

15. KONFORMITA

Konformitou se rozumí **změny chování nebo názoru**, které vznikají jako **výsledek skutečného nebo domnělého tlaku** jiného jedince, skupiny nebo společnosti. Na jedince je vyvíjen tlak, aby se **choval v souladu s určitými normami a pravidly**, platnými pro určité situace nebo okolnosti. Konformita se vyznačuje tím, že **lidé dělají něco, co sami nechtějí**, a co by **nedělali bez sociálního tlaku**. **Vynucené chování a usuzování** jakožto důsledek podrobení se tlaku prostředí jsou typicky prožívány jako **konflikt, rozpor** mezi tím, jak se chce jedinec chovat a usuzovat, a jak to vyžaduje sociální prostředí.

Konformita se může projevit jen **verbálně**, jako **souhlas či podpora jistému stanovisku**, ale **nemusí se projevit v chování**, skupina například odsoudí nějakého člověka (a rozhodne se ho potrestat) nebo nějaké ideje (a rozhodne se proti nim protestovat), ale přes nátlak se těchto aktů již dotyčný jedinec nezúčastní. Konformita může mít ovšem také **opačnou podobu**, kdy se vyžaduje **mlčení** (nevyjadřování názoru) nebo **bránění v jednání** (ignorování požadavku na chování vyjadřující podporu nějakým idejím).

Také **odolávání tlaku** má různé podoby. **Nekonformnost** (nonkonformita) se může projevit **nezávislostí úsudku i chování**. Člověk si zachovává své vlastní mínění a chová se podle svého přesvědčení, ale **nevylučuje připojení se ke skupině** (v případě, že názor skupiny odpovídá jeho mínění), stejně tak jako **možnost opuštění skupiny**, pokud se bude se skupinou názorově rozcházet. **Nekonformní jedinec** ovšem může vystupovat vůči skupině jako **oponent, negativisticky a nepřátelsky**. Staví se do pozice přímého odsuzování skupiny, **odmítá její názory a činy**.

- a) **Vyhovění** se vyskytuje tehdy, když **člověk změní své chování** v důsledku **přímého požadavku jiné osoby**. Vznesený **požadavek nemá charakter a sílu nucení**, spíše vyjadřuje **přání jiného člověka** v naději, že mu bude vyhověno. Vyhovění je **nejběžnější formou konformity** jako důsledku sociálního vlivu, vyskytuje se ve zcela běžných, **každodenních situacích**. Příkladem je přeparkování auta, protože soused bude stěhovat rozměrnější předměty a více místa mu to usnadní, příspěví finanční částkou na nějaký nadační fond apod.
- b) **Poslušnost** je změna chování vyvolaná **přímým příkazem nebo nařízením**. V extrémní podobě je **člověku nařizováno** něco, co je **v rozporu s jeho svědomím**, s jeho **morálními zásadami**. Tyto situace jsou **méně běžné**, ale jsou **silně negativně prožívané**, protože člověk je nucen udělat **něco, co se mu hluboce přičí**, co výrazně **snižuje jeho sebeobraz**, a co případně může být **v budoucnu odmítáno až odsuzováno sociálním okolím**. Přitom **odmítnutí poslušnosti**, nesplnění příkazu, může být velmi **přísně sankcionováno**. Neexistuje **společnost, která by nevedla své členy k poslušnosti vůči zákonům, pravidlům, zvykům**. V tomto smyslu je **poslušnost nutná**, i ona má svou **rolí** ve fungování společnosti. Příkladem mohou být **příkazy policie či armády** v situacích **živelních pohrom, ohrožení životů a majetků** při hrozbě teroristických útoků apod., každodenní **poslušnost zákonům** (placení daní, nájmu atd.), **pracovním předpisům** atd.

VYSVĚTLENÍ KONFORMITY

Již klasické studie konformity ukázaly, že **konformita není výjimečným jevem**. **Morton Deutsch a Harold Gerard** v roce 1955 vyslovili předpoklad, že **základem konformity jsou dvě potřeby – potřeba mít pravdu**, která je vyvolávána normativním sociálním vlivem, a **potřeba být oblíben**, která je vyvolávána informačním sociálním vlivem.

