

Aplikovaná sociální psychologie



**Skupinový vliv,
skupinové myšlení,
manipulace,
dav a davové chování**

Opakování

- 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.
- Rozvoj hlavně po druhé světové válce – hledání odpovědí na otázky, které vyvolala genocida

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

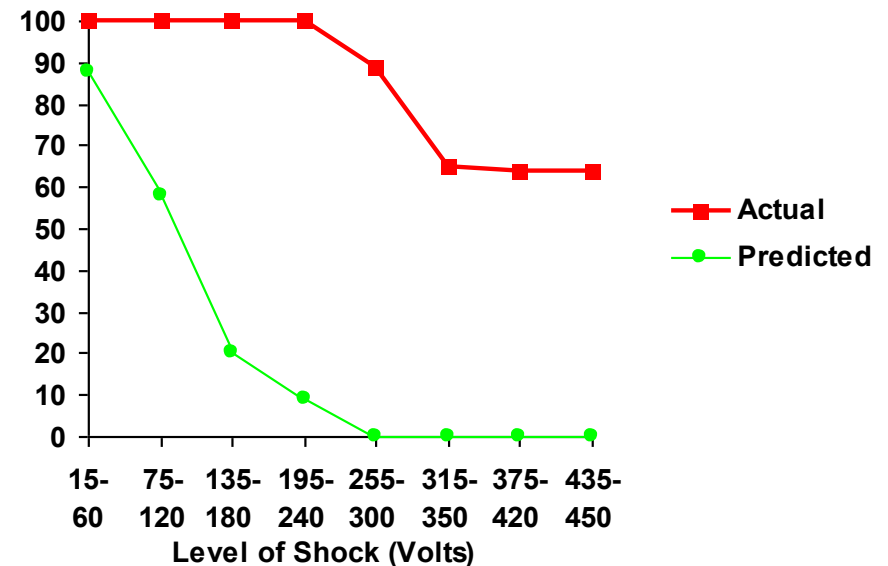
- **konformita** - změna, přesvědčení či chování, která má za cíl sjednocení se skupinovým názorem (*většinou nepřímý vliv*)
- **vstřícnost, ochota vyhovět** - udělám, co se mi řekne ;)
- **poslušnost** – udělám, co mi řekne autorita; často jde proti vnitřnímu přesvědčení (př. změna chování, která není 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

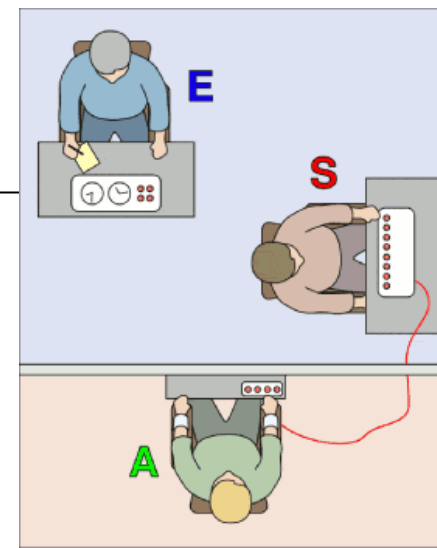
- Milgram (1963, 1974)
 - Asch (1955)
 - Moscovici
 - Zimbardo
-
- Oblíbené, citované, často součástí představy o sociální psychologii jako takové

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
- opakovaná instrukce „experiment vyžaduje, abyste pokračoval“

