjinskoga mišljenja promijenili stav na neizravno povezanom objektu stava, ali nisu na ciljnom. Manjinsko zagovaranje nedopuštanja da homoseksualci budu vojnici nije imalo velik utjecaj na stavove ispitanika o toj temi, ali jest na stavove o kontroli oružja (tehnikom multidimenzionalnoga skaliranja upravo je za ova dva stava utvrđeno da su empirijski povezani, ali njihova veza nije očekivana).

Nalaz da do pomaka u ponašanju ili stavovima u usporedbi s kontrolnim skupinama uvijek dolazi na manje izravnim indikatorima promjene stava upućuje na važnost odabira strategija kojima manjina može utjecati. Želeći utjecati na neki objekt stava, manjina uspjeh može postići zagovarajući promjenu na nekom povezanom objektu stava i na taj način neizravno utjecati na željeni stav.

Mnoga su se istraživanja bavila i pitanjem pojave odgođenih promjena. Još su Perez i sur. (1986.) (prema Wood i sur., 1994.) primijetili da se utjecaj manjina može pokazati s nekim vremenskim odmakom na ciljnom stavu, a da taj utjecaj nije bio vidljiv u neposrednom mjerenju. Zato se zavisna varijabla u nekim istraživanjima mjeri neposredno nakon što je utjecaj izvršen i nakon nekoga vremenskog odmaka. Najčešće je riječ o odgođenom ispitivanju stavova nakon tjedan dana (npr. Crano i Chen, 1998.; Mackie, 1987.).

Istraživanja su usmjerena i na obilježja kognitivne obradbe poruke, koja je u podlozi manjinskog i većinskog utjecaja. U sklopu toga ispitivana jest usmjerenost ispitanika na objekt stava i poruku koju iznosi izvor nasuprot usmjerenosti na sam izvor ili odnos izvora i ispitanika, divergentnost ili konvergentnost mišljenja kao posljedicu manjinskog ili većinskog iz-

vora (npr. Nemeth, 1986.; De Dreu i sur., 1999.) te sistematsko i heurističko procesiranje poruka iz različitih izvora (npr. Mackie, 1987.; Baker i Petty, 1994.; Martin i Hewstone, 2003.).

Nemeth (1986.) smatra da manjine i većine potiču različite vrste mišljenja, konvergentno i divergentno. Ako čujemo da se većina ne slaže s našim mišljenjem, osjetit ćemo anksioznost, a takvo stanje povišene uzbuđenosti suziti će nam pažnju i to rezultira konvergentnim mišljenjem o većinskoj poruci. U situaciji kada se manjina ne slaže s nama osjetit ćemo olakšanje, jer to potvrđuje naše stajalište, a u slučaju da je manjina konzistentna i uporna, potaknut će nas na razmišljanje o drugim mogućim stajalištima, dakle na divergentno, kreativno mišljenje. Mnoga su istraživanja potvrdila ovu hipotezu. Nemeth i Wachtler (1983.), primjenjujući Ashovu paradigmu u istraživanju pronalaženja likova na složenoj pozadini, dobili su veću točnost i kreativnost ispitanika izloženih manjinskom utjecaju, bez obzira na to jesu li pripadnici manjine davali točan odgovor ili ne. Nemeth i Kwan (1985.) dobili su više originalnih i općenito više asocijacija na boju kod ispitanika izloženih manjinskom utjecaju. De Dreu i De Vries (1993.) isto su dobili kod ispitivanja asocijacija na riječ stranac. Nemeth i sur. (1990.) našli su da manjinski utjecaj može poboljšati dosjećanje u verbalnom zadatku učenja.

CENTRALNA I PERIFERNA KOGNITIVNA OBRADBA PORUKE MANJINE I VEĆINE

Originalna postavka začetnika istraživanja manjinskog utjecaja, Moscovicia (1980.), jest da su mehanizmi kojima manjina i većina provode utjecaj različiti. Kada manjina odašilje poruku, primatelji je vrednuju tako da pažljivo analiziraju argumente i sadržaj poruke. Takva analiza poruke rezultira dugotrajnijom privatnom promjenom stava, što se naziva konverzija. S druge strane, primatelji većinske poruke motivirani su izbjeći konflikt i složiti se s većinom, pa da bi došlo do utjecaja, nije potrebna validacija poruke. Kako je identifikacija s većinom poželjna, većinska poruka aktivira proces socijalne usporedbe i rezultira površnim utjecajem, koji Moscovici naziva pokoravanje (engl. *compliance*). U slučaju manjinskog utjecaja socijalne komparacije nema, jer je identifikacija s manjinom najčešće nepoželjna, no zbog svoje istaknutosti manjina potiče na preispitivanje vlastitih stavova i razumijevanje stavova manjine (Moscovici, 1980.).

