

Meziskupinové vztahy

Rupert Brown

Nástin

Meziskupinové chování se objevuje tehdy, kdy členové jedné skupiny jednají s jinými z pozice člena své skupiny, a ne tolik z osobních důvodů. Lze ho odlišit od interpersonálního chování. V této kapitole jsou představeny hlavní teorie meziskupinového chování a klíčové objevy v této oblasti. Diskuse je věnována výzkumu v záměrně umělých „minimálních“ situacích společně s důkazy z přírodní oblasti. Kapitulu uzavírá diskuse o způsobech omezení meziskupinové diskriminace a předsudků.

Klíčová slova

- autoritářská osobnost
- hypotéza frustrace–agrese
- hypotéza kontaktu
- kategorická diferenciacce
- kontinuum jedinec–člen skupiny
- meziskupinové chování
- nevztažná skupina
- paradigma minimálních skupin
- předsudek
- sociální identita
- vnitřní homogenita skupiny
- vztažná skupina

Úvod

UJSTER SE PŘIPRAVUJE NA SVŮJ NEJSMUTNĚJŠÍ POCHOD: ZA TŘEMI MALÝMI RAKVEMI

Dnes bylo Severní Irsko svědkem velkého oranžského průvodu a pokračování konfliktu v Drumree. Zítřka bude svědkem srdcervoucí pouli tří malých rakví k předčasným hrobám obětí sektářství. Chlapci z Quinn – Richard, 11, Mark, 9, a Jason, 7 – ... jejichž matka je katolička, zemřeli v plamenech, když jejich domov v County Antrim učera ve čtyři hodiny ráno podlehł benzínovým bombám loajalistů. (Tragičtý incident v Severním Irsku, jak o něm informoval The Independent, 13. července 1998)

FRANCIE ŠILÍ RADOSTI Z VÍTĚZSTVÍ na mistrovství světa

Stovky tisíc jásajících Francouzů, všech ras se učera večer vyvalily do ulic Paříže k bouřlivým oslavám fantastického vítězství Francie 3:0 nad Brazilii ve finále mistrovství světa ve fotbalu. Tančící a zpívající lidé zablokovali třídu Champs Elysées během několika minut po zánětném hvizdu na Stade de France. (Oslavy vítězství v Paříži, jak o nich informoval The Independent, 13. července 1998)

Co je meziskupinové chování?

Ani přiležitostnému čtenáři novin nemohou uniknout titulky, jako jsou tyto, o kterých si čtáme v ranních novinách. Události, na které poukazují – které se staly v rozmezí jen několika hodin ve dvou evropských zemích – jsou obě příklady **meziskupinového chování**: tj. chování příslušníků jedné skupiny k příslušníkům jiné skupiny. Shodou okolností jsou uvedené incidenty příkladem negativních a pozitivních stránek setkání mezi skupinami: na jedné straně je nejnovější násilný čin v dlouhé řadě sektářských konfliktů; na druhé je radostná událost sdílená mnoha etniky, ve které předchozí meziskupinové napětí mezi Francouzů bílé evropské rasy a severoafrického původu nahradily oslavy sportovního úspěchu národního týmu proti jiné zemi. Národní překategorizování, o kterém promluvíme později, bylo bezpochyby facilitováno výraznou přítomností několika příslušníků etnických menšin ve francouzském týmu.

Meziskupinové chování (Intergroup behavior): Chování členů jedné skupiny ke členům jiné skupiny.

Tato kapitola se bude zabývat některými způsoby chápání meziskupinového chování z hlediska sociální psychologie. Začíná stručným přehledem několika populárních teorií, které se pokoušejí vysvětlit meziskupinový konflikt a předpovědi, buď jako vyjádření určitého konkrétního osobnostního typu, nebo jako výsledek dočasné či chronické frustrace. Jak si ukážeme, tyto myšlenky mají

poněkud omezené uplatnění v praxi. Mnohem plodnější přístup je vidět meziskupinové chování jako reakci na reálné či představané skupinové zájmy, což je předmětem druhé části. Třetí část se věnuje otázce, která vyplývá z druhé části: Je členství ve skupině samo o sobě podnětem k diskriminačnímu chování? Jak uvidíme, jsou dobré důvody se domnívat, že tomu tak je; tak se přirozeně dostaneme ke čtvrté části, kde je vysvětlena spojitost mezi členstvím ve skupině a procesy sociální identity. Rodí se tu ústřední myšlenka, totiž že je důležité, aby jedinci vnímali, čím se jejich skupina pozitivně odlišuje od ostatních skupin. A nakonec pojednáme o tom, které faktory mohou vést ke zmírnění meziskupinového konfliktu.

FOTO 15.1

Positivní meziskupinové chování: Francouzští fotbaloví fanoušci různých etnických skupin se sešli při oslavách vítězství jejich týmu



Obecně rozšířené představy o meziskupinovém konfliktu a předsudcích

Co je potřeba vědět, abychom porozuměli předsudkům?

Jak můžeme rozlišit mezi interpersonálním a skupinovým chováním?

Předsudek jako osobnostní typ

Častější než otevřené manifestace meziskupinového konfliktu, kterými jsme otevřeli tuto kapitolu, jsou nejrůznější formy **předsudků** – tj. zastávání hanlivých postojů ke členům sociální skupiny (rasismus, sexismus apod.). Takové meziskupinové postoje se často pojí s násilnými střety, o jakých jsme mluvili dříve. Otázka zní: Kde mají tyto předsudky svůj původ? (Viz také 3. kapitola.)

Předsudek (*Prejudice*): Hanlivý postoj či soubor postojů ke všem nebo většině členů nějaké skupiny.

Jednou z všeobecně rozšířených představ je, že předsudek je v první řadě osobnostní problém; nejvýznamnější příklad tohoto typu teorií předložili Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson a Sanford (1950). Jejich hypotéza zněla, že sociální postoje jedince jsou „vyjádřením hluboce zakořeněných osobnostních sklonů“ (Adorno a kol., 1950, s. 1). Vycházeli z freudovské perspektivy a věřili, že součástí osobnostního vývoje většiny lidí je vyřešení a přesměrování různých pudových potřeb vzhledem k omezením společenského života. Za hlavní příčinu těchto socializačních procesů se považovali rodiče, kteří v „normálním“ vývoji obvykle hledají rovnováhu mezi disciplínou a sebevyjádřením dítěte. Problém bigotních lidí, tvrdili Adorno a kol., je, že tato rovnováha je narušena rodiči, kteří prosazují příliš přísnou disciplinární výchovu a příliš úzkostně dbají na konformitě dítěte společenským mravům. Tato výchova měla podle nich ten důsledek, že vzhledem k obáváním důsledků jejího přímého vyjádření byla přirozená agresivita dítěte k rodičům (nevyhnutelný důsledek omezení) přeměrována k alternativním cílům. Pravděpodobnou volbou těchto cílů jsou osoby, které jedinec vnímá jako slabší či neschopnější, než je on sám – například příslušníci deviantních skupin či etnických menšin. Konečný výsledek je tedy přílišná uctivost k autoritám (protože představují rodiče) a otevřené nepřátelství k členům nevtazázné skupiny – tzv. **autoritářská osobnost**.

Autoritářská osobnost (*Authoritarian personality*): Zvláštní typ osobnosti, která je přehnaně submisivní vůči autoritám a současně zvláště náchylná k předsudkům.

Adorno a kol. vyvinuli osobnostní dotazník – F-škálu –, který byl navržen k rozlišení osob s potenciálně fašistickými (či rasistickými) tendencemi a těmi se sklony k „demokracii“. Dospěl s vysokými skóry na této škále měli poněkud odlišné dějství a zastávali dogmatičtější postoje než lidé s nízkými skóry. Spojitost mezi autoritářstvím a různými formami předsudků se potvrdila v různých meziskupinových situacích: například předsudek proti etnickým skupinám ve Spojených státech (Sinha a Hassan, 1975), všeobecný ethnocentrismus v Holandsku (Meijen, Hagedoorn, Raaijmakers a Visser, 1988), antipatie k mentálně nemocným lidem či lidem nemocným AIDS (Hanson a Blohm, 1974; Witt, 1985) a sexuální agrese mužů vůči ženám (Walker, Rowe a Quinsey, 1993).

FOTO 15.2

Negativní důsledky meziskupinového chování: pohřeb protestantů a katolíků, oběří sektářství v Severním Irsku





V padesátých letech 20. století vyvolal tento přístup značnou kritiku, přičemž nejpodrobněji byla zkoumána F-škála (Brown, 1965; Christie a Jahoda, 1954). Nejruznější kontroverzní názory nás tu nemusí znepokojovat. Je však důležité si všimnout omezení tohoto pojetí „individuálních rozdílů“ (viz také Billig, 1976; Brown, 1995). Zaprvé, zařazením předsudků do dynamiky individuální osobnosti se podceňuje význam současných sociálních situací v utváření postojů. Když například nasloupíme do firmy nebo se staneme členem jiné skupiny, nevyhnutelně nás ovlivní její normy. Siegel a Siegel (1957) zjistili, že studenti, kteří byli náhodně umístěni do liberálních studentských kolejí, byli po roce mnohem méně autoritářští, zatímco studenti umístění do více konzervativního prostředí se příliš nezměnili. Zadruhé, rozšířením tohoto argumentu na úroveň společnosti je zřejmé, že poněkud zanedbává socio-kulturní determinanty předsudků. Pettigrew (1958) to jasně ukázal ve své studii předsudků v Jižní Africe. Podle očekávání zjistil, že bílí Jihoafričané byli velmi předpojatí vůči černochům, a přesto se u nich neobjevily vysoké skóre autoritářství. Jinými slovy, co se týče osobnostního typu, příliš se nelišili od „normální“ populace; jejich otevřeně rasistické postoje se zřejmě odvíjely mnohem více od tehdy převládajících společenských norem v Jižní Africe než z dysfunkční osobnosti.

Třetím problémem je neschopnost osobnostního přístupu vysvětlit všeobecnou *jednotnost* předsudků v určitých společnostech či společenských

skupinách. Máme-li představek vysvětlit z hlediska individuálních *rozdílů* mezi lidmi, jak se pak může manifestovat v celé populaci, nebo alespoň v její převážně většině? V předválečném nacistickém Německu – a od té doby i v mnoha dalších místech – zastávaly konzistentně rasistické postoje a chování stovky tisíc lidí, kteří se museli lišit ve většině svých psychologických charakteristik. Výzkumně tento argument ilustrovala Daveyho (1983) studie mezietnických postojů mezi anglickými dětmi. V jednom úkolu, kdy se měly podělit o sladkosti s neznámými členy různých etnických skupin ukázaných na fotografiích, téměř 60 procent bílých dětí ve svém rozdělování sladkostí diskriminovalo – tj. dávaly více bílým dětem na fotografiích než ostatním. Je těžké si představit, že všechny tyto děti byly vystaveny zvláštnímu druhu rodinné dynamiky, která údajně vede k předsudkům.

Čtvrtý problém se týká *historické specifity* předsudků. Jako příklad uvedme zvýšený výskyt útoků proti migrujícím dělníkům v Německu a proti asijským skupinám v Británii začátkem devadesátých let 20. století. K tomuto nárůstu rasismu došlo během jen několika let, až v příliš krátké době na to, aby celé generace německých či britských rodin přijaly nové formy výchovných postojů, které by podporovaly rozvoj dětí s autoritářskými rysy a předsudky. (Příklady výzkumů, které dokumentují dočasnou změnu autoritářství, viz Altemeyer, 1988, a Doty, Peterson a Winter, 1991.) Příklady, jako jsou skupin mají více společného s objektivními vztahy mezi skupinami – vztahy politického konfliktu či spojenectví, ekonomické nezávislosti a tak dále – než s rodinnými vztahy, ve kterých vyrůstli.

Teorie „obětího beránka“: meziskupinová agrese jako výsledek frustrace

Mezi lety 1882 a 1930 bylo oznámeno téměř 5000 případů lynčování ve Spojených státech. Převážná většina těchto činů byla namířena proti černochům a došlo k nim v jižních státech. Hovland a Sears (1940), kteří na tyto strašlivé statistiky poprvé upozornili psychologové, zaznamenali, že existuje pozoruhodná souvislost mezi ročními výkvy těchto vražd a různými zemědělsko-ekonomickými ukazateli (farmářením je hlavním odvětvím v jižních státech): s ekonomickou recesí a v obřížných obdobích počet lynčování rostl (viz také Hepworth a West, 1988).

Jak lze vysvětlit tyto korelace ekonomické recese a násilí proti černochům? Hovland a Sears (1940) věřili, že k tomu vede frustrace. Vycházeli z *teorie frustrace-agrese* Dollarda, Dooba, Millera, Mowrera a Searse (1939), podle jejichž hypotézy zvyšuje strádání v období ekonomické krize míru frustrace lidí, což následně vede ke zvýšené agresi. Podle *teorie frustrace-agrese* není

agrese zpravidla namířená proti skutečnému zdroji frustrace (např. kapitálistickému systému, který je příčinou recese), ale je často přesměrována na zranitelné a snadno dostupné cíle, jako jsou příslušníci minoritních skupin.

