

CONFORMITATEA ȘI DEVIANȚA DE LA NORMELE SOCIALE – CATEGORII ALE INTEGRĂRII ȘI DEVIANȚEI SOCIALE

Marioara Petcu

Institutul de Istorie „George Bariț” din Cluj-Napoca

1. CONFORMAREA LA NORMELE SOCIALE – CATEGORIE A INTEGRĂRII SOCIALE

Orice societate tinde, în cadrul procesului de socializare, să păstreze conștiința și coeziunea sa internă prin conduitele adecvate ale membrilor săi și anume prin conduitele de conformare la modelul normativ al societății, prin prevenirea „devierilor” de la acest model și prin interiorizarea de către indivizi a valorilor și normelor sociale.

Finalitatea procesului complex de socializare se structurează în integrarea socială realizată prin acțiunea factorilor de **socializare** instituționalizați și neinstituționalizați și totodată prin mecanismele formale și neformale ale **controlului social**.

Apariția și proliferarea unor forme de devianță și delicvență la anumiți indivizi și grupuri sociale se identifică cu eșecuri ale socializării, cu nerealizări ale funcției **controlului social**.

Analiza dimensiunilor teoretice și metodologice ale fenomenelor antisociale, precum devianța și infraționalitatea, se pot deduce din studierea aprofundată și nuanțată a socializării, integrării și controlului social.

Procesul de socializare cu internalizarea normelor și valorilor unui grup social angrenează treptat trecerea de la controlul social la autocontrol și transformarea comportamentului de la o formă normativă cu reglare externă la o formă care se motivează intern.

Integrarea socială finalizată, cu echilibrul dintre norme și conduitele umane, conduce, prin mecanismul unor adaptări și ajustări normative, la apartenența și participarea la un set de norme. Această integrare normativă conduce în mod eficient la articularea modelelor normative cu procesul motivațional, astfel încât indivizii să acționeze conform normelor prescrise.

Integrarea eficientă a individului cu calibrarea lui la universul normativ nu se identifică cu un comportament anumit pe care să-l încurajeze sau să-l interzică, ci se referă la o clasă de situații cu care își manifestă dezacordul și la o altă clasă de comportamente pentru care grupul sau societatea își manifestă adeziunea.

De pe aceste poziții, M. Sherif nota despre **normă** ca fiind un „standard sau o scală constituită din categorii ce definesc o marjă de comportamente și atitudini acceptabile și o marjă de comportamente și non-atitudini acceptabile pentru membrii unei unități sociale”¹.

Pornind de la paleta largă de comportamente ca acceptabile în cadrul normei, J. Maisonneuve vorbește de marje de toleranță, ce sunt dependente de gradul de importanță al normei pentru destinul grupului. În această accepțiune, în reglarea normativă, nu interdicțiile și constrângerile precise prevalează, ci permisivitatea și variabilitatea comportamentală. În acest sens, grupurile admit existența diferențelor individuale în raportarea la normele proprii, universul normativ al unui grup fiind rareori un ansamblu omogen și ușor de identificat. Dacă unele norme sunt necontestate, altele sunt acceptate de unii și recuzate de alții².

Se conturează, așa cum apare și în distincția lui Opp Napier și Gershenfeld, diverse tipuri de norme. Se întâlnesc norme editate de autorități, ca reguli codificate, formale, numite și reguli scrise. Acestea se prezintă sub forma unor reglementări ce intenționează să devină norme de grup și sunt întărite prin sancțiuni organizaționale. Adeziunea la aceste reguli este destul de departe de cea pe care o prevăd statutele organizațiilor³.

Cu o forță mai mare de acțiune, normele informale se dezvoltă prin interacțiunea membrilor grupului și devin evidente în momentul în care sunt violate. Normele inconștiente, în care presiunea nu este simțită și confruntarea vine de la sine, se constituie treptat, fără ca membrii să realizeze că participă la această geneză. Indivizii, neconștientizând acest tip de norme, nu le opun rezistență și în consecință au un mai mare impact.

Înseriind capacitatea normelor de a ghida comportamentele la nivelul unei scale, s-au dispus norme de la cele care stârnesc reacțanță și sunt cele mai neputincioase, până la cele interiorizate și inconștiente, care sunt cele mai influente. Astfel, **conformismul**, pornind de la existența unei norme dominante, se exprimă în comportamentul indivizilor prin acceptarea comportamentelor prevăzute de această normă.