Ovakva distinkcija procesa u podlozi manjinskog i većinskog utjecaja podudara se s vrstama kognitivne obradbe koje su u podlozi dvaju dominantnih modela u istraživanjima persuazije. Model vjerojatnosti elaboracije (Petty i Cacioppo, 1986.) i model heurističkog-sistematskoga procesiranja (Chai-

ken, 1980.) predviđaju dva moguća načina kognitivne obradbe persuzivne poruke. Prva takva strategija, koja podrazumijeva detaljnu analizu i evaluaciju sadržaja poruke, naziva se sistematsko procesiranje (prema Chaiken, 1980.) ili centralni put procesiranja (prema Petty i Cacioppo, 1986.). Druga strategija, tj. heurističko procesiranje (prema Chaiken, 1980.) ili periferni put procesiranja (prema Petty i Cacioppo, 1986.), znači ulaganje manje kognitivnog napora u obradbu sadržaja poruke, a prosudba se donosi više na temelju perifernih (tj. heurističkih) znakova, poput načina prezentacije poruke, stručnosti izvora poruke, broja argumenata, komunikacijskoga konteksta, reakcija publike i sl., a ne na temelju analize argumenata poruke. U sistematskom procesiranju valjanost i jačina argumenata osnovna su determinanta reakcije ispitanika na poruku, pa će tako jači argumenti rezultirati većom promjenom stava u odnosu na promjenu stava nakon prezentacije slabijih argumenata. Postojanje razlike u efektu koji imaju slabi i jaki argumenti upućuje na to da je došlo do sistematskoga procesiranja. Periferni put persuzije, koji se oslanja na periferne znakove, neće rezultirati razlikom u efektu jačine argumenata na promjenu stava. Sistematsko će procesiranje, kao i procesiranje manjinske poruke, po Moscovicijevju mišljenju, rezultirati trajnijom privatnom promjenom stava, dok će periferno procesiranje rezultirati tek površnim prihvatanjem, kao što je slučaj pri procesiranju većinske poruke (po Moscoviciju).

Osim opisanih Moscovicijevih postavki o vrstama kognitivne obradbe što su u podlozi manjinskog i većinskog utjecaja, još su dva važna modela koja predviđaju različite posljedice koje manjine i većine mogu imati na kognitivnu obradbu. Prvi je takav *model objektivnoga konsenzusa* (Mackie, 1987.), koji predviđa ishode suprotne onima koje predviđa Moscovicijeva teorija konverzije. Mackie (1987.) je testirala Moscovicijevju hipotezu o izrazitijoj kognitivnoj aktivnosti i poticanju na razmišljanje pod utjecajem manjina. Ispitanicima je pustila poruku na kojoj dvije osobe prezentiraju persuzivnu poruku. Jedna je osoba predstavljala manjinu, a druga većinu. Rezultati su bili jasni: većina je uzrokovala veću promjenu stava, odmah i nakon tjedan dana i za taj objekt stava i za povezane objekte. Manjina je uzrokovala neke promjene, ali male. Dosećanje argumenata bilo je veće za situaciju većine kao i pokazatelja da su procesirani u zagovaranom smjeru (npr. veći broj misli ili kognitivnih odgovora koji su se javili za vrijeme čitanja poruke, a koje su u smjeru koji zagovara poruka). Zaključno, suprotno od Moscovicijeve hipoteze, većine su stimulirale više sistematskoga procesiranja, a manjine više heurističkoga. Prema modelu objektivnoga konsenzusa, većina će izazvati sistematsko procesiranje, i to iz dva moguća razloga. Pr-

vi je taj što ljudi očekuju da je mišljenje većine ispravno, a to privlači pažnju na njihove argumente, a drugi je razlog taj što ljudi očekuju da dijele mišljenje većine, pa kada su im prezentirani argumenti većine koji su suprotni njihovim vlastitim stavovima, to izaziva iznenađenje koje motivira pažljivu obradbu poruke u pokušaju da se razumije razlika u stavu.

Suprotno ovom modelu, Kerr je (2002.) dobio sistematsko procesiranje poruke manjinskog izvora, a ne većinskog u situaciji kada je relevantnost teme za pojedinca niska.

Pojava centralnoga procesiranja usko je povezana s osobnom relevantnosti teme za pojedinca (Petty i Cacioppo, 1986.). Vjerojatnost pojave pažljiva promišljanja poruke po modelu vjerojatnosti elaboracije u pravilu raste kako raste važnost teme za primatelja poruke. Objekti stavova upotrijebljeni u istraživanjima koja se bave manjinskim utjecajem i kognitivnom obradbom poruke u pravilu su male osobne važnosti za studente, koji su i najčešći ispitanici. Sistematsko procesiranje javilo bi se bez obzira na izvor poruke da su birani oni objekti stavova koji su studentima važniji.

Istraživanja su pokazala da na ishode manjinskog i većinskog izvora važan utjecaj ima i smjer, tj. pozitivnost ili negativnost, inicijalnoga stava ispitanika. Osim u slučajevima kada se radi o objektima stavova o kojima svi ispitanici imaju jednoglasno pozitivne ili negativne stavove, nužno dolazi do toga da je za neke ispitanike persuazivna poruka u smjeru stava, a za neke u smjeru suprotnom od njegovih vlastitih stavova. U istraživanjima manjinskog i većinskog utjecaja to može biti vrlo važna varijabla. Informacija o tome da se vlastita pozicija slaže/ne slaže s pozicijom manjine može utjecati na ishod persuazivnoga pokušaja, s obzirom na to da će utjecati na socijalni identitet pojedinca.