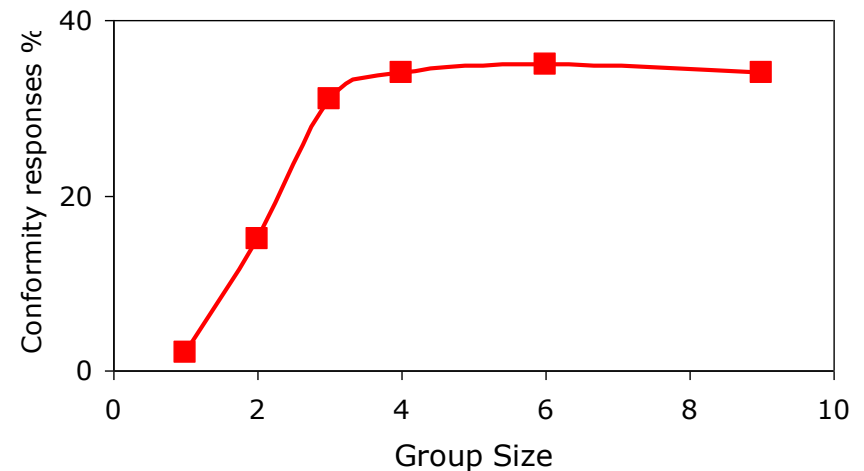
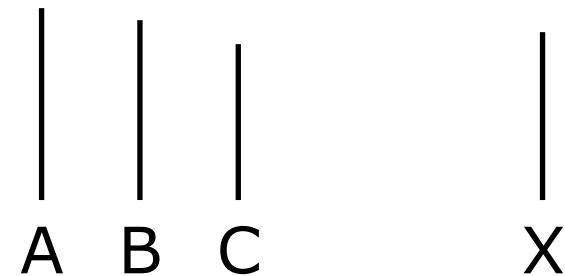


- 65% procent pokračovalo až do konce, když je „žák“ jen slyšet, 65% odmítlo, když byl i vidět
- na telefonické naléhání reaguje jen 20,5%
- když byl přítomen i druhý „vyučující“, šlo do konce 95%; když jeden odmítl pokračovat, jen 10% pak samo pokračovalo do konce



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 podléháme

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 spojení; 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

Skupinové myšlení (groupthink)

- **Skupinové myšlení (groupthink)**
 - pojem zavedený Irvingem Janisem (1972)
 - popisuje chybná rozhodnutí sociální skupiny zapříčiněné skupinovými tlaky
 - v rozhodování skupiny vede ke zhoršení efektivity myšlení, odtržení od reality (reality testing) a nedostatečném zvažování etických konsekvencí aktivit skupiny.
- **Skupiny zasažené** tímto fenoménem ignorují alternativy a mají tendenci k iracionálním aktivitám dehumanizujícím jiné skupiny.
- **Skupiny jsou náchylnější** ke skupinovému myšlení v případech, že:
 - jejich členové mají podobné zázemí a zkušenosti
 - skupina je izolována od názorů „zvenku“
 - nejsou úplně jasná pravidla pro rozhodování v rámci skupiny.

Symptomy skupinového myšlení

Janis uvažuje o **osmi symptomech** (příznacích) skupinového myšlení:

1. Iluze nezranitelnosti

- ▣ Skupina je uvnitř velice optimistická a tenduje k akceptaci neúnosných rizik.

2. Kolektivní racionalizace

- ▣ Členové skupiny ignorují varovné příznaky a nejsou ochotni zvažovat své výchozí předpoklady.

3. Víra ve vnitřní morálku

- ▣ Členové skupiny věří v oprávněnost svých názorů a proto ignorují širší etické a morální dopady svých rozhodnutí.

4. Stereotypizované pohledy na členy jiných skupin

- ▣ Negativní názory na „nepřátele“ vedou k přesvědčení o nevyhnutelnosti konfrontace.

5. Přímý tlak na vnitřní oponenty

- ▣ Členové skupiny jsou tlačeni k tomu, aby neprezentovali protiargumenty vůči žádnému ze skupinových názorů.

6. Autocenzura

- ▣ Pochyby a odlišné názory od skupinového konsenzu nejsou vyjadřovány.

7. Iluze jednotnosti

- ▣ Většinové názory či rozhodnutí jsou považovány za jednomyslné.

8. Samozvaní „strážci myšlení“ (inkvizitoři)

- ▣ Členové chránící skupinu a její vedení před informacemi, které jsou problémové, nebo v rozporu se soudržností skupiny, skupinovými názory a/nebo skupinovými rozhodnutími.

Dynamika skupinového myšlení

- ❑ Přítomnost výše uvedených symptomů nemusí nutně vést k fenoménu skupinového myšlení
- ❑ Skupinové myšlení je pravděpodobnější v soudržných skupinách a za vnějšího tlaku na kvalitu rozhodnutí.
- ❑ Když je tlak na jednotnost názoru dominující, jsou členové skupiny méně motivováni uvažovat realisticky nad možnými alternativami.
- ❑ V těchto skupinách skupinový tlak vede nezodpovědnosti a iracionálnímu myšlení, protože v takové skupině je důležitější názorová „jednotnost“ než zvažování alternativ.
- ❑ Rozhodnutí vycházející ze skupinového myšlení jsou reálně méně úspěšná.