1.1. TIPURILE DE CONFORMISM

Autori ca M. Deutsch și H.B. Gerard disting două tipuri de influență socială, și anume: **influența informațională** și **influența normativă**⁴.

¹ M. Sherif, *Psychologie Sociale et Expérimentation*, Paris, Mouton, 1969.

² J. Maisonneuve, *Psihologie socială. Aspecte contemporane*, Iași, Edit. Polirom, 1996.

³ *Ibidem*.

⁴ M. Deutsch, H. B. Gerard, *Étude des influences normatives et informationnelles sur le jugement individuel*, în: *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, C. Fauchaux, S. Moscovici (éds), Paris, Mouton, 1971.

Influența informațională intervine când individul crede că informația venită de la celălalt este o sursă de adevăr. Este determinată de gradul de credibilitate al sursei și de gradul de incertitudine al subiectului în propria sa judecată. Pornind de la teoria comparării sociale a modelului lui Festinger, sursa este considerată aici un garant al adevărului, o reducătoare de incertitudini prin simbolistica caracteristicilor sale sociale.

Influența normativă atunci când individul se conformează „așteptărilor pozitive” pe care le-ar emite sursa în privința lui. Sursa este percepută ca asigurându-i o aprobare socială.

În 1958, H. C. Kelman identifică trei forme principale de conformism, având fiecare o rezultantă modelatoare asupra comportamentului, dar prin metode diferite⁵.

Astfel, o primă formă de conformism pe care o identifică Kelman este **obediința**, ce joacă un rol pur instrumental. Obediența constă în adoptarea opiniei majorității, din dorința de-a câștiga aprobarea grupului și de-a evita situațiile dezagreabile ce ar putea rezida din nonconformismul său. Deci, obediința asigură o reglare a raporturilor cu sursa de influență, propriile sale credințe nefiind atinse. Un asemenea proces apare în condițiile unor relații de influență bazată pe raporturi de putere. Caracteristica remarcabilă a obediinței este că modelarea comportamentului nu durează mai mult decât durează situația care o impune; odată ce sursa, agenții de influență nu mai sunt prezenți, individul va înceta să se conformeze⁶.

A doua formă de conformism, în viziunea lui Kelman, este **identificarea** și se caracterizează prin dorința subiectului de a stabili sau menține relații pozitive cu grupul pe care-l consideră atractiv. Subiectul ar ajunge să creadă cu adevărat ceea ce susține, pertinent fiind nu răspunsul specific la un conținut specific, ci relația sa cu grupul.

Acest proces ar acționa nu numai când grupul poate controla răspunsurile subiectului ci și când grupul este vizibil pentru subiect.

Cea de a treia formă a conformismului, identificată de Kelman, este **interiorizarea**, care intervine atunci când atitudinile conformiste nu provin nici din controlul social, ca în cazul obediinței, nici din vizibilitatea grupului, ci numai din invocarea conținutului informației. Mecanismul constă în integrarea noii informații în sistemul propriu de valori al subiectului, în modalitatea lui subiectivă de înțelegere a lumii și moralității. Această interiorizare a informației în propriul sistem valoric are loc atunci când subiectul consideră că informația are valoare intrinsecă.

⁵ H. C. Kelman, *Compliance, Identification and Internalization, three Processes of Attitude Change*, „Journal of Conflict Resolution”, 2, 1958.

⁶ *Ibidem*.

În cadrul acestui tip de conformism, comportamentul specific este posibil să dureze mult mai mult timp decât o situație concretă, deoarece individul a adoptat pentru sine acest tip de comportament, făcându-l să devină parte a sistemului său propriu de valori.

Obediența, ca supunere a individului în fața ordinului unei autorități legitime, Septimiu Chelcea o notează cu termenul de *compliance*, considerând că noțiunea de obediență, ascultare capătă sensuri peiorative⁷.

Între *conformism și obediență* există unele *diferențe*. Deși în viața cotidiană există tendința de confundare, cele două tipuri de influență prezintă diferențe semnificative. S. Milgram este autorul care insistă asupra acestei distincții, apreciind că în obediență diferența de statut dintre sursă și țintă joacă un rol important, în timp ce conformismul se produce între membrii cu statute egale ai aceluiaș grup⁸.

Tot Milgram a mai subliniat și caracterul explicit al ordinului din situațiile de obediență, opus caracterului implicit al presiunii de grup.

De asemenea, obediența presupune un anumit comportament pe care sursa de influență nu ți-l însușește; în conformism această disimilaritate nu există, subiectul adoptând modelul de conduită al celorlalți membrii ai grupului.