Hypotéza frustrace-agrese (*Frustration-aggression hypothesis*): Hypotéza, že agrese je vždy výsledkem frustrace.

Snahy potvrdit tuto tzv. teorii „obětního beránka“ byly úspěšné. Miller a Bugelski (1948) uskutečnili experiment, ve kterém se mladí muži v táboře těšili nato, až si v noci vyrazí do města, když jim náhle bylo sděleno, že se večerní vycházka ruší. Před touto frustrující událostí a opět po ní byly měřeny postoje mužů k dvěma národnostním skupinám. Tyto postoje byly po frustraci mnohem méně příznivé, což bylo jasným potvrzením hypotézy „přesunutí“ podle hypotézy frustrace-agrese, protože tyto dvě skupiny nemohly nést žádnou odpovědnost za neutěšenou situaci těchto mužů. Na druhé straně jiné experimenty nepřinesly tak jednoznačné výsledky (např. Burnstein a McRae, 1962; Stagner a Congdon, 1955).

Právě tato nestálost výsledků, stejně jako některé další koncepční a empirické problémy vedly k poklesu oblibnosti teorie frustrace-agrese jako vysvětlení předsudků (Billig, 1976; Brown, 2000). Snad nejzávažnějším z těchto problémů byla nekonzistentní zjištění, že *absolutní* míra strádání a frustrace má často menší vliv na agresi než pocit *relativní* deprivace. K této myšlence se vrátíme později v této kapitole. Dále se přistupu frustrace-agrese vytyká předpoklad, že meziskupinové chování je motivováno především emocemi (tj. frustrací), a ne tolik cíli. Jak uvidíme, tento předpoklad je poněkud sporný.

Interpersonální versus skupinové chování

Ve snaze vysvětlit meziskupinové chování z hlediska variace osobnostních typů či míry frustrace předpokládají výše uvedené přístupy, že lidské chování ve skupině se v zásadě příliš neliší od jejich chování v jakýchkoli jiných situacích. At jsme tedy sami, nebo jednáme s jedním či dvěma blízkými přáteli, nebo se účastníme nějaké skupinové akce, která je pro nás důležitá, naše chování je determinováno stejnými psychologickými proměnnými.

Tato hypotéza však má řadu slabých míst. Zaprvé není schopná vysvětlit všeobecnou jednotnost chování, které je typické v situacích, v nichž hraje psychologicky významnou roli skupina. Zvlášť problematické je to v případě jakýchkoli vysvětlení na základě osobnostního typu, jak jsme viděli dříve. Druhý problém, který s prvním úzce souvisí, se týká situací, ve kterých figuruje několik tisíc příslušníků různých skupin – jako při oslavách francouzského vítězství popsaných v úvodu této kapitoly. Tady musel být počet různých možných interpersonálních vztahů mezi protagonisty obrovský, a přesto bylo chování očividně předvídatelné a jednotné. A konečně, chování lidí, kromě

toho, že je ve skupinách jednotnější, je také kvalitativně odlišné. Například při výzkumu smlouvání se zjistilo, že v průběhu vyjednávání o řízení svazu existují rozdíly mezi výměnami zahrnujícími interakce mezi *jednotlivými stranami* a *interpersonálními* diskusemi. Obecně platí, že pro první jsou typické častější odkazy na cíle obou skupin, „neústupnější“ pozice vyjednávání a větší vliv relativní síly případů obou stran. Na druhé straně, při interpersonálních setkáních se objevuje více pozitivních odkazů k oponentům, sociální orientace směřuje spíše k „řešení problémů“ a výsledky jsou méně předvídatelné z objektivních rysů vyjednávajících pozic skupin (Stephenson, 1978). Podobné účinky podobnosti postojů, které na interpersonální úrovni téměř vždy podporují přitažlivost (Byrne, 1971; viz 12. kapitola), jsou složitější na meziskupinové úrovni, protože za příslušných okolností se může rozvinout *buď* přitažlivost, *nebo* odpor (Brown, 1984a; Diehl, 1988).

Právě takovoto úvahy vedly Tajfela (1978) k tvrzení, že je důležité rozlišovat mezi interpersonálním a meziskupinovým chováním, a následně k argumentu, že teorie stavící se k problému z jednoho úhlu nelze snadno použít k vysvětlení jevů z jiného úhlu. Interpersonální *chování* znamená jednat jako *jedinice* s určitými osobními rysy a jedinečnými sklony v osobních vztazích s ostatními (např. konkrétní J. Smith s určitými rysy fyzického vzhledu, inteligence a osobnosti a s různými přáteli). Na druhé straně *meziskupinové chování* znamená jednat jako člen skupiny (tj. chovat se jako *sektářský terorista*). V prvním případě jsou různé sociální kategorie, ke kterým jedinec přísluší, méně důležité než konstelace individuální a interpersonální dynamiky. V druhém případě platí opak; *kdo* člověk je, je mnohem méně důležité než to, ke které náboženské skupině vy a vaše cíle patříte.

Tajfel tedy tvrdil, že jakákoli sekvence sociálního chování se může nacházet někde na *kontinuu* definovaném dvěma extrémny interpersonálního a meziskupinového chování. Kde se bude nacházet, záleží na třech faktorech. Prvním je to, s jakou přesností mohou být různé sociální kategorie identifikovány. Tam, kde je snadné rozlišovat mezi sociálními kategoriemi, jako je černoch a běloch, muž a žena, bude chování tíhnout k meziskupinovému pólu. Tam, kde jsou rozdíly mezi kategoriemi méně jasné nebo na nich tolik nezáleží, bude chování spíše interpersonální. Druhým faktorem je míra, do jaké je chování v každé skupině proměnlivé či jednotné. Při interpersonálním chování se ukáže normální rozpětí individuálních rozdílů; tam, kde jsou skupiny význačné, je si chování jedinců podobnější. Třetím faktorem je, nakolik je chování či postoje jednoho člověka osobité či jednotné a předvídatelné. V našem interpersonálním styku vyjednáváme nejryznější způsoby reakcí na lidi, které známe; na druhé straně, meziskupinový styk je zatížen stereotypním vnímáním a chováním.

Stojí za to si povšimnout, že tato tři kritéria nerozlišují pouze interpersonální od meziskupinového chování. Turner (1982) upozornil na to, že chování ve skupině (intraskupinové chování) je také často poznamenáno vědomím

hranic mezi kategoriemi, uniformitou chování a stereotypním vnímáním. Z tohoto důvodu Brown a Turner (1981) uvedli, že kontinuum, které Tajfel (1978) identifikoval, by mělo být rozšířeno a přejmenováno jako **kontinuum jedinec–člen skupiny** (viz tab. 15.1).

Kontinuum jedinec–člen skupiny (*Interpersonal–(inter)group continuum*): Kontinuum sociálního chování rozlišující mezi chováním jako jedinec a chováním jako člen skupiny.

TAB. 15.1

Kontinuum jedinec–člen skupiny			
Faktor	Interpersonální	Skupina	
Přítomnost dvou či více sociálních kategorií?	Styčná nebo nepodstatná	Jasně viditelná a vyznačená	
Jednotnost chování a postoje v rámci skupiny?	Nízká	Vysoká	
Stereotypní či jednotné chování k členům jiné skupiny?	Nízké	Vysoké	

Meziskupinové chování jako reakce na skutečné či představené zájmy skupiny

Jaký vztah má meziskupinové chování k cílům dané skupiny?

Mislo abychom meziskupinové předsudky vnímali jako problém spojený s konkrétním osobnostním typem či mírou frustrace, může být užitečnější podívat se na ně jako na „normální“ reakci obyčejných lidí, kteří jsou konfrontováni se situací meziskupinové interakce. Jeden faktor, který se tu zdá zvlášť významný, je povaha cílů daných skupin: jsou tyto cíle neslučitelné, takže jedna skupina o něco usiluje na úkor druhé skupiny; anebo jsou soubhlasné, takže obě skupiny mají stejné cíle, a dokonce si mohou v jejich dosažení navzájem pomoci? Příkladem prvního by byl vztah mezi dělníky a jejich zaměstnavateli, kdy jsou platy jedné na úkor zisku druhých. Příkladem soubhlasných cílů by bylo, kdyby menšinové politické strany zformovaly koalici, aby dosáhly politické moci (např. praviceové strany v Itálii v roce 1994 nebo labouristické v liberální demokracii ve Skotsku v roce 1999).

Nejnámějším zastáncem tohoto přístupu v sociální psychologii je Sherif (1966). Jádrem Sherifovy teorie je tvrzení, že meziskupinové postoje a chování členů skupiny mají sklony odrážet objektivní zájmy jejich skupiny tvářící v tvář jiným skupinám. V případě konfliktu mezi těmito zájmy je pravděpodobnější,

že zájem skupiny bude spíš prosazen při kompetitivním nastavení vůči konkurenční skupině, které často zahrnuje předsudky, a dokonce otevřeně nepřátelské chování. Současně je úspěšné dosažení cíle **vztahné skupiny** pravděpodobnější, jsou-li postoje k ostatním členům vztahné skupiny pozitivní, čímž dochází k rozvoji vysoké morálky a soudržnosti. Naproti tomu tam, kde jsou zájmy skupin v souladu, získají členové skupiny větší vliv, když k **nevztahné skupině** zaujmou kooperativní a přátelské postoje. Je-li toto opérováno, pak je dosažení pozitivního společného výsledku pravděpodobnější.

Vztahná skupina (Ingroup): Skupina, k níž osoba náleží nebo si myslí, že k ní náleží.

Ne-vztahná skupina (Outgroup): Skupina, k níž osoba nenáleží, nebo si myslí, že k ní nenáleží.

Sherifovy studie z letního tábora

K názorné ukázce platnosti tohoto hlediska uskutečnil Sherif spolu se svými kolegy tři longitudinální terénní experimenty, které se řadí ke klasice (Sherif a Sherif, 1953; Sherif, White a Harvey, 1955; Sherif, Harvey, White, Hood a Sherif, 1961). Celkový plán zahrnoval tři stadia: formování skupiny, meziskupinový konflikt a zmírnění konfliktu. Aby tento plán dodržel, uspořádal Sherif se svými kolegy experimenty na chlapeckém letním táboře. Samotní chlapci ve věku okolo 12 let byli pečlivě vybíráni, než byli na tábor pozváni, a byli přijati pouze ti, kteří byli v dobré psychologické kondici. I když to byl velmi výběrový a nereprezentativní vzorek, zajistili tento výběr, aby jakékoli následné projevy chování nemohly být přisouzeny předchozí historii sociální či psychologické deprivace nebo předchozím osobním vztahům mezi chlapci.

Formování skupiny

V prvním stadiu byla velká skupina 22–24 dětí rozdělena do dvou výzkumných skupin. V prvních dvou experimentech bylo kromě rozdělení podle různých fyzických a psychologických rysů zajištěno, aby většina nejlepších kamarádů každého z chlapců byla v nevztahné skupině (tato přátelství se vytvořila během několika prvních táborových dnů). Ve třetím experimentu se chlapci před zformováním skupin vůbec nesetkali, byli od začátku ubytováni v určité vzájemné vzdálenosti a o přítomnosti druhé skupiny nevěděli. Několik dní se děti věnovaly různým činnostem v těchto skupinách, aniž by měly co do činnosti s druhou skupinou. I když o druhé skupině příliš nepřemýšlely, je zajímavé si všimnout, že v prvních dvou experimentech zaznamenali pozorovatelé několik případů srovnávání mezi skupinami: v těchto srovnáních „měla navrch vlastní skupina“ (Sherif, 1966, s. 80). Navíc ve třetí studii, kde o sobě skupiny zpočátku nevěděly, při zjištění přítomnosti druhé skupiny několik chlapců

spontánně navrholo, aby byla druhá skupina vyzvána ke sportovnímu klámu. Jak ještě uvidíme, je významné, že k těmto projevům zvýhodňování vztahné skupiny docházelo před výzkumnou fází meziskupinového konfliktu.

Meziskupinové soutěžení

Poté bylo vyhlášeno několik soutěží mezi skupinami (např. fotbal, přetahováni). Celkový vítěz těchto soutěží obdrží pohár a každý člen úspěšné skupiny dostane zhrusu nový kapesní nůž – přesně takový, po jakém touží každý dvanactiletý chlapec. Poražení nedostanou nic. Takto byl mezi skupinami navozen objektivní konflikt zájmů. Prakticky vzato se měli posunout ze stavu vzájemné nezávislosti do stavu negativní vzájemné závislosti: co jedna skupina získá, druhá ztratí. Když se tento konflikt objevil, chování chlapců se zásadně změnilo. Zatímco v prvním stadiu obě skupiny existovaly vedle sebe víceméně v poklidu, nyní se proměnily ve dvě nepřátelské frakce, které si nikdy nenechaly ujít příležitost vysmát se nevztahné skupině a v některých případech ji i fyzicky napadnout. Při nejrůznějších mikroexperimentech, maskovaných jako hry, pozoroval Sherif se svými kolegy neustálé zvýhodňování vztahné skupiny při hodnocení, v postojích a sociometrických preferencích. Jedním z příkladů byla soutěž ve „sběru špalků“, kdy měli členové skupin v jedné minutě sesbírat co největší počet špalků rozházených po louce. Sbírká každého chlapce byla údajně na krátký okamžik promítnuta na plátno a jeho spoluhráči měli odhadnout jeho výkon (ve skutečnosti byl pokaždé promítnut stejný počet špalků). Jak je vidět z obrázku 15.1, každá skupina hodnotila výkon členů vlastní skupiny jako vyšší než výkon členů nevztahné skupiny.

