



Normativní sociální vlivy

(normative social influence)

Vliv ostatních lidí, jenž nás vede k podřízení se sociálním normám skupiny proto, abychom do ní byli přijati a oblíbení mezi jejími členy. Tento typ konformity ústí ve veřejné uskutečňování názorů a chování dané skupiny, ale osobní přijetí skupinových norem není nezbytnou podmínkou.

Např. v Brazílii dospívající chlapci a děvčata surfují na střechách jedoucích vlaků, přestože při těchto aktivitách ročně zahyne 150 teenagerů a 400 se jich vážně zraní.



Skupinová očekávání

- **skupiny mají jistá očekávání toho, jak by se jejich členové měli chovat, a členové, kteří se těmto očekáváním (pravidlům) podřizují, mají dobré postavení. Odlišní členové mohou být ostatními členy zesměšňováni, trestáni či dokonce odmítnuti (.....), někdy i s tragickými následky**
- **např. v Japonsku, kde je vysoce soudržná a skupinově orientovaná kultura, se během roku zabilo dvanáct „náctiletých“ následkem šikany (Jordan, 1996)**

Aschova studie zkoumání skupinového tlaku

- **Asch (1951, 1956) zkoumal sílu normativních sociálních vlivů**
- **účastníkům testu bylo řečeno, že se jedná o test úsudku a vnímání, kterého se zúčastní společně s dalšími sedmi osobami (ve skutečnosti pomocníci experimentátora) . Testované osoby odpovídaly jako předposlední. Experimentátor každému ukázal dvě karty – jednu s jednou čarou, druhou se třemi různě dlouhými čarami. Každého účastníka požádal, aby posoudil a nahlas řekl, která ze tří čar na druhé kartě se svou délkou nejvíce blíží délce čáry na první kartě**
- **pomocníci experimentátora odpověděli správně v osmi otázkách ze dvanácti, po třetí sérii začali záměrně uvádět špatnou odpověď. Účastník testu musel řešit dilema zda se má podříditi skupině nebo odpovědět správně**

Výsledky Aschovy studie

- **Asch pozoroval navzdory svým očekáváním vysokou úroveň konformity – 76% účastníků se podřídilo alespoň v jedné otázce (nejčastěji se podřídili v jedné až třech odpovědích), jen 24% účastníků se nepodřídilo vůbec**
- **kontrolní skupina, která úkol řešila samostatně, odpověděla správně v 98% otázek**
- **i přesto, že se účastníci navzájem neznali, byl strach z toho, že budou jediným člověkem v opozici, tak silný, že se probandi – alespoň občas - podřizovali**



Důsledky normativních tlaků:

- lidé se přizpůsobují, dělají i věci, které nepovažují za správné, protože si nechtějí připadat divně nebo vypadat jako blázni
- ochota přizpůsobit se na veřejnosti (*public compliance*) neznamená, že jsme v soukromí přesvědčeni o správnosti (*private acceptance*)
- přizpůsobujeme se, protože nechceme riskovat, že by naše okolí neschvalovalo naše chování (*social disapproval*)
- Asch (1957): pokud probandi věděli, že se ostatní nedozví, co odpověděli, jejich ochota přizpůsobit se skupině výrazně poklesla

Potřeba odpovídat správně

(importance of being accurate)

- **čím důležitější je pro člověka rozhodnutí, které musí udělat, tím víc se v nejednoznačných situacích řídí důvody obsahujícími informace (*informational reasons*)**
- **v případě, že je pro člověka důležité, aby odpověděl správně, je méně ochoten podřídit se normativním tlakům skupiny (Baron a kol., 1996)**
- **přesto je pro lidi obtížné riskovat, že okolí nebude s jejich chováním souhlasit a to i v situaci, kdy se nacházíme mezi neznámými lidmi**
- **normativní sociální vlivy velmi těsně souvisejí s negativními stereotypy přizpůsobování se (*negative stereotype of conformity*)**
- **pro člověka je obtížné odolávat normativním sociálním tlakům až do té míry, že je ochoten se přizpůsobovat i v nebezpečných situacích**
- **touha být přijímán (*desire to be accepted*) je součástí lidské povahy a může mít i tragické následky**