Tot Milgram mai evidențiază și distincția următoare, între obediență și conformism: dacă în obediență subiectul evocă intervenția sursei drept cauză a comportamentului său, subiecții conformiști sunt mai curând înclinați să nege influența grupului. De aici și resimțirea de către subiecți a presiunii instanțelor înzestrate cu putere, spre deosebire de presiunea majoritară.

Conformismul, după cum s-a observat, ia semnificații diferite, în funcție de situațiile care antrenează mecanisme distincte. Acestea depind, în final, de caracteristicile sursei și de condițiile în care trebuie să se pronunțe subiecții, adică de raporturile specifice fiecărei situații.

Conformismul corespunde unei situații în care interacțiunea unui individ cu un grup dă naștere unei presiuni ce se exercită asupra lui. Aceste presiuni sunt la nivelul influențării judecății (deci, de a judeca la fel ca grupul) sau al acțiunii concordante cu grupul.

Desigur, multe comportamente similare cu a celor din jur nu reprezintă un comportament conformist. Unele dintre conduitele similare pot fi manifestări ale unor uniformități naturale determinate de stimuli fizici. Totuși, este în afara oricărei îndoieli că indivizii desfășoară comportamente ca răspuns direct la influențele exercitate asupra lor. Conformismul constituie adesea dorința de a fi în consens, în acord manifest cu grupul, pentru că desprinderea de grup, prin îndepărtarea de la normele acestuia, se poate solda cu pierderea statutului sau identificarea ca anormal.

⁷ S. Chelcea, *Personalitate și societate în tranziție*, București, Edit. Științifică și Tehnică, 1994.

⁸ S. Milgram, *Soumission à l'autorité*, Paris, Colman Lévy, 1974.

1.2. CERCETĂRI DE PSIHOLOGIE SOCIALĂ REFERITOARE LA CONFORMISM

Problema generală a conformității sociale, a **aplicabilității** în domeniul **psihologic**, și a descifrării mecanismului psihologic ce acționează la nivelul conformismului social au făcut obiectul unor cercetări celebre de acum.

În studiile de psihologie asupra conformismului sunt renumite **experimentele lui Asch** („efectul Asch”)⁹ și **Milgram** (cu „efectul” ce-i poartă numele)¹⁰.

Scopul experiențelor lui S. E. Asch era să observe procesele care determină gradul de independență sau de supunere a unui membru față de un grup ce exercită o influență uniformizatoare. Obiectivul principal al experimentatorului a fost de a dovedi că fiecare persoană se conformează unei judecăți colective în mod conștient și o acceptă în virtutea unor motive obiective.

Experiența lui Asch a devenit celebră și constă în reunirea unor subiecți experimentali în grupuri, având ca sarcină efectuarea unui exercițiu de comparare a lungimii. În fața subiecților se află trei linii de lungimi diferite, ei trebuind să distingă dintre acestea pe cea egală cu o lungime etalon. Sarcina este clară și obiectivă, deoarece diferența dintre linia etalon și cele trei linii de comparație sunt evident perceptibile pentru fiecare subiect. Subiecții sunt constituiți în grupe formate din șapte până la nouă persoane. În cadrul fiecărui grup numai unul dintre subiecți nu este pus în temă, restul subiecților fiind complicitii experimentatorului, instruiți să dea un răspuns fals de șapte ori din douăsprezece încercări, în unanimitate perfectă și înaintea subiectului neinformant.

Rezultatele se cifrează într-un raport de unu din patru subiecți, care se conformează grupului, dând un răspuns eronat. Pornind de la o tendință general umană, aceea de conformare, reacția este de-a ne comporta ca toți ceilalți, excepțiile fiind rare în a spune „negru” când majoritatea spune „alb”.

Motivele care fundamentează comportamentul conformist sunt, în general, cele generate la unii subiecți de certitudinea că majoritatea membrilor grupului dau, într-adevăr, estimări corecte, iar la alți subiecți din dorința de-a nu se diferenția.

Subiecții sunt foarte preocupați de a nu devia în raport cu grupul, de-a nu se distinge și sunt mai puțin preocupați de exactitatea sau inexactitatea raționamentului.

Influența este de-a dreptul transparentă. Indivizii sunt conștienți de presiune și acționează într-o manieră rațională, fie pentru că au mai multă încredere în raționamentul grupului decât în propria lor părere, ilustrând maxima „mai multe perechi de ochi văd mai bine decât una singură”, fie din complexență, urmând opinia majorității pentru a nu se distinge de aceasta.

