

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tit Lončar

**Vpliv govoric na izbiro študija**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2017

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tit Lončar  
Mentor:izr. prof. dr. Samo Kropivnik

**Vpliv govoric na izbiro študija**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2017

## **Zahvala**

**Staršem**, za spodbudo in prepotrebne brce v rit.

**Petri**, ker si me naučila, da delo osvobaja in mi v najhujših trenutkih nudila psihično podporo.

Moji **BFF Ani**, za vso pomoč pri pisanju in oživljanju trupla, vdanega v usodo.

**Nuši**, ker nisi nikoli dvomila o meni.

## **Vpliv govorice na izbiro študija**

Govorice posamezniku pomagajo upravljati s tveganjem in razrešiti dvoumne situacije. Namen diplomskega dela je raziskati, kako govorice vplivajo na izbiro fakultete. V svoji raziskavi sem skušal določiti dejavnike s strani komunikatorja, ki vplivajo na moč govoric. Teoretični pregled področij je omogočil boljši vpogled v področje raziskave. Na začetku sem s pomočjo literature v prvem delu pregledal področje kariernega razvoja, izbire in odločanja. Nato sem pregled teorij povezal s socialnim vplivanjem. Socialno vplivanje predstavlja dejavnik okolja, ki vpliva na karierno izbiro. Socialno vplivanje sem povezal s področjem govoric, ki sem se jim posvetil v zaključku teoretičnega dela. Za namen diplomskega dela sem naredil kvalitativno raziskavo s pomočjo fokusne skupine. Fokusna skupina je bila sestavljena iz posameznikov, ki so priznali vpliv govoric na njihovo izbiro študija in bodo s študijem začeli jeseni. S pomočjo rezultata v fokusne skupine sem določil štiri ključne dejavnike, ki vplivajo na moč govoric s strani komunikatorja, govorice razvrstil po skupinah in v govoricah poiskal elemente drugih sorodnih pojavov, kot so urbane legende in opravljanje.

Ključne besede: govorice, karierna izbira, karierno odločanje, socialno vplivanje, vpliv govoric.

## **Impact of rumors on choice of studies**

Rumors help individuals with managing risk and explaining ambiguous situations. The purpose of this thesis is to research how rumors impact the choice of studies. In my research, I tried to define factors that influence the impact of rumors from the sender's side. Theoretical overview helped me gain insight into the field of research. In the beginning I made an overview of the field of career development, career choice and career decision-making. I linked the overview of theories with the field of social influence. Social influence represents an environmental factor affecting the career choice. In the end of the theoretical overview I linked social influence with the field of rumors. For the purpose of this thesis, I conducted a focus group, which is a qualitative research method. The focus group was comprised of individuals, who admitted the influence of rumors on their choice of studies and will start with their studies in the fall. Findings from the focus group helped me define four key factors that influence the impact of rumors from the sender's side. I also classified rumors and studied rumors for elements of other related phenomena, which are urban legends and gossip.

Key words: rumors, career choice, career decision-making, social influence, impact of rumors.

## Kazalo

1 UVOD .....	6
2 KARIERNA IZBIRA, RAZVOJ IN ODLOČANJE .....	7
2.1 Pregled teorij kariernega razvoja, odločanja in izbire .....	8
2.1.1 Teorija lastnosti in zahtev .....	8
2.1.2 Teorija Johna Hollanda .....	9
2.1.3 Teorija Donalda E. Superja .....	9
2.1.4 Teorija Ginzberga, Ginsburga, Axelrada in Herma .....	10
2.1.5 Gottfredsonina teorija kariernega razvoja .....	10
2.1.6 Teorija socialnega učenja .....	11
2.1.7 Povzetek .....	12
2.2 Socialno vplivanje pri izbiri kariere .....	12
2.2.1 Socialno vplivanje .....	12
2.2.2 Viri informacij in viri socialnega vpliva pri izbiri kariere .....	13
2.2.3 Govorice kot socialno vplivanje .....	15
3 GOVORICE .....	16
3.1 Funkcije govoric .....	18
3.2 Razlike med govoricami, opravljanjem in urbanimi legendami .....	19
3.3 Vrste govoric .....	21
4 EMPIRIČNI DEL .....	24
4.1 Kvalitativna raziskava .....	24
4.2 Okvir fokusne skupine .....	25
4.3 Analiza rezultatov fokusne skupine .....	25
5 DISKUSIJA .....	29
6 SKLEP .....	32
7 LITERATURA .....	34
PRILOGA A: transkript fokusne skupine .....	37

## Kazalo tabel

Tabela 3.1: Lastnosti govoric, opravljanja in urbanih legend .....	20
Tabela 3.2: Značilnosti govoric, opravljanja in urbanih legend .....	21

# 1 UVOD

Govorice so fenomen, s katerim se vsakodnevno srečujemo. Kljub njihovi vsakodnevni prisotnosti pa je področje govoric slabo raziskano. Avtorji se večinoma ukvarjajo z govoricami med vojnami in podobnimi ekstremnimi situacijami ter govoricami znotraj organizacije, govoricam v vsakodnevnem življenju pa ne posvečajo veliko pozornosti. Avtorji, ki jih preučujejo, se ukvarjajo predvsem s temno platjo govoric, manj pozornosti pa posvetijo svetli plati. Govorice informirajo posameznika, ko se ta znajde v nejasni ali dvoumni situaciji in zmanjšujejo njegovo tveganje (Difonzo in Bordia 2007, 13). Ko se posameznik znajde v takšni situaciji, se trudi pridobiti vse potrebne informacije, velikokrat tudi preko govoric.

V eni izmed takšnih situacij se posameznik znajde po koncu srednješolske izobrazbe. Postavljen pred več izbir. Svoje izobraževanje lahko opusti ali pa ga nadaljuje. Izbira fakultete je odločitev, ki pomembno vpliva na posameznikovo kariero. Univerzitetna izobrazba postaja vedno bolj dostopna, hkrati pa lahko posamezniki izbirajo iz širokega spektra študijskih programov, tudi takšnih, ki včasih še niso obstajali.

Domnevam, da imajo govornice v Sloveniji pri izbiri študija posebno veliko vlogo. Država zagotavlja brezplačen študij, tako da se veliko študentov odloči za visokošolsko izobraževanje kljub neizdelanemu načrtu svojega kariernega razvoja. Manjši trg delovne sile pripomore k manjšemu povpraševanju po določenih poklicih, kar pomembno vpliva na eno ključnih želja študentov, zaposlitev po koncu študija. Govornice nudijo posamezniku prepotrebne neuradne informacije o vsem, kar se tiče izbire študija, poteka študija ter nadaljevanja karierne poti.

Prvi del moje diplomske naloge bo temeljil na teoretični podlagi. Opisal bom nekaj ključnih teorij, ki se ukvarjajo s karierno izbiro, razvojem in odločanjem. V drugem delu se bom posvetil socialnemu vplivanju in ga povezal s karierno izbiro ter govoricami. V tretjem delu pa bom preučil fenomen govoric. V empiričnem delu bom raziskoval pomen govoric pri izbiri fakultete. To bom raziskoval s pomočjo fokusne skupine. Fokusna skupina bo sestavljena iz posameznikov, ki so priznali vpliv govoric na njihovo izbiro študija. Preučil bom dejavnike, ki vplivajo na moč govoric, govornice razvrstil in v njih iskal elemente drugih pojavov, ki imajo z govoricami veliko skupnega, pa to niso.

## 2 KARIERNA IZBIRA, RAZVOJ IN ODLOČANJE

Ko se posameznik odloča o karieri, razmišlja o službi, potrebni izobrazbi, obetih in plači. Toda na izbiro kariere vplivajo tudi drugi dejavniki, s katerimi se ukvarjajo teorije kariernega razvoja in izbire. »Pri izbiri poklica delujejo trije široki dejavniki: (1) razumevanje samega sebe, svojih sposobnosti, nadarjenosti, interesov, ambicij, virov, omejitev in razlogov za njih; (2) jasne morajo biti zahteve, pogoji uspeha, prednosti in slabosti, podpora in priložnosti pri različnih možnostih; (3) dobro poznavanje prej naštetih dejavnikov« (Parsons v Brown 2002, 1).

Z izbiro kariere se ukvarja disciplina kariernega svetovanja. V terminološkem slovarčku Kohont in drugi (2011, 22) definirajo karierno izbiro kot »odločitev posameznika v zvezi z njegovo kariero, ki zajema odločitev za opravljanje določenega poklica, funkcije, odgovornosti, tudi odločitev za izobraževanje, podjetniško pot ali odločitev za usklajevanje dela in osebnega življenja«. Karierno odločitev pa Kohont in drugi (2011, 22) definirajo kot »odločitev, ki je sprejeta v procesu vodenja kariere«. Med pojmom karierna izbira in karierna odločitev tako ni bistvenih razlik. Definiciji teh dveh pojmov ne vključujeta dejanske izvršitve aktivnosti, izbire kariere. Dejansko izvršitev aktivnosti opredeli šele pojem kariernega odločanja, kot sta ga definirala Greenhouse in Callanan (2006, 174): »Karierno odločanje je proces, ki poleg tega, da zajema pojem karierne izbire, sproži tudi izvršitev aktivnosti.« V svoji nalogi bom izhajal iz definicije kariernega odločanja, saj poleg procesa vodenja kariere vključuje še dejansko izvršitev aktivnosti, izbiro kariere.

V zahodnem svetu, še posebej v Združenih državah Amerike, so strokovnjaki v zadnjem stoletju oblikovali obširen sistem teorij in intervencijskih strategij na področju kariernega razvoja in svetovanja (Leung 2008, 115). Prva teorija karierne izbire in razvoja je bila teorija lastnosti in zahtev, ki jo je zasnoval Frank Parson. V 20. stoletju se je disciplina kariernega razvoja in svetovanja razvila v disciplino z močno teoretsko in empirično podlago. Preden lahko preučimo vpliv govoric na karierno odločanje, pa je treba razumeti, kako se posamezniki odločajo o karieri. Ta proces preučujejo teorije kariernega razvoja, ki se jim bom posvetil v naslednjem poglavju.

## **2.1 Pregled teorij kariernega razvoja, odločanja in izbire**

V pregledu teorij kariernega razvoja se bom osredotočil na pet teorij, ki so v zadnjih desetletjih zaznamovale področje kariernega razvoja, odločanja in izbire. Leung (2008, 115) jih imenuje »Velikih pet«. Dodal pa bom še najstarejšo med teorijami, teorijo lastnosti in zahtev. Več teorij ima skupne točke, toda nobena izmed teorij ne naslovi vseh dejavnikov, ki vplivajo na izbiro.

### **2.1.1 Teorija lastnosti in zahtev**

Po teoriji lastnosti in zahtev Franka Parsonsa, tj. najstarejši teoriji, ki se ukvarja z izbiro poklica, je pot posameznika do zrele in racionalne odločitve tlakovana na sistematični primerjavi posameznikovih lastnosti z zahtevami poklica (Lapajne 1997, 15). Osnovne postavke teorije lastnosti in zahtev so:

- posamezniki se med seboj razlikujejo po svojih osebnostnih lastnostih;
- poklici se med seboj razlikujejo po zahtevah, ki temeljijo na posameznikovih osebnostnih lastnostih;
- če lahko izmerimo osebnostne lastnosti posameznika, lahko posameznika uskladimo z zahtevami različnih poklicev (Brančič 1986, 36).

C.L. Hull je v svoji knjigi o testih sposobnosti izpeljal teoretična izhodišča teorije lastnosti in zahtev. Hull (v Lapajne 1997, 16) loči dva problema:

- Problem posameznika pri izbiranju alternativ. Posameznik se v določeni točki življenja znajde pred različnimi možnostmi oziroma alternativami. Posameznik ima problem, če je teh možnosti več in ne obstaja samo ena logična izbira. Teorija lastnosti in zahtev se ne sprašuje o vsebini alternativ ali načinu njihovega nastanka. Odločitev posameznika je odvisna od vrednosti izbranih alternativ. Vrednosti izbranih alternativ so lahko dohodek, uspeh, stalnost zaposlitve ipd.
- Problem odločevalca ustanove pri izbiri posameznih kandidatov. Problem nastane, če je za določeno vlogo več različnih kandidatov. Odločevalec izbere enega ali več kriterijev, ki mu pomagajo izmeriti sposobnosti kandidatov v določenih vlogah.



### **2.1.2 Teorija Johna Hollanda**

Znotraj teorije lastnosti in zahtev je John Holland zasnoval kompleksnejši pristop. Hollandova teorija temelji na tipologiji osebnosti. Sodi med empirično najbolj raziskane teorije poklica (Lapajne 1997, 40). Holland razdeli posameznike v šest tipov osebnosti: realističnega (R), raziskovalnega (I), umetniškega (A), socialnega (S), podjetniškega (E) in konvencionalnega (C). Razdeljeni so po dejavnostih, ki jim v svojem delovanju dajejo prednost in jih lahko izkoristijo tudi v poklicih (Lapajne 1997, 41). Posameznike lahko razvrstimo po kodah, sestavljenih iz teh črk (SIA, RIA), pri čemer je prva črka posameznikov primarni karierni interes, ki bo imel veliko vlogo pri posameznikovi karierni odločitvi in zadovoljstvu, drugi dve črki pa sta sekundarna interesa. Kljub temu pa tudi sekundarna interesa vplivata na posameznikovo karierno odločanje (Leung 2008, 118). Na enak način pa lahko razdelimo tudi okolja, v katerih se posameznik giba in deluje. Holland je pojasnil izbiro poklica tudi z interakcijo med okoljem in posameznikom. Tej interakciji avtor pripisuje pomembno vlogo. Po njegovem mnenju lahko preko interakcije med osebnostjo in značilnostmi okolja napovemo izide karierne izbire, poklicne uspešnosti in izobraževanja (Lapajne 1997, 42). »V procesu kariernega razvoja in izbire posamezniki iščejo okolja, ki jim dovolijo uporabiti njihove veščine in zmožnosti ter izražati njihova stališča in vrednote« (Leung 2008, 118). Posameznik mora stremeti k skladnosti osebnih in okoljskih značilnosti. Visoka skladnost privede do poklicnega zadovoljstva in stabilnosti, nizka skladnost pa vodi v nestabilnost in nezadovoljstvo (Leung 2008, 118).

