

STUDIUM PSYCHOLOGII IM. C.G. JUNGA

Praca zaliczeniowa

Rodzaje i sposoby wywierania wpływu
społecznego.
Normatywny i informacyjny wpływ społeczny.

Tamara Rekowska

2010-04-27

Rodzaje i sposoby wywieranie wpływu społecznego.

Normatywny i informacyjny wpływ społeczny.

„Korzenie się i dostosowywanie, czy do starej doktryny, czy świeżych działań propagandowych, jest słabością ciągle władającą ludzkim umysłem”

- Charlotte Perkins Gilman

PHuman Work 1904

Człowiek jest istotą społeczną. Oznacza to, że żyje wśród ludzi i potrzebuje innych ludzi żeby być w pełni człowiekiem. Bezustannie zadajemy sobie pytanie czy przy podejmowaniu decyzji polegamy na tym, co myślimy sami, czy może odwołujemy się do zachowania innych ludzi? Czy podążając za tłumem robimy to, bo nie chcemy się z niego wyróżniać i narażać na krytykę i odrzucenie?

„Czyń, co większość czyni a ludzie będą mówić o Tobie dobrze” – Thomas Fuller

Żyjąc wśród ludzi człowiek wpływa na innych, jest jednocześnie nadawcą i odbiorcą wpływu zwanego konformizmem.

Konformizm – zmiana opinii lub zachowania danej osoby będąca efektem rzeczywistego lub wyimaginowanego wpływu innych osób lub grupy ludzi. Zmiana ta może wynikać z chęci uniknięcia kary w postaci odrzucenia przez grupę lub uzyskania nagrody w postaci akceptacji ze strony grupy. Może być przekonaniem jednostki, że jej wcześniejsza opinia lub ocena sytuacji była błędna.

Temu wpływowi podlega człowiek przez całe swoje życie. Istnieją różne definicje wpływu społecznego. Według jednej z nich: „wpływ społeczny to oddziaływanie, w wyniku, którego jednostka, grupa czy jakaś inna instytucja wywołuje zmiany w sferze poznawczej, emocjonalnej lub/i behawioralnej człowieka. Wpływ społeczny może być świadomym, intencjonalnym zabiegiem, może on być także działaniem nieświadomym dzieje się tak wtedy, gdy podmiot nie zdaje sobie sprawy z tego, że jego zachowanie wpływa na sposób myślenia, emocje czy zachowanie drugiego człowieka.” Wpływ ten może być zarówno pozytywny (np. oddziaływanie przeciw nałogom) jak i negatywny, kiedy to oddziaływujący chce i może odnieść konkretną korzyść kosztem zmanipulowanej jednostki.

Psychologowie społeczni interesują się samym zjawiskiem konformizmu nie definiując go ani jako dobry, ani jako zły. Posiadanie wiedzy o tym, kiedy i dlaczego ludzie ulegają wpływom innych osób, pozwala łatwiej zrozumieć czy dany akt konformizmu w naszym życiu był mądry czy głupi. Czy tak kusi nas grupa, że nie możemy się oprzeć jej wpływom i zmieniamy swoje zachowanie dostosowując się do innych? Czy postępujemy tak jak grupa, bo nie wiemy, co robić w zaskakującej nas niecodziennej sytuacji?

Życie niestety nie daje nam instrukcji jak się zachować i co robić w każdej sytuacji. Świat społeczny często jest niejasny i niedookreślony. Już proste sytuacje z życia codziennego potrafią wzbudzić w nas niepewność. Czy do wykładowcy zwracać się doktor, profesor czy po prostu Pan Pani? Którego ze sztućców użyć najpierw w eleganckiej restauracji (trzy widelce, dwa noże i cztery łyżki), jeżeli jesteś tu pierwszy raz? Czy krzyk, który słyszałeś jest głosem osoby bawiącej się czy może to ofiara napadu? W takich lub innych sytuacjach często nie wiemy jak zachować się jak zareagować, co myśleć. Nie mamy wystarczającej wiedzy by podejmować właściwe decyzje. Mamy jednak dostęp do bardzo dobrego źródła wiedzy, jakim jest zachowanie innych ludzi. Interakcja z innymi ludźmi przynosi przede wszystkim informacje. Możemy pytać innych, co o tym myślą lub obserwować ich zachowanie w danej sytuacji. Później będziemy zachowywać się tak jak inni nie, dlatego, że jesteśmy pozbawiona kręgosłupa jednostką, ale dlatego, że zachowanie było dla nas informacją.

Takie zachowanie nazywamy informacyjnym wpływem społecznym

Informacyjny wpływ społeczny: wpływ innych ludzi, który prowadzi nas do konformizmu, ponieważ spostrzegamy te osoby, jako źródło informacji, dające wskazówki dla naszego zachowania; dostosowujemy się ponieważ wierzymy, że cudza interpretacja niejasnej sytuacji jest bardziej poprawna niż nasza.