⁹ S. E. Asch, *Studies on Independance and Conformity: A minority of One Against Ananimous Majority*, „Pshyhological Monographs”, 70, 1956.

¹⁰ S. Milgram, *op. cit.*

Experimentul lui Asch demonstrează că oamenii se comportă rațional, în mod irațional. Aceasta oglindește o supunere a individului în fața majorității, fără a fi totuși oarbă, pentru că atunci când este singur individul își conservă integritatea și judecata. Această atitudine controversată în grup și individuală ilustrează modelul **supunerii publice**, care este compensată de **independența particulară**.

Experimentul lui Asch are meritul de a fi arătat care factori îl determină pe individ să negocieze cu grupul, în afara presiunilor uniformizatoare ale grupului. Este vorba de conștiința dezacordului dintre sine și celălalt, dezacord care dă naștere unui conflict generator de incertitudine, anxietate, ce pare să se rezolve prin adoptarea unei atitudini de dependență a unuia față de celălalt.

Un alt studiu impresionant este cel efectuat în 1963 de **S. Milgram** asupra puterii de influență pe care o au rolurile sociale asupra comportamentului uman¹¹.

În **experimentul lui Milgram** presiunea socială este explicită constând în ordin, în somație de supunere. Experimentatorul uzează nu numai de rolul său de instructor, ci este o explicită sursă de influență.

Experimentul constă în producerea unor șocuri electrice cu o intensitate crescută gradual, ca o pedeapsă aplicată pentru eșec în probă. Subiecții sunt luați în cupluri, unul fiind subiectul naiv, celălalt complicele experimentatorului. Subiectului naiv i se aplică întotdeauna rolul de profesor, iar compliceului cel de elev (sau victimă).

Complicele, la sarcina pe care o are de îndeplinit, răspunde greșit, conform unui plan prestabilit, iar subiectul, conform instructajului, trebuie să aplice elevului (complice) pedepse pentru fiecare răspuns greșit. Șocurile electrice aplicate nu erau, bineînțeles, administrate în realitate, dar impresia de realitate era foarte veridică, fiind susținută de un voltmetru ce indica intensitatea șocului corespunzând intensității alese.

Consemnul existent în experiment preciza că pentru fiecare eroare nouă intensitatea șocului trebuia să crească. Experimentul lua sfârșit numai atunci când subiectul în rolul de profesor era obligat să administreze 3 șocuri de 450 volți, deci șocurile cu intensitatea maximă prevăzută.

Subiectul (rolul de profesor) primea un feed-back realist din partea elevului (complice), constând în reacțiile verbale ale acestuia la voltajul aplicat. Astfel, la 120 de volți elevul strigă că șocurile sunt dureroase, la 150 anunță că refuză să continue (experimentatorul îi cere să continue). La 180 de volți, el strigă că nu mai poate suporta. La 270 se aude un strigăt de agonie, la 300 de volți el horcăie și nu mai răspunde la întrebări. Ori de câte ori subiectul ezită să aplice șocurile electrice, mereu crescânde, experimentatorul îi cere să continue cu incitări gradate de la incitări verbale de tipul „Continuați!”, la „Experimentul cere să continuați!” la „Este absolut necesar să continuați!” până la „Nu aveți încotro, trebuie să continuați!”.

¹¹ S. Milgram, *op. cit.*

Pe măsura înaintării în desfășurarea experimentului și deci a aplicării crescânde în intensitate a șocurilor, conflictul resimțit de subiect se amplifică. Ca o consecință încep să apară ezitări, tentative de abandonare a acțiunii. Dar, de fiecare dată, experimentatorul intervine cu incitări crescânde în gradualitate. Dacă subiectul refuză să se supună incitării experimentatorului, proba ia sfârșit. La nevoie, experimentatorul intervine cu îndemnul liniștitor că deși șocurile sunt extrem de dureroase ele nu produc o leziune permanentă. O altă intervenție absolut obligatorie a experimentatorului, efectuată în finalul experimentului cu scopul de a-l deculpabiliza pe subiect, pentru a ieși din laborator cu „conștiința împăcată”, este explicația dată subiectului despre adevăratul scop al experimentului și deci și despre faptul că șocurile nu erau administrate cu adevărat.