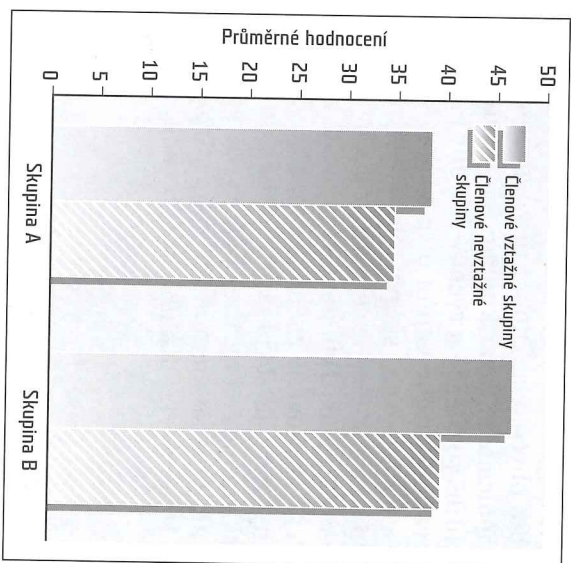
Toto chování bylo tím pozoruhodnější, když si vzpomene, že přinejmenším v prvních dvou studiích byl nejlepší přítel každého chlapce zařazen do *druhé* skupiny. Jak křehké se ukázaly tyto počáteční interpersonální vztahy tvářící v tvář proměnám meziskupinových vztahů!

Zmínění konfliktu

Po tak snadném navození ostrého soutěžení se badatelé pokusili zmírnit konflikt zavedením nadřazených cílů pro skupiny – tj. cílů, které chtěly splnit obě skupiny, ale které byly pro jedinou skupinu nedosažitelné. Jedním z takovýchto nadřazených cílů byl porouchaný nákladní vůz několik kilometrů od tábora. Protože byl skoro oběd, měly děti společný zájem na tom, aby vůz nastartoval a dovezl je zpátky do tábora. Nákladní vůz však byl příliš těžký na to, aby ho roztáhla jen jedna skupina. Až když tahaly obě skupiny za provaz z přetahování, přivázaný k nárazníku nákladního auta – stejný provaz, který použily v soutěži den předtím –, mohl se vůz rozjet. Po několika podobných scénářích se v chování chlapců objevily výraznější změny. Začali být k členům druhé skupiny méně agresivní a řada kvantitativních ukazatelů naznačovala jasné zmírnění v protežování vztahné skupiny. Chlapci byli například požádáni,

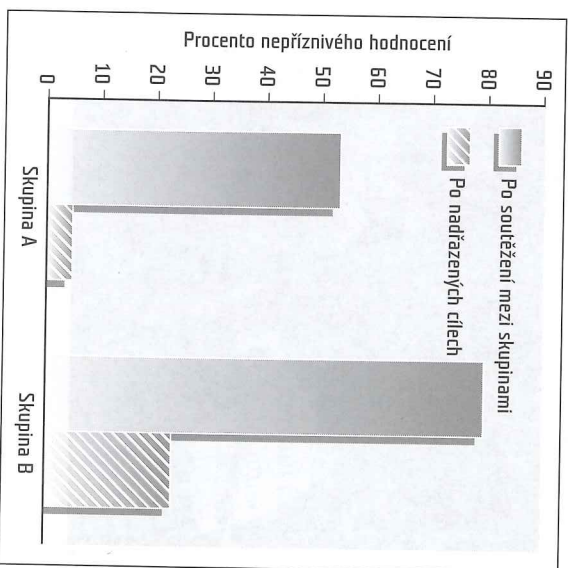
OBR. 15.1

Zvýhodňování vztahné skupiny při hodnocení skupin během meziskupinové soutěže (Sherif a kol., 1961, 5. tabulka)



OBR. 15.2

Účinek nadřazených cílů na negativní stereotypy nevztahné skupiny (Sherif a kol., 1961, 4. tabulka)



aby ohodnotili každou skupinu v řadě hodnotících rysů („tvrdý“, „přátelský“, „lstitý“ atd.). Obrázek 15.2 zobrazuje podíl negativních rysů, které byly přisouzeny nevztážené skupině před a po dosahování nadřazených cílů. Jak lze vidět, došlo v třetí fázi experimentu k jejich výraznému poklesu.

Vypadá to, že tyto experimenty výrazně podporují Sherifovu teorii. Ukázalo se, že chování těchto obvyklých, dobře přizpůsobených dětí se měnilo systematicky podle měnicích se meziskupinových vztahů. Navíc změny v chování chlapců byly příliš rozšířené a rychlé, než aby je bylo možné přisuzovat jakýmkoli přetrvávajícím osobnostním dispozicím. Meziskupinová hostilita byla stejně patrná ve „vítězných“ skupinách jako v „poražených“ skupinách, u kterých se předpokládala frustrace. Obě populární teorie pak byly podle těchto výsledků nedostačující. Tyto nedostatky ještě zdůraznil další výzkum. V různých studiích se opakovaně zjistilo, že skupiny, které buď přijaly orientaci „vítěz-poražený“ nebo jim byla tato orientace vnucena, projevovaly více meziskupinové diskriminace či agrese vůči nevztážené skupině než ty, jejichž orientace směřovala více ke spolupráci (např. Brown, Condor, Matthews, Wade a Williams, 1986; Ryan a Kahn, 1975; Struch a Schwartz, 1989).

FOTO 15.3

Přetahování mezi skupinami je příkladem negativní vzájemné závislosti



FOTO 15.4

Příklad nadřazeného cíle: obě skupiny kahnají společně, aby rozjely porouchaný nákladní vůz



Pouhé členství ve skupině jako zdroj meziskupinové diskriminace

Proč je tak snadné navodit meziskupinovou diskriminaci?

V předchozí části jsme viděli, jak důležité jsou meziskupinové vztahy k cílům při formování postojů členů skupin a jejich chování k vlastní skupině i k různým nevztáženým skupinám. Po všech těchto výzkumech však zůstává nezděděná povězena důležitá otázka: Má pouhé náležení k jedné skupině vliv na naše postoje k jiným skupinám? Znamená to, že když je jedinec určité národnosti (nebo vyznání, etnika, třídy), generuje to samo osobě předvídatelné postoje k příslušníkům jiných zemí (náboženství atd.)? Právě této otázce se budeme věnovat v této části.

Výzkum minimálních skupin

Jako první tuto problematiku zkoumali Rabbie a Horwitz (1969). Vycházeli z Lewina (1948) a tvrdili, že základní podmínkou aktivace skupinových pocitů je vnímání určité vzájemné závislosti mezi osudy členů skupiny. Podle toho rozdělili školní děti, které se mezi sebou neznaly, náhodně do dvou skupin čtyř osob. Členové těchto dvou skupin dostali identifikační odznaky (zelené či modré) a byli na začátku posazeni z každé strany plátna tak, aby mohli vidět pouze členy vlastní skupiny. Při kontrolní podmínce spočívala veškerá zkušebnost se skupinou pouze v tomto rozesazení. Na druhé straně, při experimentální podmínce dala skupiny sdílely „společný osud“ tak, že dostaly – nebo byly připraveny o – nové tranzistorové rádio. Při všech podmínkách pak bylo plátno rozdělující skupiny odstraněno a každá osoba se měla postavit a přečíst o sobě nějaké biografické údaje, zatímco ostatní děti ji hodnotily v několika škálách. Rabbie a Horwitz (1969) zjistili, že při experimentální podmínce byla tato hodnocení dojmů výrazně ovlivněna skupinovou příslušností dané osoby: členové vztahné skupiny byli hodnoceni příznivěji než členové nevztahné skupiny. Při kontrolní podmínce však žádala taková předpojatost k vztahné skupině pozorována nebyla, i když v následném pokračování experimentu (kdy vzrostla velikost vzorku) byla pozorována určitá ztreslení ve dvou škálách (Horwitz a Rabbie, 1982). Závěr z těchto experimentů však, zdá se, zní, že samotné rozdělení do skupin má jen malý vliv na hodnocení členů skupiny. Pouze když se toto rozdělení kryje s podobnou zkušeností založenou na odměně či deprivaci, objeví se skupinově zabarvené vnímání.

Tento závěr se však ukázal předčasný. Tajfel, Flament, Billig a Bundy (1971) rozvinuli **paradigma minimálních skupin** o jedno stadium dále a ukázali, že pouhá kategorizace skutečně stačí k vyvolání meziskupinové diskriminace. Jako Rabbie a Horwitz přiřadili školou povinné chlapce k jedné ze dvou skupin podle zcela libovolného klíče – jejich údajné preference jednoho ze dvou abstraktních umělců, Paula Kleea a Vasilije Kandinského. V tomto experimentu však děti věděly pouze to, že které skupině byly přiřazeny: identita ostatních členů jejich skupiny a členů nevztahné skupiny byla skrytá s použitím číselných kódů. Pak byl dětem řečen údajný důvod experimentu („studie věnovaná rozhodování“) a děti byly požádány, aby přidělily peníze různým příjemcům a použily při tom speciálně připravené brožurky s rozhodovacími maticemi (viz např. tab. 15.2). Identita příjemců na každé straně byla skrytá, ale byla odhalena jejich skupinová příslušnost. K vyloučení soukromých zájmů jako možného motivu přidělení peněz dětí nikdy nemohly přidělit peníze samy sobě.

Paradigma minimálních skupin (*Minimal group paradigm*): Soubor experimentálních postupů navržených k vytvoření ad hoc skupin podle libovolných kritérií bez meziskupinové či intraskupinové interakce a bez informace o tom, kdo ke které skupině náleží. Jakmile byla taková situace vytvořena, lze měřit vnímání lidí či přidělování odměn skupinám.

TAB. 15.2

Jednoduše matice z experimentu minimálních skupin Tajfela a kol. (1971)

Členská představa/ odměny pro:		Členská představa/ odměny pro: NEVZTAHNE SKUPINY (Kandinského)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Člena 74 z Kleea skupiny	25	23	21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1
	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7

Poznámka:

[a] Na každé straně musí účastníci vybrat jedno políčko.

[b] Toto je jedna z několika různých druhů matic, které byly použity. Byla navržena k měření sklonů maximalizovat rozdíly mezi příjemci ze vztahné a nevztahné skupiny. V experimentu byla tato matice předložena každému účastníkovi alespoň dvakrát: jednou tak, jak je zobrazena, a jednou s převrácenou skupinovou příslušností obou příjemců.

[c] V původních experimentech 1 bod odpovídal 0,1 penze. Vezmeme-li v úvahu, že každá brožurka obsahovala asi 16 stran (každá s bodovými hodnotami od 1 do 29), nebylo celkové množství peněz, které každá osoba myslila, že rozdělí, zanedbatelné. V roce 1970 se jednalo o přibližně 0,50 libry, což při dnešních cenách představuje víc než 3 libry.

Výsledky byly jasné. I když se děti snažily být ve svém rozdělování spravedlivé, měly vytrvalé sklony dávat více peněz příjemcům ze vztahné skupiny než těm, o nichž byly přesvědčeny, že patří k druhé skupině. To platilo i tehdy, kdy to v absolutním měřítku mohlo být pro člena vztahné skupiny horší. Například v matici v tabulce se průměrná odpověď osob v Kandinského skupině pohybuje někde mezi možnostmi [11, 12] a [13, 13]. Všimněte si, že ve výsledku obdrží příjemce z Kandinského skupiny o 6–7 bodů méně, než by mohl jinak dostat, ale dležitější je, že dostane více než příjemce z Kleea skupiny. Výsledky jsou poněkud překvapivé, když zvážíme, jak slabé ve skutečnosti bylo toto sociální prostředí. Děti byly rozděleny do dvou nesmyslných skupin na základě charakteru kritéria. Nikdy nevstoupily do interakce se členy své vlastní či druhé skupiny. Mezi těmito dvěma skupinami nebyl žádný současný ani minulý vztah. A přesto, když byly požádány, aby rozdělily částku peněz neznámé osobě, děti důsledně zvyšovaly členy vztahné skupiny před členy nevztahné skupiny. Prostě přiřazení ke skupině tedy nakonec může mít předvídatelné účinky na meziskupinové chování.

Meziskupinová diskriminace se v tomto kontextu minimálních skupin ukázala pozoruhodně silným fenoménem. Ve více než čtyřřadavaceti nezávislých studiích v několika různých zemích s použitím široké škály účastníků výzkumu obou pohlaví (od malých dětí po dospělé) byl zjištěn v podstatě stejný výsle-

dek: pouhé přidělení lidí do libovolných sociálních kategorií stačí k vyvolání předpojatosti v úsudcích a diskriminačního chování (viz Brewer, 1979; Tajfel, 1982).