Przykładem ilustrującym jak to się staje, że inni ludzie są dla nas źródłem informacji jest eksperyment Muzafera Sherifa (1936). Badany sadzany był w ciemnej sali i proszony o skupienie uwagi na świetlnym punkcie. Następnie eksperymentator prosił o określenie o ile cali ów świetlny punkt się przesunął. Badany odpowiadał np. o około dwa cale. Światło znika i po chwili pojawia się ponownie. Znowu badany proszony jest o podanie o ile punkt świetlny przesunął się tym razem. Ponieważ wydaje się, że punkt przesunął się nieco dalej pada odpowiedź o ok. cztery cale. Po kilku takich próbach wydaje się, że światło przesunęło się zawsze tak samo daleko – o dwa lub cztery cale. Najbardziej interesujące w tym badaniu było to, że punkty świetlne nie przesunęły się wcale. Wystąpił tu efekt złudzenia wzrokowego, zwanego efektem autokinetycznym. Jeżeli wpatrujemy się w jasne światło w ciemnym środowisku będzie się nam zdawało, że światło migocze

(obserwacja gwiazdy na ciemnym niebie). Dzieje się tak, dlatego, że nie mamy punktu stabilnego odniesienia, aby zakotwiczyć pozycje światła. Dystans, jaki zdaje się pokonuje światło w danym czasie jest stały dla jednego człowieka, ale różny dla innych osób. Różne osoby w trakcie eksperymentów różnie określały pokonywaną przez punkt świetlny odległość. Sherif wybrał ten efekt do swojego eksperymentu, ponieważ chciał osadzić badanych w sytuacji, która byłaby niedookreślona a więc poprawna definicja tej sytuacji byłaby niejasna.

Kilka dni później uczestnicy eksperymentu zostali połączeni w trzy osobowe grupy. Każdy badany miał za sobą doświadczenie indywidualne. Teraz zostali postawieni w prawdziwie społecznej sytuacji. W trakcie kolejnych serii eksperymentu, badani dochodzili do wspólnej oceny, z którą zgadzał się każdy członek grupy. Oznacza to że wykorzystywali siebie nawzajem, jako źródło informacji uzyskując przekonanie, że ocena grupy jest słuszna. Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem **prywatnej akceptacji**, kiedy ludzie zaczynają wierzyć w definicję sytuacji, której nauczyli się od innych.

Prywatna akceptacja: dostosowanie się do zachowania innych ludzi bez prawdziwego przekonani o tym, że to, co mówią lub robią jest słuszne.

Jest również możliwe, że poszczególne osoby, publicznie podporządkowały się grupie, ale prywatnie nadal byli przekonani o swojej racji. Nikt nie wyrażał głośno swoich poglądów, aby nie być uznanym przez członków grupy za ignoranta. Byłby to przypadek **publicznego konformizmu** bez prywatnej akceptacji.

Publiczny konformizm: dostosowanie się publiczne do zachowań innych ludzi, bez konieczności wiary w to, co mówimy lub robimy.

Po badaniu w grupach Sherif prosił o indywidualną ocenę ruchu światła jeszcze raz. Nawet wtedy bojąc się, że na tle grupy wypadną niemądrze potwierdzali wcześniejsze opinie grupy.

Informacyjny wpływ społeczny, jako niewątpliwa część nasza codziennego życia uderza czasami w nas bardzo dramatycznie. Kiedy na przykład człowiek doświadcza nagłej zmiany w pojmowaniu swojego życia opartego na wiedzy otrzymanej od jakiejś grupy. Może to dotyczyć religii, ideologii politycznej lub każdego innego kultu obecnego w naszym życiu.

Przed każdą taką zmianą człowiek odczuwa niezdecydowanie, niezadowolenie z własnego życia a nawet desperację. Spotkanie w tym czasie członków jakiejś grupy reprezentującej inne podejście do życia niż prezentowane przez nas dotychczas powoduje, że nowe zasady wydają się lepsze i użyteczniejsze niż dotychczasowe. Przemiana wymaga jednak podporządkowanie się wymaganiom grupy.

Również w czasie kryzysu przeżywanego przez człowieka może pojawić się dramatyczna forma wpływu informacyjnego. Stojąc w obliczu niepokojącej, potencjalnie niebezpiecznej sytuacji, nie mając dostatecznej wiedzy, by na nią zareagować, można nie wiedzieć, co się właściwie dzieje albo jak postąpić. Kiedy zagrożone jest bezpieczeństwo jednostki, uzyskanie informacji staje się konieczne? Właśnie wtedy zachowanie innych bywa jej bogatym źródłem.

Doskonałym przykładem wpływu informacyjnego w dramatycznej sytuacji, wskazującej na zagrożenie jest wydarzenie nocy halloween w 1938 roku. Orson Wells, aktor oraz reżyser filmowy wraz z teatrem Mercury przedstawili w radiu słuchowisko oparte na powieści fantastycznonaukowej, H.G Wellsa „Wojna światów”. W tym czasie nie było telewizji tak więc radio było źródłem zarówno rozrywki jak i informacji i jej szybkiego rozprzestrzeniania się. Był to program o inwazji kosmitów na Ziemię Audycja była tak realistyczna, że co najmniej milion amerykańskich słuchaczy przeraziło się a kilka tysięcy uległo panice.

Dlaczego tak wiele osób było przekonanych, że to, co słyszą jest prawdą? Część z słuchających opuściła początek audycji, gdzie wyraźnie zaznaczono, że jest to fikcja. Druga przyczyna był bezsprzecznie informacyjny wpływ społeczny. Wiele osób słuchało audycji wraz z rodziną czy przyjaciółmi. Widząc reakcję swoich bliskich (zaniepokojenie, przerażenie) popadali w coraz większą panikę. Jeden ze słuchaczy opowiadał później, że będąc przekonany o nadchodzącym końcu zegnali się z sobą.

