**Efekty obecenstva (21. a 22.3.)**

**Sociální facilitace** - Soutěživost, rivalita, prestiž

**Sociální zahálení** - Anonymita

Teorie:

* Nabuzení
* Hodnocení
* Rozptýlení pozornosti
* Snaha předvést se a náročnost úkolu
* Jednoznačnost
* Difúze odpovědnosti
* Efekt přihlížejících

**Efekt přihlížejících** (bystanders efect, Latané, Darley)

*Případ Kitty Genovese,USA 1964*

* **Difuze odpovědnosti** – příklady:
* **Experiment s unikajícím kouřem** (Darley, Latané)
  + Studenti vyplňují 6 min. dotazník, přičemž do místnosti uniká kouř
  + 75% studentů pracujících o samotě nahlásilo podezřelý kouř do 2min
  + Jen 13% z těch, co pracovali ve skupinkách po třech, kouř nahlásilo, mnozí pokračovali v práci po celých 6 minut, aniž by cokoliv udělali i přesto, že dým byl tak silný, že je nutil kašlat a slzely jim oči
* **Experiment s pádem experimentátorky** (Latané, Rodin)
  + Čekající zkoumané osoby zaslechly pád experimentátorky ve vedlejší místnosti a její volání o pomoc.
  + 70% osob čekajících o samotě přispěchalo na pomoc
  + 40% osob čekajících ve skupině přispěchalo na pomoc
* Faktory, které se podílí na efektu přihlížejících:
  + Strach z chyby (ztrapním se, ztratím prestiž a hodnotu)
  + Jednoznačně srozumitelná sit. (třeba se neděje nic tak důležitého)
  + Pocit nekompetentnosti (určitě je tu někdo chytřejší/rychlejší/schopnější než já)
  + Difúze odpovědnosti (mám odpovědnost, ale ostatní také, takže nemám tolik odpovědnosti, jako kdybych tu byl sám)

Zákon sociálního vlivu (Latané, 1982) – člověk je pod sociálním vlivem asi jako předmět osvícený několika žárovkami – síla sociálního vlivu závisí na „výkonu“ jednotlivých „žárovek“, na jejich počtu a na tom, jak jsou blízko:

* Síla – např. v obecenstvu jsou/nejsou lidé pro mě důležití
* Počet – vliv počtu neroste matematicky – je psychologický rozdíl mezi 2, 10, 40, ale už není rozdíl mezi 100 a 130
* Blízkost – úsudek toho, kdo žije daleko a mluvím s ním zřídka má menší vliv na moje chování

**KONFORMITA**

* V nejednoznačné situaci přejímáme úsudek druhých *(M. Sherif)*
* Experimenty Solomon Asch:
  + Respondent vědomě odpoví nesprávně, pokud by se jeho odpověď měla zásadně lišit od ostatních
  + Přítomnost jediné nekonformní osoby stačí, aby se respondent nepřizpůsobil
* Sebeúcta, self-efficacy

Sociální vliv na jedince

* **Sociální vliv** =působení jiné osoby či skupiny osob na chování či přesvědčení jedince
* Formy sociálního vlivu:
  + **Normalizace**
  + **Vyhovění, poslušnost**
  + **Konformita (internalizace)**
  + **Identifikace**
  + **Konverze (inovace)**
    - Teorie sociálního ovlivnění (Moscovici, 1976):
    - I **menšina může ovlivnit názor většiny, když je jednotná ve svém úsudku**
    - Styl chování: jasný názor na problém, pevně se ho držet, odolávat tlaku většiny na změnu názoru, **konzistence** v argumentaci a vystupování
    - *Experiment s modrou barvou*

**Poslušnost autoritě**

* Milgramovy experimenty – experimentální zadání pro probandy: vliv bolesti na učení (za účelem zlepšit lidem paměť), „učitel“ + „žák“, elektrické rány za chybnou odpověď, vzrůstající intenzita elektrošoků s přibývajícími chybami – použijí probandi celou stupnici elektrošoků, když „žák“ z druhé místnosti začíná hlasitě reagovat na stupňující se bolest?

**Kdy se chováme konformně?**

* K ověření skutečnosti používáme dva zdroje:
  + Svoje vlastní vnímání
  + Reference druhých
* V nejednoznačných situacích jsou oba informační zdroje v konfliktu
* Volíme:
  + **Vyhovění (vnější konformita)** 
    - co by si o mě jinak pomysleli?
  + **Konverzi (vnitřní konformita)**
    - změním své porozumění situaci, protože věřím tomu, jak ji interpretují druzí

(pozor, zde je pojem konverze použit v jiném významu, než jak jej používá S. Moscovici)

Pro zopakování:

* Jaké efekty obecenstva (přihlížejících) znáte?
* Čím lze vysvětlit zvýšení výkonu a naopak zvýšení chybovosti v přítomnosti druhých osob?
* Vysvětlete na příkladu difúzi odpovědnosti
* Vysvětlete pojem „konformita“
* Může menšina ovlivnit názor většiny? Kdy?