

Komunikologija v službi demokracije

(Ob podelitvi naslova zaslužnega profesorja dr. Francetu Vregu)

Na začetku tega spisa bomo postavili neko bistveno vprašanje, namreč vprašanje o temeljnih znamenjih našega časa. Kaj je tisto, po čemer se ta čas razlikuje od preteklih časov? Odgovor morda niti ni tako težaven, kot se zdi na prvi pogled. Morda bi kazalo iskati odgovor v smeri naraščanja pretočnosti dobrin, storitev, idej in ljudi. Ta pretočnost se je silno povečala tako znotraj družb kot tudi med njimi, pri čemer je ta tendenca ignorirala vse fizične in politične prepreke. Verjetno je prav v tem srž tistega, kar je Alvin Toffler (Toffler, 1980) imenoval *civilizacija tretjega vala*.

Da bi se v to prepričali, se je treba samo sprehoditi skozi katera od večjih ali celo manjših mest Evrope, Azije in Amerike. Na ulicah bomo srečevali ljudi bele, črne, rumene in še katere druge polti; slišali bomo domačo govorico, hkrati pa tudi številne tuje jezike. Opazili bomo različne načine oblačenja in stile ponašanja. V trgovinah nam bodo ponujali obilico blaga iz vseh predelov sveta, prodajalci pa se bodo z nami pogovarjali vsaj v petih ali šestih različnih jezikih. Danes nam ni torej več treba, kot je bilo nekdanj, potovati v Azijo, da bi se srečali z rumeno raso, ali pa na Bližnji vzhod, da bi videli Arabce in kupovali njihove izdelke. Vse to lahko počnemo doma, v rojstnem mestu, vse to nam je takorekoč dosegljivo.

Vendar to ni vse. Pretočnost, o kateri govorim, se izraža še na nek, mnogo bolj pregnanten, v bistvu dramatičen način. Tujce, ne glede na njihovo poreklo in status, nahajamo domala vsak dan v lastnem domu, v sobi, v kateri živimo ali delamo. Treba nam je samo pritisniti na gumb televizorja, pa se že znajdemo iz oči v oči s predsednikom Združenih držav Amerike, s katerim od nobelovcev ali pa z nekom od slavnih zvezd pop kulture. Seveda so to le vikarna ali nadomestna srečanja, ki pa nam vendar omogočajo neposreden, četudi enosmeren stik s temi ljudmi.

Če to primerjamo z možnostmi, ki jih je imel nekdanji državljani rimskega cesarstva ali tlačani v srednjem veku, nam postane še jasnejši dosežek tega fenomena. Nekdanj so ljudje lahko le sanjali o tem, da bodo vsaj enkrat v življenju opazovali »v živo« svojega imperatorja ali kralja, medtem ko je danes možno slehernemu državljanu katerekoli dežele opazovati (in ob tem delati lastne zaključke) katerokoli vidno osebnost iz svetovne politične, kulturne ali znanstvene scene.

Iz tega primera lahko ugotovimo, da je pretočnost, o kateri teče beseda, pogojena predvsem z razvojem informacijsko-komunikacijske tehnologije in modernega načina proizvodnje življenja nasploh, ki ne prenaša zamejitev, temveč povezuje svet v eno samo veliko ekonomsko in kulturno skupnost.

Tu moram opozoriti, da z naraščanjem pretočnosti potekajo tudi drugi procesi, ki jih vsaj delno ta transfuzija pogojuje. Med temi je za to razpravo morda najpo-

membnejši proces demokracije. Z vidika naših razmišljanj ga označimo kot proces odpiranja *vse širših možnosti ljudi, da se opredeljujejo oz. se odločajo, kako bodo in s kom bodo živeli*. Za to se odločajo vse bolj samostojno, neodvisno od neke politične ali drugačne volje zunaj njih samih. O tem, komu bo danes nekdo verjel, kakšno pisavo ali jezik bo kdo uporabljal, v katero skupnost se bo kdo vključeval, za katero stranko bo glasoval – je danes vse težje in v našem kulturnem okolju celo nemogoče odločati od zunaj, mimo volje posameznika, kot se je dogajalo nekoč.