Příklady skupinového myšlení a jejich dopadů (Janis)

- ❑ Neschopnost předpovědět japonský útok na Pearl Harbour za 2. svět války
- ❑ Eskalace války ve Vietnamu
- ❑ Neúspěšný pokus o záchranu rukojmích v Íránu (...)



Příklady (2)

- Špatný odhad rizik při letu raketoplánu Challenger
 - více mj.:
 - Richard Feynman, R. *To nemyslíte vážně, pane Feynmane!*, Praha, Aurora 2001.



Skupinové myšlení a mediální tlak

- Prezencací žádoucích faktů lze vyvolat „žádoucí“ nálady veřejnosti („spin doctors“).
Typické znaky:
 - nejsou zvažovány opravdu všechny alternativy
 - nejsou zvažovány všechny cíle
 - nejsou opravdu zvažována možná rizika preferované volby
 - neschopnost vracet se k původně zavrhnutým řešením
 - špatná informovanost
 - výběrově působící „informační šumy“
 - neschopnost vytvářet plány pro pokračování
 - nízká pravděpodobnost úspěšných výsledků

- *Napadá Vás nějaký příklad? ;)*

Skupinové myšlení - prevence

- ❑ Vedoucí skupiny může dočasně přidělit roli kritika každému členu skupiny
- ❑ Vedoucí skupiny může na počátku brzdit přijetí jednoznačných preferencí a očekávání
- ❑ Každý z členů skupiny se může běžně vyjadřovat ke skupinovým vymezením problému ze svého pohledu a přínosné nápady jsou skupinou přijímány
- ❑ Můžeme pozvat jednoho nebo více „expertů“ zvenku a členové skupiny mohou před nimi své nápady obhájit
- ❑ Zkušenému a znalému členu skupiny je přidělena role oficiálního štourala (tzv. ďáblův advokát) aby zpochybňoval předpoklady a plány
- ❑ Vedoucí se ujistí, zda je dostatek času věnován hledání problémů a varovných signálů, i od konkurenčních skupin a skupina a vedoucí vytváří i alternativní scénáře záměrů konkurujících skupin

Manipulace, manipulativní taktiky

- Existuje široká škála postup, jak úspěšně ovlivňovat chování a prožívání druhých, které je možné pozorovat v běžných sociálních interakcích v různých prostředích

Příklady – v blízkých vztazích

□ Pocity viny

- Časté v rodinných situacích – „Jak jsi mi to mohl/a udělat?“

□ Zlost

- Viz konflikty – pro většinu osob je agrese ze strany druhých nepříjemná

□ Závazky, povinnosti

- Vyplývající z vzájemných vztahů; místy těžko vymezitelné hranice („Vzpomínáš si, jak jsem ti tenkrát...?“)

□ Kritika

- Vyvolání situace, ve které se musíme obhajovat, zatímco druzí mohou realizovat záměry

□ Nepřiměřenost

- Objekt debaty je rozmlžěn, nebo významově posunut („Já o voze, on o koze.“)

□ Bezmocnost

- Falešná snaha vyvolat soucit („Potřebuju, abys mi pomohl...“)

□ Dráždění

- S erotickým podtextem – používání flirtu jako prostředku k dosažení cíle

□ Otázky

- Podsouvání významů, vyvolávání žádoucích pocitů („Proč jsi vlastně...?!“)

□ Manipulace způsobují, že se cítíme smutní, využívání, nebo zneužívání

Manipulativní taktiky v sociálních skupinách

- Zvýšení sugestibility
 - „změkčení zábran“ prostřednictvím technik zvyšujících vnímavost (mj. audio, video, pohyby, mantry...)
- Získání kontroly nad sociálním prostředím dotyčné osoby, jejím časem i sociální oporou
 - Mj. sociální izolace, omezení kontaktu s lidmi nesdílejícími propagovaný názor
- Vyloučení informací narušujících skupinový názor
 - Kontrola komunikace, zavedení „vnitroskupinového slangu“ atp.
- Donutit osobu přehodnotit vlastní jádrové vlastnosti a vnímání sebe sama
 - Sebezkušenost je přehodnocována, vlastní historie reinterpretována
- Vyvolat pocity méněcennosti
 - Člověk nevěří vlastnímu úsudku, ani vlastním schopnostem

-
- Vytváření silných negativních emocionálních zážitků
 - Využívány k psychickému trestání (sociální izolace, změny soc. statusu, vyvolávání úzkosti)
 - Zastráňování
 - Nepřijetí skupinového názoru povede k nejruznějším následkům (duševní porucha, drogová závislost, vyloučení z komunity...)