### **2.1.3 Teorija Donalda E. Superja**

Avtor teorije poklicnega razvoja Donald E. Super je izhajal iz kritike teorije lastnosti in zahtev. Super je podal tezo, da je karierna izbira razvoj procesa razvoja in implementiranja posameznikove samopodobe. S sodelavci jo je preverjal v longitudinalnih raziskavah, ki pa jim kritiki očitajo, da so bile premalo osnovane na teoriji (Lapajne 1997, 29). Prav tako trdi, da je samopodoba rezultat kompleksnih interakcij med različnimi dejavniki. Ti dejavniki so fizična in duhovna rast, osebne izkušnje, značilnosti okolja in stimulacija. Super je proces razvoja in zrelost označil za posledico delovanja organskega mehanizma, vendar pa so nove iteracije njegove teorije s strani drugih raziskovalcev dale večji pomen efektom družbenega konteksta in recipročnega vpliva med posameznikom in okoljem. Po mnenju avtorja teorije se stabilna samopodoba razvije v poznem najstniškem obdobju, ki nato vodi posameznika pri kariernem

razvoju in izbiri. Zaradi svoje razvijajoče se narave se samopodoba spreminja, ko posameznik doživlja nove življenjske izkušnje in napreduje skozi stopnje razvoja. Super v svojem modelu določi več faz razvoja: faza rasti, raziskovanja, ustanovna, upravljalna in faza umika. Kariernim svetovalcem je pomembnih več vidikov Suprove teorije. Najnovejše raziskave na področju teorije samopodobe se osredotočajo na recipročni vpliv med posameznikom in kulturo. Spremenljivka, ki je danes pod drobnogledom, je karierna zrelost (Leung 2008, 120–122).

#### **2.1.4 Teorija Ginzberga, Ginsburga, Axelrada in Herma**

Njihova teorija je pomembna zaradi njene interdisciplinarnosti. Skupino so namreč sestavljali strokovnjaki s področij ekonomije, psihiatrije, sociologije in psihologije. Izbira poklica je po njihovem mnenju razvojni proces. Ne gre le za eno odločitev, temveč za zaporedje odločitev, ki jih posameznik sprejema skozi daljše razvojno obdobje. Avtorji so prišli do sklepa, da je proces izbire poklica nepovraten. Vsaka izbira temelji na izbiri, ki jo je posameznik sprejel pred njo. Do sklepa nepovratnosti izbire poklica so avtorji prišli zaradi togosti izobraževanja in trga dela v časovnem obdobju, ko je teorija nastala. Izbira poklica se po trditvah avtorjev konča s kompromisom. Posameznik se v procesu razvoja uči o svojih osebnih značilnostih, interesih, potrebah in sposobnostih, poleg tega pa se uči tudi o realnem okolju in njegovih potrebah. Odločitve sprejema v treh obdobjih: fantazijskem (6–11 let), obdobju poskusov (12–17) in realističnem obdobju, ki obsega fazo eksploracije, kristalizacije in specifikacije (Lapajne 1997, 23–24).

#### **2.1.5 Gottfredsonina teorija kariernega razvoja**

Gottfredsonina teorija spada med novejšje teorije kariernega razvoja. Gottfredsonova je prišla do zaključka, da imajo genetske značilnosti najpomembnejšo vlogo pri oblikovanju značilnosti osebe, kot so veščine, interesi in vrednote, vendar pa je izražanje teh značilnosti moderirano s strani okolja, ki mu je posameznik izpostavljen (Leung 2008, 123). Čeprav je posameznik pod vplivom lastnih genetskih značilnosti ter okolja, pa je vseeno njegov aktiven član, ki lahko na okolje vpliva ali pa si ga priredi po meri. Tako je po njegovem mnenju karierni razvoj proces razvoja samega sebe, kjer posamezniki iščejo priložnosti za čim boljšo uporabo svojih genetskih značilnosti. Čeprav so omejeni z okoljem, skušajo posamezniki svoje genetske značilnosti izkoristiti v mejah okolja. Posebnost njegove teorije je, da kariernega razvoja ne

jemlje kot proces selekcije, temveč kot proces eliminacije alternative. Prav tako je postavil tezo, da na željo po določeni karieri pri otrocih bolj vpliva javna kot zasebna komponenta samopodobe (Leung 2008, 124).

### **2.1.6 Teorija socialnega učenja**

Skupina avtorjev, pod vodstvom Johna D. Krumboltza, je na podlagi teorije socialnega učenja Bandure razvila teorijo, ki skuša razložiti sprejemanje kariernih odločitev. Teorija povzema konstrukte drugih teorij, vendar vidi kot najpomembnejši dejavnik socialno učenje posameznika. Teorija Alberta Bandure temelji na predpostavki, da med »osebo, okoljem in vedenjem teče neprekinjena recipročna interakcija« (Greenhaus in Callanan 2006, 685).

Začetno pozornost teorija posveti prirojenim lastnostim posameznika (rasa, spol, videz) in gensko podedovanim sposobnostim intelektualnega, motoričnega in perceptivnega vedenja. Nato se teorija loti okoljskih vplivov. Na posameznika pomembno vplivajo dogodki in razmere v okolju, ki so povezani z družbeno klimo, posameznikovimi lastnimi izkušnjami, trgom dela, možnostmi za izobraževanje, družbenimi politikami (omejitev vpisa na šolo, potreba po kadrih, izbirni postopek zaposlovalcev), delovno zakonodajo, zahtevami sindikatov in postopkov upokojitve. V zvezi s tem teorija izpostavi tudi pomembnost možnosti podpore družine pri izobraževanju, modele družbenih vlog in dogodke, kot so vojne in tehnološki razvoj (Lapajne 1997, 48).

Teorija pa se ukvarja tudi z zgodovino učenja. Učenje delimo na dva tipa. Izkušnje asociativnega učenja posamezniku služijo pri interpretaciji dogodkov okoli sebe in posledično sposobnosti napovedovanja možnosti izida. Izkušnje instrumentalnega učenja pa posamezniku pomagajo delovati na okolje z izidi, ki jih opazuje.

Zadnja teza teorije pa je spretnost opravljanja nalog. Izvira iz interakcij med okoljem, genetskimi lastnostmi in posameznikovo zgodovino učenja. Te interakcije posamezniku služijo za izoblikovanje delovnih standardov, vrednot in navad, zaznavnih navad, kognitivne spretnosti in afektivnih odgovorov na nove naloge (Lapajne 1997, 48).

Po mnenju Lapajneteta (1997, 49) so teoretiki socialnega učenja naklonjeni možnosti, da interesi izvira iz izkušenj. Teorija socialnega učenja poda več domnev. Domneva, ki se najbolj dotika

naslova moje diplomske naloge, je domneva, ki skuša napovedati dejavnike, ki vplivajo na posameznikovo vključitev v šolo ali kariero. Krumboltz in drugi (1976) domnevajo, da obstaja večja verjetnost za posameznikovo izbiro določene šole ali kariere, če je bil prej izpostavljen informacijam o tem področju.

Lapajne (1997, 50) nato poda zgoščen povzetek teorije socialnega učenja: »Ljudje prinašajo v svoja specifična okolja skupek genetičnih in družbenih značilnosti. Značilnosti in okolja vplivajo drug na drugega. Iz tega izhajajo pogledi na samega sebe, ki vplivajo na vedenja posameznika v zvezi z delom. Ta vedenja preoblikujejo naravne ali programirane podkrepiteve ali kazni.«

Bill Law (1999) to teorijo uvršča med interaktivne teorije, ki pojasnjujejo, kako se posameznik spreminja. S konceptom zgodovine učenja daje teorija veliko vlogo okolju pri formiranju posameznikovih lastnosti, ki jih pridobi v življenju. Zaradi tega jo Law uvršča med teorije, ki slonijo na interakciji posameznika s skupnostjo.

### **2.1.7 Povzetek**

Gledano iz splošne perspektive na karierno odločitev vpliva kombinacija osebnih dejavnikov, ki izhajajo iz posameznika in situacijskih dejavnikov, ki izhajajo iz družbenega konteksta (Pavel 2015, 248). Dejavniki, ki vplivajo na karierno izbiro, so otroške fantazije (po Ginsbergu), kultura, spol, interesi, tip osebnosti, prejšnje izkušnje, veščine, sposobnosti, talent, družbena in ekonomska klima ter vplivi okolice. Med vplive okolice pa spada tudi vpliv drugih. V nadaljevanju naloge se bom osredotočil na socialni vpliv na karierno odločanje.

## **2.2 Socialno vplivanje pri izbiri kariere**

### **2.2.1 Socialno vplivanje**

Poleg ostalih dejavnikov na karierno odločanje posameznika vplivajo tudi druge osebe. Ajzen (1991) v svoji študiji izpostavi, da ima posameznik več možnosti izbrati določeno kariero, če mu pri sprejemanju odločitev s svojim mnenjem pomagajo drugi. Med posamezniki ni interakcije brez socialnega vplivanja. Na ljudi lahko vplivamo z informacijami, ki jim jih podamo, mnenjem, ki ga izrazimo, vsako prošnjo, ki je namenjena drugemu. Vplivamo z

vsakim dejanjem, ki je namenjeno drugim, prav tako pa drugi vplivajo na nas z vsako socialno interakcijo (Ule 2004, 281).

»Središčni konflikt, ki mu je človek izpostavljen v razvitem svetu, je konflikt med pritiski k avtonomnosti in individualnosti ter pritiski k umestitvi v obstoječo družbo« (Ule 2004, 281). Kadarkoli oseba s svojim delovanjem usmerja delovanje druge osebe, gre za socialno vplivanje (Secord in Backman v Ule 2004, 281). Socialno vplivanje je način, kako lahko oseba usmerja, koordinira in vpliva na drugega (Pratkanis 2007, 18). S konceptom socialnega vplivanja se ukvarja socialna psihologija. Tema, ki je pomembna za socialno psihologijo, je vpliv ene socialne enote na drugo, vplivi ene ali več oseb na druge, vplivi skupin na skupine in vpliv večine na manjšino ter obratno. Poznamo dve vrsti socialnega vpliva, normativni in informacijski vpliv. Informacijski vpliv je »posledica informacij, argumentov, znanja, izkušenj, deluje na spremembo mnenj, stališč, prepričanj, vrednostnih orientacij«. Informacijski vpliv spremeni človekovo mišljenje in posledično vedenje. Normativni vpliv pa »deluje s pomočjo pravil in norm, ki jih upoštevamo v socialnih situacijah zato, da ne pride do motenj v odnosih, do zavračanja s strani drugih« (Ule 2004, 284). Normativni vpliv je veliko bolj površinski, saj ne terja spremembe mišljenja, temveč le podrejanje zunanji situaciji, medtem ko informacijski vpliv vodi v spremembo mišljenja. Razliko med vplivoma lahko tako enačimo s podrejanjem informacij. Normativni vpliv vodi v podrejanje viru informacij, informacijski pa njihovi vsebini (Ule 2007, 281–284).

### **2.2.2 Viri informacij in viri socialnega vpliva pri izbiri kariere**

Nekateri raziskovalci razlikujejo pojma viri informacij in viri vpliva, čeprav je to v praksi zelo težavno. Informacije vplivajo na odločitev, kar pomeni, da je nudenje informacij način socialnega vplivanja (glej zgoraj). Raziskovalci vpliva informacij pri izbiri kariere poti razlikujejo med formalnimi in neformalnimi viri informacij (Foskett in Hesketh 1997; Taylor 1992). Razlikovanje med formalnimi in neformalnimi viri so uporabili pri razlikovanju informacij, pridobljenih s strani kariernih svetovalcev (formalni viri), ter informacij, pridobljenih s strani staršev in vrstnikov (neformalni viri).

Med raziskovalci tega področja vlada konsenz o pomembni vlogi družinskih članov. Družina je najpomembnejši vir informacij in vpliva na bodoče študente. Vloge vrstnikov raziskovalci še niso raziskali do te mere, da bi prišli do kakšnih trdnih dokazov. Vloga kariernih svetovalcev

pa je najšibkejša med viri informacij in vplivi, kar vzbuja skrb raziskovalcem tega področja (White 2007, 20–24).

### ***2.2.2.1 Neformalni viri***

#### **2.2.2.1.1 Starši**

Starši imajo pomemben vpliv na izbiro študija posameznikov. Biggart in drugi (Biggart in drugi v White 2007, 20) so v študiji škotskih študentov prišli do ugotovitve, da so starši ne le najbolj pogost vir nasvetov, temveč so bili tudi ocenjeni kot najboljši vir nasvetov. Foskett in Hesketh (1997, 307) sta v raziskavi izpostavila razliko med dejanskim vplivom staršev in njihovo vpletenostjo v končno odločitev. Starši naj bi bili pobudniki procesa odločanja, toda večina študentov v raziskavi je zadnjo odločitev sprejela sama. Izpostavila pa sta tudi dejstvo, da študentje zavedno ali nezavedno sprejemajo odločitve v »referenčnih okvirih svojih staršev« (Foskett in Hesketh 1997, 308). To se ujema s trditvijo Lise Payne (2003, 30), ki meni, da imajo »starši močan vpliv na oblikovanje odnosa do izobraževanja pri mladini«. Vpletenost staršev v proces odločanja je pomemben predvsem v začetni fazi izbire in pri tehtanju alternativ (White, 2007, 22).