Wiele osób dopasowało rzeczywiste zdarzenia do „wiadomości” nadawanych w radio. Pełna samochodów ulica miała świadczyć o tym, że ludzie uciekają w panice. Brak ruchu miał być wynikiem zablokowania go w skutek zniszczenia dróg. Kiedy sytuacja jest niejasna w wysokim stopniu ludzie zaczynają tak interpretować potencjalnie niepasujące fakty, że dostosują je do swojej definicji sytuacji.

Badaczem, który jako pierwszy opisał jak w niekontrolowany sposób rozprzestrzeniają się informacje i emocje w tłumie był Gustav LeBon (1895). Nazwał to indukowaniem.

Indukowanie: szybkie rozprzestrzenianie się zachowań lub emocji w tłumie.

Wiadomo już, że kiedy człowiek znajduje się w niepewnej, niejasnej dla siebie sytuacji najprawdopodobniej odwoła się do interpretacji innych ludzi. Niestety często ludzie ci są niewiele lepiej poinformowani i równie mogą działać w sposób nieadekwatny do sytuacji.

Przykładem takiego źle skierowanego wpływu informacyjnego jest psychoza tłumu.

Psychoza tłumu: pojawienie się w grupie ludzi podobnych fizycznych symptomów bez znanej fizycznej przyczyny.

Taka forma indukowanie pojawia się zwykle, kiedy jedna osoba w grupie informuje np. o pojawieniu się określonych dolegliwości fizycznych. Kiedy otoczenie formułuje wnioski

wydające się racjonalnym wyjaśnieniem choroby, coraz więcej osób zaczyna zauważać podobne objawy u siebie.

Sytuacja taka najczęściej ma miejsce, kiedy ludzie znajdują się pod wpływem stresu. Miejscem gdzie często może dojść do tego typu indukowanie jest np. samolot. Lot dla każdego pasażera jest mniejszym lub większym stresem. Ludzie znajdują się w ograniczonej przestrzeni bez możliwości odizolowania się od osoby " chorej". Pasażerowie rozpoznają u siebie podobne symptomy.

Szczególną rolę w rozprzestrzenianiu przypadków psychozy tłumu oraz innych form konformizmu odgrywają dziś środki masowego przekazu. Poprzez radio, telewizję, internet, informacja właściwie natychmiast dociera do niemal całej populacji. Na szczęście te same źródła informacji mogą równie szybko stłumić szerzenie się indukcji wskazując logiczne wyjaśnienia sytuacji.

Zadajmy sobie pytanie, kiedy ludzie najczęściej poddają się informacyjnemu wpływowi społecznemu?

- Kiedy sytuacja jest niejasna.

Kiedy nie jesteśmy pewni własnej sytuacji, poprawnej odpowiedzi, właściwego zachowania, jesteśmy bardziej otwarci na sugestie innych. Im mniej pewności tym więcej zaufania wobec innych.

- Kiedy sytuacja jest kryzysowa.

Kiedy zaistnieje jakiś kryzys nie mamy czasu, aby dokładnie zastanowić się, co powinniśmy zrobić. Musimy działać natychmiast. Przestraszeni lub ogarnięci paniką, nie wiemy, co robić. Jest, więc rzeczą naturalną, że obserwujemy inne osoby ich sposób postępowania, zachowanie się. Niestety często ci, których obserwujemy są również często przerażeni i nie zachowują się racjonalnie.

- Kiedy inni ludzie są ekspertami.

Zwykle jest tak, że im większym ekspertem jest dana osoba i im większą ma wiedzę, tym jej zachowanie jest dla nas bardziej wartościowe i stanowi wskazówkę w niepewnej sytuacji. Eksperci nie zawsze jednak są wiarygodnym źródłem informacji. Nawiązując do przytoczonego słuchowiska „Wojna światów”. Młody człowiek dzwoniąc na komisariat policji w celu wyjaśnienia sytuacji słyszy po drugiej stronie równie przerażonego policjanta.

Jak wykazują powyższe przykłady pewność, że inni mogą stać się dla nas wiarygodnym źródłem informacji może być dla nas tak pożyteczna jak też doprowadzić do tragedii.

W jaki więc sposób możemy dowiedzieć się, kiedy inni są dla nas dobrym źródłem informacji a kiedy nie powinniśmy opierać się na ich definicji rzeczywistości?

Najważniejsze to wiedzieć, że niewłaściwemu wpływowi informacyjnemu można się oprzeć.

W podanym przykładzie słuchowiska radiowego pojawili się ludzie, którzy zachowali się racjonalnie. Poszerzyli swoje źródło informacji przełączając radio na inne stacje, a tam nie było informacji o „inwazji” obcych. Zamiast wpadać w pułapkę indukcji masowej paniki trzeba samemu poszukać informacji.