Sicer pa je prav naša generacija priča vsesplošnega poloma navidezno močnih in stabilnih avtokratskih, zaprtih sistemov, ki se sesedajo v prah in pepel dobesedno sami od sebe, ne glede na politično voljo njihovih oblastnikov. Institucije, na katerih so bili ti sistemi zgrajeni, preprosto ne ustrezajo več duhu časa. Ti sistemi ne najdejo odgovora na fundamentalno spraševanje o smotru lastnega obstanka – namreč zaradi koga in zaradi česa se zapirajo in dušijo svobodo delovanja in prepričanja svojih državljanov, torej zakaj in v čigavem imenu zatirajo pretočnost in demokracijo. Ko je nenadoma postalo jasno, da na to vprašanje ne najdejo razumnega odgovora, jim ni preostalo drugega, kot da sami od sebe razpadejo. Sistem, ki nima racionalne legitimnosti, se ne more ohraniti, pa najsi stojita za njim še tako močna policija in armada.

Resnici na ljubo moramo omeniti, da se tu in tam še vedno najde kakšen firer s svojimi »firerčki«, pravzaprav paranoična osebnost, ki je kljub vsemu prepričana, da zmore monopolizirati oblast in rešiti svoj sistem enoumja. Seveda pa so to, vsaj z vidika evropske civilizacije, pravi *atavizmi*, ki so jim dnevi že odšteti, kar je razvidno tudi iz naših domačih primerov.

Ko se zdaj lotevamo *vloge same komunikologije* kot znanosti o komunikacijski dejavnosti človeka v sodobnem svetu, se lahko opremo na pravkar omenjena fundamentalna dejstva o domala vsesplošni pretočnosti dobrin, storitev, ljudi in idej – ob hkratni demokratizaciji sodobnega sveta.

Najprej bomo opozorili na neko splošno resnico, ki jo pozna večina izobraženih ljudi, namreč, da posamezniki in skupine prav skoz komunikacijo vzpostavljajo vzajemne odnose, opredeljujejo vloge, ki jih bodo v teh odnosih odigrali, izbirali ponašanja, ki jim najbolj ustrezajo – in potem uravnavali te odnose v smeri sodelovanja ali nasprotovanja – v lastno korist ali škodo. Če pa bi se vprašali, kaj komunikacija človeku pomeni, bi morali verjetno ugotoviti, da je to tisto, kar pomeni ribi voda ali ptici zrak, torej naravni medij, brez katerega ne bi mogli živeti. Tako kot bi morala riba poginiti zunaj svojega naravnega okolja – voda –, tako bi se zgodilo tudi s ptico jadralko, če ne bi mogla več leteti – bi tudi človek zunaj svojega naravnega okolja – zunaj komunikacije – ne bil več človek. Skoz komunikacijo se vključuje v družbeno okolje, skoz komunikacijo se oblikuje v osebek, skozi jo doživlja svojo afirmacijo pa tudi poraze. In to vse od rojstva do smrti. Kaj pomenijo uspehi, kaj veljajo odkritja in stvaritve, če ne moremo komunicirati z drugimi in skoz njihovo povratno odzivanje samega sebe doživljati in podoživljati kot od drugih sprejeto in cenjeno bitje? Brez tega postaja življenje prazno in zgrešeno.

Če potemtakem človek s komunikacijo vzpostavlja, razvija in razčlenjuje sebe in svoje družbeno okolje, o čemer je lucidno pisal Berlo (Berlo, 1960), potem nismo daleč od trditve, da je komunikacija dandanes mnogo pomembnejša, kot je bila v preteklosti. Danes se namreč neprestano srečujejo ljudje, ki se dotlej sploh niso poznali, katerih vzgoja in kulturni habitus sta povsem različna, pa morejo vendarle sodelovati in enakopravnih in emocionalno pozitivnih temeljih – kar je sploh pogoj skupnega sodelovanja v obojestransko korist. Zato morajo vzpostaviti

odnos medsebojnega sprejemanja in upoštevanja – brez tega je sodelovanje onemogočeno ali pa je sila težavno. Torej je *kooperacija ob različnosti* velevnik današnjega časa. Vsakdo od udeležencev ima svobodo, da zavzema negativna ali pozitivna stališča do potencialnega sodelavca. Kar pomeni, da lahko sleherni od njih sam uravnava odnos v smeri sodelovanja, k indiferentnosti ali celo sovražnosti. S tem pa se prebija v ospredje misel o vse večji pomembnosti *znanosti, ki proučuje komuniciranje, se pravi komunikologije*.