Proširenje postavki modela objektivnoga konsenzusa, uzimajući u obzir i smjer inicijalnoga stava, dali su Baker i Petty (1994.) u modelu podudarnosti izvora i pozicije (engl. *source/position congruency model*). Oni su u prvom eksperimentu potvrdili rezultate Mackie (1987.) da su većinski izvori ti koji stimuliraju sistematsku obradbu poruke. U drugom eksperimentu poruka je bila oblikovana tako da je ili bila u skladu sa stavom ispitanika ili suprotna tom stavu. Sistematsko procesiranje javilo se u situaciji kada je većina zagovarala poruku koja je bila suprotna stavu ispitanika i u situaciji kada je manjina zagovarala poruku u smjeru stava ispitanika. Model podudarnosti izvora i pozicije predviđa sistematsko procesiranje u "neuravnoteženim" situacijama, kada su narušena očekivanja ispitanika o slaganju vlastita mišljenja s mišljenjem većine ili manjine. Veća kognitivna obradba poruke javit će se kada smo suočeni s većinskom porukom koja nije u skladu s

našim stavovima ili s manjinskom porukom koja je u skladu s našim stavovima nego u slučaju kada smo suočeni s očekivanom situacijom u kojoj manjina iznosi stavove suprotne našima ili većina iznosi stavove slične našima.

Suprotno nalazima Bakerove i Pettyja (1994.), Erb i sur. (2002.) dobili su razlike u sistematičnosti procesiranja poruke, ovisno o tome je li inicijalni stav bio neutralan ili suprotan persuazivnoj poruci. Manjinski izvor dovodio je do ekstenzivnije obradbe poruke ako je inicijalni stav bio suprotan, dok je većinski izvor dovodio do ekstenzivnije obradbe ako je inicijalni stav bio umjeren.

Provjeravajući ove modele, istraživači su došli do zaključka da odnos inicijalnoga stava i kognitivne obradbe poruke manjine i većine nije uvijek tako jednostavan. Martin i Hewstone (2003.) dobili su sistematsko procesiranje kod manjinskog izvora bez obzira na smjer poruke. U drugom istraživanju, kada su uključili i varijablu vjerojatnosti negativnog ishoda za pojedinca, dobili su da se sistematsko procesiranje događa onda kada je izvor poruke manjina koja zagovara poruku bez negativnih ishoda za pojedinca i kada je izvor poruke većina koja zagovara poruku s negativnim ishodima za pojedinca. Zaključno, to je istraživanje pokazalo da pojava sistematskoga procesiranja poruke manjine i većine ovisi o tome inducira li tema obrambeno procesiranje (pristranu obradbu persuazivne poruke s ciljem da se umani vjerojatnost pojave negativnih ishoda za pojedinca).

S obzirom na to da mala vjerojatnost negativnog ishoda povlači za sobom nisku osobnu relevantnost, pojava sistematskoga procesiranja manjinskog izvora u toj je situaciji u skladu s nalazima Kerra (2002.), koji je u situaciji visoke relevantnosti dobio sistematsko procesiranje poruke obiju vrsta izvora.

VLASTITA I VANJSKA GRUPA I MANJINSKI UTJECAJ

Početni interes istraživača, od 1960-ih do 1980-ih godina, bio je usmjeren na dokazivanje mogućnosti utjecaja manjine na većinu i glavnih obilježja takva utjecaja. Početkom 1980-ih godina istraživači se više usmjeravaju na uvjete pod kojima do manjinskog utjecaja dolazi, bolje rečeno, na varijable koje moderiraju takav utjecaj. U istraživanja se uvode razne nezavisne varijable, poput pripadnosti izvora poruke vanjskoj ili vlastitoj grupi, rigidnost ili fleksibilnost poruke, ekstremnost stavova koju zagovara manjina u odnosu na većinu ili obrnuto, konzistentnost u ponašanju, konsenzus među članovima grupe, naglasak na objektivnosti ili subjektivnosti zadatka ispitanika. Tako npr. ako je manjina percipirana kao konzistentna i dosljedna, učinci njezina utjecaja bit će veći nego u slučaju kada je percipirana kao nekonzistentna. Stupanj percipirane

sličnosti primatelja utjecaja s izvorom tog utjecaja također utječe na ishode utjecaja. Da bi došlo do socijalnog utjecaja, potrebno je da primatelj percipira sličnost s izvorom barem na nekoj varijabli (npr. vrijednosti, nacionalna pripadnost, religija i sl.), makar se njihova stajališta o toj neposrednoj temi koja je predmet utjecaja razlikuju (Brown, 2000.). Kako se pokazalo da osobine koje pripisujemo izvoru manjinskog utjecaja moderiraju ishod tog utjecaja, u istraživanju se često uključuju mjere evaluacije izvora poruke.