W sytuacji niejasnej, patrząc na innych i słuchając ich należy zadać sobie pytanie: czy ci ludzie wiedzą więcej ode mnie, Czy można zasięgnąć opinii eksperta, który wie więcej na ten temat. Czy działania zarówno ludzi jak i ekspertów wydają się sensowne? Czy dane zachowanie nie jest wbrew zdrowemu rozsądkowi i mojemu wewnętrznemu rozeznaniu, co dobre a co złe? Wiedza na temat informacyjnego wpływu społecznego w życiu codziennym pozwala na lepszą ocenę tego, kiedy jest on użyteczny.

„ Tak z pewnością musimy trzymać się razem albo niezawodnie, będziemy wisieć oddzielnie”

- Benjamin Franklin do Johna Hancocka przy składaniu podpisu pod Deklaracją Niepodległości.

Normatywny wpływ społeczny – potrzeba bycia zaakceptowanym.

Kolejny aspekt konformizmu – poza potrzebą posiadania informacji, który sprawia, że zmieniamy swoje zachowanie i upodabniamy się do innych po to by być akceptowanym przez nich i upodobnić się do nich to normatywny wpływ społeczny.

Normatywny wpływ społeczny: ukryte albo jasno sprecyzowane formuły, reguły grupy dotyczące akceptowanych zachowań, wartości i przekonań jej członków. Wpływ innych ludzi, który prowadzi nas do konformizmu, ponieważ chcemy być przez nich lubiani i akceptowani.

Grupa ma pewne oczekiwania, co do zachowania się jej członków. Osoby, które tego nie robią odbierane są, jako inne, odstające od pozostałych. Mogą być za to karane, ośmieszane a nawet odrzucone przez pozostałych członków grupy. Człowiek z natury swojej jest istotą społeczną i rzadko bywa szczęśliwy wiodąc życie pustelnika, nie rozmawiając z innymi i nie spotykając innych ludzi. Są oni dla naszego samopoczucia niezwykle ważni. Badania wykazują, że długotrwała deprywacja kontaktu z innymi ludźmi jest przeżyciem traumatycznym i stresującym.

Jeżeli grupa wymaga od nas noszenia podobnej odzieży lub używania podobnych slangowych zwrotów to, dlaczego tego nie robić? Jeżeli jednak w grę wchodzi ważniejsze zachowanie na przykład krzywdzenie innych osób, zdecydowanie powinniśmy oprzeć się konformizmowi. Również w sytuacji, gdy mamy pewność, że nasze postępowanie czy poglądy są słuszne powinniśmy oprzeć się konformizmowi, nawet wtedy, gdy presja ze strony grupy mówi nam, że nie powinniśmy się do naszego przekonania tak przywiązywać.

Dowód na to, że ludzie czasami dostosowują się do grupy z powodu wpływu normatywnego, żeby być lubianym, akceptowanym i aprobowanym przez ludzi, przeprowadził jeden z najwybitniejszych psychologów społecznych Salomon Asch. Tworzył on sytuację, w której uczestnicy badania dokonywali oceny w warunkach, w których rzeczywistość była jasno określona, jednak reszta grupy twierdziła, że widzi tę rzeczywistość zupełnie inaczej.

Asch był przekonany, że istnieje granica, poza którą ludzie się nie podporządkują. Argumentował, że uczestnicy eksperymentu, Sherifa poddawali się zachowaniom konformistycznym, ponieważ sytuacja, w jakiej ich postawiono była dla nich niejasna (próba oceny odległości przesunięcia światła).

Studentów wyższej uczelni, mężczyzn poinformowano, że wezmą udział w prostym eksperymencie percepcyjnym. Scenariusz eksperymentu Ascha był następujący. Eksperymentator pokazywał każdemu dwie plansze. Na pierwszej znajdowała się pojedyncza linia, na drugiej zaś trzy linie ponumerowane od 1 do 3. Następnie prosił, aby każdy ocenił, która z linii na drugiej planszy jest najbardziej zbliżona długością do linii z planszy nr.1 i dopiero potem głośno wyraził

swoją opinię. Różnica długości pomiędzy odcinkami była wyraźna tak, więc w indywidualnej ocenie błędy nie zdarzały się.

W kolejnej części eksperymentu uczestniczyło 6-8 osób w tym tylko jedna z uczestników była osoba badana, pozostali to pomocnicy eksperymentatora. W pierwszych trzech próbach wszyscy odpowiadali poprawnie jednak w czwartej ten, który odpowiadał, jako pierwszy pomocnik eksperymentatora wybrał odcinek wyraźnie różny od wzorca. Faktyczny uczestnik eksperymentu odpowiadał, jako przedostatni a wszyscy przed nim podali taką samą odpowiedź jak pierwszy pytany. Nieświadomy eksperymentu uczestnik wielokrotnie rozstrzygał dylemat czy podać odpowiedź zgodna z własnym przekonaniem, czy zgodzić się z oceną innych i dostosować do ich odpowiedzi. Wykazywał oznaki zdziwienia i zaniepokojenia, gdy stawali wobec większości widzącej rzeczywistością inną niż on sam.

Jaki był wynik eksperymentu?

Mniej więcej jedna czwarta uczestników pozostała wierna swoim pierwotnym ocenom, niezależna od opinii grupy. Jednak 50 – 80 % przynajmniej raz dostosowała do fałszywych ocen większości, podczas gdy trzecia część uczestników uległa błędnym ocenom większości przynajmniej w połowie prób krytycznych.