#### **2.2.2.1.2 Vrstniki**

Dokazov o vlogi vrstnikov pri izbiri fakultete je manj kot pa dokazov o vplivih staršev. To lahko pripišemo predvsem dejstvu, da priznanje vpliva vrstnikov na posameznikovo izbiro meče slabo luč na avtonomijo posameznika (Foskett in Hesketh 1997). Raziskovalci, ki so raziskovali vlogo vrstnikov, so prišli do različnih ugotovitev. Foskett in Hesketh (1997) vrstnike ne omenita kot pomemben vir informacij, medtem ko Taylor (Taylor 1992) poroča o vrstnikih kot pomembnem viru informacij za sodelujoče študente v njeni raziskavi.

### ***2.2.2.2 Formalni viri***

#### **2.2.2.2.1 Karierni svetovalci**

Več študij je vlogo kariernih svetovalcev pri izbiri študija marginaliziralo (Bates 1990; Lawrence 1992 v White 2007). White (2007, 23) tako trdi, da imajo formalni viri informacij in nasvetov relativno majhen vpliv na proces odločanja. Rezultati raziskav Taylor (1992) in

Fosketta in Hesketha (1997) so to tezo potrdili, saj so pokazali, da je le manjšina študentov priznala vpliv kariernih svetovalcev na njihovo odločitev.

### **2.2.3 Govorice kot socialno vplivanje**

Difonzo in Bordia (2007, 272) sta prišla do zaključka, da govornice vplivajo na človekova dejanja, pričakovanja in medosebne odnose. Festinger in drugi (Festinger in drugi v Difonzo in Bordia 2007) so v svojem delu raziskovali govornice po naravni katastrofi. Po njihovih ugotovitvah govornice služijo za zmanjšanje anksioznosti, razrešitev nejasnosti, prav tako pa delujejo kot propaganda. Shibutani (1966) je izpostavil predvsem vlogo govornic pri skupinskem iskanju smisla v nejasnih situacijah. Glavna teza definicije govornic Difonza in Bordie (2007, 275) je skupinsko iskanje smisla. Govornice so »skupinsko razumevanje«, ki lahko »dramatično« vpliva na vedenje (Difonzo in Bordia 2007, 276). Ker so glavni učinki govornic razrešitev nejasnosti in potrebe zmanjševanja tveganja, lahko posamezniki to izkoristijo. To izkoristijo z vplivanjem na druge preko »lažnih« informacij in propagande (Difonzo in Bordia 2007). Difonzo in Bordia (2007, 177) imenujeta govornice »uporabno orožje v orožarni prevare«. Tukaj pa je treba izpostaviti, da ni namen vseh posameznikov le prevara, temveč je lahko njihov namen le podreditev drugih njihovemu mnenju. Rosnow (1991) je pri raziskovanju učinkov širjenja govornic na mikro ravni raziskoval dejavnike nejasnosti, anksioznosti, sodelovanja in stopnje, do katere so posamezniki verjeli govornicam. Difonzo in Bordia (2007, 283) sta se pri raziskovanju učinkov govornic oprla na dinamično teorijo socialnega vpliva. Teorija socialnega vpliva (Latané v Difonzo in Bordia 2007, 283) predstavi tri pomembne dejavnike, ki učinkujejo na vpliv: moč taktike vplivanja, bližina vplivajočega in število posameznikov, ki vplivajo. Posameznik bo spremenil mnenje o temi, če bo na njega vplivalo veliko bližnjih z močnimi taktikami vplivanja.

### 3 GOVORICE

Govorice so bile od nekdaj sestavina družbenih in organizacijskih okolij. Širijo se od ust do ust in so najstarejši množični medij, saj so bile pred iznajdbo pisave edini komunikacijski kanal v družbi. Prisotne so na vseh področjih družbe (Kapferer 2010, 11). Fenomen govoric so znanstveniki začeli preučevati na začetku 20. stoletja. Prvo delo na področju raziskovanja govoric je izšlo že leta 1935, ko je indijski raziskovalec Yamuna Prasad raziskoval govorice, ki so krožile po uničujočem potresu v Indiji. Zanimanje za raziskovanje govoric pa je naraslo med drugo svetovno vojno, ko so jih začeli raziskovati tudi ugledni socialni psihologi (Difonzo in Bordia 2007, 4). V zadnjem času je preučevanje govoric izpadlo iz novejših teorij socialne psihologije, čeprav je fenomen govoric povezan s pomembnimi socialnimi in organizacijskimi temami, kot so socialna kognicija, spremembe vedenja, stereotipiziranje, skupinska dinamika, medosebni odnosi, socialno vplivanje, zaupanje v organizacijo in komuniciranje v organizaciji (Difonzo in Bordia 2007, 5). Živimo v informacijski dobi, kjer so nam informacije dostopne bolj kot kadarkoli prej. Pričakovali bi, da so govorice, ki so v preteklosti obstajale v takem številu zaradi pomanjkanja novic, stvar časov, ki so za nami. Allan Kimmel (2009, 1) trdi, da je ironija ravno v tem, da se število govoric z razvojem informacijske dobe večja. Informacijska doba in potreba ljudi po novicah je ustvarila plodna tla za vedno več govoric. Novice so nam dostopne v vsakem trenutku in v takem številu, da je težko preveriti kredibilnost vsake. »Brez razkrite identitete vira moramo ločevati med realnostjo in fikcijo, resnico in lažjo, dejstvi in govoricami« (Kimmel 2009, 2). Že Allport in Postman (1946, 501) sta med raziskovanjem opazila, da je govoric največ, ko je veliko tudi novic. Izpostavila sta primer spodletelega poskusa atentata na Adolfa Hitlerja, o katerem so na dolgo in široko pisali vsi časopisi. Takoj po razširitvi novice, so se začele širiti govorice o novih poskusih atentata in celo njegovi smrti. Prav tako so se le nekaj ur po nenadni smrti ameriškega predsednika Franklina Delana Roosevelta začele širiti govorice o smrti drugih pomembnih oseb, kot so bili general Marshall, pevec Bing Crosby in župan New Yorka LaGuardia. Če dogodki niso pomembni za javnost in niso vredni objave v časopisih, potem tudi ne služijo kot plodna tla za govorice.

Znanstveniki, ki so raziskovali govorice, so si v njihovem definiranju podobni. Za Roberta H. Knappa (1944, 22) je govorica »izjava, katere namen je prepričati ljudi o njeni resničnosti, ki se nanaša na aktualno dogajanje, širi pa se brez preverjanja njene resničnosti«. Peterson in Gist (1951, 159) sta med svojim raziskovanjem vpliva govoric na javno mnenje ugotovila, da je



govorica »nepreverjena informacija oziroma razlaga dogodkov, ki se prenaša med ljudmi in opisuje dogodek, predmet ali vprašanje skupinskega interesa«.

Allport in Postman (Allport in Postman 1946-47, 501), začetnika preučevanja govoric, govorico definirata kot »trditev, povezano z dnevnim dogajanjem, ki skuša prepričati v svojo resničnost in se prenaša od človeka do človeka, po navadi po načelu od ust do ust, brez oprijemljivih podatkov, ki bi pričali o njeni resničnosti«. Ena ključnih tez Allportove in Postmanove teoretične analize govoric je tako imenovani »temeljni zakon govoric«. Po »temeljnem zakonu govoric« je »količina govoric v obtoku odvisna od pomembnosti tematike za posameznike pomnoženo z nejasnostjo dokazov o resničnosti problema« (Allport in Postman 1946, 502). Govorice krožijo v homogenem družbenem okolju zaradi interesa posameznikov, ki sodelujejo v njihovem širjenju. Definicije avtorjev so si v bistvu podobne. Govorico dojemajo predvsem kot informacijo, ki aktualni zgodbi doda nove razsežnosti. Vsem trem avtorjem je skupno tudi to, da navajajo primere govoric, ki v resnici ne držijo. So na neki način »lažne«. Govorice, ki so jim ljudje verjeli, čeprav niso temeljile na resničnih podatkih. Njihove definicije sicer ne vsebujejo podatka, da so govornice neresnične, le da so nepreverjene informacije. Prav tako tudi v svojih raziskavah ne opisujejo govoric, ki so se kasneje izkazale, da so temeljile na resničnih podatkih (Kapferer 2010, 13).

Rosnow (Rosnow v Guerin in Miyazaki 2006, 24) je definicijo Allporta in Postmana nekoliko spremenil. Trdil je, da se govornice prenašajo, ker želijo ljudje razjasniti dvoumne ali nejasne dogodke. Govorjenje o njih naj bi na ljudi imelo učinek »katarze«, prav tako pa naj bi zmanjševalo stres, povezan z dogodki. Izpostavil je štiri dejavnike, ki so pomembni za prenos govoric: razplet govoric mora biti pomemben za posameznika, na posameznika morajo delovati stresno, biti morajo nejasne in kredibilne.

Difonzo in Bordia (2007, 13) na podlagi definicij prejšnjih avtorjev sintetizirata definicije v svojo: »Govornice so nepreverjene relevantne informacije, ki krožijo med ljudmi. Nastanejo v situacijah, ki so nejasne, dvoumne ali tvegane. Njihova funkcija je pomagati ljudem iskati smisel v situaciji in nadzorovati tveganje.«

Zaradi pogoste negativne konotacije govoric ljudje pozabljajo, da je vsaka komunikacija tudi govorica. Vsaka komunikacija lahko temelji na nepreverljivih podatkih (Kimmel 2004, 23).

Ljudje posežejo po govoricah, ker jim nudijo občutek nadzora nad situacijo. Če je raven njihove verodostojnosti visoka, gre pri govoricah za nekakšno odkrivanje dejstev, ob nizki ravni verodostojnosti pa gre za govorce v ožjem pomenu (Polič 2009, 211).

Sociolog Shibutani (1966, 17) pa je definiral govorce s sociološkega vidika. Podal je bolj socialno definicijo, saj jih je opisal kot skupinski trud: »V tej knjigi bomo imeli govorce za ponavljajočo se obliko komunikacije, skozi katero ljudje, ki so ujeti v nejasni situaciji, poskušajo konstruirati pomensko interpretacijo situacije, tako da združijo svoje intelektualne sposobnosti. Lahko rečemo, da so govorce skupinsko reševanje problemov.«

Guerin in Miyazaki (2006, 25) v njegovi definiciji vidita podobnosti z Allportom in Rosnowom, saj je najpomembnejše dejstvo, da so govorce komunikacija v dvoumni ali nejasni situaciji, ki si jo ljudje želijo razložiti in najti pomen. Edina razlika je, da so govorce v Shibutanijevi definiciji plod skupinskega truda in ne le individualnega ali kognicijskega. Za potrebe naloge bom združil definicijo Difonza in Bordie z definicijo Shibutanija. Govorce so nepreverjene relevantne informacije, ki se prenašajo od ust do ust. Ljudem pomagajo razrešiti nejasne, dvoumne in tvegane situacije. Služijo za nadzorovanje tveganja, iskanje smisla v situaciji in skupinskem reševanju problemov.

### **3.1 Funkcije govoric**

Prva funkcija govoric je razrešitev nejasne ali dvoumne situacije. Temeljni socialni motiv ljudi je, da razumejo in efektivno ukrepajo, ko so postavljeni v dvoumno ali nejasno situacijo (Fiske v Difonzo in Bordia 2007, 13). V takšnih trenutkih se posamezniki posvetujejo v skupini. Govorce tako nadomeščajo odsotno formalno informacijo in jo nadomestijo z neformalno razlago situacije ali dogodka. So proces skupinske razrešitve nejasnosti. Govorce nastanejo kot produkt skupinske interpretacije dogodka (Rosnow 1974). Osnovna funkcija govorice je tako iskanje pomena v situacijah, ki jih skupina ali skupnost ne razume. Allport in Postman (1947b, 121) trdita, da »v navadni govorici najdemo tendenco vira, da pripiše razloge dogodkom, motive likom in razlog za obstoj situaciji«.

Druga funkcija govoric je omilitev tveganja. Govorce so odgovor na notranjo motivacijo osebe, da kontrolira svoje okolje ali ohrani dobro samopodobo (Fiske v Difonzo in Bordia 2007, 15). Ko se oseba znajde v situaciji, kjer se počuti ogroženo, ima občutek strahu. V takšnih

situacijah govorice pomagajo skupinam razumeti in se pripraviti na negativne posledice ali pa se celo spopasti z aktualnim problemom.

Obstajajo tudi druge funkcije govoric, ki pa so večinoma sekundarnega pomena. Govorice lahko tudi zabavajo, izpolnjujejo želje, združujejo ljudi in uveljavljajo družbene norme (Difonzo in Bordia 2007, 15).

### **3.2 Razlike med govoricami, opravljanjem in urbaniimi legendami**

Poznamo tudi pojave, ki imajo z govoricami veliko skupnega, pa to niso. Ali ima neko sporočilo možnost postati govorica, je odvisno od njegove pomembnosti za posameznika in obsega podprtosti z dejstvi, razlikujejo pa se tudi na podlagi drugih lastnosti (Polič 2009, 211). Tako lahko ločimo med govorico, urbano legendo in opravljanjem.

Rosnow in Fine (1976, 9) sta v svojem delu predstavila tipičen primer vojne govorice:

»Železnica je bila minirana. Mostovi so bili razstreljeni. Horde fanatičnih Kitajcev so iz zasede napadle marince. Takšne in podobne novice so ameriški vojaki slišali medtem, ko so se pripravljali na vojno v majhnem mestecu Tangku na Kitajskem.« Takšno sporočilo vojake zanima, na njih vpliva osebno, je kredibilno, a težko preverljivo, kratko, jih informira in vzbuja pozornost. Ima vse lastnosti govoric.