În desfășurarea experimentului se urmăresc: șocurile medii, maxime, dincolo de care subiecții refuză să continue experiența, în ciuda îndemnurilor, până la poruncă, ale experimentatorului și procentajul de subiecți care acceptă să aplice șocuri până la 450 de volți.

Rezultatele obținute au depășit așteptările, în sensul că 62,5% subiecți s-au supus, aplicând șocuri până la 450 de volți.

S-a observat că experimentatorul dispune de o putere nebănuită, influența exercitată de acesta fiind foarte mare în condițiile în care starea conflictuală a subiecților crește. Pe parcursul experimentului, se amplifică conflictul între conștiința că tortura concretizată în șocuri cu intensitate puternică este o faptă rea și necesitatea de a respecta angajamentul față de examinator.

Cu toată tulburarea resimțită de subiect și tentativa de-a se opune experimentatorului, marele procent de conformare, la îndemnurile examinatorului, Milgram îl atribuie în mod direct puterii de influență a rolurilor sociale.

Prin participarea la experiment și adoptarea rolului adecvat, subiecții s-au simțit ca și când ar fi stabilit un *contract social* care presupune o comportare obedientă din partea lor. În viziunea lor despre contract era implicată și o atitudine responsabilă din partea examinatorului.

Astfel, mulți subiecți au justificat perseverența lor prin faptul că le-a impus o încredere deosebită responsabilitatea științifică a experimentatorului, deoarece experimentul s-a desfășurat într-o universitate de mare prestigiu – Yale. (Un experiment ulterior efectuat de Milgram într-o instituție obișnuită s-a soldat cu un nivel de obediență mai scăzut; numai 50% dintre subiecți se conformau până în final, aplicând întreaga gamă de șocuri, dar și acest procent este foarte ridicat).

Un alt factor introdus în situația experimentală a fost utilizarea de către experimentator a „provocărilor” verbale, până la gradualitatea maximă concretizată în formula „Nu ai de ales, trebuie să continui!”. Deși nu este adevărat că subiectul nu avea de ales și că trebuia să continue, subiectul se supunea fiindu-i mai greu să refuze decât să continue, deoarece în caz contrar ar fi comis un act de neascultare față de autoritate, deci o infracțiune de *expectanță de rol*.

O altă caracteristică a studiului lui Milgram l-a constituit responsabilitatea asumată de examinator prin rolul său, prin poziția sa oficială (purta un halat care părea să simbolizeze rolul pe care îl juca și în plus și expectanțele față de rolul

subiectului). Astfel, deși credeau că ceea ce li s-a cerut este greșit din punct de vedere moral, nu se considerau responsabili moral de fapta lor, deoarece acțiunea nu era sub controlul lor conștient, ci sub cel al examinatorului.

Milgram a evidențiat și anxietatea foarte puternică cu care se confruntă oamenii când sunt puși în situația de-a contraveni comportamentului social impus de expectanțe.

Subiectul din experimentul lui Milgram, legat de obediență, manifestă un înalt nivel de anxietate, când își propune să nu se supună experimentatorului. Reacțiile emoționale care apar arată cât de adânc se interiorizează normele sociale și comportamentele sociale ale rolului.

Un rol important în reacția comportamentală a subiectului îl joacă și *feed-back-ul* înregistrat de subiect de la elev.

Astfel, Milgram operează sub raportul feed-back, cu faza în care acesta reacționează la calea *vocală* la rugămințile victimei, o altă fază fiind *feed-back-ul la distanță*, când subiectul nu auzea gemetele victimei, ci numai loviturile în perete și *feed-back-ul de proximitate* cel mai puternic, când reacțiile victimei erau vizualizate și auzite, aflându-se în aceeași încăpăre cu subiectul.

În condiția de contact, subiectul trebuia să apese pe mâna victimei pentru ca aceasta să simtă șocurile.

Rezultatele sunt frapante, și anume, între feed-back-ul la distanță și cel vocal se înregistrează o diferență mică. Auzirea strigătelor nu este suficientă pentru a diminua efectul de obediență, apărând o restrângere a câmpului cognitiv, în sensul că subiectul încearcă să ignore consecințele actelor sale, ca și cum ar fi incapabil să facă relația între actele sale și consecințe (fapt alimentat de separarea fizică a subiectului și victimei).

Apare totuși o diferență, și anume, subiecții care nu se supun abandonează mai devreme experimentul, la un nivel diminuat de șoc mediu maxim în condiții de feed-back vocal.