Očitno je namreč, da se v sedanjih razmerah v mnogo ostrejši obliki kot nekdaj zastavlja vprašanje, koliko so *ljudje pripravljeni* na te nove pogoje življenja in nove pogoje sodelovanja. Ali se in koliko se *zavedajo* dejavnikov v lastni komunikaciji, ki določajo tip odnosov, ki se bodo z njimi vzpostavili? V kolikšni meri so sposobni te dejavnike obvladovati? Kot pravi Littlejohn (1989, str. 3), »... bo proučevanje komunikacijske teorije raziskovalcu odprlo oči za stvari, ki jih dotlej še ni nikoli uzrl«. Iz lastnega izkustva, prav tako pa iz fundusa spoznanj, ki so zajeta v raziskovalni literaturi (npr. odkritje Batesona in njegovih kolegov o »double bind« poreklu shizofrenije, Bateson et al., 1956), vemo, da so odnosi, ki se bodo vzpostavljali med ljudmi, ki se ne poznajo, pogosto povsem nepredvidljivi. Vsakdo je verjetno že doživel primer, ko je odnos z osebo, do katere je bil tako ali drugače zainteresiran, »zdrsnil« v povsem napačno smer, čeprav mu ni bilo povsem razumljivo, zakaj se je to zgodilo. To se dogaja celo dobrim znancem in prijateljem, kaj šele ljudem, ki se slabo poznajo in pripadajo različnim narodom in kulturam. Izkušnja nas torej uči, da so nam na tem področju, kot tudi na mnogoterih drugih področjih, ki zadevajo naše komunikacijske dejavnosti, še kako potrebna znanstvena spoznanja in da se nikakor ne moremo opirati izključno na zdravorazumsko razsojanje.

Če bi zdaj te ugotovitve poskušali pretočiti v jezik znanosti, moramo reči, da deluje v formiranju odnosov dokaj neznank, ki jih v vsakdanjem življenju nismo sposobni definirati niti operacionalizirati. Manjka nam torej analiza procesov, o katerih razpravljamo – to pa je seveda pravi izziv za znanstveno angažiranje. Očitno je potrebna neka znanstvena disciplina, ki bi tovrstne probleme reševala. Ta disciplina bi nam morala svetovati glede načinov ponašanja, ki bi se jih morali ljudje v svojih srečanjih posluževati, kot tudi glede ravnanj, ki bi jih morali upoštevati, da ne bi bili nehote pahnjeni v smer negativnih in celo sovražnih odnosov; torej ravnanj, ki bi nas oropale tistega, kar nam je danes vsem najbolj potrebno, namreč polno in neovirano sodelovanje. Na srečo taka znanost že obstaja in uporaba njenih spoznanj bo zagotovo v mnogih primerih lahko preprečila neugodne učinke naših neozaveščenih ravnanj. To je *komunikologija*, znanost o komuniciranju, kakršna se je razvila do današnjih dni. Brez nepotrebne skromnosti lahko zatrdimo, da nobena znanost doslej ni namenila toliko pozornosti komunikacijski dejavnosti človeka kot temelju vzpostavljanja in razvoja odnosov med ljudmi. Dejstvo je tudi, da bi mogel redko kateri ugovarjati, da ji je uspelo v teh prizadevanjih odkriti nekatere fundamentalne dejavnike, ki delujejo v snovanju in razgrajevanju odnosov ter posredujejo hkrati tudi nekatere praktično uporabne izsledke in napotke, ki jih dognanja ponujajo. To npr. zadeva taksonomijo odnosov nasploh (Cushman in Cahn, 1985), temeljne razsežnosti odnosov (Burgoon in Hale, 1984), medsebojno percepcijo komunikantov (Laing, 1967), motivacijo v komuniciranju (npr. Burke, 1950), komunikacijske in relacijske kompetence (Spitzberg in Cupach, 1984) kot tudi vzpostavljanje odnosov (Kelly in Thibaut, 1978, Miller in Steinberg, 1975) ter njihovo razpadanje (Duck, 1982) in končno nastajanje in razreševanje konfliktov (Miller in Simons, 1974).