Tych uczestników grupy, którzy najczęściej ulegali większości Asch określa, jako „zdezorientowanych” i pełnych wątpliwości. Szczególnie zadziwiające jest to, że ludzie obawiali się wyjść na ignorantów w obecności osób obcych. Nie chodziło tu o obawę ostracyzmu grupy, na której im zależy. Nie ryzykowali utraty szacunku bliskich czy rodziny. Badania wykazały, że konformizm normatywny pojawia się po prostu, dlatego, że nie chcemy narażać się na dezaprobatę społeczną.

Z eksperymentu Ascha wynikają dwa wzajemnie uzupełniające się wnioski. Z jednej strony dowiodły, że ludzie nie zawsze poddają się wpływowi normatywnemu, przejawiają swoją niezależność. Z drugiej, ludzie czasami dostosowują się do błędnej opinii innych, nawet w jednoznacznych sytuacjach. To bardzo ważny element natury ludzkiej.

Normatywny wpływ społeczny możemy łatwo dostrzec w naszym życiu codziennym. Niewielu z nas uważa się za niewolników mody jednak, na co dzień ubieramy się zwykle w to co jest obecnie uważane za gustowne i odpowiednie w danym czasie. Łatwo prześledzić to obserwując kanony mody na przestrzeni dziesięcioleci. Jak zmieniała się długość sukienek czy szerokość męskich krawatów? Innym przykładem mogą być aktywności lub obiekty nagle popularne i porywające miliony osób. Przykład? Słynna zabawka Hula – Hoop, którą w latach pięćdziesiątych po prostu trzeba było mieć, inaczej narażonym się było na wykluczenie z grupy.

Czasami normy społeczne są tak głęboko zakorzenione, że nie zastanawiamy się dlaczego zostały uznane za poprawne, po prostu się im podporządkowujemy. Zostały zinternalizowane i w konsekwencji ludzie są im posłuszni nawet wtedy, gdy nikt nie wywiera na nich żadnej presji. Nosimy skarpetki w jednym kolorze. Witamy się skinieniem głowy lub podaniem ręki – nie klepiemy się po głowie. Nie jadamy koników polnych, chociaż w Japonii pieczone koniki polne uznane są za przysmak. Ludzie wychowani w innej kulturze internalizują inne normy społeczne.

Tak, więc mocno zakorzenione normy społeczne zinternalizujemy bezrefleksyjnie na zasadzie automatycznego pilota. To dobrze, ponieważ możemy reagować automatycznie. Dokładnie wiemy co mamy robić i nie tracimy czasu na rozważanie każdej z wykonywanych czynności.

Bezrefleksyjny konformizm: posłuszne zinternalizowanie norm społecznych, bez zastanawiania się nad ich działaniem.

Niestety są również złe strony bezkompromisowego podporządkowania się normom. Bywają restrykcyjne i niesprawiedliwe. Wiele subkultur wykazuje brak poszanowania dla np.: mniejszości narodowych, ludzi o innym kolorze skóry, a ich członkowie niestety zbyt łatwo internalizują dane normy. Wykorzenienie takich zachowań nie jest łatwe nawet, jeżeli zdajemy sobie sprawę że są niesprawiedliwe.

Normą, której często podporządkowujemy się bezrefleksyjnie jest **norma wzajemności**, która mówi, iż jeżeli ktoś zrobi dla nas coś miłego jesteśmy zobowiązani odwdzińczyć mu się tym samym.

Tę naszą skłonność często wykorzystują sprzedawcy w sklepach, wręczając nam drobny upominek lub próbkę jakiegoś produktu. Jeżeli skosztujemy danego produktu często w naszym koszyku ląduje produkt, którego nie tylko nie zamierzaliśmy kupić, ale nawet go nie lubimy.

Pewien badacz, aby zilustrować to zjawisko i jego siłę wysłał kartki świąteczne na Boże narodzenie do losowo wybranych osób z książki telefonicznej, podpisując się swoim imieniem i nazwiskiem. Większość z tych osób również wysłała mu kartkę, chociaż był dla nich zupełnie obcą osobą.

Zadajmy sobie pytanie, dlaczego ludzie najczęściej poddają się normatywnemu wpływowi społecznemu? Faktem jest, że nie zawsze ulegamy presji innych i bezrefleksyjnie podporządkowujemy się nieodpowiednim normom. Wprawdzie konformizm jest zjawiskiem powszechnym. Ale posiadamy przecież własne zdanie na wiele ważnych kwestii pojawiających się w dyskusji społecznej. Kiedy więc najczęściej ulegamy normatywnemu wpływowi społecznemu?

Odpowiada na to pytanie teoria wpływu społecznego, której autorem jest Bibb Latane.

Teoria wpływu społecznego: teoria, według której dostosowanie się do wpływu społecznego zależy od siły bezpośredniości i liczby innych ludzi w grupie.