Manifestările victimelor accelerează nesupunerea, fără să diminueze procentul de supunere. Gradul de nesupunere crește în condițiile în care victima poate fi văzută și cu atât mai mult atunci când se adaugă componenta contactului fizic. În această situație, subiectul devine conștient, la vederea reacțiilor dureroase, de consecința actelor sale și, mai mult, iese în evidență legătura dintre cauză și efect, între actele proprii și consecințele pentru celălalt. În această situație, tensiunea resimțită sporește până într-atât încât poate duce la nesupunere față de examinator. Dar vizualizarea victimei i se sumează faptul că subiectul devine vizibil pentru victimă, devenind astfel salient în câmpul cognitiv, adică se poate privi ca într-o oglindă.

Deci, în condițiile situației de proximitate față de victimă, reducerea obedienței față de autoritate apare nu numai dintr-o conștientizare a actelor proprii, ci și dintr-o dinamică psihosociologică, ținând de percepția de sine a subiectului, percepție care devine evidentă atunci când subiectul poate fi văzut de victimă.

Ideea emisă de Milgram, pentru a explica rezultatele experimentului său, este că orice element individual, pentru a se insera într-o structură socială nouă, trebuie să sufere o modificare. Dacă subiectul se consideră autonom și inițiator al propriilor sale gesturi, el nu se mai consideră ca atare în momentul când intră într-o structură socială ierarhică.

Starea agentică (termen introdus de S. Milgram și care semnifică faptul că subiectul se consideră agentul executiv al unei voințe suverane pe care o acceptă) aruncă propriile sale responsabilități asupra instanței decizionale din structura socială sau asupra funcțiilor acestei structuri.

Un studiu efectuat de Moscovici sugerează că nu are importanță numărul de persoane cu o anumită opinie, ci consecvența cu care este susținută o anumită opinie.

Astfel, în **experimentul lui Moscovici**, un individ sau o minoritate disidentă exercită o influență asupra majorității chiar și atunci când nu au autoritatea necesară și nu se bucură apriori de încrederea celorlalți¹².

Pornind de la experiențele lui Asch, care evidențiază că mulți indivizi se conformează pentru a evita statutul de distincție, se subliniază că ei resping cu toată forța ideea de-a fi asociați unui individ sau minoritate deviantă. Ei își sacrifică uneori propria judecată, conformându-se majorității. Dacă conformarea cu majoritatea este rațională, oricine poate concluziona că este irațional să fie influențat de o minoritate, chiar dacă acceptă, în ciuda a tot ceea ce i se opune, această influență.

Moscovici se oprește asupra evidențierii caracterului inconștient al fenomenului de influență socială, plecând de la **conflict**.

Din viața cotidiană, se descifrează, ca un fapt binecunoscut și trăit de noi toți, acel sentiment de neplăcere sau confuzie când este confruntat cu o părere sau evaluare diferită de a sa. Acest sentiment este însoțit de o anumită stare tensională. Fără să vrem, avem tendința de a evita aceste „diferende”, care alimentează tensiunea. Se știe că diferendele și conflictele sunt greu atât de suportat, cât și de depășit.

Din experiența lui Asch, se subliniază, prin conformare la opinia majorității, tocmai această tendință de evitare a unui conflict cu aceasta. Consemnul apare din necesitatea de a trăi în armonie cu ceilalți, de a te simți un membru al grupului, știind că disensiunile amenință această coeziune.

Individul care are o opinie proprie nouă, diferită de cea a grupului, prin exprimarea judecății sale particulare, intră inevitabil în conflict cu grupul majoritar. El, prin emiterea judecății sale particulare, interpelează majoritatea, repunând în discuție unele idei și relații de supunere și de redefinire a unor realități cu care toată lumea pare să fie de acord.

Această atitudine a individului sau a minorității opuse majorității accentuează conflictul și evidențiază substratul care o distinge, evidențiere care este cu atât mai bine pusă în valoare cu cât accentuează elementele de diferențiere, de menținere pe poziție.

¹² S. Moscovici, *Psihologia socială a relațiilor cu ceilalți*, Iași, Edit. Polirom, 1998.

Moscovici avansează ideea că o parte a majorității este sensibilă la argumentele unui singur individ sau a unei minorități, fie că în particular el gândește la fel cu argumentele susținute de acesta, fie că prin contactul cu ideile susținute de minoritate își tulbură convingerile existente, fie că se simt atrași de cei ce îndrăznesc să înfrunte oprobriul public.