V tem prispevku se ne moremo podrobneje ukvarjati z zgodovino tovrstnih

intencij komunikologije, moramo pa posvetiti pozornost vsaj nekaterim, po našem mnenju pomembnim izsledkom na tej poti. To so tista odkritja, ki nam v bistvu narekujejo poti za snovanje demokratičnih odnosov prek temu ustrezne komunikacije.

Komunikologija se seveda ni lotevala že od svojega spočetka razreševanja problema vzpostavljanja kooperativnih odnosov v pretočnosti in demokraciji, kakršni so značilni za sodobni svet. Konec koncev obstaja tak svet šele zadnjih dvajset let, komunikologija pa je vendarle nekoliko starejša. Morda pod vplivom tradicije retorike ali drugače strukturirane stvarnosti izpred petdesetih let se je komunikologija ubadala prvenstveno s problemi vplivanja na ljudi z uporabo komunikacije. Sem sodijo problemi prepričevanja oz. propagande. Gre za prizadevanja sporočevalca, da navkljub volji in pristanku sprejemalca uveljavi svoja mnenja in stališča ter s tem vpliva na njegovo vedenje. Kakšen odnos se je pri tem med njima vzpostavljal, je bilo drugotnega pomena.

Za takšno manipulativno, se pravi nedemokratično znanost so bili značilni obrzci komunikacijskih procesov, ki so danes pretežno že odpravljeni. Komunikacija je bila razumljena kot enosmerno linearno vplivanje, v katerem je pošiljatelj s sporočili »obstreljeval« ciljno skupino, da bi s tem dosegel želene učinke, ki so imeli praviloma sebične cilje, npr. nakupovanje nekega proizvoda ali pa vsiljevanje neke posebne ideologije. Eden od prvih, ki je komunikacijo uporabljal v tem stilu, je bil znani ameriški komentator Walter Lippman (1921). Analiza komunikacije naj bi predvsem dognala, kateri postopki in kakšna sporočila peljejo k želenim učinkom, kaj pa je v teh prizadevanjih kontraproduktivno.

Samo kot primer naj navedem eno od prvih resnejših raziskav komunikacije, ki je bila opravljena s sodobnimi kvantitativnimi metodami, namreč projekt »People's Choice« Lazarsfelda, Berelsona in Gaudeta (izsledki so bili objavljeni leta 1948); z raziskavo so poskušali ugotoviti, kako in koliko je mogoče vplivati na volilno vedenje ljudi (gre za volitve leta 1940) s sporočili v množičnih medijih, se pravi, kakšna je učinkovitost množičnih medijev pri manipuliranju ljudi. Tudi znana Lasswellova paradigma (Lasswell, 1948) »Who, Says what, In which channel, To whom, With what effect« izraža v bistvu podoben smoter raziskovanja komunikacije.

Na srečo se je že s prvimi raziskavami, npr. Lazarsfelda in njegovih kolegov, razkrilo, da ljudje niso nekakšne ovce, da bi mogel njihove nazore usmerjati nekdo drugi – mimo njihove volje. S tem se je podrla dotlej veljavna teorija »podkožne igle«, po kateri je bilo vprašanje manipulacije nazorov in stališč volilcev zgolj vprašanje finančnih sredstev, s katerimi razpolaga neka propagandna kampanja. Že omenjeni raziskovalci, kakor tudi tisti, ki so prišli za njimi, so se srečevali z nečem, kar so poimenovali »trmasta publika« (obstinate audience); samo poimevanje dovolj zgovorno nakazuje naravnost tedanjih raziskav. To je bila namreč javnost, ki je znala propagandistom temeljito kljubovati.