V běžných **každodenních situacích** se často **ocitáme ve stavu nejistoty**, kdy například **neznáme vhodné chování**, nemáme názor na politickou událost, **neznáme vhodnost oblečení** k nějaké příležitosti, se **nemůžeme opřít o objektivní údaje**. Za těchto situací se stává záchranou a užitečným **zdrojem informací chování jiných lidí**. Chováme se jako ostatní, jsme s nimi konformní, protože se stávají **vodítkem pro naše chování**. Z nedostatku jiných informací se přimykáme k ostatním s odůvodněním, že zřejmě **umí situaci vyhodnotit**, orientovat se v ní a **zvolit vhodný způsob chování**. Obracíme se tedy k jiným lidem, abychom získali **jistotu správného názoru, jednání, chování**. Tato příčina chování se označuje jako **informační sociální vliv**. **Jedinec přijme názor** jiných (protože věří, že mají pravdu) v takové míře, že jej později **obhajuje a zastává jako jediný správný**.

Informační sociální vliv je **silný zejména v nových situacích**, kdy člověk prožívá **pocit bezradnosti**. **Chování a usuzování jiných** pak ochotně přijímá jako **správné a směrodatné**. Takový **vzorec chování** se stává **vodítkem pro budoucí obdobné situace** a je často **pevně zafixován**, protože „se tak **chovali všichni ostatní**, tak to **musí být správně**“. **Nejistota vedoucí k hledání jistoty u jiných lidí** je jednou ze zásadních **příčin konformity**. Čím více jsme **nejistí**, tím více **spoléháme na jiné**.

Druhou podstatnou **příčinou konformity** je snaha **být akceptován jinými lidmi**. Jak lze dosáhnout toho, aby nás **jiní lidé respektovali, měli rádi**, oblíbili si nás? Úspěšná strategie je založena na tom, že se **chováme a usuzujeme podobně jako jiní lidé**, ale zejména ti, na nichž **nám záleží**. **Dítěti** je neustále vštěpováno, aby se **chovalo podle požadavků okolí**, za což je **odměňováno souhlasem a uznáním**. Výsledkem je, že **rodiče, učitelé, později přátelé či partneři**, mají takového **jedince rádi**, protože se chová a usuzuje stejně nebo **podobně jako oni sami**. **Být oblíben** zároveň znamená, že člověk snadněji naplňuje jinou velmi důležitou **potřebu**, a tou je **navazování a trvání blízkých interpersonálních vztahů**.

Každá **skupina či společenství** má jistá **očekávání**, s nimiž jsou konformní členové, kteří jsou identifikováni s těmito různými seskupeními. Členové, kteří se **odlišují od očekávaných norem, pravidel, zvyků**, jsou jinými posuzováni jako **odlišní, zvláštní, dokonce deviantní**. Stávají se terčem **posměchu, odmítnutí, trestání skupinou**. Konformita v těchto situacích je vysvětlována podrobením se normám chování. Člověk dělá to, co dělají jiní nikoli proto, aby získal informaci, ale **aby neztratil přízeň jiných**, aby se nestal terčem jejich žertování, aby jimi nebyl odmítnut. Normativní sociální vliv vede ke konformitě a vyskytuje se v situacích, kdy se člověk **obává ztráty oblíbenosti, nebo chce dosáhnout uznání a oblíbenosti** u jiných.

ČINITELÉ OVLIVŇUJÍCÍ KONFORMITU

Solomon Asch zjistil, že když má **jedinec proti sobě jednu osobu**, jen **zřídka** se stává **konformním**, když má proti sobě **dvě osoby**, podlehne tlaku **častěji**. Avšak při **třech až pěti lidech** vyvíjejících sociální tlak se **konformita významně zvyšuje**, přitom další **nárůst počtu osob** již nevykazuje **žádný podstatný vliv na podlehnutí většině**. Nárůst **konformity** s přibývajícím počtem členů **do hranice pětičlenné skupiny** vůči osamocenenému jedinci je

velmi strmý, pak se více méně zastaví. Jestliže je v opozici více osob, podlehnutí konformitě vzrůstá při zvyšujícím se počtu členů většiny mnohem pomaleji.

Otázku odolávání menšiny vlivu většiny posunul Serge Moscovici oproti Aschovi tím, že se nezajímal jen o to, za jakých podmínek odolává jedinec či menšina většině, ale zda a za **jakých podmínek může menšina ovlivnit většinu**. To jsou časté životní situace, kdy jedinec či menšina nejen odolá vlivu většiny, ale naopak **přesvědčí ji o svém stanovisku**, získá ji na svou stranu. Historie zná **významné osobnosti** (například **Galileo Galilei**) nebo **skupiny** (například **ochránci životního prostředí**), které **změnily postoje, hodnoty či myšlení většiny**.