Din experiența personală, fiecare dintre noi cunoaște faptul că de cele mai multe ori trăiește un sentiment de ambivalență față de individul sau grupul minoritar, care este diferită în cazul unei majorități. Astfel, în fața majorității ne manifestăm o atracție publică, o rezervă sau ostilitate ascunsă, pe când față de o minoritate putem simți, pe lângă o ostilitate publică, o admirație sau chiar invidie ascunsă.

Se formează un conflict între ideea disidentă și opiniile sau punctele de vedere anterioare. Acest conflict, devenit interior, nu se rezolvă cu ușurință, pentru că nu putem ceda în fața atitudinilor care repun în discuție convingerile noastre anterioare și pentru că suntem reținuți de forța atașamentului. Dorința schimbării există, dar forțe interpersonale și sociale puternice îl determină să refuze asumarea riscului unei asemenea ostracizări sau respingeri, știind că apărarea minorității este judecată, de noi înșine și de ceilalți membrii ai grupului, ca abandonare, trădare a valorilor colective.

Supunerea la punctul de vedere minoritar se face mai ales indirect, fără să își dea seama, în scopul de a forța obstacolele provenind din norme și obișnuințe.

Fenomenul de influență socială, pe lângă implicarea în anumite momente a dimensiunilor conștiente, trebuie să angajeze o atitudine lipsită de prejudecăți de acceptare, așa cum sublinia Moscovici, a implicării palierului inconștient.

Cercetările legate de studierea conformismului față de grup și a obedienței față de autoritate s-au dezvoltat prin abordarea sistematică a efectelor suportului social nonconformist.

Și anume, în acest sens, demne de semnalat sunt diferențele importante între experimentele care folosesc situații perceptive și cele în care apar judecăți referitoare la opinii, obiective sociale. În contextul judecăților perceptive este suficient ca un alt individ să dea un răspuns diferit de cel al majorității pentru ca subiectul să nu se mai conformeze, indiferent dacă răspunsul celui care se susține în devianță este sau nu un răspuns diferit. Acest fapt subliniază că un rol important îl joacă nu suportul majoritar, ci ruptura consensului majoritar.

În privința judecăților sociale, numai suportul unui individ care împărtășește aceeași opinie ca și subiectul are forța de a-l elibera de sub presiunea uniformizatoare a majorității. Pentru eficacitate, acest suport nu este necesar să fie public, cunoscut de majoritate; este suficient ca subiectul să se simtă confirmat în abordarea proprie și independentă a realității.

În ceea ce privește suportul social la nonconformism, dinamica aflate în joc depind foarte mult de inserțiile sociale ale partenerilor interacțiunii persuasive, ca și cele care angajează fenomenele de conformism și de obediență față de autoritate.

2. DEVIANȚA SOCIALĂ – ABATERE DE LA NORMELE SOCIALE

Devianța, ca noțiune cu largă utilizare, desemnează, în accepțiunea sa cea mai generală, abaterea sau nonconformismul indivizilor față de normele și valorile sociale. Aceste transgresări ale normelor și regulilor sociale există în orice societate și ele pot fi mai mult sau mai puțin deviante. Devianța este condiționată de standardele valorice și morale care orientează acțiunile indivizilor și de conduitele „normale”, „delincvente” și „anormale”, care se constituie prin respectarea sau încălcarea normelor recunoscute de societate, de gradul de toleranță al societății respective și de gradul de pericolozitate pe care îl presupune încălcarea normelor.

Aria de acoperire a comportamentului deviant este largă, mergând de la comportamentele „excentrice”, definite de gesturi insolite la dezordine comportamentală, până la comportamente disfuncționale, aberante și delincvente, înscrise în aria patologică a tulburărilor psihice, a subculturilor.

J. Fitcher face distincție între **devianța pozitivă** și cea **negativă**. Prima formă, de devianță, pozitivă, având ca și caracteristică de bază abaterea de la stereotipurile conformității, adoptând creativ norme și valori superioare, se diferențiază de devianță negativă, a cărei notă definitorie este încălcarea sau eludarea indicațiilor normelor medii¹³.