Donavan in drugi (2001, 521) so v svoji raziskavi urbanih legend predstavili urbano legendo z naslovom »Vohanje kolonjske vode«: »Poslušajte, to je resnično! Slišal sem za gospo, ki ji je bil ponujen parfum, češ, naj ga povoha, ki ga je neka ulična prodajalka prodajala za osem dolarjev. (Na parkirišču pred supermarketom) Prodala ji je zgodbo, da je to njena zadnja steklenica parfuma, ki se po navadi prodaja za devetinštirideset dolarjev, toda ona se ga hoče znebiti za osem dolarjev ... se sliši legitimno? Da se sliši legitimno, je bila prepričana žrtev, toda, ko se je zbudila, je ugotovila, da je bil njen parkirani avto prestavljen na drugo parkirno mesto, v denarnici pa ji je manjkalo osemsto dolarjev. Zelo drago za vohanje parfuma, kajne? Parfum tako sploh ni bil parfum, temveč nekakšen eter ali druga močna substanca, ki vsakega, ki jo povoha, spravi v nezavest.«

Ta zgodba poseduje vse značilnosti urbanih legend. Ljudje imajo interes zanjo, vendar ne osebnega. Ni kredibilna, težko jo je preveriti, je dolga in ponekod nejasna. To pa zgodba

nadomesti z zabavnostjo, grozljivimi in pozornost vzbujajočimi elementi. Za dobočene ljudi je celo humorna in nepredstavljiva (Guerin in Miyazaki 2006, 28).

John Beard Haviland (1977, 188) je raziskoval opravljanje v majhni mehiški vasici Zincanta n. Med svojim bivanjem je slišal takšen primer opravljanja:

»Je res, da se je stara Maria ločila od Manuela?«

»Res. Pritoževala se je, da se je vsako jutro zbudila z mokrim krilom. Staremu Manuelu je vsako noč ušlo v posteljo. Kot otroku!«

»Ko je bil pijan?«

»Ne, tudi ko je bil trezen. Govorila je, da vse smrdi. To mi je povedala pred mestno hišo.«

To sporočilo je zanimivo za posameznika, dotika se nekoga, ki ga pozna in ima verjetno zanj posledice. Sporočilo je kredibilno, a težko preverljivo, ima škandalozne, humorne in nepričakovane elemente (Guerin in Miyazaki 2006, 28).

V spodnji tabeli bom opisal lastnosti sporočil, po katerih jih med seboj lahko ločimo.

*Tabela 3.1: Lastnosti govoric, opravljanja in urbanih legend*

	Okvir	Vsebina	Funkcija v skupini
Govorice	Nejasna ali preteča situacija ali dogodek	Informacija ključnega pomena, nepreverjena trditve	Razjasniti dvoumnost, zmanjšati potencialno tveganje
Opravljanje	Grajenje, strukturiranje ali ohranjanje socialne mreže	Ocenjevalna trditve o posameznikovem zasebnem življenju	Zabavati, posredovati informacije o družbi, spremeniti, ohraniti ali pridobiti članstvo v skupini, strukturi moči v skupini ali se prilagoditi pravilom in normam v skupini
Urbane legende	Zgodbičenje	Zabavne zgodbe	Zabavati, vzpostaviti, ohraniti ali posredovati kulturne norme ali vrednote

Vir: povzeto po Difonzo in Bordia (2007, 14).

Ločimo pa jih lahko tudi po naslednjih značilnostih.

*Tabela 3.2: Značilnosti govoric, opravljanja in urbanih legend*

Lastnost	Govorica	Opravljanje	Urbane legende
Zaznana pomembnost	visoka	nizka	nizka
Zasnovano na dejstvih	ne	da ali ne	ne
Usmerjeno na ljudi	da ali ne	da	da ali ne
Konotacija	negativna ali pozitivna	negativna	negativna ali pozitivna
Zabavnost	nizka-visoka	visoka	visoka
Zaznana uporabnost	visoka	nizka	nizka

Vir: povzeto po Polič (2009, 211).

Čeprav so meje med govoricami, opravljanjem in urbanimi legendami včasih zamegljene, so pomembne za njihovo širjenje. Če je motivacija za širjenje govoric iskanje dejstev, bo vera v njihovo resničnost igrala pomembno vlogo pri njihovem širjenju, medtem ko posamezniki opravljajo, ne da bi verjeli v resničnost podatkov (Difonzo in Bordia, 2007).

### 3.3 Vrste govoric

Po Poliču (2009, 212) lahko govorice razvrstimo glede na več vidikov: časovne (govorice, ki se ponavljajo, in enkratne govorice), vsebinske (o proizvodih, dogodkih, vprašanih javnega interesa), načinu nastanka (spontane, namerne), motivacijske (grozeče, z namenom ustrahovanja, govorice o željah, sovražne in radovednostne) in krajevne (znotraj organizacije, zunanje).

Prvi raziskovalec, ki je govorice razvrstil, je bil Robert H. Knapp. Njegova klasifikacija govoric je morda malo zastarela, saj izhaja še iz časov druge svetovne vojne. V svoji raziskavi (1944, 23–24) je izpostavil 3 tipe govoric:

- *Pobožne želje*

Govorice, ki jih Knapp uvršča med pobožne želje, izražajo želje in upanje tistih, med katerimi krožijo. Gre predvsem za iluzije ljudi, ki v komunikaciji sodelujejo. Kot primere je podal govornice, ki so krožile v Bostonu pozimi leta 1942: »Japonci nimajo dovolj nafte, da bi zdržali še šest mesecev vojne.« »V Nemčiji bo revolucija še pred poletjem.«

- *»Bavbav« govornice*

Ta tip govornic je diametralno nasprotje pobožnih želja. Če pobožne želje izhajajo iz upanja in želja udeležencev v komuniciranju, »bavbav« govornice izhajajo iz njihovih najglobljih strahov in skrbi. »Bavbav« govornice so lahko samo pesimistične, lahko pa tudi panične. Podal je nekaj primerov, ki so prav tako krožili med vojno. »Pri Pearl Harborju je bila uničena celotna pacifiška flota.« »Rakovo meso, pakirano na Japonskem, vsebuje zdrobljeno steklo.«

- *Govornice, ki razdvojujejo ali agresivne govornice*

Tako ime so dobile zaradi njihovega učinka v družbi. Razdvojujejo ljudi in uničujejo družbene vezi. Njihov glavni namen je sejanje razdora v družbi z agresijo in sovraštvom. Med vojno so začele krožiti s pomočjo skritih agentov, ki so podpihovali nemir.

Knapp poda tri primere: »Churchill je Roosevelta izsilil v vojno z Japonsko.« »Britanci sabotirajo in potaplajo svoje lastne ladje v ameriških pristaniščih, da jim ne bo treba sodelovati v pomorskih bojih.« »Katoliki v Ameriki se skušajo izogniti vpoklicu v vojsko.«

Allport in Postman (1947b) sta tem skupinam govornic dodala še govornice, ki nastanejo zaradi radovednosti. Te imajo podobne značilnosti kot opravljanje, služijo pač potešitvi radovednosti posameznikov, ki bi si radi razmere, v katerih se nahajajo, razložili čim bolj preprosto. Raziskovalci pa so jih razvrstili tudi drugače. Kathleen Fearn-Banks (2007, 74–75) v svojem delu *Crisis communications* loči med šestimi različnimi vrstami govornic:

- *Namerne govornice*

Namerne govornice so govornice, ki jih posamezniki širijo zaradi lastnih namenov. Posebno veliko jih je v finančnem svetu, kjer želijo posamezniki s širjenjem govornic pomagati svoje mu poslu.

- *Govornice prezgodnjih dejstev*

To so govornice, ki so zgodnja verzija resničnih dejstev.

- *Škodoželjne govornice*

Škodoželjne govorice pripovedujejo posamezniki, ki želijo škodovati drugim. Klasičen primer škodoželjnih govoric so govorice o higienskih standardih določenih restavracij. Takšna govorica ne temelji na resničnih dejstvih, toda restavraciji bo škodovala.

- *Nezaslišane govorice*

Nezaslišane govorice so govorice, ki jim ljudje verjamejo prav zaradi njihove nezaslišanosti. Verjamejo jim, ker niso prepričani, da si lahko nekdo kaj takšnega izmisli. Primer, ki ga Fearn-Banksova poda, je govorica o amerškem podjetju sladkih pijač Snapple Beverage Company. V letu 1993 je bilo podjetje tarča govorice, da »k« na njihovi embalaži ne pomeni košer, temveč Ku Klux Klan.

- *Skoraj resnične govorice*

To so govorice, ki so deloma kredibilne. Ljudje jih slišijo, del govorice se jim zdi kredibilen in tako to povežejo tudi z drugim delom. Fearn-Banksova poda primer take govorice. V devetdesetih letih dvajsetega stoletja je krožila govorica o podjetju Reebok. Podjetje naj bi med apartheidom izdelovalo in prodajalo izdelke v Južni Afriki, in sicer kljub vsesplošnemu bojkotu. To je bila kriza za Reebok, saj so v reklamah imeli afroameriške atlete, prav tako pa so tudi svoje izdelke prodajali Afroameričanom. Del govorice pa je bil vseeno resničen. Reebok je imel tovarne športne opreme v Južni Afriki, toda zaprl jih je že leta 1986.

- *Rojstnodnevne govorice*

Rojstnodnevne govorice so govorice takšnega tipa, ki že potihnejo, pa se vedno znova spet pojavijo. So »redne kot rojstni dan« (Fearn-Banks 2007, 45). Tipi govoric pa se lahko tudi prekrivajo. Govorica je lahko hkrati nezaslišana in škodoželjna (Fearn-Banks 2007, 74–75).

## 4 EMPIRIČNI DEL

### 4.1 Kvalitativna raziskava

Empirični del diplomske naloge temelji na kvalitativni raziskovalni metodi. Z uporabo kvalitativne metode sem želel raziskati vpliv govoric na izbiro študija. Pri raziskavi sem se usmeril na dejavnike s strani komunikatorja, ki vplivajo na moč govoric. Zanimal me je vpliv komunikatorja, vpliv količine komunikatorjev, kako so na učinek govoric vplivale družbene vezi med komunikatorjem in prejemnikom ter katere govorice so na sodelujoče imele največji vpliv. V govoricah sem poskusil najti tudi elemente opravljanja in urbanih legend. Izvedel sem fokusno skupino, ki je vsebovala vprašanja, razdeljena na 3 sklope. Prvi sklop se je navezoval na izbiro fakultete, drugi sklop na socialno vplivanje in tretji sklop na govorice.

S pojmom kvalitativna raziskava označujemo »raziskavo, pri kateri besedni opisi ali pripovedi sestavljajo temeljno izkustveno gradivo v raziskovalnem procesu in v kateri je to gradivo tudi obdelano in analizirano besedno, brez uporabe merskih postopkov, ki dajo števila, in brez operacij nad števili« (Mesec v Vogrinc 2008, 47).

Cilj kvalitativnega raziskovanja je čim bolj celovito spoznanje določene osebe, institucije, skupine ali pojava in razumeti družbene procese, ki jih proučujemo. Vogrinc (2008, 54) izpostavi, da kvalitativno raziskovanje izhaja iz predpostavke, da dejavnosti in akcije (v mojem primeru vpliv govoric na izbiro študija) dobijo pomen šele takrat, ko jih razložimo z vidika doživljanja, namer in motivov oseb, ki jih proučujemo. Podatki, pridobljeni pri kvalitativnem raziskovanju, lahko pokažejo raziskovani pojav v drugačni luči, kot ga predvideva teorija.

Izbor preučevanih enot temelji na namenskem vzorčenju. Namensko vzorčenje temelji na izboru enot s posebnim namenom. Proučujemo lahko posameznike iz širše populacije ali pa jih izberemo iz določene podskupine, ki je pomembna za naše raziskovanje. Ugotovitve pri namenskem vzorčenju ne moremo posploševati na celotno populacijo, ampak so omejene na točno določeni vzorec. Vzorec fokusne skupine ni dovolj velik, da bi lahko enačili rezultate vzorca s širšo populacijo (Vogrinc, 56).



## 4.2 Okvir fokusne skupine

Da, bi dobil homogen vzorec, sem uporabil anketni vprašalnik, ki je bil sestavljen iz dveh vprašanj. Povezavo do anketnega vprašalnika sem objavil v Facebookovi skupini Matura 2017. Tako sem za potrebe fokusne skupine pridobil posameznike, ki so se letos vpisovali na fakultete. Od tega procesa minilo le nekaj mesecev, tako da so bili njihovi spomini na ta proces še sveži. Če so anketiranci na vprašanje, ali so imeli težave pri izbiri fakultete, odgovorili pritrdilno, so imeli možnost odgovarjati na naslednje vprašanje, ki se je navezovalo na vpliv govoric na njihovo izbiro. Če so na vprašanje, ali so govorice vplivale na njihovo izbiro študija, odgovorili pritrdilno, so mi lahko zaupali svoj elektronski naslov, na katerega sem jim **poslal** povabilo na fokusno skupino. Na povabilo se je odzvalo 10 udeležencev, zaradi časovne stiske določenih posameznikov in pa omejenega števila sodelujočih na fokusni skupini sem seznam skrčil na 6 posameznikov. Fokusne skupine so se udeležila štiri dekleta in dva fanta. Sodelujoči so bili stari med 18 in 19 let. Fokusno skupino sem izvedel 23. avgusta 2017 pri sebi doma. Diskusija je trajala malo več kot eno uro, z dovoljenjem sodelujočih pa sem jo snemal z mobilnim telefonom.

## 4.3 Analiza rezultatov fokusne skupine

Fokusno skupino so sestavljali **Rok, Anja, Naja, Biba, Ajda** in **Klemen**. Na začetku pogovora sem sodelujoče prosil, naj se predstavijo, povedo svojo starost in fakulteto, na katero so se vpisali. Dva sodelujoča sta bila stara 18 let, štirje pa 19 let. **Rok** se je vpisal na Fakulteto za računalništvo in informatiko, **Anja** in **Ajda** na Fakulteto za družbene vede, **Naja** na Fakulteto za dizajn, **Biba** na Fakulteto za matematiko in fiziko, **Klemen** pa na Pravno fakulteto v Ljubljani. Nato sem sodelujoče povprašal o njihovi izkušnji glede izbire študija. S tem vprašanjem sem želel raziskati ozadje njihove izbire in to povezati z osrednjo temo mojega raziskovanja, vplivom govoric na izbiro študija. Večina sodelujočih se je soočala s težavami glede izbire študija.

