

Informační sociální vliv:

(informational social influence)

Potřeba vědět, co je „*správně*“



Plochová Barbora(182485)

Hloušková Marie(173748)

Mecnerová Petra(182100)

- Jedna z důležitých věcí, kterou získáváme z interakce s druhými lidmi jsou INFORMACE.
- Dostupným zdrojem informace je pro nás chování druhých lidí
- Ostatní lidé nás vedou k tomu, že se přizpůsobujeme, protože je vidíme jako zdroj informací

- Na toto téma byly provedeny různé experimenty, např. Muzar Sherif – *autokinetický efekt*
- Tento experiment ukázal, že lidé, pro které je chování druhých zdrojem informací, věří, že skupinový odhad je správný

- Důležitou vlastností informačního sociálního vlivu (ISV) je, že může vést k osobnímu souhlasu (*private acceptance*) – lidé se přizpůsobí chování druhých, protože opravdu věří, že jejich chování je správné
- Veřejný souhlas (*public compliance*) znamená, že se lidé přizpůsobují pouze veřejně, aniž by nutně věřili v to, co skupina dělá nebo říká

- Věci, které jsou v našem každodenním životě důležité, nás motivují k tomu, abychom je dělali správně, protože víme, že naše soudy a rozhodnutí mohou ovlivnit náš další život
- Čím více důležité rozhodnutí, tím více budeme spoléhat na ostatní lidi a jejich názory
- V nejasných situacích je to sice dobrá strategie, ale přináší risk – co když se druzí lidé mylí? Ostatní lidé ale nemusí být informováni více nebo přesněji než my, riskujeme tedy, že od nich přebereme i nesprávné informace

Informační sociální vliv

- Faktory způsobující přizpůsobení:
- neurčitost situace
- naše nejistota způsobuje, že napodobujeme jednání druhých lidí, bez potřeby zkoumat zda je správné či morální
- krizová situace
- nutí nás k rychlým reakcím a nepromyšlenému jednání
napodoba je nejrychlejší způsob jak získat informace a jednat
- námi vnímaná odbornost lidí kolem nás
- máme tendence napodobovat ty, o nichž jsme přesvědčeni, že mají v dané situaci lepší přehled, lépe jí rozumí, jsou kvalifikovaní

- Dramatická podoba ISV přichází během krizí, když jsou jedinci konfrontováni s ohrožující situací, ke které jsou špatně vybaveni – zde je potřeba ISV akutní
- Příkladem je odvysílání rozhlasové hry (v roce 1938) o invazi nepřátelských Mart'anů na Zemi, které způsobilo paniku mezi lidmi v důsledku ISV

■ NAŠE OBRANA PROTI INFORMAČNÍMU SOCIÁLNÍMU VLIVU

- spolehnutí na morální a mravní hodnoty jimiž se v životě řídíme
- vyhledávání a zjišťování dalších zdrojů informací
- klást si otázky, zda interpretace skutečnosti tak, jak ji podávají druzí lidé odpovídá naší vlastní interpretaci. Pokud ne ptát se proč (Ví druzí lidé víc o tom co se děje než já? Je někde po ruce odborník, někdo, kdo by měl vědět víc? Zdají se činy druhých lidí nebo odborníků rozumné?).

- Davová psychogenní choroba (*mass psychogenic illness*) – označuje vznik jednoduchých somatických příznaků ve skupině lidí bez znalosti příčiny
- V dnešní době toto podporují média, pomocí kterých se mezi lidmi daleko rychleji šíří informace, poplašné zprávy (např. informace o úniku jedovatých plynů způsobí, že lidé začnou kašlat, pociťovat zápach...)