Według tej teorii prawdopodobieństwo reakcji na wpływ społeczny wywierany przez innych zależy od trzech czynników:

- **Siły** odwołującej się do tego jak ważna jest dla Ciebie grupa ludzi
- **Bezpośredniości** odwołującej się do odległości w jakiej znajduje się ta grupa oraz do czasu w którym odbywa się próba wywierania wpływu
- **Liczby** odwołującej się do liczebności grupy

Teoria ta przewiduje, że **konformizm będzie wzrastać wtedy, gdy wzrasta siła i bezpośredniość**. Im grupa jest dla nas ważniejsza i im częściej się z nią spotykamy tym bardziej prawdopodobne jest, że ulegniemy jej naciskom. **Liczba** działa inaczej niż siła i bezpośredniość. Dodanie jednej osoby do grupy daje większy efekt, gdy grupa składa się z trzech osób, niż gdy składa się z pięćdziesięciu osób.

Latane stworzył matematyczny model efektu siły, bezpośredniości i liczby i zastosował ten model do wszystkich swoich badań nad konformizmem.

Konformizm wzrasta wraz ze wzrostem liczby członków grupy, ale tylko do pewnego momentu. Badania zapoczątkowane przez Ascha a potem prowadzone przez innych uczonych wykazały, że wpływ konformizmu jest niewielki, jeżeli grupa liczy więcej niż 4, 5 osób. Krótko mówiąc, aby stworzyć normatywny nacisk społeczny wcale nie jest potrzebna duża liczebnie grupa osób.

Kolejna zasada mówi, że wielkość konformizmu zależy od **siły** grupy, która na nas oddziałuje w zależności od tego jak ważna jest dana grupa dla nas. Normatywny wpływ społeczny oddziałuje na nas w ogromnym stopniu, jeżeli pochodzi od grupy, która darzy nas miłością szacunkiem, przyjaźnią, ponieważ boimy się utraty tych uczuć.

Normatywny wpływ społeczny jest silniejszy również wtedy, gdy grupa jest jednomyślna. Każdy z jej członków mówi to samo i wierzy w to samo. Na przykład cała grupa sądzi, że „Awatar” to najlepszy film, jaki wszedł ostatnio do kin. Polemizowanie z taką opinią jest trudne, a czasami nawet niemożliwe, jeżeli nie masz w niej sprzymierzeńca. Kiedy znajdziesz w grupie kilku sprzymierzeńców, którzy będą się z Tobą zgadzać, łatwiej opierać się większości i wierzyć nawet w coś dziwnego?

Doświadczenia przeprowadzone przez Stanleya Milgrama wykazały, że również kultura w jakiej wyrastamy ma wpływ na częstość pojawiania się normatywnego wpływu społecznego. Przeprowadził on eksperyment Ascha w Norwegii i we Francji. Wykazał, że Norwegowie uczestniczący w jego eksperymentach częściej niż Francuzi zachowywali się konformistycznie. Opisał społeczność norweską, jako „w wysokim stopniu zwartą z głębokim poczuciem identyfikacji grupowej. Natomiast o Francuzach napisał, że w porównaniu z Norwegami „wykazują daleko mniejszą zgodność w życiu społecznym jak i politycznym”. Natomiast w Japonii gdzie studentów wynagradza się za niezależność, niektórzy celowo podawali błędna odpowiedź, aby dowieść, że nie są konformistami.

Należy jednak podkreślić, że ponowne przeprowadzenie eksperymentu Ascha w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii po trzydziestu latach wykazało, że mniejszy procent społeczeństwa wykazuje zachowania konformistyczne.

Powyższe badania odnosiły się do grupy. Badacze jednak zainteresowali się również problemem wpływu indywidualnych cech człowieka na jego zachowania konformistyczne. Asch sugerował, że ludzie o niskiej samoocenie częściej ulegają zachowaniom konformistycznym, ponieważ boją się odrzucenia przez grupę. Twierdzenie to potwierdził w swoich badaniach Richard Crutchfield (1955). Ludzie, spostrzegający u siebie dużą potrzebę aprobaty częściej ulegają normatywnemu wpływowi społecznemu. Niestety związek ten nie zawsze jest tak wyraźny. Otóż rodzaj sytuacji, w której się znaleźli nie zawsze powoduje zachowania, jakie wynikałyby z cech osobowości. Jest to potwierdzeniem zasady, że dla zrozumienia zachowania człowieka częściej ważniejsza jest sytuacja społeczna, w jakiej się znaleźli niż jego osobowość.

Inną badaną zmienną była płeć. Od wielu lat panowało przekonanie, że kobiety są bardziej skłonne ulegać zachowaniom konformistycznym niż mężczyźni. Jednak najnowsze badania zaprzeczają temu pogładowi a przynajmniej nie jest to takie jednoznaczne. Badając to zagadnienie, uczeni odwołali się do metaanalizy.

Metaanaliza: technika statystyczna, która pozwala zbierać wyniki badań z dużej liczby badań, analizować je łącznie i wprowadzać statystyczne wnioski sumaryczne.

Eagly i Carli (1981) wykazały, że różnice w podatności na wpływy wynikające z płci są nie tylko małe, ale zależą od typu wywieranej na ludzi presji społecznej. Kobiety wykazują nieco większą, podatność na wpływ społeczny niż mężczyźni, szczególnie w sytuacji presji grupowej.

Normatywny wpływ społeczny zwykle bywa bardzo użyteczny i właściwy. Nie zawsze jednak tak jest i czasami należy się mu oprzeć. Zawsze warto zastanowić się nad tym, co robimy? Czy zastosowana norma jest rzeczywiście norma właściwa? Jak to zrobić?