Veći uspjeh trebala bi imati manjina koju doživljavamo kao dio vlastite grupe nego manjina koju doživljavamo kao dio vanjske grupe. Od manjine koju kategoriziramo kao pripadnike vanjske grupe ne očekujemo da ima stavove slične našima, pa nema potrebe za evaluacijom njihovih ideja. U istraživanju Davida i Turnera (1996.), koje je provjeravalo utjecaj manjine i većine s obzirom na status vlastite i vanjske grupe, pokazalo se da su utjecaj imale jedino poruke koje su dolazile od člana vlastite grupe. I nekoliko drugih istraživanja pokazalo je snažan efekt socijalne kategorizacije na veličinu i smjer socijalnog utjecaja (Alvaro i Crano, 1997.; Clark i Maass, 1988.; Martin, 1988.a, 1988.b). Maass i sur. (1982.) našli su da veći utjecaj na stavove o abortusu konzervativne muške većine imaju liberalni muškarci (liberalni u pogledu stavova o abortusu) nego liberalne žene. Taj nalaz objašnjavaju time što su liberalni muškarci od strane konzervativnih muškaraca kategorizirani kao vlastita grupa, dok su žene kategorizirane kao vanjska grupa s obzirom na spol. Mugny i sur. (1984.) ovakve nalaze objašnjavaju time što ljudi ovakve situacije socijalnog utjecaja doživljavaju kao intergrupne odnose, gdje bi slaganje s manjinom značilo vlastito rekategoriziranje kao pripadnika vanjske grupe. Mugny i sur. (1984.) usporedbom utjecaja manjinske vlastite i manjinske vanjske grupe (vlastita i vanjska grupa definirane su nacionalnom pripadnosti) i rigidnosti ili fleksibilnosti u komuniciranju svojih stavova dobili su da do većeg utjecaja vanjske manjinske grupe dolazi ako je stil komunikacije bio fleksibilan nego ako je bio rigidan, dok za utjecaj manjinske vlastite grupe vrijedi obrnuto, dakle više utjecaja imaju rigidne nego fleksibilne manjine. Autori to objašnjavaju time što je rigidnost u slučaju kad je manjina dio vlastite grupe interpretirana kao sigurnost u vlastite stavove, a kad je manjina dio vanjske grupe, onda se rigidnost pripisuje nekim zajedničkim osobinama ili interesima vanjske grupe, nevezanima uz sam objekt stava. Analogno tom objašnjenju, Crano i Hannula-Bral (1994.) govore o tome da će manjine kategorizirane kao dio vlastite grupe biti utjecajnije u zadacima koji uključuju subjektivne prosudbe, stavove i vrijednosti, dok će manjina kategorizirana kao dio vanjske grupe više utjecaja i-

mati u zadacima koji uključuju prosudbe o objektivnoj realnosti. Manjina koja je dio naše vlastite grupe može nam koristiti u evaluaciji vlastitih vrijednosti i stavova, jer pripadnike vlastite grupe doživljavamo sličnima sebi, dok, ako se radi o procjenama objektivne realnosti, manjina koja je dio vanjske grupe može raspolagati nekim informacijama koje nisu dostupne vlastitoj grupi, pa je zato informacija koju ta manjina daje korisna.

Alvaro i Crano (1997.) manjinsku su poruku iz vlastite grupe atribuirali maloj i radikalnoj studentskoj organizaciji s istoga sveučilišta s kojeg su i ispitanici. Kako je objekt stava bio zabrana pristupa homoseksualcima u vojsku, manjinska je grupa definirana kao organizacija za borbu za "čistoću" vojske. Manjinska poruka iz vanjske grupe atribuirana je studentima s koledža u blizini sveučilišta na kojem je provedeno istraživanje. Većinska poruka atribuirana je predstavnicima studentske organizacije sveučilišta koji su poruku sastavili na osnovi istraživanja provedenog na studentima kojim su utvrdili da se većina studenata protivi ulasku homoseksualaca u vojsku. Problem s ovakvim načinom manipulacije izvora poruke jest taj što je status manjine iz vlastite grupe određen njihovim stavovima prema homoseksualcima u vojsci, ali je njihovo obilježje i to da su organizirani u udrugu te da je ta udruga predstavljena kao radikalna. Takvim je manjinskim grupama lako pripisati i neki osobni interes, kao što je promocija i podizanje svijesti u javnosti o postojanju te skupine (udruge, grupe ili sl.), pa njihovi argumenti gube na uvjerljivosti. Smatramo da ovako definirane manjine lako mogu biti percipirane kao "dvostruke manjine", pa i rezultate dobivene ovakvim istraživanjem treba interpretirati u skladu s time.

Osim toga, u manipulaciji vanjske i vlastite grupe nameće se još jedno važno pitanje. U istraživanjima u kojima je vanjska grupa definirana kao pripadnici nekoga drugog sveučilišta, različitog od onog na kojem je provedeno istraživanje (Clark i Maass, 1988.), ili kao učenici neke druge škole (Martin, 1988.a), postavlja se pitanje jesu li ispitanici zaista izvor poruke percipirali kao vanjsku grupu. Ako je učenicima prezentirana poruka učenika (iako ne iz njihove škole) ili studentima poruka studenata (iako ne s njihova sveučilišta), oni su ih mogli doživjeti i kao pripadnike vlastite grupe učenika/studenata i podatak o školi/sveučilištu jednostavno ne doživjeti relevantnim.

Zato je u istraživanjima provjeravana kategorizacija izvora u vanjsku ili vlastitu grupu (npr. uspoređujući tipičnoga pripadnika vanjske i vlastite grupe (Martin, 1988.a)), naravno, prije nego što je prezentirana poruka tog izvora. No provjeravajući socijalnu kategorizaciju izvora poruke na istim ispi-

tanicima, izlažemo se opasnosti "umjetnog" naglašavanja razlika (ili podizanju svijesti o postojanju tih razlika) između vanjske i vlastite grupe.

