

## Efekty obecnstva (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 osvětlený několika žárovkami – síla sociálního vlivu závisí na „výkonu“ jednotlivých „žárovek“, na jejich počtu a na tom, jak jsou blízko:

- Síla – např. v obecnstvu 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
- Blížkost – 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*

Já říkám	Vy říkáte	Já říkám	Já si myslím	Typ reakce na sociální vliv
<ul style="list-style-type: none"><li>• bílá</li><li>• bílá</li><li>• nic</li><li>• bílá</li><li>• bílá</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• černá</li><li>• černá</li><li>• černá</li><li>• černá</li><li>• bílá</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• černá</li><li>• černá</li><li>• černá</li><li>• bílá</li><li>• černá</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• bílá</li><li>• černá</li><li>• černá</li><li>• bílá</li><li>• černá</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• vyhovím</li><li>• internalizace</li><li>• identifikace</li><li>• nezávislost</li><li>• antikonformita</li></ul>

### 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 přibývajícím 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 obecnstva (přihlízejících) 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?