Pierwszym sposobem jest uświadomienie sobie normatywnego wpływu społecznego. Drugim jest podjęcie działania. Odpowiedź, dlaczego nie działamy? Czy boimy się śmiechności, zakłopotania lub odrzucenia?. Wiemy już jednak, że posiadanie sprzymierzeńca zwiększa nasze szanse na oparcie się normatywnej presji. Dlatego jeśli nie chcemy poddać się sytuacji, gdzie tłum pociągnie nas za sobą, ale boimy się reperkusji z tego powodu warto znaleźć osobę lub grupę o takich samych poglądach.

Warto wiedzieć również, iż zdobycie kredytu zaufania grupy poprzez uleganie w większości wypadków normatywnemu wpływowi społecznemu, daje nam możliwość w przyszłości na zachowanie od czasu do czasu odmienne bez poważnych konsekwencji. Taką obserwację przeprowadził Edwin Hollander (1958, 1960).

Kredyt zaufania: zaufanie, które w ciągu długiego czasu zdobywa człowiek, dostosowując się do norm grupowych; kiedy zdobędzie już dość zaufania, może-, jeśli jest ku temu sposobność – zachować się niezgodnie z normami grupy, bez groźby odwetu ze strony jej członków.

Czy rzeczywiście jest tak, że jednostka nie może wpłynąć na grupę? Przecież, jeżeli przyjmiemy założenie, że grupa pozbywa się nonkonformistów, odmieńców, zmusza wszystkich do przyjęcia jej punktu widzenia to gdzie szansa na zmianę? Przecież nie jesteśmy pozbawionymi własnego zdania robotami, niepotrafiącymi przystosować się do zmieniającej się rzeczywistości.

Nie ma jednoznacznej opinii, co do tego, w jaki sposób mniejszość może wpłynąć na większość, ale jedno jest pewne – mniejszość musi być całkowicie zgodna w swoich poglądach. Jest szansa, że jeżeli mniejszość wyrazi swoją opinię publicznie to większość może dojść do przekonania, że istnieją inne poglądy, perspektywy i wtedy rozważą głębiej i przemyślą zaprezentowane stanowisko, co z kolei prowadzić może do zmiany stanowiska. Konflikt, jaki wystąpi pomiędzy głęboko zakorzenionym poglądem większości, a odmiennym stanowiskiem mniejszości jest istotnym warunkiem wstępnym innowacji, które mogą prowadzić do pozytywnej zmiany społecznej.

Jako ostatnią kwestię dotyczącą wpływu społecznego pragnę przytoczyć posłuszeństwo autorytetowi. Doskonałym przykładem jest badanie przeprowadzone przez Milgrama. Badani mają do zagrania dwie role: ucznia i nauczyciela. Role przyznawane są losowo. Nauczyciel ma za zadanie nauczenia swojego ucznia par wyrazów, a następnie sprawdza czy uczeń umie je na pamięć. Eksperymentator informuje nauczyciela, że za każdą pomyłkę będzie karał ucznia elektrowstrząsem. Celem badania jest wpływ kar na proces uczenia się. Widzisz twojego ucznia w pokoju przywiązanego do krzesła z przypiętymi elektrodami. Przy przełącznikach znajdują się napisy od „słaby wstrząs”, „niebezpieczny bolesny wstrząs” do xxx”

Pierwsze odpowiedzi są poprawne, ale zaczynają pojawiać się pomyłki tak, więc zgodnie z instrukcją aplikujesz uczniowi wstrząs, o którym wiesz, że jest dość bolesny (wcześniej eksperymentator zademonstrował to na tobie). Każda kolejna pomyłka powoduje zwiększenie dawki. Z drugiego pokoju dobiega głos błagający o zaprzestanie eksperymentu. Jak się zachowujesz? Prawdopodobnie patrzysz na eksperymentatora – eksperta. On odpowiada – proszę dalej prowadzić badanie – to konieczne.

Oczywiście uczeń był pomocnikiem eksperymentatora i nie odczuwał żadnych wstrząsów, ale uczestnicy badania nie wiedzieli o tym. Wyniki były zaskakujące.

62, 5% badanych zastosowało wstrząsy o najwyższym natężeniu.

80% emitowało wstrząsy nawet wtedy, gdy uczeń komunikował, że ma kłopoty z sercem.

Dlaczego tak wielu ludzi przynajmniej we własnym przekonaniu zadawało ból innemu człowiekowi? Mamy tu do czynienia z normatywnym wpływem społecznym. Kiedy ktoś rzeczywiście chce nas do czegoś skłonić opieranie się mu jest mało skuteczne. Efekt ten potęguje się wtedy, kiedy ów ktoś jest osobą cieszącą się autorytetem.

Nie była to jednak jedyną siłą, wpływającą na uczestnika eksperymentu. Eksperymentator, pomimo swojej stanowczości nie straszył nikogo ani nikomu nie groził. Uczestnicy mogli w każdej chwili wyjść. Dlaczego tego nie zrobili, chociaż eksperymentator był dla nich całkiem obcym człowiekiem, którego prawdopodobnie już nigdy nie spotkają? Jak wspominałam wcześniej ludzie, kiedy znajdują się w niejasnej dla siebie sytuacji ulegają **informacyjnemu wpływowi społecznemu**, wykorzystują innych, aby pomogli im tę sytuację zdefiniować. Uczestnicy eksperymentu Milgrama niewątpliwie znaleźli się takiej sytuacji, gdzie informacje podawane przez eksperymentatora pomagały im rozstrzygnąć daną sytuację.