U opisanim je istraživanjima potvrđena pretpostavka o većem utjecaju izvora koji su kategorizirani kao vlastita grupa. No pokazalo se da pripadnost izvora poruke vanjskoj i vlastitoj grupi može imati i suprotne efekte. U istraživanju Volpata i sur. (1990.), gdje je vanjska grupa definirana kao pripadnici tradicionalno antagonističkoga sveučilišta (onom na kojem je provedeno istraživanje), dobiven je veći utjecaj manjine koja je bila vanjska grupa nego manjine koja je bila vlastita grupa, što autori objašnjavaju načelom "neprijatelj moga neprijatelja jest moj prijatelj". U nekim je okolnostima ipak poželjnije iskazivati stajališta manjine kao pripadnika vanjske grupe: kada je manjinsko stajalište nereprezentativno i devijantno i za vanjsku grupu i kada se manjina može rekategorizirati u pripadnike vlastite grupe (Volpato i sur., 1990.).

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA MANJINSKOG I VEĆINSKOG UTJECAJA

Istraživanja manjinskog utjecaja, na čije ćemo se metodološke strane osvrnuti, tipično su eksperimentalna istraživanja. Njima je zajedničko nekoliko karakteristika: ispitanici su uvijek izloženi nekom obliku utjecaja (prosudbe, persuazivna poruka, informacija o bihevioralnoj namjeri ili stvarno ponašanje drugih ljudi), izvor utjecaja uvijek zagovara poziciju koja se razlikuje od ispitanikove (kako bi moglo doći do promjene) i jedan od izvora utjecaja uvijek je manjina.

Varijacija nezavisne varijable izvora utjecaja uključivala je i samo prezentiranje informacije o manjinskom stavu bez stvarne prisutnosti izvora utjecaja ili uz prisutnost samo jednoga njegovog predstavnika.

Ekspirimenti manjinskog utjecaja u prvoj su se fazi (od 1969. do početka 1980-ih godina) tipično oslanjali na paradigme jednostavnih perceptivnih prosudbi, pri čemu je zavisna varijabla bila broj odgovora koji su bili pod utjecajem manjine. Kasnija su istraživanja kao zavisnu varijablu počela uvoditi neku promjenu stava ili vrijednosti, a cilj manjinskog utjecaja bio je neki persuazivni pokušaj.

Dva su najčešća nacrti istraživanja: predtest – posttest i samo posttest nacrt s kontrolnom grupom. Ti se nacrti razlikuju po vrsti upotrijebljene kontrole. Početna razina stava utvrđuje se predtestom u predtest posttest nacrtu, ili uz pomoć kontrolne grupe ispitanika koja nije izložena nikakvom obliku utjecaja, u posttest nacrtu s kontrolnom grupom.

Tri su najčešće vrste utjecaja ispitivane u eksperimentima manjinskog utjecaja: javna promjena stava (prosudbe, ponašanja) direktno povezanog s temom što ga zagovara izvor

utjecaja, privatna promjena stava direktno povezanog s temom što ga zagovara izvor utjecaja i privatna promjena stava neizravno povezanog s temom koju zagovara izvor utjecaja. Javna promjena stava odnosi se na iznošenje stava ispitanika nakon pokušaja utjecaja uz prisutnost izvora poruke (ili uz informaciju o tome da će izvoru poruke stav ispitanika biti dostupan) ili iznošenje stava ispitanika naglas uz prisutnost drugih ljudi, tako da identitet ispitanika nije prikriven. Privatna promjena stava odnosi se na iznošenje stava bez prisutnosti izvora poruke, gdje je ispitanikov identitet prikriven.

Ekspерименти provedeni na području manjinskog utjecaja, iako imaju neka zajednička, opća obilježja, razlikuju se u operacionalizaciji varijabli koje su predmet ispitivanja. Manjinski i većinski izvori utjecaja definirani su različitim brojem pripadnika manjinske ili većinske skupine koji utječu na neku ciljnu skupinu (primatelje utjecaja), koja također može biti definirana različitim brojem pripadnika. Broj primatelja utjecaja važna je varijabla u istraživanjima koja se provode na grupama gdje pripadnici manjine, tj. suradnici eksperimentatora, daju svoje iskaze zajedno s pravim ispitanicima. U istraživanjima utjecaja na stavove broj primatelja utjecaja prestaje biti važan, jer se najčešće radi o porukama manjine koje su prezentirane ispitanicima individualno, a kako je izvor poruke manjina u populaciji koja zagovara stavove suprotne od ispitanikovih, pretpostavka je da je ispitanik s obzirom na svoje stavove pripadnik većine u istoj populaciji ili da barem u to vjeruje.

Manjinska pozicija može biti prezentirana kao statistički rijetka u široj populaciji ili uzorku ispitanika. U tom se slučaju radi o manjini koja je manjinski status stekla samo i upravo zbog pozicije koju zauzima u vezi s konkretnom temom, prosudbom ili stavom koji su predmet utjecaja. Osim toga, manjina može biti definirana kao posebna socijalna grupa u širem društvu koja je manjinski status stekla i nekim drugim karakteristikama, a ne samo stavom koji zagovara.