**Rok** (2017): »Če priznam, nisem imel pojma, kaj naj izberem.«

**Anja** (2017): »Zares nisem vedela, kaj naj grem študirat, vedela pa sem, da morem it študirat nekaj širšega.«

**Biba** (2017): »Nisem se mogla odločiti med anglistiko in matematiko.«

**Ajda** (2017): »Imela se veliko težav z izbiro fakultete. Sploh nisem vedela, za kaj naj se odločim.«

**Klemen** (2017): »Tudi jaz nisem vedel, kaj naj grem študirat.«

Udeleženka fokusne skupine, **Naja**, pa je bila o svoji odločitvi prepričana, vendar se je odločala med različnimi ponudniki istega študija.

**Naja** (2017): »Jaz pa sem vedela, da želim študirati vizualne komunikacije. Lahko bi jih šla študirat na ALUO, FD in NTF.«

Nato sem povprašal sodelujoče, kaj jim je bilo najpomembnejše pri izbiri študija. S tem vprašanjem sem skušal razumeti, katera vrsta govoric je imela na sodelujoče najmočnejši vpliv.

**Rok** (2017) je kot prvi izpostavil: »Da bom dobil službo« in »... da bom zaposljiv kader.«

Zaposlitev po koncu fakultete je bila pomembna tudi **Anji** (2017): »... da se bom lahko zaposlila, da se mi v življenju ni treba sekirati še zaradi tega« in **Bibi** (2017) »... pa seveda zaposlitve po koncu študija.« Izpostavili so tudi kvaliteto študija, **Naja** (2017): »... najboljšo možno izobrazbo, na svojem področju.«

**Biba** (2017): »Da se nekaj kvalitetno naučim, a ne ...« **Klemen** (2017): »... obvladam neko stvar in finance. **Rok** (2017): »... dobro plačo ...«

Zanimalo me je tudi, kje so iskali informacije o različnih študijih. Večinoma so jih iskali pri družini, prijateljih, profesorjih v šoli, pa tudi na internetu in novicah. **Rok** (2017) je izpostavil, da v novicah »vsi promovirajo tehnične poklice«. **Ajda** (2017) je o spletnih straneh fakultet dejala, da je »... podatkov o fakultetah bolj malo, mogoče pa nisem dovolj brskala. Na spletnih straneh sem brala le neke brezvezne okvirne opise the programov.« **Rok** (2017) je izpostavil pomembno vlogo svoje starejše sestre in njenih prijateljev: »Jaz sem dobil najpomembnejše informacije od svoje sestre, ki je dala čez že dve fakulteti, pa tudi od njenih prijateljev sem veliko izvedel.«

Sodelujoče sem povprašal tudi po vlogi kariernih svetovalcev in informativnih dni na fakultetah pri izbiri študija. Informativni dnevi ter karierni svetovalci predstavljajo formalne vire informacij in socialnega vpliva. Vsi sodelujoči so vpliv kariernih svetovalcev označili kot neobstoječ. **Ajda** (2017) je kot razlog izpostavila šibko socialno vez: »... k psihologinji nisem šla. Ni me poznala in se mi je zdelo brez veze, da mi svetuje nekdo, ki me ne pozna.« **Biba** (2017) je o obisku kariernega svetovalca dejala: »Meni se je pa zdelo, da so nam svetovali tiste fakultete, katerih diplomante se najbolj potrebuje.« Vsi sodelujoči so brez izjeme izpostavili čudne rezultate testov, katerih rezultat se ni ujemal z njihovimi idejami o izbiri študija. Obiski informativnih dni na sodelujoče, z izjemo **Nuše**, niso pustili močnega vpliva. **Anja** (2017) je

izpostavila njihovo pristranskost: »Vsak bo svoj program predstavil v najboljši luči. Najboljši del mi je bil, ko so prišli študentje, toda zdi se mi, da so tudi oni govorili samo pozitivne stvari.« Dodala pa je, da se tudi na fakulteti zavedajo negativnega vpliva govoric. Dejala je, da: »... profesorji na FDV-ju čutijo, da se njihove fakultete ne jemlje resno in so tudi sami omenili, naj ne jemljemo fakultete tako, kot nam govorijo drugi. So že na informativnih dnevih hoteli zanikat te govorice« (Anja 2017).

Nato sem se osredotočil na fenomen govoric. Da bi se lahko sodelujoči poistovetili s temo, sem jih povprašal o različnih govoricah, ki so jih slišali med procesom kariernega odločanja. Izpostavili so del govoric, ki so jih slišali. Govorice so bile tako negativne kot pozitivne in so se dotikale področij kakovosti študija. Anja (2017): »... sem slišala, da je ta fakulteta zelo pod nivojem, da te ne pripravi za delo ...« Biba (2017): »... da je program eden najkakovostnejših pri nas, če gledaš iz vidika kakovosti študija.« Ajda (2017): »... sem slišala, da imajo zelo dober podiplomski program, pa da imaš tudi na dodiplomskem veliko opcij ...« Naja (2017): »... naj bi imeli modernejši način poučevanja z manjšimi skupinami.« Anja (2017): »... jaz sem recimo o FDV-ju slišala, da je to najboljša fakulteta za družbene vede na Balkanu in da veliko pozornosti posvetijo študentom.« Rok (2017) spregovori o težavnosti študija: »... strašili so me z debelimi knjigami ...« Naja (2017): »Slišala sem, da malo ljudi ta študij dokonča ...« Klemen (2017): »... da se profesor odloči, da ne boš naredil tega predmeta in ga potem nikoli ne narediš ...« Anja (2017): »... slišala sem recimo, da brez vez tudi nekaterih ustnih izpito v ne narediš ...« Ajda (2017): »... te zimzelene, da padeš samo po stopnicah, pa da so najtežji predmet vrata ...« Anja (2017) spregovori o govoricah o opcijah zaposlitve po fakulteti: »... da bo tvoja prva zaposlitev v McDonaldsu ... da si po končani fakulteti nezaposljiv ...« Rok (2017): »... slišal sem, da je na FDV-ju veliko programov, kjer nihče ne ve, kaj počneš, ko diplomiraš ... ne vem, kaj dela komunikolog ...« Biba (2017): »... slišala sem, da le malo ljudi ta študij dokonča in da si zaradi tega osipa potem lažje zaposljiv ...« Rok (2017) spregovori o študentih, ki se šolajo na različnih fakultetah: »... slišal sem, da ni nobenih deklet. Baje je v predavalnici 300 ljudi, od tega 10 deklet, na koncu pa še za 5 izmed njih ugotoviš, da so v resnici fantje z dolgimi lasmi ...«, »... zmeraj sem imel rad šport, samo za študente DIF-a govorijo, da imajo več v nogah kot v glavi ...« Naja (2017): »... jaz sem želela recimo tudi na modo, pa sem slišala, da so študentje tam precej neinteligentni, kar pa si nisem želela ...« Anja (2017): »... sem pa slišala tudi govorice o pravni fakulteti, da izberejo to fakulteto predvsem ljudje z denarjem ali pa vplivnimi starši, ki so odvetniki in jim bodo zrihtal službo ...«, Ajda

(2017): »... mene je tudi mogoče zanimalo pravo, ampak sem slišala, da se tja vpíšejo ljudje z največjim egom, snobi ... «

Nato sem sodelujoče vprašal o razlogih, ki so pripeljali do tega, da so prislunili govorica m. **Klemen** (2017) je izpostavil pomembnost izbire: »To je bila verjetno najbolj pomembna odločitev v mojem življenju. Če bi izbral napačno fakulteto, bi mi verjetno bilo žal. Pač treba je poslušat mnenje drugih, da si ga lahko pol tudi ti lažje ustvariš.« **Anja** (2017) je izpostavila tudi zbiranje informacij različnih virov: »... pač, zdi se mi, da če si v takšni dilemi, moraš pridobiti informacije iz čim več virov, da si vsaj olajšaš to izbiro. Mogoče ti to pomaga, da ne narediš napake.« Za **Ajdo** (2017) je bil pomemben razlog tudi bližajoči se rok vpisa na fakulteto: »... nimaš več časa, da bi si rekel, bom naslednje leto. Četrty letnik se je bližal koncu in treba se je bilo odločiti.« **Rok** (2017) je prav tako izpostavil vpliv časovnega pritiska na izbiro: »... pod pritiskom smo bili celo leto ... vsi so bili živčni in iskali neko pravo rešitev za ta svoj problem ... vsi so začeli govorit o različnih fakultetah ...« **Biba** (2017) je kot razlog izpostavila predvsem zmedo in pritisk drugih: »... cel čas je nekdo pritiskal name, kaj bi rada bila ... nisem imela zares izdelane ideje, tako da sem morala nekako nabrati informacije ...« **Naja** (2017) pa je kot razlog navedla predvsem zmanjšanje tveganja ob večji količini informacij: »... manj riskiraš, če več veš ...«

Nato sem želel izvedeti, če so sodelujoči določenim govoricam priznali večjo težo. **Ajda** (2017) je izpostavila govorice o kakovosti študija, saj je po njenem mnenju to informacija »... ki je iz uradnih virov ne izveš.« **Bibi** (2017) so se zdele najpomembnejše govorice o »možnostih po študiju, zaposlitvi in takih stvareh ...« Izpostavili so tudi večjo težo pozitivnih kot negativnih govoric, saj po mnenju **Roka** (2017): »... najlažje je o nečem govoriti slabo ... veliko ljudi mi je govorilo, kako so nekatere fakultete nesmiselne, da ne bo nič iz mene, če se tja vpšem ... če sem pa slišal o kakšni fakulteti kaj dobrega, je to imelo večjo težo ... veliko raje slišiš pozitivne govorice, negativnih je že tako ali tako preveč ...« Po **Anjinem** (2017) mnenju pa negativne govorice širijo ljudje iz drugih fakultet: »... jaz sem slišala govorice o FDV-ju od ljudi, ki so se večinoma vpisali na naravoslovne fakultete.« Govorila pa je tudi o obratnem učinku govoric: »Sošolci so mi govorili, zakaj bi šla res na FDV ... name so mogoče vse te govorice vplivale nasprotno od tega, kar je bil njihov namen ...« Na vprašanje, kako je na njih vplivalo število posameznikov s podobnimi govoricami, je **Klemen** (2017) odgovoril: »... valda, če sem slišal od veliko različnih ljudi podobne stvari, sem temu tut bolj verjel ...« Ostali so se z njim strinjali. Na vprašanje, kdo jim je posredoval največ govoric, so soglasno

izpostavili vrstnike in starejše kolege, **Rok** in **Naja** pa sta izpostavila tudi starejše brate in sestre. Za konec sem sodelujoče povprašal še o njihovem mnenju glede vpliva govoric na posameznika. Menijo, da je tukaj vse odvisno od osebe. **Biba** (2017) izpostavi, da: »... moraš biti res determiniran, da nate to ne vpliva.« **Roku** (2017) se prav tako zdi, da je to odvisno od: »... tega, kako imaš načrtovano življenje.« **Anja** (2017) pa verjame, da govorice močno vplivajo na nekoga »ki ni odločen«.

## 5 DISKUSIJA

Po pregledu literature in analizi fokusne skupine mi je uspelo identificirati več dejavnikov s strani komunikatorja, ki vplivajo na moč vpliva govoric na posameznika. Latané (Latané v Difonzo in Bordia 2007, 283) predstavi tri dejavnike s strani komunikatorja, ki učinkujejo na vpliv: bližina med komunikatorjem in prejemnikom (družbena vez), število posameznikov, ki vplivajo, ter moč taktike vplivanja. Poleg teh dejavnikov pa sem prepoznal tudi dejavnik zaznane kredibilnosti vira.