Kakor se je spreminjal svet, se je spreminjala tudi komunikologija. Prizadevanja njenih znanstvenikov in raziskovalcev so vse pogosteje odstirala hotenja ljudi po vzajemnosti, koordinaciji in kooperaciji. Ljudje so težili k medsebojnem sprejemanju, spoštovanju in priznavanju, ne pa k tekmovanju za ugled, status in moč. Zato se je tudi interes komunikologije vse bolj nagibal k odkrivanju zaprek za vzpostavljanje kooperativnih odnosov, torej odnosov, ki bi se oblikovali v korist vseh in s privolitvijo vseh udeležencev komunikacije. V tem pogledu moramo omeniti pionirska in usmerjevalna prizadevanja Kurta Lewina (1947) in J. L. Morena (1956).

Seveda je število komunikologov, ki imajo zasluge za krčenje te poti in bi jih kazalo vsaj omeniti, zelo veliko. Vendar bi za to potrebovali mnogo širši prostor, kot nam je tokrat odmerjen. Četudi tvegamo, da bomo v izboru morda krivični, bomo omenili tri skupine prispevkov, za katere vsaj zanesljivo vemo, da so v razpravi o nastanku in razvoju demokratične komunikologije nepogrešljivi. To so najprej teorije, ki izhajajo iz dokazovanja pomembnosti *predkomunikacijskega stanja* za usodo komunikacijske interakcije; na drugem mestu so teorije, ki razkrivajo *večplastnost komunikacijske transakcije* – in končno teorije, ki komunikacijo proučujejo z vidika odprtih, tako imenovanih *morfo-genetskih sistemov s pozitivnimi povratnimi zvezami*.

Pomembnost prve skupine teorij, ki so zasnovane na vlogi predkomunikacijskih situacij za uspešno demokratično komunikacijo je v tem, da nevtralizirajo nek splošno zaznaven *predsodek* glede značaja komunikacije, predsodek, ki ima zelo pomembne praktične implikacije. Velika večina ljudi je namreč v svojih komunikacijah *pozorna le na sporočila*, ki jih odpošiljajo ali sprejemajo, in to ne glede na to, ali imajo ta sporočila izključno verbalno ali pa tudi neverbalno naravo. To pa je seveda povsem kontraproduktivno, kajti interpretacija sporočil oz. njihov pomen sta dobesedno odvisna od tega, kar je bilo *že pred* tem, ko so bila emitirana, se pravi v predkomunikacijskih razmerah. V tem pogledu se komunikologija sklicuje na gestaltistično teorijo Ehrenfelta, Wertheimerja (1912), Koffke (1935) in Köhlerja (1929), po kateri moramo sporočilo pojmovati kot »figuro« na navzočem »fontu« ali ozadju. Ozadje kot predkomunikacijski dejavnik usmerja celotno komunikacijsko dejavnost udeležencev, zato je prav od tega odvisno, kako se bodo končno izrisala in kako bodo sprejeta posamična sporočila in trditve. Če je ta »font« ugoden, bo ugodna tudi interpretacija sporočila, če pa ni tako, bo učinek povsem nasproten. Če naj bi komunikacija zadostila svojemu namenu, npr., da bi prišlo med dvema osebama, ki se ne poznata oz. prihajata iz različnih kulturnih okolij, do ustvarjalnega sodelovanja, mora *najprej pravilno »razvrstiti« predkomunikacijske dejavnike*, to pa so praviloma percepcija namenov, medsebojna pričakovanja ter vzajemna definicija ali atribucija. Če so ti dejavniki izoblikovani negativno, bo izid komunikacije, ne glede na dobre namene udeležencev, povsem zanesljivo negativen.

Ta perspektiva v komunikološki teoriji potemtakem predpostavlja, da bodo ljudje, ki sodelujejo, vključevali v svojo dejavnost vrsto postopkov pred glavno komunikacijo – to pa upoštevajo le izjemno tolerantni komunikatorji. Po tem odkritju lahko to dejstvo upošteva vsakdo; s tem lahko domnevamo, da se bo verjetnost pozitivnih izidov komunikacijskih soočanj bistveno povečevala, in sicer ne glede na to, koliko so si ljudje med seboj različni in kako malo se med seboj poznajo. Glede proučevanja tega področja komunikacij velja poleg že naštetih omeniti še raziskovalce, kot so Simons (1974), Baxter (1984), Festinger (1957), Rokeach (1969) in Fishbein (1975).

