

Seminář sociální psychologie



Sociální vliv

Úvodem

- Jedna ze základních oblastí výzkumu a teorie sociální psychologie
- *„Jedná se o pokus vysvětlit jak je myšlení, prožívání a chování jedince ovlivněno aktuální či představovanou přítomností ostatních“ (Allport, 1954)*
- Proces, kterým je jedinec ovlivněn přímo či nepřímo myšlením, prožíváním a chováním druhých.

Úvod (pokračování)

- Zahrnuje postupy, kterými **jedinec ovlivňuje** postoje a chování druhých
 - *persuaze, kladení požadavků, uplatňování autority*
- Zahrnuje i procesy, kterými **jedince ovlivňuje skupina** a společnost
 - *konformita k normám (skupinovým, společenským)*
- Jedná se vlivy působící v běžném každodenním životě

Typy sociálního vlivu

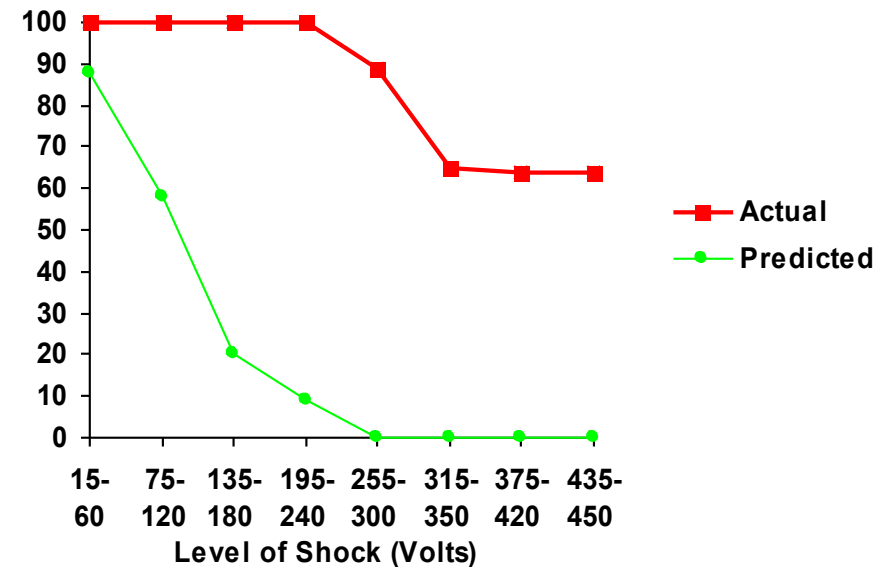
- **konformita** - změna, přesvědčení či chování, která má za cíl sjednocení se skupinovým názorem (*většinou nepřímý vliv*)
- **vstřícnost, ochota vyhovět** - udělám, co se mi řekne ;)
- **poslušnost** – udělám, co mi řekne autorita; často jde proti vnitřnímu přesvědčení (př. změna chování, která není provázena postojovou změnou; *přímý vliv*)
- **konverze** – změna, která mění vnitřní přesvědčení
- **vliv minority** – procesy, kterými malá nebo málo vlivná skupina mění postoje majority

Klasické výzkumy

- Milgram (1963, 1974)
 - Asch (1955)
 - Moscovici
 - Zimbardo
-
- Oblíbené, citované, často součástí představ o sociální psychologii jako takové

Milgramova studie poslušnosti

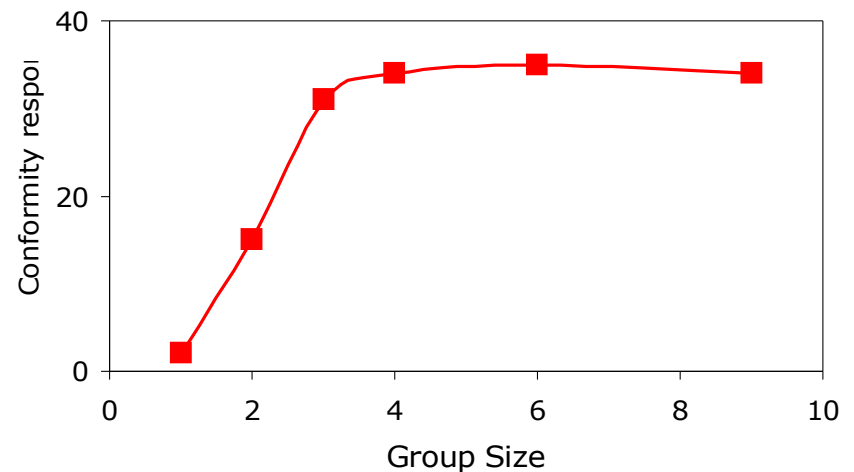
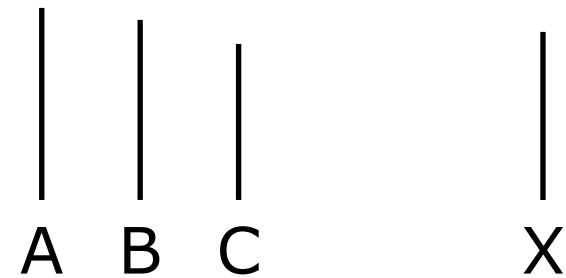
- role „učitele“ v „pedagogickém experimentu“
- „elektrické šoky“ za chybnou odpověď, vždy o 15V vyšší (od 15 do 450V - „nebezpečně vysoký šok“)
- při každém šoku „žák“ protestuje a nakonec odmítá odpovídat
- Tlak vyvolán pokynem „experiment vyžaduje, abyste pokračoval“