Ekspерименти su se bavili i načinima utjecaja. Manjina može imati utjecaj tako da daje primjere ponašanja, tako da samo iznosi svoje mišljenje ili daje svoje prosudbe te tako da argumentira svoja stajališta. Prilikom davanja odgovora ispitanika izvor utjecaja može biti prisutan ili odsutan, ovisno o tome ispituje li se javna ili privatna promjena stava. Kao što je već navedeno, zadatak ispitanika može biti neka perceptivna prosudba ili iskazivanje vlastita stava. Utjecaj može biti jednokratni ili višekratni. Višestruki pokušaji utjecaja najčešći su kod perceptivnih zadataka kod kojih se radi o više različitih prosudbi u jednom eksperimentu. Utjecaj se može očitovati u malim grupama "licem u lice", računalom u malim grupama čija je komunikacija posredovana računalima ili se može raditi o jednostavnim pisanim ili audioprezentacijama poruke (prema Wood i sur., 1994.).

Stavovi u istraživanjima mjereni su na dva načina – skalama semantičkoga diferencijala ili skalama Likertova tipa. Broj tih skala varira od istraživanja do istraživanja.

U eksperimentima koji su se koristili predtest posttest dizajnom stavovi su u predtestu najčešće mjereni drugačije nego u posttestu. U predtestu je centralni stav najčešće uklopljen u ispitivanje stavova o različitim temama. U posttestu najčešće je mjereno samo taj stav i gotovo redovito na drugačiji način. Tako je u predtestu stav mjereno na jednoj skali slaganja Likertova tipa na 9 uporišnih točaka, uklopljen u ukupno 5 različitih objekata stavova, dok je u posttestu mjereno pomoću četiri skale semantičkoga diferencijala (Martin i Hewstone, 2003.). Različite skale semantičkoga diferencijala koje se ne ponavljaju mogu se rabiti i u predtestu i u posttestu (Crano i Chen, 1998.).

Mjerenjem stavova pomoću različitih skala u predtestu i posttestu u eksperimentalnom se postupku smanjuje mogućnost da sudionici u posttestu jednostavno daju iste procjene kao i u predtestu, bez obzira na persuazivnu poruku. Persuazivna se poruka najčešće prezentira uz neku lažnu priču o cilju istraživanja. Kada bi se koristili istim skalama i nakon prezentacije poruke, svrha eksperimenta postala bi očita i javlja se mogućnost da sudionici jednostavno ponovo odgovore kao i prvi put. To je osobito važno u eksperimentima u kojima se predtest daje neposredno prije same prezentacije poruke, tj. kada je razmak između predtesta i posttesta vrlo kratak. S druge strane, takav postupak ne omogućuje direktno mjerenje promjene stava za svakoga sudionika. Inicijalni se stav rabi samo kao kovarijata u analizi podataka. Taj se nedostatak može izbjeći primjenom istih skala za mjerenje stavova u prvom i ponovljenom mjerenju. Naravno, potrebno je da razmak između mjerenja bude dovoljno velik, da se sudionici teže dosjećaju procjena koje su dali u prvom mjerenju.

ZAKLJUČAK

Literatura o manjinskom utjecaju opsežna je, a područje se ubrzano širi, pa ni rezultati istraživanja nisu sasvim konzistentni. Moscovicijevu ideju da je utjecaj manjina kvalitativno različit od utjecaja većina rezultati istraživanja podupiru tek djelomično. Metaanaliza koju su proveli Wood i sur. (1994.) pokazala je da istraživanja koja su uspoređivala utjecaj manjina i većina zapravo upućuju na to da većine imaju veći utjecaj i na javnim i na privatnim mjerama stavova. Manjinski je utjecaj veći ako je ispitivan indirektnim mjerama, npr. na stavovima koji su povezani s temom persuazivnog utjecaja. Čak i taj indirektni efekt manjina nije bio veći od direktnog efekta većine.

Istraživanja također tek povremeno potvrđuju pretpostavljeni proces validacije koji pokreće manjina (Prislin i Wood, 2005.). Problem proizlazi i iz različitih operacionalizacija manjina i većina, kao i iz raznolikog seta upotrijebljenih mjera utjecaja. Pažljiva obradba poruka manjina događa se tek uz prisutnost faktora koji potiču pažljivu elaboraciju, npr. ponavljanje i konzistentnost poruka manjine koji su nužni da privuku pažnju (Wood i sur., 1994.), zatim kada manjina zagovara neočekivanu poziciju u skladu sa stavom primatelja (Baker i Petty, 1994.). Moscovicijeva postavka da manjine imaju veći indirektni nego direktni utjecaj pokazala se točnom samo za manjinske izvore koji su dio vlastite grupe (Crano, 2000.).

Općenito, manjinski izvori teže motiviraju pojedinca na razumijevanje ili povezivanje s drugima (Prislin i Wood, 2005.). Zato primatelji utjecaja nisu motivirani da procesiraju njihove poruke, a kada i jesu, onda je vjerojatnije da će to procesiranje biti pristrano u smislu da odbacuje stajalište manjine.