### 1) Družbena vez med komunikatorjem in prejemnikom

Latané (Latané v Difonzo in Bordia 2007, 283) v svoji raziskavi potrdi, da ima na posameznika močnejši vpliv tisti, s katerim ga veže močna družbena vez. S tem se ujemajo trditve posameznikov o zanemarljivem vplivu kariernih svetovalcev in informativnih dni kot formalnih virov informacij. Anomalija med sodelujočimi je Nuša, ki si je o informativnih dneh mislila: »Informativci na ...« To se ujema tudi z raziskavo Taylorjeve (1992) in Fosketa in Hesketha (1997). Sodelujoči v fokusni skupini so kot govorice z največjim vplivom izpostavili tiste, prejete s strani prijateljev in vrstnikov pa tudi bratov in sestra. Naja je izpostavila: »Najbolj so mogoče name vplivali prijatelji, lahko rečem sovrstniki, ki so se prav tako vpisovali na fakulteto. Zdelo se mi je, da jim ni vseeno zame, pa tudi skupaj smo bili v tem procesu.« O vrstnikih kot pomembnemu viru vpliva poroča v svoji raziskavi tudi Taylorjeva (1992). Zanemarljiv vpliv pa so na sodelujoče v fokusni skupini imeli starši, čeprav jih raziskovalci (Foskett in Hesketh 1997; Biggart in drugi v White 2007) v svojih študijah izpostavijo kot pomemben vir informacij in vpliva. Anomalija v skupini sodelujočih je bil **Rok** (2017), ki je izpostavil vpliv staršev na izbiro tehnične fakultete: »So mi govorili, da se moram izogibati teh

larifari fakultet, FDV-jev in podobno, da bom na koncu imel vsaj normalno službo, če bom že toliko časa študiral.«

## 2) Število posameznikov, ki vplivajo

Število posameznikov, ki vplivajo, je po mnenju Latané (v Difonzo in Bordia 2007, 283) eden ključnih dejavnikov. Sodelujoči so izpostavili predvsem veliko število govoric, ki so krožile o različnih fakultetah, in veliko število posameznikov, ki je te govorce širilo, ko pa sem povprašal po vplivu števila posameznikov, ki so širili podobne govorce, je **Klemen** (2017) izpostavil, da: »... valda, če sem slišal od veliko različnih ljudi podobne stvari, sem temu tut bolj verjel. Nekaj že more biti na tem, če slišiš isto stvar od večih ljudi ...« Ostali so se strinjali, **Anja** (2017) pa je v to vseeno podvomila: »Men se pa zdi, da se določene govorce pač ponavljajo zato, ker so bolj zanimive ...«

## 3) Moč taktike vplivanja

Kot moč taktike vplivanja pri razumevanju vpliva govoric razumemo govorce, ki so jim sodelujoči pripisali največjo težo. Največjo težo so sodelujoči pripisali govoricam o neotipljivih dejavnikih študija. **Ajda** (2017) je kot pomembne govorce izpostavila govorce o kakovosti študija: »Mogoče me je tudi najbolj zanimala kvaliteta študija ... to je neka stvar, ki je iz uradnih virov ne izveš.« Pomembno vlogo pa so sodelujoči pripisali tudi govoricam o zaposljivosti po koncu študija, saj to prav tako predstavlja neotipljivo lastnost študija. Na moč govoric pa je vplivala tudi njihova valenca. Sodelujoči so izpostavili vlogo pozitivnih govoric: »... bolj pomembno se mi je zdelo, če mi je nekdo povedal o kakšni fakulteti kaj dobrega kot pa kaj slabega ... najlažje je o nečem govoriti slabo« (Rok 2017), vendar pa tudi negativnih govoric niso zanemarili, kot pravi **Biba** (2017): »Meni se zdi, da negativne govorce ignoriraš, če si res želiš na določeno fakulteto, ampak v primeru, da nimaš neke čiste izbire, pol si pa valda nočeš it nekam, o čemer ljudje govorijo samo slabo ...«

## 4) Zaznana kredibilnost komunikatorja

Zaznana kredibilnost komunikatorja je dejavnik, ki ga v teoriji nisem našel, v praksi pa se je izkazal kot pomemben. Sodelujoči so namreč moč govoric sodili tudi po stopnji kredibilnosti komunikatorja. Kot pravi **Biba** (2017): »... če se mi je oseba zdelo dost pametna, potem sem ji

verjela ...« **Rok** (2017) doda: »... če se mi je zdela neka oseba, kot da ve, o čem govori, potem sem ji prej verjel kot pa nekemu, o katerem nisem imel najboljšega mnenja ...« **Naja** (2017) pa je to izpostavila na primeru svoje babice: »... mislim, da upoštevaš tistega, ki se ti zdi relevanten ... recimo govorice, ki mi jih je pravila babica, nisem upoštevala, ker se mi ne zdi, da ve veliko o današnjih študijih.«

Govorice, ki sem jih slišal med fokusno skupino, pa sem tudi razdelil po zadevnih področjih. Vsaka druga razvrstitev je bila izven dometa moje raziskave, saj bi bilo treba raziskati tudi vidik komunikatorja. Tako sem prišel do zaključka, da pri procesu izbire študija ločimo med: govoricami o kakovosti študija, govoricami o težavnosti študija, govoricami o zaposljivosti po koncu študija in govoricah o študentih na različnih fakultetah.

Med pojave, ki so govoricam sorodni, štejemo tudi urbane legende in opravljanje. Nekaterim govoricam, ki so jih izpostavili sodelujoči v fokusni skupini, lahko pripišemo tudi elemente opravljanja ali urbanih legend. V svoji raziskavi sem opazil le primere urbanih legend, ki so jih sodelujoči zamenjali za govorice. Takšni primeri so:

- »Slišal sem, da ni nobenih deklet. Baje je v predavalnici 3000 ljudi, od tega 10 deklet, na koncu pa še za 5 izmed njih ugotoviš, da so v resnici fantje.« (Rok 2017)
- »O FDV-ju sem slišala te zimzelene, da padeš po stopnicah, pa da so najtežji predmet vrata.« (Ajda 2017)
- »Pa, da bo tvoja prva zaposlitev v McDonaldsu.« (Anja 2017)

Pri teh primerih gre za zabavne zgodbe, ki nimajo lastnosti govoric. To niso informacije ključnega pomena, katerih namen je razjasniti dvoumnost in zmanjšati potencialno tveganje, temveč je njihov namen le zabavati, so zabavne zgodbe.

## 6 SKLEP

Še preden sem začel s pisanjem diplomske naloge, sem razmišljal o pomenu govoric pri izbiri fakultete. Zanimanje za to tematiko mi je vzbudila lastna izkušnja s konca srednje šole. Pregled literature kariernega odločanja, razvoja in izbire je moje zanimanje le še okrepil. Avtorji na tem področju pozornost posvečajo predvsem osebnim dejavnikom, le redke teorije pa izpostavijo pomembno vlogo dejavnikov okolja in družbene klime. Med dejavnike okolja spada tudi socialno vplivanje, katerega del so govorice. Situacija, kot je izbira študija, je za določene posameznike nejasna. V takem primeru se posamezniki skušajo čim bolje informirati, ključne neformalne informacije o študijih pa jim poleg dejanskih izkušenj znancev predstavljajo predvsem govorice. Pomen neformalnih informacij na področju, kot je študij, je veliko, saj govorimo o neotipljivi dobrini, ki je ne moremo objektivno oceniti.

S pomočjo fokusne skupine, ki sem jo opravil s posamezniki, ki so priznali vpliv govoric na njihovo izbiro študija, mi je uspelo fenomen govoric spoznati tudi z bolj praktičnega vidika. Na podlagi rezultatov kvalitativne raziskave lahko trdim, da govorice pri izbiri študija pridobijo moč, ko je družbena vez med komunikatorjem in prejemnikom močna, ko je v procesu vpletenih veliko število komunikatorjev, ko govorice zadevajo neotipljive lastnosti študija in ko je zaznana kredibilnost komunikatorja visoka. Posamezniki prav tako pripisujejo večji vpliv pozitivnim govoricam kot pa negativnim. Govorice sem tudi razvrstil po področjih, ki jih zadevajo. Uspelo mi je identificirati govorice o kakovosti študija, govorice o težavnosti študija, govorice o zaposljivosti po koncu študija in govorice o študentih, ki obiskujejo različne fakultete. Problem raziskave je majhnost vzorca, ki ni reprezentativen za celotno populacijo. Za podrobno razumevanje vpliva govoric na izbiro študija bi bilo treba opraviti širšo raziskavo, ki bi govorice kot socialno vplivanje pri izbiri študija raziskala tako iz vidika komunikatorja kot iz vidika prejemnika govoric.

Izsledki raziskave prispevajo k razumevanju dejavnikov z vidika komunikatorja, ki vplivajo na moč govoric. Prispevajo tudi k področju, ki mu raziskovalci govoric posvečajo premalo pozornosti. To je področje govoric v vsakdanjem življenju. Raziskovalci preučujejo fenomen govoric le na organizacijski ravni in na ravni dogodkov, in sicer glede celotne zainteresirane javnosti. Prav tako je prevečkrat izpostavljena negativna konotacija govoric, premalokrat pa je izpostavljena in raziskana pozitivna plat govoric: informiranje posameznika v nejasni situaciji



zmanjševanje stresa, s katerim se sooča in omilitev tveganja, pri odločanju o pomembni situaciji.

## 7 LITERATURA

Ajda. 2017. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 24. avgust.

Ajzen, Icek. 1991. The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (50): 179–211.

Allport, Gordon W. in Leopold Postman. 1945. The basic psychology of rumor. *New York Academy of Sciences Transactions* (8), 61–81.

Allport, Gordon W. in Leopold Postman. 1947b. *The Psychology of Rumor*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Anja. 2017. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 24. avgust.

Biba. 2017. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 24. avgust.

Brančić, B. 1986. *Psihološke teorije izbora zanimanja, Nove tendencije u profesionalnoj orientaciji*. Beograd: Naučna knjiga.

Brown, Duane. 2002. Introduction to Theories of Career Development and Choice: Origins, Evolution, and Current Efforts. V *Career Choice and Development*, ur. Duane Brown in kolegi, 3–24. San Francisco: Jossey-Bass.

Difonzo, Nicholas in Prashant Bordia. 2007a. *Rumors Influence: Social and Organizational Approaches*. Washington: American Psychological Association.

--- 2007b. Rumors Influence: Toward a Dynamic Social Impact Theory of Rumor. V *The Science of Social Influence: Advances and Future Progress*, ur. Anthony R. Pratkanis, 271–95. New York and Hove: Psychology Press.

Donavan, D. Todd, John C. Mowen in Goutam Chakrabortz. 2001. Urban Legends: Diffusion Processes and the Exchange of Resources. *Journal of Consumer Marketing* 18 (6): 521–33.

Fearn-Banks, Kathleen. 2016. *Crisis Communications a Casebook Approach*. London: Routledge.

Foskett, Nick in Anthony Hesketh. 1997. Constructing Choice in Contiguous and Parallel Markets: Institutional and School Leavers Responses to the New post-16 Marketplace. *Oxford Review of Education* 23 (3): 299–319.

Greenhaus, Jeffrey in Gerard Callanan. 2006. *Encyclopedia of Career Development*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Publications.

Guerin, Bernard in Yoshihiko Miyazaki. 2006. Analyzing Rumors, Gossip and Urban Legends through their Conversational Properties. *The Psychological Record* 56 (1): 23–34.

Haviland, John Beard. 1977. Gossip as Competition in Zircantan. *Journal of Communication* 27 (1): 186-91.

Kapferer, Jean-Noel. 2010. *Govorice*. Ljubljana: Cankarjeva založba.

Kimmel, Allan J. 2003. *Rumors and Rumor Control: A Manager's Guide to Understanding and Combatting Rumors*. London: Routledge.

Klemen. 2017. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 24. avgust.

Kohont, Andrej, Blanka Tacer, Danica Hrovatič, Klara Urbanc, Tadej Vidmar, Željka Toličič Drobež, Sabina Jelenc Krašovec, Sonja Pečjak, Mojca Jurišević, Saša Niklanovič, Saša Dedić in Staša Bučar Markič. 2011. *Terminološki slovarček karijerne orientacije 2011*. Ljubljana: Zavod RS za zaposlovanje.

Knapp, Robert H. 1994. A Psychology of Rumor. *Public Opinion Quarterly* 8 (1): 22–37.

Krumboltz, John D., Anita M. Mitchell in G. Brian Jones. 1976. A Social Learning Theory of Career Decision Making. *The Counseling Psychologist* 6 (1): 19–49.

Lapajne, Zdenko. 1997. Psihološke izbire poklica. Kako naj svetujem? V *Prispevki o poklicnem svetovanju*, ur. S. Niklanovič, 9–56 Ljubljana: IZIDA.

Leung, S. Alvin. 2008. The Big Five Career Theories. V *The International Handbook of Career Guidance*, ur. James A. Athanasou in Raoul Van Esbroeck, 115–133. Dordrecht: Springer Science+Business Media B.V.

Naja. 2017. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 24. avgust.

Pavel, Liliana-Camelia. 2015. The Role of Social Influence in Career Choice. *Journal of Innovation in Psychology, Education and Didactics* 19 (2): 247–54.

Polič, Marko. 2009. GOVORICE IN NJIHOV NADZOR. *Ujma* (23): 211–16.

Rok. 2017. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 24. avgust.

Rosnow, Ralph L. In Gary Alan Fine. 1976. *Rumor and Gossip: The Social Psychology of Hearsay*. Amsterdam: Elsevier.

Shibutani, Tamotsu. 1966. *Improvised News: A Sociological Study of Rumor*. London: Ardent Media.

Taylor, M. J. 1992. Post-16 options: young people's awareness, attitudes, intentions and influences on their choice. *Research Papers in Education* 7 (3): 301–335.

Ule, Mirjana. 2004. *Socialna psihologija*. Ljubljana: Založba FDV.

Vogrinc, Janez. 2008. *Kvalitativno raziskovanje na pedagoškem področju*. Ljubljana: Pedagoška fakulteta.

White, Patrick. 2007. *Education and Career Choice: A New Model of Decision Making*. New York: PALGRAVE MACMILLAN.

## **PRILOGA A: transkript fokusne skupine**

### **Fokusna skupina- vpliv govoric na izbiro študija**

*Najprej lepo pozdravljeni! Hvala, ker ste si vzeli čas, da sodelujete v moji fokusni skupini. Danes bomo v okviru te fokusne skupine govorili o vplivu govoric na vašo izbiro fakultete. Pogovor bom vodil s pomočjo ključnih ugotovitev teoretskega dela moje diplomske naloge. Za vas sem pripravil nekaj vprašanj, ki mi bodo služila kot vodilo pogovora. Začeli bomo po vrsti, potem pa vas spodbujam, da se vključujete v debato. Naj še dodam, da boste v diplomski nalogi ostali anonimni.*

**No pa začnimo. Na začetku bi vas prosil, da se na kratko predstavite in poveste koliko ste stari.**

**Rok:** Živjo, moje ime je Rok. Star sem 19 let. Sem Ljubljčan, navijam za Olimpijo in vpisal sem se na fakulteto za računalništvo in informatiko.

**Kiara:** Jaz sem Kiara. Stara sem 18 let in sem bodoča študentka FDV-ja.

**Naja:** Jaz sem Naja. Stara sem 18 let. Ravnokar sem končala gimnazijo Poljane sedaj pa grem na fakulteto za dizajn.

**Biba:** Jaz sem Biba in sem stara 19 let. Vpisala sem se na fakulteto za matematiko in fiziko v Ljubljani.

**Ajda:** Jaz sem Ajda. Stara sem 19 let. Sem iz Gorenjske, vpisala pa sem se mednarodne odnose.

**Klemen:** Jaz sem pa Klemen iz Maribora. Star sem 19 let. Jaz sem se pa vpisal na pravno fakulteto v Ljubljani.

### **No pa opišite vašo izkušnjo. Kako ste izbrali fakulteto?**

**Rok:** Če priznam, nisem imel pojma. Za fakulteto sem se začel zanimati šele v zadnjem letniku gimnazije. Nekako nikoli nismo imeli doma veliko denarja, zato sem pogledal kateri poklici so dobičkonosni. Odločal sem se med ekonomijo in računalništvom. Slišal sem, da imaš takoj visoko plačo, da te rekrutirajo že v prvem ali drugem letniku in da je dokaj nova fakulteta. Zato sem se vpisal na FRI.