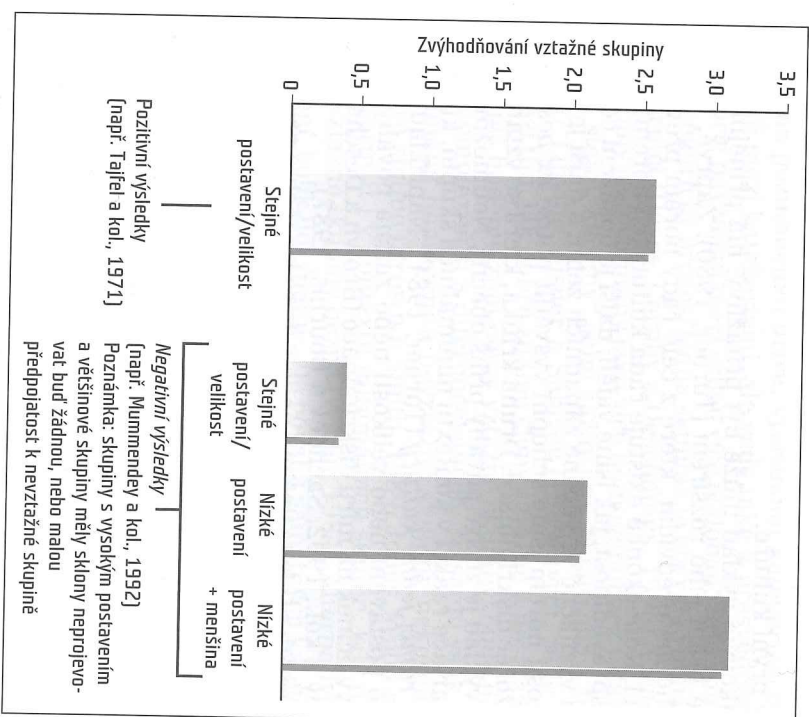
Navzdory jednotnosti těchto výzkumných zjištění je paradigma minimálních skupin kontroverzní. Na tomto místě není prostor pro diskusi všech sporných bodů. Stojí však za to upozornit na některé významnější z nich. První otázka zní, zda jde u účastníků v těchto experimentech skutečně o zvýhodňování, nebo zda se jedná o chování, které by bylo lepší nazývat jakousi formou spravedlnosti (Brantthwaite, Doyle a Lightbown, 1979; Turner, 1980). Zdá se zřejmé, že lidé mají v těchto situacích sklony vyvažovat výsledky vztažné a nevtažné skupiny. Stejně tak ale platí, že jsou téměř pokaždé „spravedlivější“ k členům vztažných skupin než nevtažných. Jinými slovy, i když se volby lidí hromadí kolem středu či „spravedlnosti“ (např. [13, 13] v tab. 15.2), je-li příjemcem v horší polovině člen vztažné skupiny, posunují se odpovědi od středu *doleva*; je-li v této polovině člen nevtažné skupiny, posunují se *doprava*. Navíc důkazy této vytrvalé předpojatosti jsou odvozeny nejen z konkrétních matric přidělování odměn, ale z řady dalších závislých proměnných, které také ukázaly, že členové nebo výsledky vztažné skupiny jsou hodnoceny pozitivněji než rovnocenný podnět z nevtažné skupiny (Brewer, 1979; Brown, Tajfel a Turner, 1980).

Druhá otázka zní, zda převládající diskriminaci pozorovanou při rozdělávání odměn lze zobecnit na distribuci trestů či averzních podnětů. Hewstone, Fincham a Jaspars (1981) upravili obvyklé paradigma, když požádali členy skupiny, aby peníze odečetli členům vztažné a nevtažné skupiny (kterým byla předtím přidělena původní suma). I když určité důkazy svědčily ve prospěch zvýhodňování vztažné skupiny jako důsledku kategorizace, jeho míra byla mnohem nižší než při standardních měřeních. Mummendey a kol. (1992) tento princip rozvedli a požádali účastníky, aby členům vztažné a nevtažné skupiny pustili (podle jejich názoru) dlouhý nepřijemně vysoký tón. To mělo zcela vyloučit zvýhodňování vlastní skupiny a strategické vyvažování výsledků (či spravedlnost) nebo minimalizace celkového množství averzní stimulace by byly mnohem průkaznější. Meziskupinová diskriminace se znovu objevila pouze za určitých okolností – například když byli účastníci z podřízené či menšinové skupiny (obr. 15.3; Otten, Mummendey a Blanz, 1996). Dosud není jasné, jak vysvětlit tento rozdíl mezi pozitivními a negativními výsledky (Mummendey a Otten, 1998). Mohlo by to být jednoduše tak, že v relativně sterilních laboratorních podmínkách, v nichž se takové experimenty uskutečňují, existují silné normy sociální deziderability proti penalizaci či ubližování ostatním účastníkům. To by vedlo ke zvýšení prahu vyjadřování skupinové předpojatosti. Na druhé straně by to mohlo být tak, že žádost udělat něco sociálně „nevhodného“, jako způsobit nepohodu svým kolegům, staví účastníky do vzájemně nepřijemné situace, snižuje význam původních minimálních kategorií a zvyšuje význačnost nového nadřazeného seskupování („my,

účastníci experimentu“, Mummendey a Otten, 1998). Jak uvidíme později, taková kognitivní restrukturace situace by mohla vést ke změně v diskriminačním chování.

OBR. 15.3

Diskriminace při rozdělávání pozitivních a negativních výsledků (Tajfel a kol., 1971, 9. tabulka; Mummendey a kol., 1992, 1. a 2. tabulka)



Vysvětlení meziskupinové diskriminace v minimálních skupinách

Jedna věc je navodit nějaký jev, docela něco jiného je vysvětlit ho. Co je základem zdánlivě bezdůvodné diskriminace v těchto naprosto minimálních skupinách? Jedno vysvětlení přistupuje k této otázce z hlediska norem (Tajfel

a kol., 1971). Podle tohoto názoru platí, že když si někdo uvědomí, že je členem skupiny, může to ve většině kultur, ve kterých byly experimenty prováděny, navodit asociaci s týmem a týmovými hrami. Při nich je norma současně zvlášť význačná a vede k nerovnováznému rozdělování peněz mezi skupiny ve snaze „zvítězit“. Další hodnotou v západních kulturách je však norma spravedlnosti, která působí proti plnému propuknutí této soutěživosti. Toto vysvětlení podporují údaje z mezikulturní studie, která zjistila variace v míře diskriminace minimálních skupin mezi dětmi evropského, samoanského a maorského původu (Wetherell, 1982). Ve všech třech skupinách se jasně ukázalo zvýhodňování vztahových skupin, i když ve druhých dvou bylo menší než v první kultuře.

I když takový výklad může být přitažlivý, má přinejmenším dva nedostatky, které brání jeho rozšíření (Turner, 1980). Zaprvé, takové vysvětlení musí být schopné předvídat, které z celé řady norem převáží v každé konkrétní situaci. Konečně existuje řada kulturních norem, které mohou být relevantní: spravedlnost, jak jsme viděli; další je dosažení co nejvyššího zisku – bezesporu význačné ve většině západních zemí; a další je rovnost. Bez teorie význačnosti norem jsme schopni vysvětlit pouze *ex post*, proč se objevily konkrétní vzorce diskriminace. Druhá kritika, která se vztahuje k první, je, že normativní výklad je ze své povahy příliš obecný. Neumožňuje předvídat systematické variace reakcí v kontextu minimálních skupin, které lze pozorovat dokonce i v rámci *jedné kultury* (Turner, 1981). Například zavedení rozdílu skupinového postavení nebo velikosti nebo změna povahy příjemců, to vše má spolehlivý účinek na míru diskriminace (Brown a Deschamps, 1980–1981; Mummendey a kol., 1992; Sachdev a Bourhis, 1987).

Druhé vysvětlení skýtá určitou naději, že se lze těchto problémů vyvarovat; jedná se o vysvětlení z hlediska procesů kategorizace (např. Doise, 1976). Některé dřívější práce ukázaly, že pokud je soubor fyzických podnětů (např. čáry různé délky) podroben jednoduché kategorizaci (např. A/B) tak, aby kratší čáry spadaly do skupiny A a delší do skupiny B, pak bude hodnocení podnětů spadajících do různých tříd zkráceno v tom smyslu, že vnímané rozdíly mezi oběma kategoriemi budou zveličené (Tajfel a Wilkes, 1963). Podobný jev byl pozorován u více sociálních podnětů: postojová tvrzení, která jsou rozdělena do kategorií podle toho, ze kterého ze dvou zdrojů pocházejí, lze vnímat jako vzájemně více odlišné než ty, které takto klasifikovány nebyly (McGarty a Penny, 1988). Doise (1976) tvrdí, že tato úsudková předpojatost je výsledkem základního kognitivního procesu, tedy **kategorické diference**. Tvrdí, že aby byly sociální kategorie užitečnými a zjednodušujícími nástroji, je důležité, aby jasně rozlišovaly mezi členy a nečleny dané třídy. Proces diference má tedy za úkol zvýraznit rozdíly mezi kategoriemi – a spolu s tím zamítnout rozdíly v rámci jedné kategorie tak, aby mohl být náš duševní a sociální svět lépe uspořádán a strukturován. Uplatíme-li tuto analýzu v kontextu minimálních skupin, vyplývá z toho, že situace, v níž se účastníci

experimentu ocitnou, je dostatečně špatně definovaná, než aby se nechytili dříve bezvýznamných kategorií (Klee a Kandinsky) a nepoužili je k popisu situace. Jakmile je tato konkrétní (a jediná) klasifikace přijata, objevuje se nevyhnutelně kategorická diference, a to jediným možným způsobem – přidělením různých částí příjemcům ze vztahné a nevztahné skupiny.

Kategorická diference (Categorical differentiation): Zveličení skutečných rozdílů mezi dvěma kategoriemi.

S tímto procesem kategorizace přímo souvisí další jev, tedy vnímaná **vnitřní homogenita skupiny** (úplnější pojednání o kategorické diferenciaci viz 5. kapitola). Jak jsme poznamenali dříve, výsledkem kategorizace není pouze zvýraznění rozdílů mezi kategoriemi, ale vede také k přesvědčení, že se členové jedné kategorie navzájem mezi sebou více podobají. Tato vnímaná homogenita je často asymetrický proces: jedna skupina je obvykle vnímaná jako více homogenní než druhá (Devos, Cornby a Deschamps, 1996). Časté je zjištění, že nevztahné skupiny jsou vnímány jako více homogenní než vztahné skupiny: „oni“ jsou všichni stejní, ale „my“ jsme každý jiný (Quattrone a Jones, 1980). Proč to tak asi je? Linville, Fisher a Salovey (1989) tvrdí, že je to proto, že existuje rozdíl mezi tím, jak dobře známe členy vztahné a nevztahné skupiny: protože lépe nejspíš budeme znát členy vztahné skupiny, bude naše vnímání vztahné skupiny komplexnější a diferencovanější. To samo však k vysvětlení nestačí. Větší vnímaná homogenita nevztahné skupiny nekoreluje s počtem lidí, které známe (Brown a Smith, 1989; Jones, Wood a Quattrone, 1981), a lze ji pozorovat i v kontextu minimálních skupin, kde nikdo nikoho ze vztahné ani nevztahné skupiny nezná (Wildner, 1984). Alternativní vysvětlení zní, že důležité není, kolik lidí známe, ale povaha samotných kategorií vztahné a nevztahné skupiny (Park, Judd a Ryan, 1991). Podle tohoto názoru není percepce skupin založena na celkovém počtu známosti mezi vztahnou a nevztahnou skupinou, ale je odvozena z prototypických členů každé z nich a určitých odhadů variability této typické osoby. Důvod, proč je někdy vztahná skupina vnímána jako proměnlivější, je, že je důležitější (protože obsahuje self), konkrétnější (opět, protože alespoň jednoho člena opravdově dobře známe) a skládá se z velkého počtu významných podskupin (Park, Ryan a Judd, 1992).

Vnitřní homogenita skupiny (Intragroup homogeneity): Míra, ve které jsou členové skupiny vnímáni jako vzájemně si podobní v různých atributech.

Toto vysvětlení také nemůže být úplné, protože neobjasňuje opačný jev: dojem, že vztahná skupina je homogennější než nevztahná skupina (Simon, 1992a). Dochází k tomu obvykle tehdy, je-li vztahná skupina mnohem menší než nevztahná skupina (Brown a Smith, 1989; Simon a Brown, 1987) a v hodnotících měřících, které jsou pro vztahnou skupinu důležité (Brown a Woolton-Millward, 1993; Kelly, 1989; Simon, 1992a). Základem tohoto efektu jsou možná procesy sociální identifikace (Simon, 1992a; viz dále).