Situaci, kdy menšina může ovlivnit většinu, označil Moscovici jako **vliv menšiny**. Za klíč k takovému zvratu v původních stanoviscích většiny považuje **jednotnost, důslednost a aktivnost při prosazování názorů jedince či menšiny** po jistou dobu. Moscovici vychází z toho, že **většina má sklon vytvářet dost povrchní tlak** ke konformitě (navíc často opřený o dogmata), protože **spoléhá na normativní sociální vliv**. **Minorita** oproti tomu staví **více zdůvodněné a podložené názory**, které v počátcích přinejmenším **vyvolají zájem**, později **diskuse a „nahlodání“** původních **stanovisek**, což může vyústit až v akceptaci názorů menšiny. Menšina předkládá **nové a nečekané informace**, kterými se **většina** musí pečlivě zabývat, aby případně **obhájila svá stanoviska**.

Odolávání sociálnímu tlaku je velmi **obtížné**, když se skupina **chová jednomyslně**. Podpora, byť jedním členem skupiny, posiluje přesvědčení o správnosti jedincova mínění a zvyšuje odolnost vůči skupinovému tlaku.

Mezi další důležité činitele ovlivňující konformitu patří **skupinová koheze**. Obecně platí, že čím je **koheze skupiny vyšší**, tím **mocnější je vliv na její členy**. Jedinec jako člen vysoce soudržné skupiny snadněji **změní svůj odlišný názor ve směru skupinového mínění**, protože na jedné straně takovou **skupinu respektuje**, na druhé straně **má strach**, aby ho **skupina neodmítla**. Stejně tak platí obráceně, že **vysoce kohezní skupina snadněji odolává tlaku jedince či menšiny** zvenčí.

Dále konformitu ovlivňuje **vztah mezi statusem skupiny a statusem jedince** (například skupina odborníků proti laikovi), **na skupinové sankce** (jejich rozsah, míru, formu), **na společenské klima a typ kultury, na atraktivitu skupiny**.

Milgram svými pokusy s elektrickými šoky zjistil, že čím **bezprostřednější je kontakt** mezi osobou a její obětí, tím **menší je poslušnost**. Vysvětloval to tím, že utrpení žáka vyvolává **silnější emocionální odezvu u učitele, pokud slyší výkřiky žáka při šocích**.

Další důležitou proměnnou v jeho pokusech byla **blízkost autority**. Když **opustil místnost** a dával **příkazy k provedení šoků telefonicky**, **poslušnost prudce klesla**. Podobně se **pokusné osoby** chovaly také tehdy, když byl **Milgram** náhle **odvolán** a pověřil **vedením pokusu jinou osobu**. **Náhradník**, ačkoli se choval stejně jako experimentátor, **nebyl** patrně považován za **rovnocennou autoritu**.

Třetí podstatnou proměnnou se ukázala **prestíž autority**. Milgram experimenty prováděl na **univerzitě Yale**, která je **velmi prestižní**. V instrukci bylo zdůrazněno, že pokusy slouží **vědeckým účelům**. Mnoho **účastníků** uvádělo, že kdyby pokusy nesloužily **vědě, vážnosti a úctě univerzity Yale**, **nepodléhali by tolik tlaku příkazů**.

VYHOVĚNÍ

V každodenním životě se člověk setkává se situacemi, kdy je na něj **vyvíjen jen mírný nátlak**, ale v podobě **přímé výzvy, požadavku či souhlasu**. To jsou typické znaky jevu označovaného jako **vyhovění**

1. Technika nohy ve dveřích

Název **techniky nohy ve dveřích** je odvozen z **praxe podomních prodejců**. Výsledky experimentů prokazují **původní předpoklad** spojený s touto technikou, že pokud člověk vyhoví **menšímu požadavku, pak s větší pravděpodobností vyhoví i následnému většímu požadavku**. Zároveň vznikla základní otázka, proč tomu tak je. Autoři uvažovali o několika možných **vysvětleních**. **Přijetím nenáročného požadavku** na sebe jedinec **bere jistý závazek** a nechce **zklamat nové očekávání**. Navíc, pokud by chtěl **odmítnout**, musel by si najít **dostatečně pádný důvod**. Dalším vysvětlením může být **vzbuzený zájem o určitou oblast aktivit**.