Eksperyment ten budzi w nas pytanie; jak ja zachował bym się w takiej sytuacji? W pierwszym odruchu dystansujemy się mówiąc – nie ja tak bym nie postąpił. Wiele badań psychologów społecznych dowodzi, że prawdopodobnie zachowalibyśmy się tak samo jak inni postawieni w takiej samej sytuacji.

Na koniec przytoczę jeszcze przykład z ukrytej kamery zainstalowanej w windzie. Osoba jadąca w windzie razem z pomocnikami eksperymentatora, najpierw zwyczajowo ustawiała się przodem do drzwi windy. Kiedy jednak wszyscy odwrócili się tyłem do drzwi również ta osoba stanęła tyłem do drzwi windy. Śmieszne? – A jak postąpilibyśmy my?

Poeta Jon Donne przypomina, że: „Żaden człowiek nie jest izolowaną wyspą, każdy jest fragmentem kontynentu”.

Wszyscy jesteśmy powiązanie przez wzajemne sytuacje, normy i reguły.

Kiedy ktoś zapyta nas: jak byś się zachował w sytuacji gdy inni ludzie postępują irracjonalnie, źle, niehumanitarnie, jedyna słuszna odpowiedź brzmi „ **nie wiem to zależy od tego jak silny wpływ na mnie miałyby ta sytuacja..**

Bibliografia:

1. Słownik Psychologii
Redakcja naukowa – Jerzy Siuta
Wydawnicwo – Zielona Sowa Kraków 2005
2. Psychologia i Życie
Richard J. Gerrig, Philip G. Zimbardo
Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 2008
3. Psychologia Społeczna “Serce i umysł”
Elliot Aronson, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert
Wydawnictwo Zysk I S-ka Poznań



**ZACHĘCAMY DO CZYTANIA KOLEJNYCH PRAC
ORAZ DO ODWIEDZANIA TEJ STRONY**

SZKOŁA DLA CIEBIE

STUDIUM PSYCHOLOGII

IM C. G. JUNGA

Zapraszamy do kształcenia się na kierunkach:

- Psychoterapie
- Ochrona zdrowia
- Parapsychologia

BEZ WZGLĘDU NA WIEK

Organizatorzy zajęć w GDYNI:

Irena Ratke – 504-079-400

Andrzej Kubiak - 602-647-495

eapi@etito.pl



Strony internetowe:

www.etito.pl/2c.php

www.polska-psychologia.edu.pl

www.etito.pl



Zachęcamy też do przeczytania publikacji, które podnoszą i dodają sił.

Znajdziesz je na stronie:

www.etito.pl/4b.php

ETITO

EDUKACJA, TERAPIE I TRENINGI OSOBOWOŚCI

ETITO to platforma JEDNOSTEK, których celem jest szeroko pojęta działalność edukacyjna w zakresie USZLACHETNIANIA ZASOBÓW OSOBOWYCH oraz propagowania działalności charytatywnej i miękkiego ZSL .

Misja ETITO, niekoniecznie pod hasłem : "PRACA NAJWYŻSZYM DOBREM CZŁOWIEKA", związana jest z myślą o przydatności społecznej każdego obywatela z uwzględnieniem jego talentów.

Koncepcja ETITO opiera się na samodzielnym działaniu JEDNOSTEK pod sztandarem ETITO - który jest agitatorem, koordynatorem działań, gwarantem jakości usług oraz reklamodawcą i propagatorem.



www.etito.pl

1. Każdy kto zaznał chwil trudnych, w których emocje i odczucia dźwigane przez natrętne myśli spędzały sen z powiek w nocy i odbierały koncentrację w dzień...



emocje...Myśli...odczucia...

2. Każdy kto wierzy w siebie i innych lub chce uwierzyć i działać w oparciu o zasadę: „buduj z tego co masz już teraz, tam gdzie jesteś” ...



Tu... i ... Teraz

3. Każdy kto znajdzie dla siebie lub innych choćby jedną godzinę na miesiąc by z energią, motywacjami i optymizmem rozświetlać przyszłość ...



energia ... i... optymizm

... każdy może się do nas przyłączyć ... i być etito.



M A Z P

Międzyregionalna Akademia Zarządzania Personalem

Kijów – Ukraina

ośrodek konsultacyjno – rekrutacyjny w Gdyni

Zapraszamy bez względu na wiek, na kierunek:

PSYCHOLOGIA PRAKTYCZNA

**Twoje dotychczasowe wykształcenie
może stanowić podstawę
do skrócenia czasu nauki**

Organizatorzy zajęć w GDYNI:

Irena Ratke – 504-079-400
Andrzej Kubiak - 602-647-495



eapi@etito.pl

Strony internetowe:

www.etito.pl/2c.php

www.polska-psychologia.edu.pl



Edukacja Terapie i Treningi Osobowości

www.etito.pl
mail: andrzej@etito.pl
tel. 602 647 495