Model kategorizace nabízí jednoduché a pádné vysvětlení meziskupinové předpojatosti z hlediska jediného kognitivního procesu. Takové vysvětlení však má jedno důležité omezení: nemůže snadno vysvětlit asymetrii, která je tak výrazným rysem meziskupinové diferenciaci. Jinými slovy, proč při meziskupinovém vnímání, hodnocení a přidělování zdrojů je na tom lépe vztažná skupina (a ne nevztažná skupina)? Přístup založený na kategorizaci může vysvětlit, proč se skupiny více odlišují jedna od druhé, ale nemůže vysvětlit, proč je při tomto rozlišení často ceněna pozitivněji vztažná a negativněji nevztažná skupina. Abychom porozuměli, co je základem *pozitivní* charakteristiky, potřebujeme nový koncept, tedy koncept *sociální identity*. O této myšlence zakrátko pojednáme, ale předtím se stručně zamysleme nad dalším vysvětlením diskriminace minimálních skupin.

Rabbie, Schot a Visser (1989) tvrdí, že skutečným motivem diskriminačního chování v experimentech minimálních skupin je osobní zájem. Na první pohled to zní paradoxně, protože toto paradigma bylo navrženo přesně proto, aby osobní zájem vyloučilo z řady možných motivů tím, že účastníci nesměli nikdy přidělovat odměny sami sobě. Rabbie a kol. však tvrdí, že zatímco takovýto *přímý* osobní zájem vyloučit lze, může mít nadále svůj vliv, pokud účastníci věří, že členové každé skupiny si budou vzájemně nadřazovat. Mohou se tedy snažit řídit se touto implicitní normou, aby maximalizovali zisky ostatních členů vztažné skupiny a tak recipročně i vlastní osobní zisk. K prověření této myšlenky obměnili Rabbie a kol. (1989) paradigma minimálních skupin ve dvou aspektech. Při jedné podmínce uvedli, že účastníci experimentu obdrží pouze to, co jim dali jiní členové vztažné skupiny; při jiné podmínce dostanou pouze to, co jim přidělí členové *nevztažné* skupiny. Takováto změna vnímané závislosti účastníků na ostatních měla předvídatelný účinek na jejich vlastní distribuci odměn: u těch, kteří záviseli pouze na vztažné skupině, se zvýšilo zvýhodňování vlastní skupiny v porovnání s původní podmínkou, zatímco u těch, kteří záviseli zcela na nevztažné skupině, došlo k jeho poklesu, a dokonce se ukázalo určitě zvýhodňování *nevztažné* skupiny. Locksley, Ortiz a Hepburn (1980) také naši důkazy, že když účastníci věří, že členové vztažné skupiny dali méně a členové nevztažné skupiny více, než čekali, obvyklé zvýhodňování vztažné skupiny se vytráčí.

Tyto experimenty ukazují, že lidé jsou citlivější k vlastním zájmům, jsou-li tyto zájmy očividnější. Neprotkazují však zcela nezvratně, že by jedinou determinantou jejich vlastních rozhodnutí, kolik přidělí, bylo očekávané chování ostatních. Diehl (1989) ukázal, že spojitost mezi očekávaním reciprocit a skutečným chováním možná není tak jednoduchá. V tomto experimentu dostali účastníci falešnou zprávu o *zamýšlených* (a ne skutečných) strategických rozdělávání členů nevztažné skupiny. Poté byli požádáni, aby vyjádřili své záměry a nakonec rozdělili odměny. Byla tu určitá korelace mezi vlastními úmysly účastníků a jejich domněnkami o tom, co udělají členové nevztažné skupiny. Když však došlo na skutečné chování, nebyl žádný spolehlivý rozdíl

mezi těmi, kdo očekávali od členů nevztažné skupiny spravedlnost, a těmi, kdo od nich očekávali diskriminaci. Nezdá se tedy, že by vnímání nezávislosti a vzájemné reciprocit, pokud hraje jasnou úlohu v chování členů skupiny, poskytovalo úplné vysvětlení meziskupinové diskriminace; zdá se, že tu působí i jiné motivy (Bourhis, Turner a Gagnon, 1997).

Členství ve skupině a sociální identita

Co je sociální identita a jak ovlivňuje meziskupinové chování?

Kdo jsem já? Kdo jsme my?

Dělení světa do zvladatelného počtu kategorií nám nepomáhá pouze ho zjednodušit a pochopit; plní ještě jednu velmi důležitou funkci – definujeme jím, kdo jsme. Jako členy té či oné skupiny neklasifikujeme pouze ostatní, ale svůj vztah k těm samým skupinám si hledáme také sami v sobě. Naše vědomí identity je jinými slovy úzce svázáno s naším členstvím v různých skupinách. Jako jednoduchou demonstraci si může čtenář položit následující otázku: „Kdo jsem?“ Analýza odpovědí různých lidí na tuto otázku (která se často opakuje) obvykle odhaluje několik (ne-li věštinu) popisů sebe samého ve vztahu k různým členstvím ve skupinách, ať už explicitně (např. „Jsem členem oranžského řádu“), nebo implicitně s odkazem na zastávání společenské role (např. „Jsem student“), pohlaví (např. „Jsem žena“) nebo národnost (např. „Jsem Francouz“) (Kulhn a McPartland, 1954).

Tato myšlenka, že *sociální identita* je odvozena z členství ve skupině, má dlouhou historii (např. Mead, 1934), ale až nedávno se přišlo na to, že procesy sociální identity mohou mít vliv na meziskupinové chování (Tajfel, 1978; Tajfel a Turner, 1986). To se může stát, pokud spolu s Tajfelem a Turnerem (1986) předpokládáme, že lidé všeobecně dávají přednost pozitivnímu sebepojetí před negativním. Protože část našeho sebepojetí (či identity) je definována z hlediska skupinové afiliace, vyplývá z toho, že bude převažovat snaha vnímat i tyto vztažné skupiny pozitivně, a ne negativně. Jak ale k takovému hodnocení docházíme? Tajfel a Turner (1986) rozvedli Festingerovu (1954) teorii sociálního srovnávání a tvrdili, že naše hodnocení skupin je ve své podstatě relativní; svou vlastní skupinu hodnotíme porovnáváním s ostatními skupinami. Výsledek takového meziskupinového srovnávání je pro nás důležitý, protože se nepřímě podílí na naší vlastní sebeúctě. Pokud lze naši skupinu vnímat jako jasně nadřazenou v některých hodnotách (jako dovednosti nebo sociabilita), pak se můžeme sami vyhřívat v jasů této slávy. Cialdini a kol.

(1976) pěkně tento jev ilustrovali na vysokoškolských fanoušcích fotbalu. Po vítězstvích školy ve fotbalových zápasech byli fanoušci vidáni v dresech školy častěji než po porážkách. Jejich ochota identifikovat se jako součást skupiny se zdála být spojena s osudy skupiny v meziskupinových setkáních (viz také Snyder, Lassegard a Ford, 1986). Vzhledem k naší předpokládané potřebě pozitivního sebepojetí bude toto srovnávání předpojaté tak, že budeme hledat způsoby, kterými je možné vztahnou skupinu příznivě odlišit od nevztahné skupiny. Tajfel to nazývá „budování pozitivní odlišnosti“ (Tajfel, 1978, s. 83).

Sociální identita (Social Identity): Vědomí jedince, kým je, odvozené z jeho členství ve skupině (skupinách).

Jak může tato teorie – teorie sociální identity, jak je známa – pomoci vysvětlit přetrvávající sklony lidí k meziskupinové diskriminaci i v tak bezvýznamném kontextu, jako je paradigma minimálních skupin? Zvažte opět situaci, které čelí účastníci experimentu. Byli přiřazeni k jedné z nesmyslných skupin. Jsou skutečně tak nesmyslné, že je od sebe neodlišuje nic, kromě skupinových nálepek a skutečnosti, že jsou sami v jedné skupině, a ne v druhé. Odkazuje se na ně v zakódovaných číslech a tak jsou vyvolány pocity anonymity. Vzhledem k této anonymitě je jediným zdrojem identity, jakkoli se to může zdát primitivní, jejich vztahná skupina. Tato skupina je však od počátku neodlišitelná od druhé skupiny, a tedy, podle této teorie, nijak nepřispívá k pozitivní sebeúčtce členů skupin. Proto do hry vstupují tlaky odlišit se a členové obou skupin se snaží pozitivně odlišit vlastní skupinu od té druhé pouze s těmi prostředky, které jim dal badatelé k dispozici – přidělováním více peněz členům vztahné skupiny než těm z nevztahné skupiny. Vzpomeňte si také, že to dělají často i na úkor absolutního zisku vztahné skupiny (strategie maximalizace odlišnosti).

Teorie sociální identity tedy předpokládá určité přímé kauzální spojení mezi meziskupinovou diskriminací a sebeúčtou. Abrams a Hogg (1988) upozornili, že toto spojení může nabývat jedné nebo obou forem. Buď lidé projevují meziskupinovou diskriminaci, aby posílili svou sociální identitu (a tak zvýšili svou sebeúčtu), jednoduše proto, že obecně dáváme přednost pozitivnímu sebeobrazu před neutrálním nebo negativním sebepojetím. Anebo je to tak, že dřívější nízká sebeúčta, která možná pramení z členství ve skupině s nízkým postavením, je příčinou meziskupinové diskriminace ve snaze pozvednout ji na „normální“ úroveň. Důkazy pro oba tyto procesy jsou však poněkud neurčitě, po zvažení se prvním dostalo více podpory než druhému (Rubin a Hewstone, 1998). Studie tak zjistily, že v kontextu minimálních skupin mají účastníci, jímž byla upřena obvyklá příležitost vyjádřit meziskupinovou diskriminaci, nižší sebehodnocení než ti, kterým tato příležitost upřena nebyla (Lemayre a Smith, 1985; Oakes a Turner, 1980). Z toho lze soudit, že diskriminace je příčinou zvýšení sebeúčty. Na druhé straně studie, které zkoumaly opačnou kauzalitu, obvykle přicházejí s méně průkaznými důkazy. Například několik studií zjistilo, že právě skupiny ve vyšším postavení nebo

s mocí či jedinci s vyšší sebeúčtou více zvýhodňují vztahné skupiny (Crocker a Luhtanen, 1990; Crocker, Thompson, McGraw a Ingermann, 1987; Sachdev a Bourhis, 1985, 1987). Obecnější účinky postavení na meziskupinové chování probereme níže, ale dostupné důkazy přinejmenším naznačují, že již nelze udržet hypotézu, že sebeúčta může hrát příčinnou úlohu v ovládnání meziskupinové diskriminace.

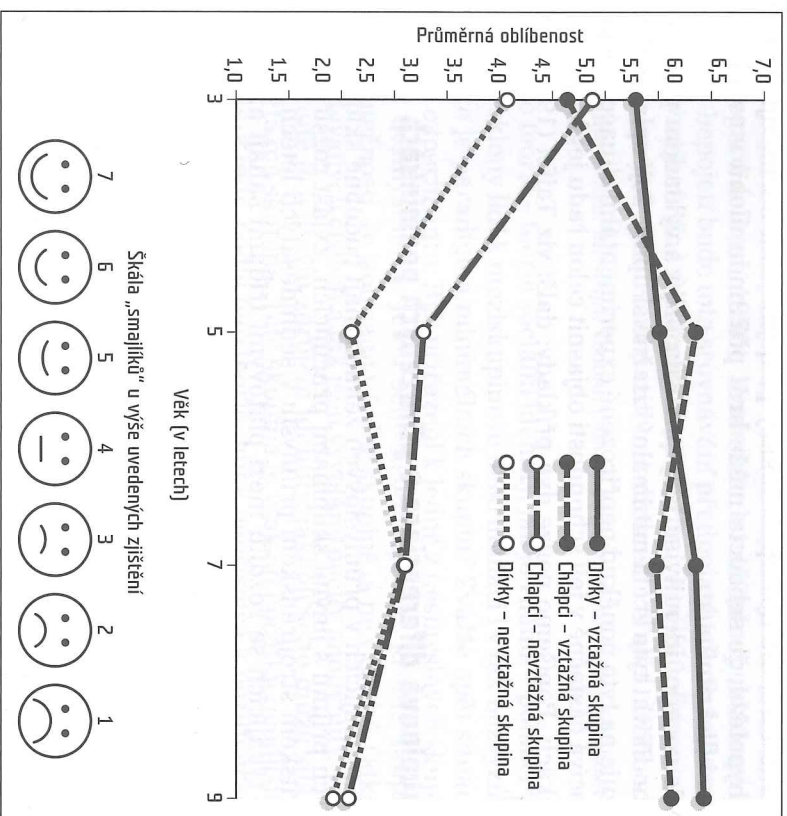
Teorie sociální identity se tedy pokusila přijít s výkladem připravenosti lidí zvýhodňovat tyto zcela minimální vztahné skupiny. Její uplatnění se však neomezuje na tyto poněkud nepřirozené experimentální situace; její přitažlivost spočívá částečně v její schopnosti objasnit celou řadu jevů v přirozených podmínkách. Popíšeme pouze dva příklady; další viz Tajfel (1982) a Brown (1984b).