Druga skupina teorij zadeva, kot smo že omenili, večplastnost komunikacijskih procesov. Tudi te teorije se spopadajo z nekaterimi obče zaznavnimi predsodki, ki ljudem preprečujejo uspešno, kolegialno komuniciranje. Tako kot npr. večina ljudi ne zaznava pomembnosti predkomunikacijskih dejavnikov, tako si tudi niso v svesti, da komunikacijo ne sestavljajo le *temeljne vsebine*, marveč tudi niz dodatnih komponent, med katerimi so nekatere celo pomembnejše od tega poglobitnega sporočila. Analiza teh dodatnih komponent razkriva, da ljudje takrat, ko razmišljajo o temah razprave, hkrati vedno govorijo tudi o svojih osebnih odnosih. To izpovedujejo skoz specifično formulacijo vsebin, skoz način in stil komunikaci-

je, skozi geste telesa, pogled ali melodijo glasu, torej skozi tisto, kar bi radi ali ne bi radi počeli (tako imenovana metakomunikacija). Celotno tedaj, ko nek ugleden profesor predava študentom o subatomskih molekulah ali o genetski strukturi nekega kromosoma, mora hkrati nehote govoriti tudi o tem, kaj si misli o poslušalcih, kako jih ocenjuje, ali pričakuje, da bodo to gradivo razumeli, koliko mu je do tega, da materijo dojamajo – in še vrsto drugih stvari; skratka *vzpostavlja nek odnos*, četudi smoter predavatelja ni bil naravnani k temu.

Prav na tem dejstvu, da razen o predmetu komuniciranja vedno komuniciramo tudi o odnosih, je zasnovan znani komunikološki paradoks, ki glasi: »Ni možno nekomunicirati« (Watzlawick et al., 1967). Celotno tedaj, ko ljudje molčijo, medsebojno komunicirajo, kar očitno razkriva zadrega, ki jo tak molk povzroča.

Kar zadeva praktični poduk za komuniciranja v demokratičnih razmerah, je ta zelo jasen: vsakdo, ki želi vzpostaviti kooperativne odnose, ne glede na to, ali z znanimi ali manj znanimi ljudmi, mora biti zelo pozoren na tisto, kar poleg temeljnega sporočila komunikacija še vsebuje. Mora torej *kontrolirati* to drugo plast komunikacije, ker bo v nasprotnem primeru razplet komunikacije zanesljivo negativen. Največ zaslug za afirmacijo teorije večplastne komunikacije imata predvsem Bateson (1956) in Watzlawick (1967) ter njuna šola Palo Alto (DeVito, 1976, Millar in Rogers, 1976 ter Parks, 1977) – pa tudi nekateri drugi raziskovalci, kot npr. Barnett Pearce (1976 in 1989).

In končno pridemo do tretje skupine teorij, teorij o odprtih morfogenetskih sistemih, ki so v sklopu obravnavane teme posebej relevantne. Prav slovenska komunikološka šola ima mnogo zaslug za njihov razvoj ter aplikacijo na komunikološkem področju. Za kaj gre pri tem in v čem so te teorije povezane z razvojem demokracije?