**Anja:** Jaz pa sploh nisem naravoslovni tip človeka in sem zato izbirala med družboslovnimi fakultetami. Zares nisem vedela kaj naj grem študirati, vedela pa sem, da morem it študirat nekaj širšega. Malo sem kolebala med pedagoško fakulteto in FDV-jem pozanimala sem se okoli, zbrala informacije in se odločila da grem na FDV, na komunikologijo.

**Naja:** Jaz sem pa vedela, da želim študirati vizualne komunikacije. Lahko bi jih šla študirati na ALUO, FD in NTF. O ALUO sem slišala, da je bolj »zabušantski« faks, da ljudje niso tako zadovoljni. Tako sem imela le dve alternativni FD in NTF. Vpisala sem se na FD, po priporočilih znancev, ker o NTFju nisem slišala ničesar. Privlačilo me je tudi dejstvo, da je FD privatna fakulteta. Starejše prijateljice so šle v tujino študirat na privatne fakultete in so rekle, da se na privatnih fakultetah bolj posvetijo študentom, da jim je bolj mar zate. Zdelo se mi je, da ima mentaliteto faksa v tujini.

**Biba:** Jaz pa sem se odločala med Anglistiko in Matematiko. Potem pa sem slišala slabe stvari o filozofski fakulteti, da ljudje ponavljajo in ni nikoli nič iz njih. Zato sem se odločila, da grem študirat matematiko.

**Ajda:** Imela sem veliko težav z izbiro fakultete. Sploh nisem vedela za kaj naj se odločim. Vedno sem bila bolj družboslovni tip, pa tudi matematika mi je šla. Imela sem dobre ocene, tako da bi se lahko vpisala na katerikoli faks. No, razen na fizioterapijo. (smeh) Odločala sem se med FDV-jem, Filozofsko fakulteto in Ekonomsko fakulteto. Na koncu sem se vpisala na ekonomijo.

**Klemen:** Tudi jaz nisem vedel, kaj naj grem študirat. Razmišljal sem, če bi šel študirat zgodovino ali geografijo, nekaj na filozofsko fakulteto. Ali bi pa mogoče šel študirat na FDV, ampak v resnici sem pa hotel imeti denar. (smeh) Sem bolj družbosloven človek in sem si na koncu rekel »kaj pa če bi šel na pravno fakulteto«. To vemo, da je v tem denar, da je nekaj zanimivega. Ljudje sicer govorijo da je težak študij, da so profesorji čudni in podobne stvari. Vseeno pa sem se odločil zaradi tega, ker se mi je zdelo, da bom tako lahko nekaj zaslužil.

### **Kaj vam je bilo pri izbiri vašega študija najpomembnejše?**

**Rok:** Da bom dobil službo.(smeh) Pa tudi nekakšno uporabno znanje in dobro plačo. Predvsem pa to, da bom zaposljiv kader. (smeh)

**Ajda:** Da pridobim dobro izobrazbo za nek poklic. Saj vem, da se mogoče čez pet let razmere na trgu dela spremenijo. Ampak vseeno potrebujem neko močno bazo, iz katere bom potem gradila. Pač predvsem pa nisem vedela kaj bom po študiju. V resnici ne vem kaj je to ekonomija. Vem, da se bom ukvarjala z gospodarstvom in financami, a dejanskega dela ne poznam. Da bi rekla, da grem študirat ekonomijo, ker me to veseli, bi se zlagala.

**Anja:** Da si pridobim čim širše znanje, ki ga lahko potem nekoč izkoristim. Pa da najdem službo, da se mi v življenju ni treba sekirati še zaradi tega. (smeh)

**Naja:** Jaz sem si želela predvsem pridobiti najboljšo možno izobrazbo, na svojem področju. Že v gimnaziji sem se začela ukvarjat z oblikovanjem, to me veseli. Pa mogoče izbrati fakulteto, ki bo temeljila na praktičnem delu, da bo tega čim več. Da ne bom po fakulteti imela isti občutek kot sedaj. Ko sem se vpisovala, so mi prijatelji svetovali, da se naj vpisem na FD, ker je modernejši in naj bi imeli modernejši način poučevanja z manjšimi skupinami. Danes je že vsak lahko dizajner z vsemi temi programi in zato pričakujem, da bom mogoče naučila kakšnih stvari, ki me bodo ločile od ostalih.

**Biba:** Da se nekaj naučim ane. (smeh) Ne, v resnici si želim predvsem dobre izobrazbe, profesorjev, ki mi bodo pri študiju pomagali, pa seveda zaposlitve po koncu študija.

**Klemen:** Da spoznam nove ljudi, obvladam neko stvar in sem na koncu uspešen.

**Kdo pa vam je o izbiri študija dajal nasvete in kje ste iskali informacije?**

**Klemen:** Šel sem na internet, se posvetoval s starši, njihovimi prijatelji, mojimi prijatelji, babicami in dedki. Sej veste kako je to pri nas, vsi vedo vse. Tudi z profesorji na šoli sem se o tem pogovarjal. Potem sem naredil nekakšno sintezo(smeh) in se tako odločil.

**Ajda:** Večinoma sem se o tem pogovarjala z družino in prijatelji. Informacije o študijih pa sem iskala večinoma na internetu in pri prijateljih. Podatkov je bilo o fakultetah bolj malo, ali pa mogoče nisem dosti brskala. Na spletnih straneh sem večinoma brala le neke »brezvezne« okvirne opise teh programov, Imela sem dobre ocene pa so govorili »zakaj boš zdaj šla tja« namesto, da bi šla na medicino ali na pravno fakulteto.

**Biba:** Profesorji, starši, prijatelji... Profesor za matematiko mi je rekel, da ko je še on študiral, so bili vsi na filozofski fakulteti znani kot »zabušantje« in podobno. Mama, ki pa je študirala medicino pa mi je rekla, da so vsi njeni sošolci iz gimnazije, ki so šli na filozofsko, potem malo propadli. Lahko bi rekla, da je name najbolj vplival profesor za matematiko.

**Naja:** Jaz sem največ nasvetov dobila od brata in sestre, pa tudi od prijateljev, da na ALUOju res nobenemu ni všeč, da nič ne delajo. Da tja pa se naj ne vpšem, saj ne bo nič iz mene. Moji starši pa zares niso vedeli nič o fakultetah.

**Anja:** Večinoma sem se o študiju pogovarjala doma, pa v šoli. Malo sem tudi brskala po spletu in prebrala kako brošuro.

**Rok:** Jaz sem največ nasvetov in informacij o študijih dobil od prijateljev pa tudi televizije in novic. Dosti so promovirali tehnične poklice. Pa tudi doma so mi skos promoviral tehnične poklice. Sem iz družine umetnikov in so mi govorili, da se moram izogibati teh »larifari« fakultet, FDVjev in podobno, da bom na koncu imel vsaj normalno službo, če bom že toliko



časa študiral. Vedno sem imel v glavi tehnično smer. Drugače sem pa bil tako ali tako »bombardiran« iz vseh strani. (smeh)

**Naja:** To je res. Če recimo bereš časopise ali pa novice na internetu, mogoče tudi forume, vidiš, da vsi promovirajo samo naravoslovne fakultete, kot da ostala izobrazba danes nič ne šteje.

### **Kaj pa recimo karierni svetovalci, ste imeli z njimi srečanja?**

**Rok:** Ja, rešil sem test na računalniku in dobil rezultat, da sem najbolj primeren za voznika viličarja (smeh). Nevem, morda sem kaj narobe označil ali pa sem res za na viličarja. Name to ni imelo vpliva.

**Naja:** Meni so rekli, da bi morala postati kostumograf ali pa novinar, vendar to name ni vplivalo.

**Biba:** Meni se je pa zdelo, da so nam svetovali tiste fakultete, katerih diplomante se najbolj potrebuje.

**Klemen:** Jaz sem mel dobre ocene pa mi je šolska psihologinja svetovala, da postanem zdravnik.

**Anja:** Naša psihologinja mi ni povedala nič pametnega.

**Ajda:** Jaz pa h psihologinji nisem šla. Ni me poznala in se mi je zdelo »brez veze«, da mi svetuje nekdo, ki me ne pozna. Isto se mi je pa zdelo s testi. To odloča na podlagi nekih lastnosti in se mi zdi, da ne odloči prav. Moji mami je recimo test svetoval, da postane medicinska sestra, pa omedli, če vidi kri. (smeh)

**Klemen:** Jaz pa sem na testu dobil, da bi moral postati prometni inženir, pa sploh nevem kaj to je. (smeh) Potem sem to malo raziskal in sem se takoj odločil, da to ni zame.

**Ste obiskali informativne dneve na fakultetah, kako so te informacije vplivale na vas?**

**Rok:** Bil sem na informativnem dnevu na ekonomski fakulteti, pa so prišli sami managerji in nam razlagali, kako so s to diplomom uspeli. Potem sem pa šel na FRI pa so imeli v avli robote, ki so se mi zdeli »kuk«. Zdi se mi, da so velik govoril pa nič koristnega povedali.

**Anja:** Meni pa so se informativni dnevi zdeli brez smisla. Mogoče, da dobiš informacije, ki so pa itak že na netu. Vsak bo svoj program predstavil v najboljši luči. Najboljši del mi je bil, ko so prišli študentje, toda zdi se mi, da so tudi oni govorili samo pozitivne stvari.

**Ajda:** Mene je najbolj zanimalo, kako zgleda fakulteta in kje se nahaja. Nisem iz Ljubljane pa sem si ta dan vzela kot izlet. (smeh) Drugače pa informativni dnevi name niso pustili velikega vtisa.

**Naja:** Meni pa so bili informativci na fakulteti za dizajn všeč. Ko so predstavili urnik se mi je zdelo, da hočem študirat točno to. Jaz raje rišem na računalniku kot pa na papir, tako da sem se lažje odločila med ALUO in FD.

**Anja:** Pa še nekaj hočem dodati. Zdi se mi, da tudi profesorji na FDV-ju čutijo, da se njihove fakultete ne jemlje resno in so tudi sami omenili naj ne jemljemo fakultete tako kot nam govorijo drugi. So že na informativnih dneh hoteli zanikat te govorice.

**Klemen:** Informativne dneve sem vzel bolj kot ogled fakultete in njenega »vajba«.

**No pa se dotaknimo govoric. Zanima me, kakšne govorice o fakultetah ste slišali? Pa začnimo kar pri tebi Rok, kakšne govorice si recimo slišal o fakulteti za računalništvo in informatiko?**

**Rok:** Slišal sem da ni nobenih deklet. (smeh) Baje je v predavalnici 300 ljudi, od tega 10 deklet, na koncu pa še za 5 izmed njih ugotoviš, da so v resnici fantje z dolgimi lasmi. (smeh)

Sem si rekel, da bom pač potrpel. (smeh) Pa tudi dobre stvari. Da hitro dobiš službo, da si z računalniško izobrazbo dobro plačam. Saj vemo, prihodnost je v računalnikih.

**Anja:** Tudi jaz sem slišala podobne stvari o FRI-ju. (smeh) Zdi se mi, da so bila dekleta velik razlog za izbiro fakultete mojih sošolcev (smeh), nobeden namreč ni šel na računalništvo. (smeh)

**Biba:** Jaz pa sem to slišala o FMF-ju, s tem, da me to ni zmotilo. (smeh)

**Pa vi Ajda?**

**Ajda:** O FDV-ju sem slišala te zimzelene, da padeš samo po stopnicah, pa da so najtežji predmet vrata. (smeh)

**Anja:** Pa da bo tvoja prva zaposlitev v McDonaldsu. (smeh) Da si po končani fakulteti nezaposljiv.

**Rok:** To je zelo popularno ja. Pa slišal sem, da je na FDV-ju veliko programov kjer nihče ne ve kaj počneš, ko diplomiraš. Nevem kaj dela komunikolog.

**Ajda:** Recimo o ekonomiji, sem slišala, da imajo zelo dober podiplomski program, pa da imaš tudi na dodiplomskem veliko opcij in da te ne usmerijo v točno eno stvar. Da čeprav je toliko študentov imajo profesorji čas zate...

**Rok:** Sem pa slišal, da je tam veliko deklet. (smeh) Tako da sem malo pa vseeno razmišljal tudi o ekonomiji.

**Klemen:** Jaz pa sem o družboslovnih fakultetah večinoma slišal slabe stvari predvsem od ljudi, ki sploh niso šli na fakulteto. Samo veliko so imeli o njih za povedati.

**Biba:** Nam so recimo profesorji na gimnaziji govorili veliko slabih stvari o družboslovnih fakultetah, predvsem profesor za matematiko. Vprašal nas je o naši izbiri fakultete. Vsak je moral povedat svojo izbiro, potem pa je on »določil«, kdo od nas bo študij dokončal, kdo pa ne.

**Anja:** Sem pa slišala tudi govorce o pravni fakulteti. Da izberejo to fakulteto predvsem ljudje z denarjem ali pa vplivnimi starši, ki so odvetniki in jim bodo uredili zaposlitev.

**Rok:** Jaz sem samo slišal, da je težko. Strašili so me z debelimi knjigami, npr. Rimskim pravom, ki jih moraš znati na pamet.

**Anja:** Slišala sem recimo, da brez vez tudi nekaterih ustnih izpitov ne narediš.

**Klemen:** Ali pa, da se profesor odloči, da neboš naredil tega predmeta in ga potem nikol ne narediš. Pa da nimaš nič prostega časa, da ves čas preživiš v knjižnici.