Meziskupinová diferenciaci v přirozených podmínkách

Skupiny pracujících v průmyslových zemích mají podobné sklony srovnávat výši svých příjmů s jinými skupinami pracujících. Zvlášť rozšířený byl tento jev v britském strojírenském průmyslu v sedmdesátých letech, ale příklady neshod týkajících se rozdílů mezi platovými třídami sahají až do počátku 19. století. Zajímavé na těchto konfliktech z oblasti průmyslu je, že nejsou příliš „realistické“ v tom smyslu, že otevřený konflikt zájmů mezi zainteresovanými skupinami lze vysvětlit jen těžko. Dalším důležitým aspektem sporů o rozdílné platové ohodnocení je ten, že se týkají rozdílů mezi skupinami, a ne tolik rozdílů mezi jejich platy jako takovými. Tyto dva argumenty se velmi jasně zrodily ve studii letecké strojírenské továrny, kterou uskutečnil Brown (1978). S použitím upravených matric z laboratorního výzkumu minimálních skupin ukázal, že mluvčí odborářů z jednoho oddělení v továrně byli připraveni obětovat až dvě libry týdně v absolutním měřítku, aby předstihli platovou třídu jiné skupiny o jednu libru. Že tato meziskupinová diferenciaci šla proti „skutečným“ zájmům skupiny, se potvrdilo v další části studie, kdy ti sami mluvčí měli reagovat na hypotetický scénář nadřazených cílů týkajících se nadstavu napříč celou továrnou. Pouze menšina dotazovaných reagovala na tento scénář návrhem kooperativních strategií zahrnujících jiné skupiny. Zdá se, že tato zjištění vysvětluje lépe teorie sociální identity než Sherifova teorie, kterou jsme popsali dříve.

obr. 15.4

Vyvoji zvyšování vlastního pohlaví (Yee a Brown, 1994, upraveno podle 1. tabulky)



Druhrou ilustrací jsou dětské stereotypy a preference přátel. Mohli bychom si myslet, že se u dětí, zvláště těch ve věku základní školy či mladších, nejspíš nebude meziskupinová diskriminace příliš objevovat, protože byly tak málo vystaveni „špinavému“ vlivu společenských norem a předpokládá se, že děti budou bohužel ukazují, že stejně jako jejich dospělí pečovatelé jsou i děti náchylné k poměrně markantnímu zvyšování vztážených a stereotypizování nevztážených skupin. Vezměte si například pohlaví. Již od tří let – a u dívek někdy i dříve – děti ukazují silné preference hrát si s dětmi stejného pohlaví (Harkness a Super, 1985; La Fremiere, Strayer a Gauthier, 1984; Maccoby a Jacklin, 1987). Tato segregace pohlaví, jak se jí říká, je typicky doprovázena některými nesprávnými postoji a stereotypy, kdy dítě vlastního pohlaví je vnímáno mnohem pozitivněji než dítě opačného pohlaví (Hayden-Thompson, Rubin a Hymel, 1987). V jedné studii byly děti požádány, aby pomocí jed-

noduché škály „smajlíků“ ukázaly, jak moc mají rády chlapce a dívky. Od věku pěti let u chlapců a od tří let u dívek se v těchto hodnoceních objevilo velmi silné zvyšování vztážených skupin (viz obr. 15.4; Yee a Brown, 1994). Etnická předpojatost byla zaznamenána také u dětí již sedmiletých. Davey (1983) požádal britské žáky základní školy z řad bělochů, západních indiánů či Asiatů, aby atribuovali pozitivní a negativní rysy své etnické skupině a ostatním etnickým skupinám. Stereotypní vnímání vztážených skupin bylo u dětí téměř vždy pozitivnější než vnímání té či oné nevztážené skupiny, přičemž někdy přisuzovaly dvakrát tolik pozitivních rysů vztážené skupině než ostatním. Další studie upozorovaly podobné zvyšování v jiném kontextu (viz Aboud, 1988). Převaha zvyšování v těchto oblastech, kde nejsou očividně přítomné žádné konflikty zájmů, výrazně naznačuje, že tu působí procesy diferenciací identity.

Zvyšování vztážených skupin a skupinová identifikace

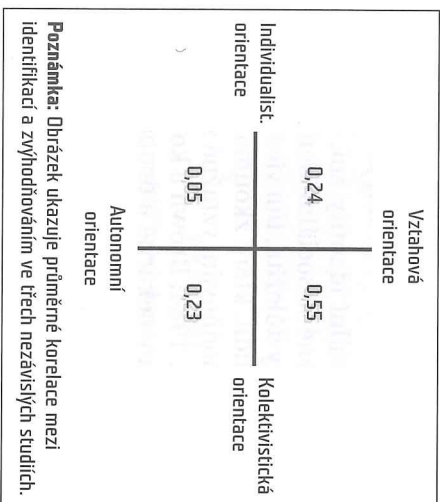
Ústřední myšlenka teorie sociální identity zní, že zvyšující stovňávání vztážených skupin je přímo spojené se sociální identifikací. Podle všeho platí, že čím víc je skupina pro své členy důležitá, tím více ji zvyšují. Tato hypotéza byla výchozím bodem dvou studií, které zkoumaly korelaci mezi silou skupinové identifikace a mírou zvyšování vztážených skupin při meziskupinovém hodnocení (Brown a Williams, 1984; Brown a kol., 1986). Obě se uskutečnily ve výrobním průmyslu – jedna v pekárně a druhá v papírně. V obou studiích byla zkoumanou vztáženou skupinou pracovní skupina respondentů a nevztáženou skupinu tvořili ostatní pracující v továrně či vedení. Jasně zvyšování vztážených skupin bylo pozorováno v nejvýznamnějších ukazatelích. Identifikace se vztáženou skupinou byla také převážně pozitivní. A přesto se vztah mezi silou této identifikace a indikátory zvyšování v každé skupině velmi lišil od (očekávaného) pozitivního vztahu přes neexistující vztah až po vztah negativní. Jako silnější a spolehlivější predikátor meziskupinové předpojatosti se v obou studiích ukázal být konflikt s nevztáženou skupinou, což bylo zjištěn, které bylo víc v souladu s dříve probíraným Sherifovým přístupem.

Poněkud nestabilní korelace mezi skupinovou identifikací a zvyšováním vztážených skupin potvrdily další studie (Hinkle a Brown, 1990). Ve snaze postihnout její proměnlivost Hinkle a Brown tvrdili, že psychologické procesy navržené teorií sociální identity nemusí být pro všechny skupinách. Podle jejich hypotézy by to záleželo na dvou faktorech: převažujícím stupni individualismu či kolektivismu ve skupině či u členů skupiny (Triandis, Bontempo, Villareal, Asai a Lucca, 1988) a jejich skloněch porovnávat skupiny mezi sebou nebo upřednostňovat skupinové hodnocení na abstraktní či autonomní úrovni (Hinkle a Brown, 1990). Hinkle a Brown tvrdili, že silná spojitost mezi skupinovou identifikací a zvyšováním by se očekávala jen u těch skupin,

pro které je současně typická *kolectivistická* orientace (tj. kde je důraz na spolupráci v rámci skupiny a dosahování skupinových cílů) a *vztahová* orientace (tj. zájem o to, jak si bude vlastní skupina stát a jaký bude její výkon v porovnání s ostatními skupinami). Ve třech studiih byly zjištěny některé argumenty podporující tuto myšlenku: U členů skupiny, u nichž byla klasifikována kolektivistická a vztahová orientace, byl pozitivnější vztah mezi identifikací a zvyšováním; u těch, kteří byli individualističtí a autonomní, žádný takový vztah nebyl (Brown a kol., 1992; viz obr. 15.5).

OBR. 15.5

Spojitost mezi skupinovou identifikací a zvyšováním vztahné skupiny a její modifikace vlivem rozdílné sociální orientace (Brown a kol., 1992, z 2., 3. a 5. tabulky)



Podřadné postavení, meziskupinové srovnávání a sociální nepokoje

Příklady ilustrující procesy sociální identity měly jeden společný rys, který je typickým rysem téměř všech reálných meziskupinových vztahů: zahrnují skupiny s nerovným postavením. Tři skupiny v tovarně leteckých motorů byly ve vzájemně jasném hierarchickém postavení, přičemž všechny tři měly mnohem menší moc a postavení než jejich zaměstnavatelé (Brown, 1978). Menší skupiny a obě pohlaví nemávají ve větší společnosti rovnocenné postavení. Zamysleme se nad možnými důsledky náležení ke skupině s nízkým postavením.

Na první pohled se zdají být negativní. Členové takových skupin často zjišťují, že mají nižší platy (pokud vůbec mají zaměstnání), horší bydlení, nižší kvalifikaci a jsou všeobecně vnímáni jako podřadní v celé řadě kritérií. Jsou na tom tedy hůř nejen z materiálního, ale často mohou být znevýhodněni i z psychologického hlediska. Je-li identita skutečně udržována prostřednictvím srovnávání mezi skupinami, jak navrhuje teorie sociální identity, pak jsou výsledky dostupných srovnání pro jejich sebeúctu trvale negativní.

Opuštění skupiny

Jednou reakcí na tento stav věci je jednoduše snaha opustit skupinu, jak tvrdili Tajfel (1978). Nemí těžké najít příklady, kdy se členové „podřadné“ skupiny distancují fyzicky či psychicky od své skupiny. Clark a Clark (1947) ve své klasické studii etnické identifikace zjistili, že černošské děti ve Spojených státech se identifikují s dominantní bělošskou skupinou, což je zjištění, které potvrdilo další menší skupiny v dalších zemích (Aboud, 1988). Ztráta identifikace se vztahovou skupinou se v žádném případě neomezuje jen na děti, jak zaznamenal Lewin (1948) u amerických Židů, kteří se snažili „patřit“ do nežidovské společnosti. Ellemers a kol. (1988) studovali tento jev experimentálně tak, že vytvořili skupiny s vysokým a nízkým postavením, mezi nimiž bylo přecházení povoleno, či nikoli. Tento faktor „propustnosti“ měl vliv především na členy skupiny s nízkým postavením: tam, kde viděli možnost uniknout do skupiny s vyšším postavením, se identifikace se vztahovou skupinou snižovala. Tento efekt byl zvláště patrný mezi „schopnějšími“ členy podřadné skupiny, zřejmě proto, že věřili, že budou mít větší šance povýšit. To však není univerzální ani nutný důsledek, jak ukázaly studie uskutečněné v jiném historickém kontextu, kterým se takovouto ztrátou identifikace nepodařilo zjistit (Hraba a Grant, 1970; Vaughan, 1978). K tomuto bodu se krátce vrátíme.

Sociální srovnávání

Nicméně takové individualistické strategie nemusejí být vždy možné, zvláště jsou-li hranice mezi skupinami relativně pevné a nepropustné, jako v případě mnoha etnických a náboženských skupin. V takovýchto případech, tvrdí Tajfel a Turner (1986), je možné sledovat několik dalších cest. Jednou je omezit srovnávání na další podobné či podřadné skupiny tak, aby výsledek těchto srovnání byl pro vztahovou skupinu nakonec příznivější. Tak se stalo v případě Brownovy (1978) výše zmíněné továrenské studie, kde se pracující zajímali spíš o rozdíly mezi sebou než o mnohem větší rozdíly mezi sebou a vedením. V jiném kontextu zjistili Rosenberg a Simmons (1972), že sebeúcta je vyšší mezi černošsky, kteří se srovnávají s ostatními černošsky, než mezi těmi, kteří se srovnávají s bělošsky. Další strategií je vyhnout se hlavním dimenzím srovnávání (ve kterých je skupina s nižším postavením vnímána jako podřadná) a buď vynalézt nové dimenze, nebo změnit hodnotu existujících dimenzí. Tak

Lemaine (1966) zjistil, že na dětském táboře skupiny, jejichž chatičky, které postavily, byly horší než chatičky ostatních skupin (protože neměly stejný přístup k stavebnímu materiálu), našly nové atributy, na které kladly důraz (např. zahrádka kolem chatičky). Podobně je charakterizován životní styl subkulturních skupin, jako jsou „punkeri“ z osmdesátých let 20. století nebo „bojovníci za životní prostředí“ z let devadesátých, naprostoým negováním hodnot dominantní společnosti v oblekání, hudbě a morálce. Třetí cestou je postavit se nadřazenosti dominantní skupiny přímo agitací za společenskou a ekonomické změny. Takové cíle si kladlo černošské hnutí ve Spojených státech v šedesátých letech 20. století a takové jsou často požadavky feministických skupin v mnoha průmyslových společnostech. Tyto různé strategie – individualistická a tři kolektivistické – shrnuje tabulka 15.3.