Manipulace v médiích

- Řada taktik používaná zájmovými skupinami s dostatečným vlivem na média k prosazení vlastních cílů

- Útoky
 - Vytvoření „slaměného panáka“
 - Argumentace „ad hominem“
 - ale i *hledání obětního beránka* či *démonizace*
 - Př. „Židovské spiknutí – Německo před WWII“)

- Odvrácení pozornosti
 - Př. Film Vrtěti psem
 - <http://www.fdb.cz/filmy/25503-vrteti-psem-wag-the-dog.html>
 - Často také odkazy na *národní hrdost* nebo *patriotismus*.

Psychologie davu

Dav - *shluk lidí kolem ohniska společné pozornosti (Young, 1976)*

1. charakteristika davu
2. dynamika chování v davu
3. teorie davového chování
4. fenomén nepomáhajícího davu

Atributy davu

- mnoho lidí v malém prostoru
- bezprostřední kontakt
- podobnost v emocích (pocitech, potřebách, motivech)
- podobné reakce na stejné podněty
- nevládnou normy, ale pocity a emoce
- deindividualizace (anonymita), imitace chování

Základní typy davu

- ❑ **shluk:** neorganizovaná masa lidí s nejasným záměrem a očekáváním, vzniká náhodně
- ❑ **publikum:** jistý záměr a očekávání
- ❑ **agresivní dav:** dav produkující násilí
 - ◆ **lynčující:** agrese proti jednotlivci („spravedlnost“)
 - ◆ **terorizující:** agrese proti větší skupině lidí, není tak aktivní jako lynčující
 - ◆ **rebelující:** mění se v organizaci
- ❑ **únikový dav:** uplatňuje se „panika“ (stav sugesce, snížení vědomí, výrazné emoce – strach, úzkost)
- ❑ **akvizitivní dav** („rabující“): snaha něco získat
- ❑ **expresivní dav** („afektivní“): vyjadřuje něco navenek

Psychologické charakteristiky davu

- deindividualizace: snížení osobní identity
- „snížení intelektu“ (zúžení vědomí)
- „zvýšené vášně“
- „akceschopnost“

Dynamika davu

základními faktory

- sugesce: *snížené vědomí, zvýšené emoce*
- nápodoba: *přebírání vzorců chování bez vnitřního ztotožnění*
- psychická nákaza:
 - ◆ zúžené vědomí
 - ◆ zúžená pozornost
 - ◆ sugesce
 - ◆ nápodoba

Teorie davu

- ❑ **teorie kolektivní mysli** - G. le Bon (1895): v davu se projevují instinkty, vášně (nekontrolované emoce jako hněv, impulsivita, intolerance, živelnost, fanatismus)
- ❑ **psychoanalytická teorie** - id je ovládáno silnými vůdci
- ❑ **teorie aktuální normy** (Turner, Kilian 1972): 3 základní procesy: a) nákaza, b) shovívavost (postojů, chování – sjednocení), c) aktuální norma
- ❑ **teorie sčítajících se hodnot** (Smelser, 1963): a) strukturovaná vodivost, b) strukturované napětí, c) všeobecné přesvědčení (sugesce), d) náhlá událost, e) mobilizace (pohotovost pro určitý druh chování), f) cesta ke kontrole

Pozitivní účinky davu

- ▣ Léčivé účinky davu: pocit sounáležitosti (sport, koncerty, náboženská setkání atd.)

Nepomáhající dav

poskytnutí pomoci předpokládá:

- **1. povšimnout si**
- **2. správná interpretace**
 - ◆ „*bystander effect*“ (efekt diváka) – Lattané, Darley : čím více lidí, tím menší pravděpodobnost pomoci druhých lidí
 - ◆ „*pluralistic ignorance*“ - znásobený nezájem
- **3. převzetí odpovědnosti** (diffusion of responsibility, confusion of responsibility),
- **4. rozhodnutí jak pomoci** (audience inhibition)