Suvremeni modeli manjinskog utjecaja, iako pretpostavljaju različite procese u podlozi manjinskog i većinskog utjecaja, ne vežu te procese isključivo uz manjinski ili većinski status. Heuristička i sistematska obradba moguća je i za poruku manjinskog i većinskog izvora, a pojava vrste obradbe ovisi o drugim faktorima. Poruka koja dolazi i od manjinskog i od većinskog izvora može biti procesirana sistematski ako je osobna važnost teme za primatelja visoka (Kerr, 2002.). U skladu s time, Erb i sur. (1998.) dobili su manju sistematičnost obradbe poruke kada ispitanici nisu imali dobro utvrđene inicijalne stavove. No čak i u situacijama niske relevantnosti, manjine mogu pobuditi veću pažnju svojim argumentima nego većine onda kada je manjinski izvor svjestan nepopularnosti svojega stajališta, kada očekuje interakciju s većinskom grupom i kada na neki način ovisi o većinskoj grupi. U slučaju kada ni jedan od ovih faktora nije prisutan, manjine, kao ni većine, ne moraju imati za posljedicu sistematsko procesiranje (Kerr, 2002.).

Posljedica raznolikih rezultata jesu modeli manjinskog utjecaja koji predviđaju različite ishode utjecaja manjina i većina. Zajednička karakteristika im je ipak da predviđaju da manjina i većina imaju drugačiji utjecaj na promjenu stavova i da taj utjecaj često provode različitim mehanizmima.

LITERATURA

Abrams, D., Hogg, M. A. (1990.), Social identification, self-categorization and social influence. *European Review of Social Psychology*, 1: 195-228.

Alvaro, E. A., Crano, W. D. (1997.), Indirect minority influence: Evidence for leniency in source evaluation and counterargumentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72: 949-964.

Ash, S. E. (1955.), Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193: 31-35.

- Ash, S. E. (1956.), Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 79 (a): 1-70.
- Baker, S. M., Petty, R. E. (1994.), Majority and minority influence: Source-position imbalance as a determinant of message scrutiny. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (1): 5-19.
- Brown, R. (2000.), Social influence in groups. U: *Group processes*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
- Chaiken, S. (1980.), Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39: 752-766.
- Clark, R. D., III., Maass, A. (1988.), The role of social categorization and perceived source credibility in minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 18: 381-394.
- Crano, W. D. (2000.), Milestones in the psychological analysis of social influence. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4: 68-80.
- Crano, W. D., Chen, X. (1998.), The leniency contract and persistence of majority and minority influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74: 1437-1450.
- Crano, W. D., Hannula-Bral, K. A. (1994.), Context/categorization model of social influence: Minority and majority influence in the formation of a novel response norm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30: 247-276.
- David, B., Turner, J. C. (1996.), Studies in self-categorization and minority conversion: Is being a member of the outgroup an advantage? *British Journal of Social Psychology*, 35: 179-199.
- De Dreu, C. K. W., De Vries, N. K., Gordijn, E. H., Schuurman, M. S. (1999.), Convergent and divergent processing of majority and minority arguments: Effects on focal and related attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 29: 329-348.
- De Dreu, C. K. W., De Vries, N. K. (1993.), Numerical support, information processing and attitude change. *European Journal of Social Psychology*, 23: 647-662.
- Doms, M., Avermaet, E. (1980.), Majority influence, minority influence, and conversion behaviour: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16: 283-292.
- Erb, H.-P., Bohner, G., Rank, S., Einwiller, S. (2002.), Processing minority and majority communications: The role of conflict with prior attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (9): 1172-1182.
- Erb, H., Bohner, G., Schmälzle, K., Rank, S. (1998.), Beyond conflict and discrepancy: Cognitive bias in minority and majority influence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24: 620-633.
- Gordijn, E. H., De Vries, N. K., De Dreu, C. K. W. (2002.), Minority influence on focal and related attitudes: Change in size, attributions and information processing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (10): 1315-1326.
- Kerr, N. L. (2002.), When is a minority a minority? Active versus passive minority advocacy and social influence. *European Journal of Social Psychology*, 32: 471-483.

Maass, A., Clark, R. D. (1983.), Internalization versus compliance: Differential processes underlying minority influence and conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13: 197-215.

Maass, A., Clark, R. D. (1986.), Conversion theory and simultaneous majority/minority influence: Can reactance offer an alternative explanation? *European Journal of Social Psychology*, 16: 305-309.

Maass, A., Clark, R. D., Haberkorn, G. (1982.), The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12: 89-104.

Mackie, D. M. (1987.), Systematic and nonsystematic processing of majority and minority persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53: 41-52.

Martin, R. (1998.), Majority and minority influence using the after-image paradigm: A series of attempted replications. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34: 1-26.

Martin, R. (1988.a), Minority influence and social categorization: A replication. *European Journal of Social Psychology*, 18: 369-373.

Martin, R. (1988.b), Minority influence and 'trivial' social categorization. *European Journal of Social Psychology*, 18: 465-470.

Martin, R., Hewstone, M. (2003.), Majority versus minority influence: When, not whether, source status instigates heuristic or systematic processing. *European Journal of Social Psychology*, 33: 313-330.