TAB. 15.3

Reakce na negativní sociální identitu		Kolektivistická strategie
Individuální strategie	Změnit postavení vlastní osoby ve společnosti	Změnit postavení vlastní skupiny ve společnosti
Cíl	Změnit postavení vlastní osoby ve společnosti	Změnit postavení vlastní skupiny ve společnosti
Metoda	Opustit skupinu, např. čermosti se snaží „vystupovat“ jako běloši	(1) Omezit srovnávání na další podřadné skupiny, např. zájem pracujících o rozdíly platů mezi pracujícími; nezájem o rozdíly mezi pracujícími a zaměstnavatelem (2) Změnit dimenze srovnávání, např. přijetí nových kulturních a hudebních forem „punkery“ ve Velké Británii (3) Přímá konfrontace s dominantní skupinou, např. požadavky sociálních změn ze strany feministek v průmyslových zemích
Možné výsledky	Některí jedinci z toho mohou těžit, ale mozočí nemohou, pozice skupin je nezměněna	Může dojít k některým změnám mezi podřadnými skupinami: hlavní rozdíly postavení mezi skupinami nezměněny Může vytvořit atmosféru změny, pokud společnost uzná nové dimenze Může vést ke změně, je-li společnost nestabilní a pozice dominantní skupiny je napaďána z dalších směrů

Kognitivní alternativy

To, která z těchto taktik bude zvolena, bude závislet na převládajícím sociálním klimatu. Je-li takové, že není možné prosadit žádné skutečné alternativy statutu quo, pak jsou pravděpodobnější první dvě možnosti; pokud podřadné skupiny nemají pocit, že lze poměr sil změnit, je pro ně těžké otevřeně napad-

nout existující řád (třetí strategie). Tajfel a Turner (1986) tvrdili, že pro existenci takovýchto „kognitivních alternativ“ je potřebná určitá percepce labilitity a nelegitimitosti. Systém musí být vnímán jako proměnlivý a založený na svévolných principech spravedlnosti. Experimentální studie tuto myšlenku podporují. Tam, kde laboratorní skupiny existují společně ve stabilních vztazích ospravedlnitelného postavení, podřadné skupiny se příliš nesnaží zbavit své podřadnosti. Pokud se však zdá, že je hierarchie postavení flexibilní či nespravedlivá, reagují podřadné skupiny silnou identifikací se vztaznou skupinou a jejím zvýhodňováním a hostilitou vůči dominantní skupině (Brown a Ross, 1982; Caddick, 1982; Ellemers, Wilke a Van Knippenberg, 1993). Opět tu platí, že pravděpodobnost těchto kolektivních reakcí člených na změnu statutu quo může záviset na propustnosti skupinových hranic. Wright, Taylor a Moghaddam (1990) ukázali, že tam, kde jsou skupinové hranice zcela uzavřené, častěji reagují členové skupiny na zneyhodnění určitou formou kolektivního vzdoru. Pokud však existuje alespoň minimální šance na povýšení, i když se tento posun může týkat pouze „symbolického“ počtu členů skupiny, pak jsou pravděpodobnější individualistické strategie.

Relativní deprivace

K dosí podobnému závěru dospěli Runciman (1966) a Gurr (1970). Tvrdí, že hlavním faktorem při vzniku společenských nepokojů mezi podřadnými skupinami je pocit relativní deprivace. Relativní deprivace pramení z vnímaného rozporu mezi tím, co člověk má, a tím, na co si nárokuje právo. Tento rozpor může vyrůstat ze srovnávání buď s vlastní skupinou v minulosti (Davies, 1969), nebo častěji s ostatními skupinami (Runciman, 1966). Pokud toto srovnání odhalí mezeru mezi dosaženými úspěchy a aspiracemi, bývají lidé často dostatečně motivováni pokusit se o společenskou změnu. To platí zvláště tehdy, jak tvrdili Walker a Pettigrew (1984), kdy dochází spíš k mezi-skupinovému srovnávání než ke srovnávání mezi sebou a ostatními.

Význam relativní deprivace jako faktoru podporujícího vznik nepokojů podporuje řada studií. Vanneman a Pettigrew (1972) zjistili, že mezi bělochy ve Spojených státech má zastávání rasistických postojů a podpora konzervativních politických kandidátů vztah k pocíům relativní deprivace u bílých respondentů, což ukazuje, že relativní deprivaci mohou pociťovat jak dominantní, tak podřadné skupiny. Grant a Brown (1995) v experimentální studii zjistili, že skupiny, které byly nečekaně připraveny o očekávanou odměnu živem negativního hodnocení jejich výkonu nevztáznou skupinou, výrazně víc zvyhodňovaly vztáznou skupinu, byly agresivnější a více protestovaly než skupiny, které této deprivaci vystaveny nebyly. A konečně Guimond a Dubé-Simard (1983) zjistili, že deprivace vztázné skupiny, ovšem ne interpersonální, spolehlivě korelovala s podporou politických změn v Kanadě, přičemž toto zjištění potvrdili také Walker a Mann (1987) při replikaci studie mezi mla-

dými nezaměstnanými Australany. Ve všech těchto studiích se opakuje téma významu rozlišování mezi osobní a skupinovou deprivací při vzniku kolektivní nespokojenosti s daným statutem quo.

Zmírnění meziskupinového konfliktu a změna negativních stereotypů

Jak lze oslabit meziskupinovou diskriminaci a negativní stereotypizování?

Většina teorií a výzkumů, o kterých jsme se dosud zmiňovali, se zabývá tím, co lze nazvat negativní stranou meziskupinových vztahů, procesy, které doprovázejí vznik zvyhodňování vztahné skupiny, meziskupinové hostility a podobně. Jaká je však druhá strana mince, faktory, které usnadňují zmírnění meziskupinového konfliktu?

Nadřazené cíle

Jednou z očividných strategií, jak jsme viděli v předchozí diskusi o Sherifově teorii reálného skupinového konfliktu, je snaha dát skupinám, které jsou v konfliktu, možnost vzájemně spolupracovat na dosažení nadřazených cílů. Jak zjistila Sherifova vlastní studie letního tábora a další výzkumy toto zjištění následně potvrdily, lze za takových okolností původně antagonistické skupiny nové vztahy proměnit v *cosi*, co se blíží vzájemné toleranci (Brown, 1995).

Spolupráce na nadřazených cílech však nemusí být vždy účinným všelékem na zlepšení negativních meziskupinových vztahů; může dokonce antagonistismus k nevztahné skupině zesilovat. Worchel, Andreoli a Folgr (1977) zpozorovali, že v Sherifových studiích se spolupráce na nadřazených cílech pokaždé osvědčila. Naproti tomu ukázali, že když se touto spoluprací společných cílů nedosáhne a předchází tomu fáze soutěžení, náklonnost k nevztahné skupině se vytrácí. Navíc může být pro skupiny zapojené do spolupráce důležité zastávat rozdílné a komplementární role. Pokud to tak není a podíl skupin nelze jednoduše rozpoznat, oslabuje se náklonnost k nevztahné skupině nejspíš proto, že členové skupiny si začnou dělat starost o integritu vztahné skupiny (Brown a Wade, 1987; Deschamps a Brown, 1983). Pozitivní efekt velmi jasně rozlišování úkolových rolí může být omezen na kooperativní setkání na meziskupinové úrovni; je-li interakce osobnější, může se přínos jasněho přidělení rolí vytrátit (Marcus-Newhall, Millre, Holtz a Brewer, 1993).

Obnovení hranic mezi kategoriemi

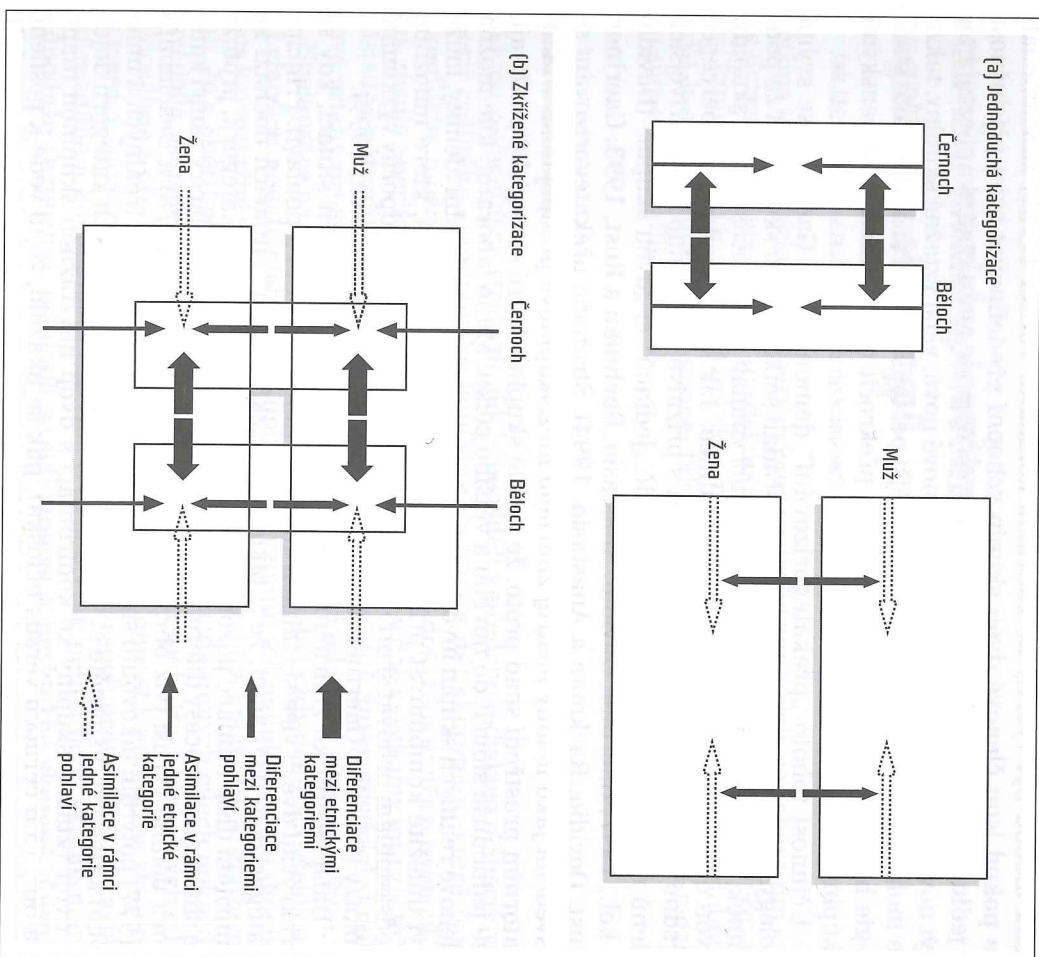
Sociální kategorizace, jak jsme viděli, může podnítit diskriminační chování a hodnocení. Stejně procesy, které se považují za základ této předpojatosti, však mohou být využity ke zmírnění konfliktu. Turner (1981) zaznamenal, že pokud jsou členové dvou skupin schopni předefinovat svou příslušnost k jediné nadřazené kategorii, pak dřívější členové nevztahné skupiny mohou být nové kategorizováni jako spolučlenové nové, větší vztahné skupiny, takže se mohou následně rozvinout příznivější postoje k nim. Příkladem této strategie by byla výzva politických vůdců překročit rozdíly mezi společenskými skupinami v zájmu národních jednoty.

Účinnost tohoto „překategorizování“ demonstroval Gaertner se svými kolegy. V laboratorním prostředí uspořádali setkání mezi skupinami za podmínek, které vedly k tomu, že se účastníci vnímali jako součást jediné skupiny, dvou oddělených skupin nebo jako jedince. Jak se předpokládalo, percepce „jedné skupiny“ spolehlivě korelovala s příznivějším hodnocením dřívějších členů nevztahné skupiny než v případě „jedinců“ či „dvou skupin“ (Dovidio a kol., 1997; Gaertner, Dovidio, Anastasio, 1994). Strategie překategorizování se osvědčila jako účinný nástroj zmírnění meziskupinové předpojatosti v laboratorním prostředí snad proto, že umělé skupiny, které se typicky používají, lze jednoduše sloučit do nového a většího celku. Mimo laboratorj, kde možná členové reálných skupin investují více do zachování své původní identity, může být důležité kombinovat přístup „jedné skupiny“ s nástroji, které umožňují podskupinám uchovat si určitou odlišnost. Tuto myšlenku podpořily výzkumné důkazy (Dovidio, Gaertner a Valdzic, 1998; Gonzalez a Brown, 1999).

Další cestou ke zmírnění předpojatosti je snaha vytvořit situaci, kdy se překrývají dvě či více sociálních kategorií (např. etnikum a pohlaví). Principy kategorizace naznačují, že v takovýchto „zkřížených“ situacích dochází ke zmírnění diskriminace pozorované v kterékoli z původních kategorií, protože se simultánní procesy diferenciací mezi kategoriemi a asimilace v rámci kategorií účinně vyruší (viz obr. 15.6). Deschamps a Doise (1978) a Deschamps (1977) potvrdili takovouto sníženou diferenciaci při zkřížení reálných a umělých kategorií. Všimněte si však, že pokud vlivem zkřížení kategorií dojde u dvojí vztahné skupiny ke konfrontaci s dvojí nevztahnou skupinou (např. na obr. 15.6 černoch versus běloška), pak se ukázalo, že to vede k posílení, a ne redukci diferenciací (Brown a Turner, 1979; Migdal, Hewstone a Mullen, 1998; Urban a Miller, 1998; Vanbeselaere, 1991).