Vedle jistého závazku vůči žádající osobě a možné změně v postoji k určité oblasti aktivit se později **efekt techniky nohy ve dveřích** začal vysvětlovat **změnou v sebepojetí**. Souhlas s prvním požadavkem vede ke **změně v nahlížení sebe sama** jako člověka, který **pomohl** v určité situaci, **projevil vstřícnost** podílet se či **přispět k řešení** nějaké (nyní pro něj důležité či zajímavé) otázky, a proto bude **ochoten vyhovět i náročnějším požadavkům**. Ačkoli se vedly dlouhé diskuse, zda změna v sebepojetí může zcela vysvětlit efekt techniky nohy ve dveřích, postupně **získávané nálezy toto vysvětlení podporují**.

Podstatnou roli má také **sociální akceptovatelnost požadavku**. Lidé **odmítají** požadavek, který je **problematický** nebo dokonce **v rozporu se sociálními normami**. Podobně zvažují **náklady na požadované chování**, pokud budou vysoké, nevyslyší výzvy k přijetí požadavku. Z druhé strany se lidé chtějí vyhnout nebo alespoň **zmírnit pocity studu a viny**, které by je provázely **po odmítnutí požadavku**.

2. Technika dveří v tváři

Tato technika spočívá v tom, že **pokusná osoba** byla požádána o **splnění velkého požadavku** (například trávit každý den dvě hodiny dobrovolnickou činností po dobu celého měsíce), když to **odmítla**, byla pak požádána o **menší věc** (o dobrovolnickou činnost po dobu osmi hodin během jednoho dne) – tomuto požadavku většina osob, která odmítla předchozí požadavek, **vyhověla**.

Psychologové vysvětlují účinek této techniky tím, že ovlivňovaná **osoba se cítí ústupkem** od původního **velkého** k následujícímu **menšímu požadavku přinucena přijmout** jej. Sociálně psychologický výklad se opírá o **normu recipacity**, v tomto případě **o vzájemný ústupek**. **Snížení náročnosti původního požadavku** chápe člověk jako **gesto ke kompromisu** a cítí se **zavázán rovněž učinit ústupek**, a proto je ochoten **vyhovět méně náročnému požadavku**. Pociťuje **tlak** k tomu, aby se **zachoval recipročně**, a pokud by **odmítl menší požadavek**, prožíval by **pocit studu**.

Jiné vysvětlení efektu této techniky je založeno na redukci pocitu viny. Po **odmítnutí** prvního požadavku **prožívá jedinec vinu** a tento **negativní prožitek** chce **zmírnit souhlasem** se splněním následujícího **požadavku**.

Z **dalších vysvětlení** uvedme ještě alespoň **percepční kontrast**, podle něhož jedinec souhlasí s **druhým požadavkem**, protože se mu **zdá ve světle prvního požadavku snesitelnější**

(analogicky k vnímání, kdy například **světlo silného jasu** následované **světlem menšího jasu** se zdá **snesitelnější**, ačkoli samo o sobě by bylo vnímáno jako **velmi nepříjemné**).

3. Technika nízké koule

Blízká technice nohy ve dveřích je **technika nízké koule**. Ve **Spojených státech** je nejčastěji popisována ve spojitosti s **prodejem aut** (**původně uváděná cena se po rozhodnutí o koupi zvýší**).

Vysvětlení účinnosti této techniky vychází ze **závazku**, který **vznikne v okamžiku rozhodnutí o koupi** předmětu. **Při zvýšení ceny** v druhém kroku (respektive **změně podmínek** v negativním smyslu) se cítíme **zavázáni vůči prodávajícímu** a hledáme vlastní **zdůvodnění pro přijetí vyššího požadavku**. Snažíme se **redukovat kognitivní disonanci**, sami sobě **namlouváme**, že jsme **i tak udělali dobrý obchod**, že **koupi nelze odkládat** atd. Případně se můžeme cítit **trapně**, že vypadáme jako tak **chudí**, že bychom si tu věc **nemohli dovolit koupit**, kdyby byla dražší.

4. Technika „To není vše“

Techniku „**To není vše**“ ilustruje následující příklad: „**Kolik stojí tato bunda?**“ „**Stojí 600 Kč**, ale když ji koupíte, dám vám **slevu 100 Kč**.“ S pocitem **radosti**, jak jsme **dobře nakoupili**, nepostřehneme, že výrobek má **ve skutečnosti cenu „velkoryse“ sníženou** obchodníkem. Psychologové vysvětlují účinnost této metody **kontrastem mezi dvěma požadavky**. Posunem **druhého požadavku** do nečekaně **příznivé polohy** vzniká **nekritický dojem výhodné koupě**. **Efekt** této techniky se **vytrácí**, když **původní požadavek je příliš vysoký**, nebo když jde o **zboží**, které jde **samo o sobě dobře na odbyt**.