**Ajda:** Mene je tudi mogoče zanimalo pravo, ampak sem slišala, da se tja vpišejo ljudje z največjim egom, snobi, da je to »bruh« od ljudi. (smeh)

**Klemen:** Jaz, ko sem izbiral med fakultetami, sem izbiral med filozofsko, pravno in pa tudi ekonomijo, sem ekonomijo takoj izločil, ker so mi ljudje govorili, da je to brezvezen študij, da vsi postanejo ekonomisti. Nisem želel bit še »en kamenček v reki«.

**Biba:** Zato sem tudi jaz izbrala FMF. Slišala sem, da le malo ljudi ta študij dokonča in da si zaradi tega osipa potem lažje zaposljiv.

**Naja:** Jaz sem želela recimo tudi na modo, pa sem slišala, da so študentje tam precej neinteligentni, kar pa si nisem želela. (smeh)

**Rok:** Jaz sem slišal, da je ekonomska fakulteta podobna kot gimnazija. Da ne rabiš biti prisoten na predavanjih, da ni posledic. Zares nisem hotel biti še enkrat v gimnaziji.

Pa recimo DIF. Zmeraj sem imel rad šport, samo za študente DIFa govorijo »da imajo več v nogah kot v glavi«.

### **Pa ste slišali tudi kaj pozitivnega?**

**Biba:** Fakulteto za matematiko in fiziko vsi hvalijo. Da je program eden najkakovostnejših pri nas, če gledaš iz vidika kakovosti programa.

**Anja:** Jaz sem recimo o FDV-ju slišala, da je to najboljša fakulteta za družbene vede na Balkanu. Da veliko pozornosti posvetijo posameznim študentom.

### **Drugi?**

**Klemen:** Ja, sam to ni tako zanimivo. (smeh)

### **Pa o kakšni fakulteti niste slišali nobenih govoric?**

**Anja:** Dobro vprašanje. Jaz recimo o biotehniški fakulteti ne vem nič. Je pa res, da nisem iskala nobenih podatkov.

**Nuša:** Meni se zdi, da je najmanj govoric o fakultetah, kamor grejo ljudje, ki se počutijo rojene za ta študij. Študiji kot so kemija, fizika, biologija...

**Klemen:** Nihče ne gre ponesreči na kemijo. (smeh) Ne pa tako kot mi, ko zares nismo bili prepričani kaj naj gremo študirat.

**Rok:** Ja, tam pač veš kaj boš študiral, zato mogoče sploh ne iščeš drugih informacij?

### **Zakaj pa ste prisluhnilo govoricam?**

**Klemen:** Ja ker sem bil v dilemi. To je bila verjetno najbolj pomembna odločitev v mojem življenju. (smeh) Če bi izbral napačno fakulteto, bi mi verjetno bilo žal. Pač treba je poslušati še mnenje drugih, da si ga lahko pol tudi ti lažje ustvariš.

**Anja:** Mogoče ni ravno najbolj pomembna no...(smeh) je pa zelo pomembna. Recimo jaz sem se odločala med veliko opcijami... Mogoče bom kasneje v življenju počela kaj drugega, morala bom sedet na tistem faksu, bom ga pa vsaj naredila. Če bi šla študirat npr. fiziko, ne bi naredila niti enih vaj. (smeh) Pač, zdi se mi, da če si v takšni dilemi, moraš pridobiti informacije iz čimveč virov, da si vsaj olajšaš to izbiro. Mogoče ti to pomaga, da ne narediš napake.

**Ajda:** Pa tudi, če recimo sam nimaš nekega izdelanega mnenja o svoji prihodnosti, moraš poslušati druge. Nimaš več časa, da bi si rekel, bom naslednje leto. Četrty letnik se je bližal koncu in treba se je bilo odločiti. Treba je nadaljevati šolanje ane.

**Rok:** Bil je konec gimnazije. Pod pritiskom smo bili celo leto. Še testno smo se morali vpisati na fakulteto, da smo videli kako zgleda. To je bilo tri mesece pred vpisom. Vsi so bili živčni in iskali neko pravo rešitev za ta svoj problem. Vsi so začeli govorit o različnih fakultetah.

**Biba:** Cel čas je nekdo pritiskal name, kaj bi rada bila? Nisem imela zares izdelane ideje, tako da sem morala nekako nabrati informacije. Sej mi je blo več študijev všeč, ampak kaj pa naj naredim. Za večino tako ali tako nisem vedela, kaj potem v življenju počneš.

**Rok:** Pa babice so »težile«. (smeh)

**Naja:** Tudi jaz nisem imela čisto prave ideje, kje naj šolanje nadaljujem, iskala sem pač različne možnosti. Manj »reskiraš«, če več veš.

### **Ste določenim govoricam priznali večjo težo?**

**Ajda:** Meni je bilo najbolj pomembno, kdo mi je govoril. Recimo, ko mi je o študijih govorila učiteljčina hčerka se mi je zdelo bolj kredibilno kot če mi govori nekdo, ki ga ne poznam, ali pa ne cenim njegovega mnenja. Pa mogoče me je tudi najbolj zanimala kvaliteta študija. To je neka stvar, ki je iz uradnih virov ne izveš.

**Biba:** Tistim, ki so se mi zdele bolj koristne. Recimo o možnostih po študiju, zaposlitvi in takih stvareh. Nekatere sem pač preslišala, ker so se mi zdele bolj kot ne brezvezne. Pa tudi

recimo, kako pametna se mi je zdela oseba. Če se mi je zdela oseba dost pametna, potem sem ji verjela.

**Anja:** Jaz bi rekla, da so name najmanj vplivale stvari, ki so mi jih o faksih govorili starši. Mogoče je bilo važno to, da niso hodili na fakulteto. Mogoče jih zaradi tega nisem toliko poslušala.

### **Pa ti Rok?**

**Rok:** Jaz se strinjam z Bibo. Če se mi je zdela neka oseba, kot da ve o čem govori, potem sem ji prej verjel kot pa nekomu, o katerem nisem imel najboljšega mnenja. Bolj pomembno se mi je zdelo, če mi je nekdo povedal o kakšni fakulteti kaj dobrega, kot pa kaj slabega. Najlažje je o nečem govoriti slabo. Veliko ljudi mi je govorilo, kako so nekatere fakultete nesmiselne, da ne bo nič iz mene, če se tja vpšem. Če sem pa slišal o kakšni fakulteti kaj dobrega, pa je to imelo večjo težo. Pa verjetno tudi to ja, če je kdo govoril recimo o tem kaj lahko s tako izobrazbo počneš.

Jaz sem dobil pomembne informacije recimo od svoje sestre, ki je dala čez že dve fakulteti, pa tudi od njenih prijateljev sem veliko izvedel. Recimo ona me je odvrnila od filozofske fakultete, saj se je z Nemščino preveč »mučila«. Mi je pa veliko govorila tudi o drugih fakultetah, kar je slišala od njenih vrstnikov.

**Biba:** Meni se zdi, da negativne govorice ignoriraš, če si res želiš na določeno fakulteto. Ampak v primeru da nimaš neke čiste izbire, pol pa valda nočeš it nekam o čemer ljudje govorijo samo slabo. No mogoče, če govorijo same bedarije.

**Anja:** Meni se zdi, da največ teh govoric sprožijo ljudje, ki so na čisto drugačnih fakultetah. Jaz sem slišala govorice o FDV-ju od ljudi, ki so se večinoma vpisali na naravoslovne fakultete. Pa tako kot je Rok rekel, pravijo, da ne veš kaj bi tam izbral. To se mi zdi, da je posledica dejstva, da jih to ne zanima. Nimaš pojma kaj delajo kulturologi ali pa komunikologi. Če pa te to zanima, če si mogoče že od vedno malo bolj usmerjen v družboslovje, pa najdeš nekaj zase. Zdi se mi, da ti takšno širše področje ponudi več, kot pa če študiraš nekaj ozkega. Zdi se mi da

ima FDV izmed vseh fakultet v Ljubljani najslabši renome. O tem sem poslušala »vsak dan«. Po drugi strani pa sem za pedagoško fakulteto slišala, še slabše stvari. Da glede na to kakšen poklic potem opravljaš, si odgovoren za vzgojo ljudi, je ta fakulteta zelo pod nivojem, da te ne pripravi na delo. Da se za izpit naučiš iz majhnega zvezka. Da kališ fizičke. Odločila sem se, da bom to ignorirala, ker se mi še vedno zdi, da je vsak zase odgovoren in lahko vsak iz faksa dobi kar ga zanima. Sošolci so mi govorili »zakaj bi šla res na FDV«. Name so mogoče vse te govornice vplivale nasprotno od tega, kar je bil njihov namen. Upam, da se nisem zmotila. (smeh)

**Rok:** To si se pa razgovorila. (smeh)

**Klemen:** Jaz pa sem mnenja, da če ti že od rojstva ne veš, kaj bi študiral, veliko raje slišiš pozitivne govornice. Ker negativnih je tako ali tako že preveč.

**Rok:** Ja. Meni so naprimer sošolci govorili same slabe stvari o ekonomski fakulteti, na koncu pa jih je polovica vpisala to fakulteto. Zdi se mi, da ljudje nasplošno ne upoštevajo toliko negativnih govoric, kot pa pozitivnih. Kot, da niso hoteli, da grem z njimi. (smeh)

**Nuša:** Ja, tudi jaz se strinjam. Mislim, da upoštevaš tistga, ki se ti zdi relevanten. Recimo govornice, ki mi jih je pravila babica nisem upoštevala, ker se mi ne zdi, da ve veliko o današnjih študijih. Najbolj so mogoče name vplivali prijatelji, lahko rečem sovrstniki, ki so se prav tako vpisovali na fakulteto. Zdelo se mi je, da jim ni vseeno zame, pa tudi skupaj smo bili v tem procesu.

**Kaj pa recimo, če slišite podobne govornice iz večih virov?**

**Klemen:** Ja to je pa tko, pol ne veš a je neki res narobe al pa dobr, al je pa vse skupi ena zarota. (smeh) Ne sej se hecam, valda če sem slišal od veliko različnih ljudi podobne stvari, sem temu tut bolj verjel. Nekaj že more biti na tem, če slišiš isto stvar od večih ljudi. Tako je verjetno z govoricami o družboslovnih fakultetah. (smeh)

**Biba:** Se strinjam s tabo. Pa tudi ko smo recimo prej govorili o računalništvu, če vsi govorijo da dobiš službo takoj, verjetno res dobiš službo.



**Naja:** Tudi jaz.

**Anja:** Sam men se pa zdi, da se določene govorice pač ponavljajo zato, ker so bolj zanimive. Pač sama nebi temu dala prevelike teže.

### **Kdo pa vam je posredoval največ govoric?**

**Rok:** Sigurno kolegi, verjetno ker smo bili skupaj v tem. Še posebej starejši kolegi, ki so že končali srednjo šolo in so že hodili na fakse. Starši so mi bolj svetovali, povedal pa niso nič dejanskega....take stvari kot pejt na pravo, da boš šef. Drugače so mi pa govorili vsi. V zadnjem letu mi je dobesedno vsak, ki je mel pet minut časa povedu kej o kakšnem faksu.

**Ajda:** Jaz se strinjam z Rokom, doma so mi tut bolj kot ne svetovali, neke take žmohtne govorice pa sem dobila od kolegov, nevem zares kje so jih dobili, ampak to očitno pač tako kroži. Kjer je povpraševanje, tam je ponudba. (smeh)

**Rok:** Neki pa že veš o ekonomiji. (smeh)

**Anja:** Jaz sem prav tako slišala največ od kolegov. Čeprav tudi kolegi od staršev so vedno znali nekaj povedati o različnih faksih.

**Biba:** Ja količinsko bi jaz tudi rekla, da od kolegov, ampak to tudi mogoče zato ker mam z njimi največ stika.

**Nuša:** Men sta jih največ dala brat pa sestra, starejša sta pa semzidi da veliko vesta o faksih. Pa družita se s takimi bolj umetniškimi tipi. (smeh) Pa tut v družbi smo se velik pogovarjal, če je kdo kej slišu mi je povedu.

### **Kakšno je torej vaše mnenje o vplivu govoric na posameznika?**

**Rok:** Nemorem kar tako posploševati, toda name so definitivno vplivale. Verjetno je odvisno tudi od tega, kako maš načrtovano svoje življenje. Meni je fakulteta pač nadaljevanje šolanja, nisem že od rojstva sanjal, da bi postal zdravnik. (smeh)

**Biba:** Jaz bi rekla da. Moreš biti res determiniran, da nate to ne vpliva. Jaz pa pač nisem imela neke čiste izbire.

**Anja:** Jaz verjamem, da močno vplivajo na nekoga, ki ni odločen. Name npr. so. Je pa odvisno verjetno od osebe do osebe.

**Klemen:** Pač js se ne morem kar tako odločiti. Sem prepričan, da so name deloma vplivale, sej dandanes od povsod dobivaš neke informacije, živimo v taki družbi. Verjetno so, ker biti pravnik ni moj sanjski poklic. Veliko raje bi bil recimo nogometni agent. (smeh) Pa sem si izbral pač nek študij, ki mi bo (vsaj upam tako) nudil neko stabilno prihodnost. Če ga bom dokončal seveda. (smeh)

**Naja:** Pa saj tu gre za medsebojno komunikacijo, »valda« nate vplivajo tudi drugi, sej smo samo ljudje.

**Bi kdo še kaj dodal?**

**Rok:** Upam, da vsi dokončamo študij, pa da nismo zaman dal tok na mnenje drugih. (smeh)

*Hvala vam za sodelovanje. Zaradi vas bom lahko končal diplomsko nalogo. (vsi v smeh) Upam, da vam ni bilo dolgčas in da ste tudi vi imeli kaj od našega pogovora.*