Následky odolávání normativním sociálním tlakům

- **pokud člověk odmítne zachovat se tak, jak to od něj skupina očekává, poruší skupinové normy**
- **skupina se nejprve pokusí zařadit vzdorovitého člena zpět, obvykle přesvědčováním a přemlouváním**
- **pokud přesvědčování nezabere, přeruší skupina s nepřizpůsobivým členem komunikaci, případně jej potrestá nebo vyloučí**
- **Stanley Schachter (1951): pokusy s diskusní skupinou**
- **soudní řízení v Los Angeles, kdy byl vyloučen jeden z porotců**
- **případ Shannon Faulknerové: sám to člověk nezvládne, potřebujeme jeden druhého.**



Živý experiment

- **vyzkoušejte si porušení skupinových norem v diskusi s kamarádem, např. neverbální formy chování**
- **porušte např. vzdálenost běžnou při konverzaci**
- **pokusí se kamarád ustoupit nebo naopak přiblížit?**
- **pokud budete v podivném chování pokračovat, přeruší konverzaci předčasně?**
- **nezapomeňte mu situaci následně vysvětlit (*debriefing*), případně ho vyzvat k výměně rolí**



Normativní vlivy v běžném životě

- **oblékáme se podle stylu doby a módy (šířka mužských kravat v 60., 70. a 80. letech)**
- **lidi z určité skupiny dokážeme zařadit podle toho jak vypadají (studenti, „skejtáci“, „punkáči“, bankovní úředníci...)**
- **oblíbené předměty a zábava, módní koníčky (žiletky v 70. letech, céčka v 80. letech, pokémoni kolem roku 2000...)**



Sociální vlivy a představy o ženském těle (women's body image)

- **ženy se pokoušejí vyhovět definicím přitažlivého ženského těla dané kultury**
- **mnoho společností považuje boubelaté ženy za atraktivní**
- **euroamerická kultura si cení hubených žen**



Výzkum Judith Andersonové (1992) – kulturní vlivy

- **ve společnostech, kde byl častý nedostatek potravy se velké tělo považuje za nejkrásnější, protože se jedná o ženu, která má dostatek potravy a proto bude zdravá a plodná**
- **tělnaté ženy jsou považovány za krásnější než štíhlé nebo ženy střední postavy v kulturách s nepravidelným nebo částečně pravidelným přísunem potravy**
- **jen v kulturách s pravidelným přísunem potravy je vysoce ceněna štíhlá postava**



Brett Silverstein a kol. (1986) – vliv historického období

- **analýza fotografií z časopisu Ladies' Home Journal a Vogue od roku 1901 do roku 1981, měření poměru objemu prsou a pasu**
- **změny v definici tělesné přitažlivosti žen během dvacátého století jsou neuvěřitelné**
- **20. léta hubená postava, 40. léta plná ženská postava, 50. léta ideál typu Marilyn Monroe, 60. léta Twiggy, ...**



Informační sociální vliv (informational social influence)

- **ženy se učí, jaké tělo je považováno za přitažlivé (a jak jsou na tom ony) od rodiny, přátel a z médií**
- **výsledkem je často negativní sebepojetí a nerealistický sebeobraz žen a dívek (Cohn + Adler, 1992), tento jev se výrazněji projevuje v situacích po shlédnutí obrázků v časopisech nebo médiích**



Normativní sociální vliv

- ženy se snaží splnit předpokládané očekávání okolí a získat a udržet si štíhlou postavu, což se může projevit jako život ohrožující forma normativního sociálního vlivu
- vysvětluje pokusy vytvořit si ideální tělo pomocí diet a následně jídelních zlovyků či onemocnění jako anorexie nebo bulimie (Gimlin 1994, Jackson 1993)
- žena se přizpůsobuje zvykům skupiny a přátel. Pokud se nezapojí nebo se chová odlišně, ztrácí popularitu nebo je dokonce vyloučena (ostracism)
- informační vliv okolí (vyměňování si diet s kamarádkami) přechází v normativní vliv (žena se neustále pokouší zhubnout, stydí se s chutí najíst na veřejnosti)

Sociální vlivy co se týče mužského ideálu krásy (men's body image)

- **studie naznačují, že muži podléhají normativním tlakům týkajícím se požadavků na postavu jedince stejně jako ženy**
- **výzkum, týkající se hraček-panáček pro chlapce (Pope a kol., 1999): „vývoj ideálu: od Jamese Bonda k Rambovi“**
- **vliv ideálu na sebeobraz a chování mužů – sami uveďte příklady**
- ***(např. obliba fitness center a proteinových nápojů, obleky s vycpávkami v oblasti ramen)***