Obča sistemaska teorija nam omogoča, da stvarnost, vključno z družbeno dejanskostjo obravnavamo kot celoto; to celovitost lahko sicer, kadar se za to pokaže potreba, razčlenjujemo v posamične komponente in podsisteme, vendar pa je njihovo utemeljevanje in krmiljenje smotrno le tedaj, če ne *zanemarimo tudi perspektive občosti*. To pa je očitno v polnem skladu s pretočnostjo in demokratičnimi znamenji sodobnega sveta. Če pa že reflektorje te teorije namerimo na enega od posebnih razredov sistema, ki smo ga poimenovali za odprtega in morfogenetskega, potem postaja njegov pomen še tehtnejši. Odprti, morfogenetski sistemi so namreč kot celota in v vseh svojih subsystemih, močno občutljivi za vplive iz okolja, pa naj so ti vplivi znotrajsistemski ali pa zunajsistemski; kar pa je najbolj pomembno, ti sistemi se tovrstnim vplivom *prilagajajo*. To so potemtakem sistemi in podsistemi, ki svoje okolje *respektirajo*, pa najsi gre za povsem drugačno okolje posameznikov, skupin, nacij ali celo držav. Ko to perspektivo speljemo do konca, ugotovimo, da je to nič več in nič manj kot *celosten načrt sožitja na našem planetu, komunikologija pa postaja osrednji vzvod za uresničenje tega cilja*. Zasluga slovenske komunikologije je bila v tem, da je leta in leta sistematično vztrajala na tej perspektivi in jo dosledno branila. To je povsem očitno vplivalo na razvoj komunikoloških raziskovanj v jugoslovanskih središčih pa tudi v centrih zunaj naše države. Posledica tega je bila, da so se meritorni organi celo v časih prevlade enoumja odločali za presenetljivo napredne zakonske in drugačne odločitve na področju družbenega komuniciranja. Med znanstveniki na tem področju moramo vsekakor omeniti imena, kot so Bertalanffy (1968), Wiener (1961), Buckley (1968), Rapaport (1961), Ithiel de Sola Pool (1973), Ashby (1962), Koestler (1967), Deutsch (1963) in Vreg (1973, 1975, 1976, 1987, 1987a in 1990).

In ko sklepamo to našo razpravo, moremo z gotovostjo zatrditi, da je komuni-

kologija tako po svojem etosu kot tudi po tem, kaj sodobne družbe od nje pričakujejo, nedvoumno znanost, ki je v službi demokracije. Le od ljudi je odvisno, koliko bodo spoznanja, ki jih ponuja, uporabili in izkoristili za to, da bi ustvarili še nek bolj human in boljši svet.

BIBLIOGRAFIJA CITIRANIH DEL

- Asby, W. Ross (1962) »Principles of the Self-Organizing System«, v Foerster, Heinz von in George Zopf (eds.) »Principles of Self-Organization«, New York: Pergamon Press.
- Bateson, Gregory, Donald J. Jacison, J. Haley in J. Weaklund (1956) »Toward a Theory of Schizophrenia«, *Behavioral Science* 1, str. 251-264.
- Baxter, Leslie (1985) »Accomplishing Relationship Disengagement« v Steve Duck in Daniel Perlman (ed.) »Understanding Personal Relationships: An Interdisciplinary Approach«, Beverly Hills: Sage.
- Berlo, David (1960) »The Process of Communication«, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Bertalanffy, Ludwig von (1968) »General System Theory: Foundations, Development, Applications«, New York: Braziller.
- Buckley, Walter (1968) »Society as a Complex Adaptive System«, v Buckley, Walter (ed.) »Modern Systems Research for the Behavioral Scientist«, Chicago: Aldine.
- Burgoon, Judee K. in Jerold L. Hale (1984) »The Fundamental Topoi of Relational Communication«, *Communication Monographs* 51, str. 193-214.
- Burke, Kenneth (1950) »A Rhetoric of Motives«, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Cushman Donald P. in Dudley D. Cahn (1985) »Communication in Interpersonal Relationships«, New York: SUNY Press.
- Deutsch, Karl W. (1963) »The Nerves of Government«, New York: Free Press of Glencoe.
- DeVito, Joseph (1976) »The Interpersonal Communication Book«, New York: Harper and Row.
- Duck, Steve (1982) »A Topography of Relationship Disengagement and Dissolution«, v *Personal Relationships 4: Dissolving Personal Relationships*. London: Academic Press.
- Evans, Christopher (1979) »The Micro Millennium«, The Viking Press.
- Festinger, Leon (1957) »A Theory of Cognitive Dissonance«, Stanford: Stanford University Press.
- Fishbein, Martin in Ajzen, Icek (1975) »Belief, Attitude, Intention, and Behavior«, Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Kelley, H. H. in J. W.
- Thibaut (1978) »Interpersonal Relations: A Theory of Interdependence«, New York: John Wiley.
- Koestler, Arthur (1967) »The Ghost in the Machine«, New York: Macmillan.
- Koffka, K. (1935) »Principles of Gestalt Psychology«, London: Routledge and Kegan Paul.
- Kohler, W. (1929) »Gestalt Psychology«, New York: Liveright.
- Laing, R. D. (1967) »The Politics of Experience«, New York: Pantheon.
- Lasswell, Harold D. (1948) »The Structure and Function of Communication in Society«, v Liman Bryson (ed.) »The Communications of Ideas«, New York: Institute for Religious and Social Studies.
- Lazarsfeld, Paul F. Berelson, Bernard in Gaudet H. H. (1948) »The People's Choice«, New York: Columbia University Press.
- Lewin, K. (1947) »Frontiers in Group Dynamics« in »Frontiers in Group Dynamics II«, *Human Relations* 1 (str. 1-28 in 143-153).
- Lippman, Walter (1921) »Public Opinion«, New York: Macmillan, 1921.
- Littlejohn, Stephen, W. (1989) »Theories of Human Communication«, Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.
- Millar, Frank E. in L. Edna Rogers (1976) »A Relational Approach to Interpersonal Communication« v Miller Gerald (ed.) »Explorations in Interpersonal Communication«, Beverly Hills: Sage Publications.
- Miller, Gerald R. in Herbert Simons eds. (1974) »Perspectives on Communication in Conflict«, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Miller, G. R. in M. Steinberg (1975) »Between People: A New Analysis of Interpersonal Communication«, Chicago: Science Research Associates.
- Moreno, J. L. (1956) »Sociometry and the Science of Man«, New York: Beacon House.
- Parks, Malcolm (1977) »Relational Communication: Theory and Research 2«, *Human Communication Research* 3, str. 372-381.
- Pearce, Barnett W. (1976) »The Coordinated Management of Meaning: A Rules Based Theory of Interpersonal Communication« v Miller, Gerald R. (ed.) »Explorations in Interpersonal Communication«, Beverly Hills: Sage Publications.
- Pearce, Barnett W. (1989) »Communication and the Human Condition«, Carbondale: Southern Illinois University Press.