Normativní sociální vliv

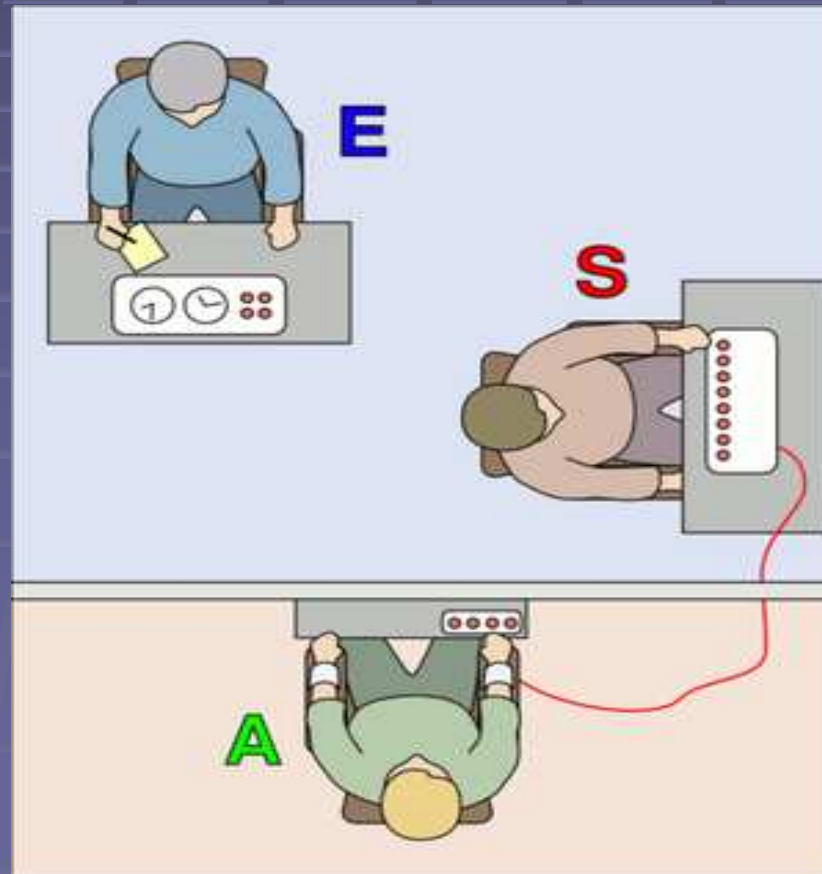
- Důvody proč se podřizujeme tomuto vlivu:
 - **Potřeba být akceptován** - přizpůsobujeme se, abychom byli oblíbení a akceptováni druhými lidmi. Přizpůsobujeme se skupinovému **sociálním normám** (*social norms*), které jsou implicitní (a někdy explicitní) pravidla pro akceptovatelné chování, hodnoty a přesvědčení.
 - **Poslušnost k autoritám** - Stanley Milgram
- studie dokazující, že autorita druhého člověka (nadřízeného, vedoucího, experimentátora) může ovlivnit obyčejné lidi, aby spláchali nemorální činy, jako je způsobit krutou bolest nevinnému přihlížejícímu.



Dr. Stanley Milgram

Milgramův experiment s poslušností.

Experimentátor(E) řekl pokusné osobě(S), aby žákovi(A) za každou chybu dala elektrický šok o postupně větší intenzitě. Když osoba protestovala, experimentátor trval na tom, že v experimentu je nutno pokračovat.



- Velikost normativního sociálního vlivu dokazují i výsledky Milgramova experimentu:
- Odhad toho, kolik lidí bude schopno pokračovat v příkazech experimentátora a dát maximální stupeň šoku (450 voltů) činil asi 1 %, ovšem skutečnost byla taková, že toho bylo schopno 62,5 % respondentů.
- Z toho vyplývá, že když autorita trvá na tom, abychom poslouchali, je těžké říci NE.
- Za určitých okolností se i z nejobyčejnější osoby může stát zločinec.

- Jaké jsou ostatní důvody, proč posloucháme ?
- Přizpůsobujeme se i špatným normám- někdy jsme jako roboti a nepřemýšlíme, zda sociální norma, kterou následujeme, je vhodná vzhledem k situaci, ve které se nacházíme.
- Sebeobrana (*self-justification*) – pokud osoba dělá důležité či složité rozhodnutí, které způsobují kognitivní disonanci, snaží se ji redukovat – nejefektivnější způsobem je, pokud si své rozhodnutí plně ospravedlní.

- Normativní sociální vliv ovládá mnoho oblastí našeho sociálního života:
- stravovací návyky
- koníčky
- módu...
- ... a podporuje slušné chování ve společnosti.
- Milgram tvrdí, že poslušnost vůči autoritě je nezbytnou podmínkou pospolitého života, že ji má lidský druh vývojově zabudovanou.

- Použité zdroje:

Aronson, E., Wilson, T.D., Akert, R.M (2004).
Social psychology. New Jersey, Prentice-Hall:
Chapter 8 (254-263, 288-295)