

ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ

OP3BP_PSKS

Skupinový vliv,
skupinové myšlení

Úvodem

- 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

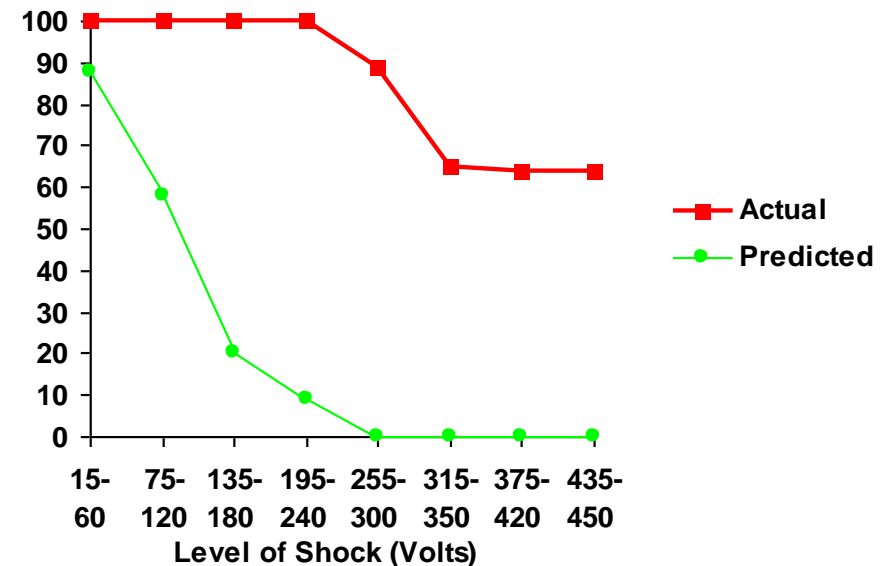
- **konformita** - změna, přesvědčení či chování, která má za cíl sjednocení se skupinovým názorem (*většinou nepřímý vliv*)
- **vstřícnost, ochota vyhovět** - udělám, co se mi řekne ;)
- **poslušnost** – udělám, co mi řekne autorita; často jde proti vnitřnímu přesvědčení (př. změna chování, která není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

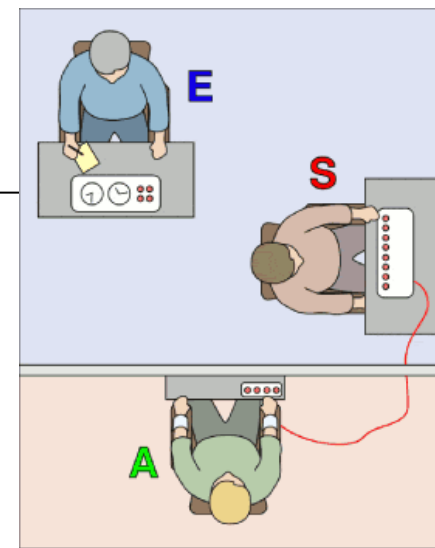
- Milgram (1963, 1974)
 - Asch (1955)
 - Moscovici
 - Zimbardo
-
- Oblíbené, citované, často součástí představy o sociální psychologii jako takové

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“

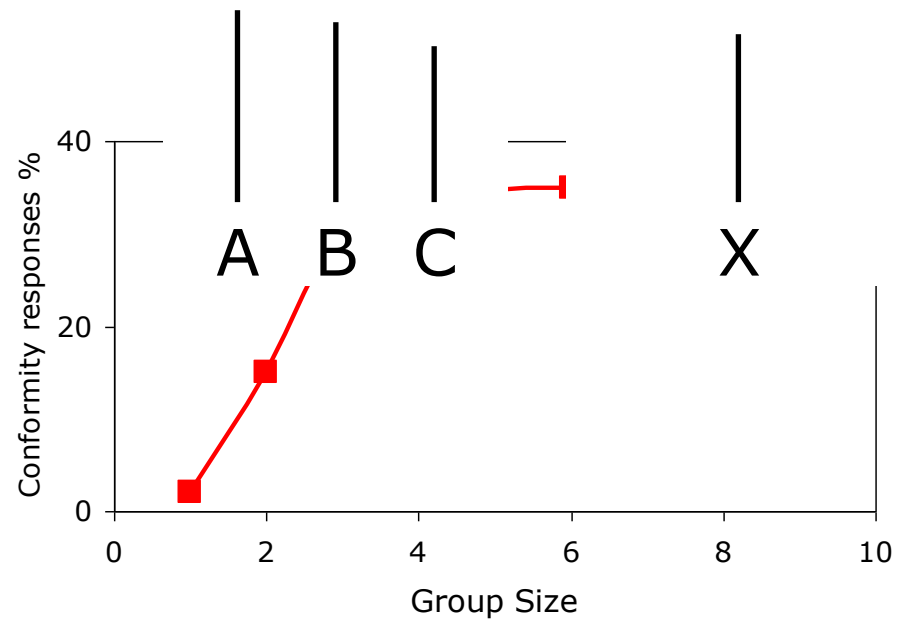


- 65% procent pokračovalo až do konce, když je „žák“ jen slyšet, 65% odmítlo, když byl i vidět
- na telefonické naléhání reaguje jen 20,5%
- když byl přítomen i druhý „vyučující“, šlo do konce 95%; když jeden odmítl pokračovat, jen 10% pak samo pokračovalo do konce



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 případě, 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

- Prezentací 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 zavrženým 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 šťourala (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