O altă distincție între **devianța primară** și cea **secundară** s-a efectuat de către Edwin Lemert¹⁴. Acesta a evidențiat faptul că aproape orice persoană transgresează, din când în când, regulile, dar de o factură temporară și nerepetitivă, comițând, astfel, devianțe primare. Persoana care se încadrează în devianța primară rămâne din punct de vedere social o persoană acceptată, cu un stil de viață dominat de comportamentul conformist. Frecvent, ceilalți ignoră acest tip de devianță și nu etichetează individul drept deviant. Un exemplu des întâlnit de devianță primară este cel care depășește limita legală de viteză sau cel care bea mai mult la o petrecere. Cel care are asemenea manifestări nu se consideră pe sine deviant, deoarece și reacția anturajului social este minimă, precum minim este și efectul acestui tip de comportament asupra conceptului de sine al persoanei.

În situațiile în care devianța primară capătă caracter repetitiv și se impune prin această repetitivitate este pasibil de etichetat în mod public ca deviant, el angajându-se în devianță secundară. Subiectul, modelând conduita sa, acceptă treptat devianța ca rol, comportând consecințe asupra conceptului de sine și a identității sale sociale.

Fenomenul devianței este dependent de fiecare societate, el existând pretutindeni. Durkheim remarcă, astfel, că în toate societățile găsim oameni care-și atrag represiunea penală, deoarece oamenii nefiind identici este imposibil ca toți să împărtășească sentimentele colective cu aceeași intensitate, unii dintre ei comițând

¹³ Apud A. Stoica-Constantin, *Conflictul interpersonal*, Iași, Edit. Polirom, 2004.

¹⁴ E. M. Lemert, *Social Patology*, New-York, McGraw-Hill, 1951.

acte ofensatoare, pasibile de sancțiuni penale. Sancțiunea impusă deviantului este consecința atașamentului față de norma socială, actul etichetat deviant fiind altă față a normei¹⁵.

Normele sociale antrenează, prin dimensiunea lor relativă și universală, distincția dintre **relativitatea devianței** și **universalitatea devianței**. Cu scopul de a nu se crea confuzie în sensul relativității devianței, se impune distincția între determinările devianței, în funcție de situație, statut și context normativ.

Luând în considerare parametrul situație, un act va fi condamnat dacă are loc într-o anumită situație și nu va fi condamnat în alte împrejurări. Un act sexual desfășurat între un bărbat și o femeie va părea perfect normal dacă se desfășoară în intimitatea unei camere și cu consimțământul celor doi și etichetat ca indecent, dacă are loc în plină zi, într-un parc public, iar dacă femeia nu consimte, bărbatul riscă să fie învinuit de viol.

Un act poate fi deviant sau nu și în funcție de statutul sau rolul social al autorului său. A omorî este o crimă extrem de gravă, dar nu și pentru soldatul aflat în război.

Contextul normativ intervine, de asemenea, în determinarea specificului comportamentului deviant. Ceea ce este condamnat în sânul unei culturi sau într-o epocă este adesea tolerat în altă cultură sau în alte perioade de timp. Drogurile, care secole de-a rândul au fost tolerate de arabi, se află azi în afara legii. Morfina, care este folosită ca medicament, este utilizată în mod ilegal și pentru efectele sale psihoactive.

Relativismul normelor depinde de societate, antrenând și caracterul de relativitate al devianței. Universalitatea devianței are o arie mai restrânsă de acte, care au fost în mod constant și întotdeauna prohibite, cum sunt incestul dintre mamă și fiu, frate și soră, răpirea, violul, omorul unui membru al grupului, furtul.

Dacă natura a ceea ce este considerat drept devianță variază foarte mult, fenomenul devianței este prezent pretutindeni, depinzând de fiecare societate. Durkheim amintea că în toate societățile umane găsim oameni care-și atrag represiunea penală. Infracțiunea îi apărea lui Durkheim ca un fapt care face parte integrantă din viața în societate. Solidaritatea socială, impunând majorității să împărtășească anumite sentimente colective, nu poate tolera de pe aceste poziții actele care lovesc puternic în acestea, deoarece ar pune în discuție o legătură socială esențială. Deoarece este imposibil ca toți membrii unui grup să împărtășească sentimentele colective cu aceeași intensitate, vor exista unii care vor comite acte judecate ca ofensatoare de către ceilalți, care se vor vedea, astfel, condamnați la o sancțiune penală. Oamenii, nefiind identici, este inevitabil ca unii să încalce anumite reguli. Și atunci cei care sunt convinși de necesitatea regulilor nu se vor putea abține să nu-și manifeste dezaprobarea. Sancțiunea impusă deviantului este consecința atașamentului față de norma socială. Devianța este cealaltă față a normei.

¹⁵ E. Durkheim, *Suicide*, New-York, Free Press, 1951.