Martin, R., Hewstone, M. (2001.), Afterthoughts on afterimages. U: De Dreu, C. K. W. i De Vries, N. K. (ur.), *Group consensus and minority influence. Implications for innovation*. Oxford: Blackwell Publishers.

Martin, R., Hewstone, M., Martin, P. Y. (2003.), Resistance to persuasive messages as a function of majority and minority source status. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38: 585-593.

Moscovici, S. (1980.), Toward a theory of conversion behavior. U: Berkowitz, L. (ur.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 13 (str. 209-239). New York: Academic Press.

Moscovici, S., Lage, E. (1976.), Studies in social influence: III. Majority vs minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6: 149-174.

Moscovici, S., Lage, E., Naffrechoux, M. (1969.), Influence of a consistent minority on the responses of a majority in color perception task. *Sociometry*, 32: 365-379.

Moscovici, S., Personnaz, B. (1980.), Studies in social influence: V. Minority influence and conversion behaviour in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16: 270-282.

Moscovici, S., Personnaz, B. (1986.), Studies on latent influence by the spectrometer method: I. The impact of psychologization in the case of conversion by a minority or a majority. *European Journal of Social Psychology*, 16: 345-360.

Mugny, G., Kaiser, C., Papastamou, S., Perez, J. A. (1984.), Intergroup relations, identification and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 23: 317-322.

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 19 (2010),
BR. 3 (107),
STR. 401-420

TONKOVIĆ, M.:
PREGLED...

Nemeth, C., Maysseless, O., Sherman, J., Brown, Y. (1990.), Exposure to dissent and recall of information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58: 429-437.

Nemeth, C. J. (1986.), Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93: 23-32.

Nemeth, C. J., Wachtler, J. (1983.), Creative problem solving as a result of majority vs minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 13: 45-55.

Nemeth, C. J., Kwan, J. L. (1985.), Originality of word associations as a function of majority vs. minority influence. *Social Psychology Quarterly*, 48: 277-282.

Perez, J. A., Mugny, G. (1987.), Paradoxical effects of categorization in minority influence: When being an outgroup is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17: 157-169.

Petty, R. E., Cacioppo, J. T. (1986.), The elaboration likelihood model of persuasion. U: L. Berkowitz (ur.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 19. New York: Academic Press.

Prislin, R., Wood, W. (2005.), Social influence in attitudes and attitude change. U: D. Albarracin, B. T. Johnson, M. P. Zanna (ur.), *The handbook of attitudes*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Sorrentino, R. M., King, G., Leo, G. (1980.), The influence of the minority on perception: A note on possible alternative explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16: 293-301.

Volpato, C., Maass, A., Mucchi-Faina, A., Vitti, E. (1990.), Minority influence and social categorization. *European Journal of Social Psychology*, 20: 119-132.

Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., Blackstone, T. (1994.), Minority influence: A meta-analytic review of social influence processes. *Psychological Bulletin*, 115 (3): 323-345.

A Review of the Experimental Paradigm of Minority Influence

Mirjana TONKOVIĆ
Faculty of Humanities and Social Sciences, Zagreb

This paper gives an overview of the most important experimental studies in the field of minority influence, starting with early studies of minority influence on perceptual judgments and Moscovici's conversion theory as the result of those researches. Emphasis is given to the studies of conversion theory in the field of attitude change, with the focus on investigation of cognitive processes underlying minority and majority influence. Described are also results of studies that included possible moderators of minority influence, e.g. ingroup and outgroup source of the influence. Methodology

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 19 (2010),
BR. 3 (107),
STR. 401-420

TONKOVIĆ, M.:
PREGLED...

is thoroughly described together with changes that are gradually introduced in the paradigm of minority influence research.

Keywords: minority influence, conversion theory, attitude change

Experimentelle Forschungen über den Einfluss von Minderheiten auf die Meinungsbildung – Ein Überblick

Mirjana TONKOVIĆ
Philosophische Fakultät, Zagreb

Im Artikel werden die Ergebnisse der wichtigsten experimentellen Forschungen über den Einfluss von Minderheiten auf die Meinungsbildung beschrieben, angefangen bei frühen Untersuchungen dieses Einflusses auf Wahrnehmung und Einschätzung sowie Moscovici's Konversionstheorie, die aus besagten Untersuchungen hervorgegangen ist, bis in unsere Zeit. Die Betonung liegt auf Forschungen, mit denen die Ansätze der Konversionstheorie im Hinblick auf die Meinungsänderung geprüft wurden. Besondere Aufmerksamkeit gilt dabei den Merkmalen der kognitiven Bearbeitung von Informationen, die der Beeinflussung sowohl durch Minderheiten als auch der Mehrheit zugrunde liegt. Ebenfalls angeführt werden die wichtigsten Resultate von Untersuchungen über Variablen, die den Einfluss von Minderheiten moderieren, etwa der Umstand, ob ein entsprechender Faktor innerhalb der Minderheit selbst entstanden ist oder von außerhalb stammt. Die dabei eingesetzte Methodologie wird genau beschrieben, ebenso die bei der Untersuchung allmählich eingeführten Veränderungen.

Schlüsselbegriffe: Einfluss von Minderheiten, Konversionstheorie, Meinungsänderung