- 65% procent pokračovalo až do konce, když je „žák“ jen slyšet, 65% odmítlo, když byl i vidět
- na telefonické naléhání reaguje jen 20,5%
- když byl přítomen i druhý „vyučující“, šlo do konce 95%; když jeden odmítl pokračovat, jen 10% pak samo pokračovalo do konce

Aschova studie konformity

- „jednoduchý percepční experiment“
- která čára je nejbliž standardu X
- spolupracovníci mezi respondenty;
- 75% odpovídá se skupinou špatně
- procento roste s velikostí skupiny



Moscoviciho studie vlivu minority na skupinový názor

- mírná modifikace Aschova výzkumu;
spolupracovníci vystupují jako
konzistentní menšina
- mají vliv protože
 - narušují většinový názor
 - přitahují pozornost na sebe jako objekt
 - přitahují pozornost k alternativnímu řešení
 - vyřešení problému vyžaduje konsenzus
- nutí respondenty „přemýšlet dvakrát“

Zimbardův vězeňský experiment

- skupinová dynamika
 - studenti v rolích „dozorci“, „vězni“
 - dynamika deindividuace
 - eskalace; po týdnu ukončeno



-
- <http://www.prisonexp.org/>
 - http://en.wikipedia.org/wiki/Stanford_prison_experiment
 - viz. např. Zimbardo, P.G. *Moc a zlo*. Praha, MoraviaPress 2005

Teorie sociálního srovnávání (Festinger, 1950, 1954)

- **testování fyzické reality** (př. *Jsou muži vyšší než ženy? – Změřme výšky*). Jedná se o racionální přístup a podle Festingera preferovaný způsob
- existuje ale řada problémů, které takto ověřovat nejdou. V nich jsme závislí na **testování sociální reality** (*Vypadám v tomto oblečení přílišně? – Zeptám se ostatních*). Tento postup zahrnuje získávání zpětné vazby od subjektivně významných druhých (referenční skupina) s cílem redukovat nejistotu ve vztahu k podstatě reality

Konformita – kdy a proč

Informační sociální vliv

- když je situace nejasná
- když je situace kritická
- když jsou druzí „odborníci“

- jak odolat: uvědomit si, že můj názor je stejně legitimní jako názor druhých

Vliv minority

- je-li konzistentní, odolná a reagující na skupinové trendy

Normativní sociální vliv

- člověk jako sociální bytost chce být přijímán skupinou
- skupinový vliv je výraznější, když přichází od lidí, které máme rádi

- jak odolat: nebát se, získat spojence; čas od času je skupina tolerantní ke členům jindy konformním

Vstřícnost, ochota vyhovět (compliance)

- **nepromyšlená konformita** (mindless conformity)
 - nepromyšlené přejímání skupinových a společenských norem; každodenní autopilot vedoucí k „správnému chování“
-

- **Triky, které ji využívají**

- noha mezi dveřmi
- zabouchnuté dveře
- „low ball“
- „ale to ještě není všechno“

- **Jak odolat**

- Znalosti
- Promyšlený vztah k principům
- Odpor

Poslušnost ve vztahu k autoritě

- *role normativního vlivu, informačního vlivu, nedomyšlení důsledků, fenomén „noha mezi dveřmi“, redukce nesouladu s autoritou*

□ Účinné faktory

- legitimita autority
- rutina
- role dobrého vychování
- blízkost autority
- odosobnění oběti
- chybění modelů odporu

□ Jak odolat

- zvýšit osobní odpovědnost
- získat ostatní pro odpor
- zveřejnit utrpení oběti
- ptát se po motivech autority
- fyzická vzdálenost od autority
- blízkost k oběti