OBR. 15.6

Účinky zkrřížené kategorizace podle modelu kategoričké diferenciace: (a) jednoduchá kategorizace, (b) zkrřížené kategorizace



Mimo laboratoř, kde mohou mít kategorie psychologicky mnohem větší význam a kde mohou rozlišovat postavení a velikost, mohou být účinky takového překryví kategorií mnohem komplikovanější. Navíc vzhledem ke kontextu může jedna kategorie převážet nad druhou a tak oslabit jakékoli účinky spojené s jejich křížením. To se prokázalo v rané studii z Bangladéše, kde

byly relevantními dimenzemi náboženství (muslimové a hinduisté), národnost (bangladéšská a indická) a jazyk (bengálština a hindština) (Hewstone, Islam a Judd, 1993). V souladu s dřívější studií z Indie (Hagendoorn a Henke, 1991) zjistili Hewstone a kol. (1993), že hodnocení vztahné skupiny respondentů bylo silně determinováno náboženstvím a méně národností a téměř vůbec tím, zda podnětová skupina mluví stejným jazykem, či nikoli. V konečném důsledku respondenti výrazně negativně hodnotili osoby odlišných náboženství a národnosti, zvlášť ve srovnání se zastánci stejného náboženství. I když tedy měla strategie zkrřížené kategorizace určité pozitivní důsledky z hlediska zmírnění konfliktu, nelze na ni spoléhat, chceme-li vyloučit jakékoli projevy zvýhodňování vztahné skupiny.

Hypotéza kontaktu

Jednou z nejvlivnějších možností, jak omezit meziskupinové předsudky, je **hypotéza kontaktu**. Obecně vzato, tato hypotéza naznačuje, že kontakt mezi členy různých skupin za vhodných podmínek zmírňuje meziskupinové předsudky a hostilitu. Tato myšlenka se stala základem odůvodnění desegregace v oblasti bydlení, zaměstnání a vzdělávání, která byla částečně zavedena ve Spojených státech a jiných zemích. I když byla hypotéza kontaktu během let několikrát přeformulována (např. Allport, 1954; Cook, 1962; Pettigrew, 1971, 1986), na jednom se všichni teoretici shodli: kontakt mezi skupinami sám o sobě bez spolupráce na společných cílech předsudky neomezí, a může je dokonce posílit. Důkazy ze studií etnických vztahů toto do značné míry potvrzují (Amir, 1976; Hewstone a Brown, 1986; Slavin, 1983).

Hypotéza kontaktu (*Contact hypothesis*): Myšlenka, že kontakt mezi členy různých skupin snižuje za určitých podmínek meziskupinové předsudky a hostilitu.

Výsledky meziskupinového kontaktu mohou také záviset na míře osobní, nebo naopak skupinové interakce účastníků z různých skupin (Brewer a Miller, 1984; Hewstone a Brown, 1986). Brewer a Miller (1984), dbalí potenciálně rozvrtných účinků posilování významnosti sociálních kategorií, tvrdili, že při snižování důrazu na rozdíly mezi kategoriemi je výhodné personalizovat meziskupinové situace, kdykoli je to možné. Na podporu této myšlenky zjistili, že pokud dostanou lidé instrukci, aby se zaměřili na interpersonální otázky při skupinové spolupráci zahrnující členy vztahné i nevztahné skupiny, dochází k menšímu zvýhodňování vztahné skupiny, než když se mají podle instrukce zaměřit na úkol (Betencourt, Brewer, Croak a Miller, 1992; Miller, Brewer a Edwards, 1985).

Tento přístup je problematický v jednom, a to, že žádnou změnu postoje vyvolanou kontaktem nelze přenést na ostatní členy daných skupin; dokud jsou účastníci vnímáni jako jedinci, pak je kognitivní spojitost k předcho-

zím skupinám blokována. V souladu s tím Hewstone a Brown (1986) tvrdili, že zachování původních skupinových hranic může mít své výhody, dokud jsou skupiny na sobě stále pozitivně vzájemně závislé a pokud jsou schopné spolupracovat na stejném podkladě. V tomto smyslu by byla interakce více meziskupinová, účastníci by byli vnímáni víc jako zástupci vlastních skupin a jakákoli pozitivní změna by tak měla dalekosáhlé účinky. Ve shodě s tím zjistil Wilder (1984), že kontakt mezi členy různých vysokoškolských skupin, kteří jsou vnímáni jako typičtí představitelé své skupiny, vedl k pozitivnějším meziskupinovým postojům než kontakt mezi netypickými členy. Přiznivý účinek kontaktu s typickým členem nevztážené skupiny byl potvrzen v souvislosti s kontaktem mezi členy stigmatizovaných a nestigmatizovaných skupin a mezi občany různých zemí (Brown, Vítan a Hewstone, 1999; Desforges a kol., 1991; Maras a Brown, 1996; Van Oudenhouven, Groenwoud a Hewstone, 1996).

Tento závěr podporuje také nedávný vývoj hypotézy kontaktu, nazvaný efekt rozšířeného kontaktu (Wright, Aron, McLaughlin-Volpe a Ropp, 1997). Podle něj vědomí, že členové vztážené skupiny se úzce přátelí s členy nevztážené skupiny, může pomoci zmírnit předsudky k nevztážené skupině. Je to nejspíš proto, že „reprezentanti“ vztážené skupiny poskytují normativní informace o tom, jak by se člověk měl chovat, což může také vést k pozitivnějším předefinování meziskupinových vztahů. Objevují se korelace i a výzkumné důkazy, které tuto myšlenku podporují: ti, kteří vědí o přátelství mezi vztáženou a nevztáženou skupinou nebo ho vidí na vlastní oči, mají typicky méně předsudků či méně zvýhodňují vztáženou skupinu než ti, kteří tuto informaci nebo možnost nemají (Liebkind a McAlister, 1999; Wright a kol., 1997). Základem tohoto modelu je myšlenka, že modelová členové vztážené i nevztážené skupiny by měli být vnímáni jako typičtí či reprezentující členové své skupiny, a ne jako výjimka z pravidla.

I když model Hewstonea a Browna otevírá slibnou cestu ke zdoání problémů generalizace, je spojen s určitými problémy. Jeden z nich vyplývá z téhož argumentu, který se stal myšlenkovým základem modelu. Pokud kontakt mezi skupinami (spíš než mezi jedinci) umožňuje větší zobecnění změny postoje, lze z principu zobecňovat jak pozitivní, tak negativní postoje. Pokud se tedy spolupráce nezdaří, může interakce mezi skupinami věci zhoršit. Navíc interakce mezi skupinami mohou vyvolávat větší úzkost než osobní setkání a úzkost není základem harmonických sociálních vztahů (Stephan a Stephan, 1985). Islam a Hewstone (1993a) ve studii kontaktu mezi muslimy a hinduisty v Bangladéši zjistili, že typické rysy meziskupinových vztahů korelují se zvýšenou úzkostí, která je dále spojována s méně příznivými postoji k nevztážené skupině.

Meziskupinový kontakt je tedy třeba velmi pečlivě vážit. Musí být udržena dostatečná význačnost kategorií, aby bylo možné zobecnit pozitivní změny; ale ne natolik, aby mohlo dojít k regresi ke známým a destruktivním vzorcům, které jsou spojené s příliš pevně stanovenými hranicemi mezi kategoriemi.

Shrnutí

Tato kapitola začala dvěma meziskupinovými setkáními. Na dalších stránkách byly zkoumány různé sociálněpsychologické teorie, které byly navrženy k vysvětlení takovéhoto situací. Jak úspěšně se jim to daří? Je těžké nevidět, že ani jeden přístup si sám o sobě nemůže nárokovat úplné a vyčerpávající vysvětlení, či dokonce ani jeho většímu, v odpovědi na otázku, proč se události staly tam, tehdy a tak, jak se staly. Tato neschopnost vše vysvětlit je dána především skutečností, kterou sociální psychologové často přehlížejí. Sociální události mají své historické předchůdce a často jsou ovládnuty ekonomickými a politickými procesy, které sahají mimo rámec čistě sociálněpsychologické analýzy. To znamená, že jako sociální psychologové bychom měli být dostatečně skromní, snažíme-li se tyto události vysvětlit.

I když však na tuto výstrahu nezapomínáme, zdá se, že žádný z přístupů sám o sobě adekvátním způsobem nevysvětluje, co se stalo v Severním Irsku či ve Francii. Je jisté, že někteří tito protagonisté byli aktivnější než ostatní, a bezpochyby tu byly velké rozdíly mezi osobnostními typy a mírou frustrace, která přiměla některé protagonisty k větší aktivitě než ostatní. Pokud však pozorujeme aktivní a současně zapojení tak velkého počtu lidí – jako v onen červencový večer na Champs Elysées – zdá se nepraxedpodobné, že by k tomu byl každý z účastníků akce individuálně predisponován. Na druhé straně obě události obsahují prvek „reálných konfliktů“, které popisoval Sherif. Celá století se protestanti a katolíci prou o vládu nad různými částmi Irska a mistrovství světa ve fotbalu je ze své podstaty soutěží, v níž je vítěz a poražený. I tato analýza, jakkoli je užitečná, však bere za samozřejmost existenci zúčastněných skupin a psychologický význam těchto skupin pro jejich členy. Být v Severním Irsku protestantem (nebo katolíkem) je důležité pro mnoho dalších lidí, kteří se tragického incidentu bezprostředně neúčastnili. Pro mnoho z nich je celý jejich život – nebo jak bychom řekli z pohledu psychologie, jejich celá *identita* – určován osudy jejich skupiny. Co se stane skupině, se jíich týká a často jsou připraveni spáchat v jejím jménu i brutální násilné činy. Stručně řečeno, životně schopné sociálněpsychologické vysvětlení meziskupinového chování bude tedy nejspíš vycházet z většího počtu teorií, o kterých jsme se zde zmiňovali. Samy o sobě mají své slabé stránky; pokud je sloučíme, jejich síla nám zaručí, když ne konečné rozuzlení příběhu, pak alespoň jeho slibný začátek.

Diskuse

1. Jak dalece můžeme meziskupinové chování vysvětlit z hlediska osobnostních proměnných či vnitřních pudových stavů, jako je frustrace?

2. Jak lze rozšířit meziskupinové a interpersonální chování a proč je toto rozšíření důležité?
3. Jak dalece můžeme meziskupinové chování vysvětlit čistě zkoumáním materiálních zájmů skupin?
4. Jaké může být nejpravděpodobnější vysvětlení diskriminace v paradigmatu minimálních skupin?
5. Zhodnoťte přínos teorie sociální identity k pochopení meziskupinového chování skupin s různým postavením.
6. Kudy se ubírá nejslibnější cesta ke zmírnění meziskupinového konfliktu?

Další literatura

- Brewer, M. B., Brown, R. J. (1998). Intergroup relations [Meziskupinové vztahy]. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, G. Lindzey (eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, s. 554–594). New York: McGraw-Hill. Stručný přehled oblasti.
- Brewer, M. B., Miller, N. (1996). *Intergroup relations* [Meziskupinové vztahy]. Buckingham: Open University Press. Detailní přehled tématu od dvou předních výzkumníků v oblasti.
- Brown, R. J. (1995). *Prejudice: Its social psychology* [Sociální psychologie předsudků]. Oxford: Blackwell. Důkladný přehled sociálněpsychologických teorií a výzkumnů přístupů.
- Hewstone, M., Brown, R. J. (eds.) (1986). *Contact and conflict in intergroup encounters* [Kontakty a konflikty při meziskupinovém setkávání]. Oxford: Blackwell. Sbírka kapitol zkoumajících hypotézu kontaktu v několika mezinárodních prostředích a rozvíjejících nový meziskupinový přístup.
- Mackie, D. M., Hamilton, D. L. (eds.) (1993). *Affect, cognition, and stereotyping: Interaction processes in group perception* [Emoce, kognice a stereotypizování. Interakce ve skupinové percepci]. San Diego, CA: Academic Press. Sbírka kapitol zkoumajících vzájemnou interakci emočních a kognitivních procesů v meziskupinové percepci, zaměřující se především na severamerický výzkum.
- Macrae, N., Stangor, C., Hewstone, M. (1996). *Stereotypes and stereotyping* [Stereotypy a stereotypizování]. London: Guilford Press. Nedávná teoretická a empirická práce věnovaná stereotypizování.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and co-operation: Their social psychology* [Skupinový konflikt a skupinová spolupráce]. London: Routledge & Kegan Paul. Stručný výklad Sherifovy teorie a shrnutí jeho táborových studií.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology* [Lidské skupiny a sociální kategorie. Výzkum v oblasti sociální psychologie]. Cambridge: Cambridge University Press. Obsahuje všechny Tajfelovy významné teoretické a empirické texty od jeho raných výzkumnů kategorizace fyzických podnětů až k jeho nedávné práci věnované sociální identitě.

Klíčové studie

- Lemvre, L., Smith, P. M. (1985). Intergroup discrimination and self esteem in the minimal group paradigm [Meziskupinová diskriminace a sebeúcta v paradigmatu minimálních skupin]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 660–670.
- Wilder, D. A. (1984). Intergroup contact: The typical member and the exception to the rule [Meziskupinový kontakt: Typické a netypické příklady]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 177–194.

Praktické aplikace

Kapitola 15

Psychologie zdraví: sociálněpsychologické hledisko

Wolfgang Stroebe a Klaus Jonas

Kapitola 17

Sociální psychologie v organizacích

Nico W. Van Yperen a Evert Van de Vliert