- Pool, Ithiel de Sola (1973) »Communication Systems« v Ithiel de Sola Pool in Wilbur Schramm (eds.) »Handbook of Communication«, Chicago: Rand McNally.
- Rapaport, Anatol (1963) »Mathematical Models of Social Interaction« v Luce, R. D. Bush, R. R. in E. Galanter (eds.) »Handbook of Mathematical Psychology«, Vol. 2, New York: Wiley.
- Rokeach, Milton (1969) »Beliefs, Attitudes, and Values: A Theory of Organization and Change«, San Francisco: Jossey-Bass.
- Simons, Herbert (1974) »The Carrot and the Stick as Handmaidens of Persuasion in Conflict Situations«, v Miller, G. R. in Herbert Simons (ed.) »Perspectives on Communication in Conflict«, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Spitzberg, Brian H. in William R. Cupach (1984) »Interpersonal Communication Competence«, Beverly Hills: Sage Publications.
- Toffler, Alvin (1980) »The Third Wave«, New York: William Morrow.
- Vreg, France (1990) »Demokratično komuniciranje«, Maribor, Založba Obzorja.
- Vreg, France (1987) »Communication Systems and the Promotion of Human Right«, UNESCO, Paris.
- Vreg, France (1973) »Družbeno komuniciranje«, Maribor, Založba Obzorja, (prevедeno v hrvaščino, CIP, Zagreb 1975, in makedonščino, Skopje, 1976).
- Vreg, France (1987a) »Communication Systems, Social Change and Cultural Pluralism« v Informatologia Yugoslavica, 7, Zagreb.
- Watzlawick, Paul, Beavin Janet in Jackson Don (1967) »Pragmatics of Human Communication« A Study of Interactional Patterns, Pathologies and Paradoxes«, New York: Norton.
- Wertheimer, M. (1912) »Experimentelle Studien über das Sehen von Bewegungen«.
- Wiener, Norbert (1961) »Cybernetics of Control and Communication in the Animal and the Machine«, Cambridge: MIT Press.