

# Co byste dělali, kdyby Vás zabil Hitler

## Limity skupiny v TK

- Z pohledu sociální psychologie
- Marek Novotný
- SKP Plzeň
- TK Vršíček

# Postoje, postojeová změna

Jsou vesměs stálé, ale můžou se měnit.



Nejčastěji pod **vlivem našeho okolí.**



A jaké jsou dva  
nejčastější způsoby  
změny postojů?





## *Kognitivní disonance*

- **Označuje stav vnitřního napětí, který je způsoben uvědoměním si nesouladu (disonance) mezi dvěma kognitivními složkami postoje tj. dvěma odlišnými informacemi o objektu postoje.**
- Najdeme si své „vnitřní“ vysvětlení“. (internal justification) – sjednotíme tak naše postoje a chování

# Přesvědčovací techniky

- **KDO:**

Věrohodný mluvčí (kvalifikovaný)

Atraktivní mluvčí (fyzicky , či povahově)

- **CO:**

Posluchače přesvědčí více zpráva, která se zdá, že není navržena přímo k jejich ovlivnění

Pokud obecnost sdílí vaše přesvědčení je lepší prezentovat pouze argumenty, které ho podporují. Pokud s vámi ale nesouhlasí je lepší použít oba druhy argumentů. Pro i proti.

**Primacy efekt** - pokud je více projevů za sebou a lidé mají ponechán prostor k vytvoření si názoru až na konci všech. Pamatují si nejlépe ten první.

**Recency efekt** - pokud jsou mezi projevy přestávky, lidé si budou nejlépe pamatovat řeč poslední

- **KOMU:**

Lidé jsou nejvíce náchylní ke změně jejich postojů ve věku 18-25 let

Pokud jsou diváci během projevu něčím vyrušeni se nechají přesvědčit mnohem snáze

# Centrální a periferní způsoby přesvědčování

- **Elaboration likelihood model:**

(John Cacioppo, 1986)

***Centrální*** – diváci poslouchají pozorně, přemýšlí o argumentech (mají schopnost i motivaci naslouchat)

***Periferní*** – diváci jsou nevěnují pozornost argumentům, ale spíše povrchním charakteristikám - kdo přednáší, jak řeč trvá dlouho

# Motivace a schopnost vnímat argumenty.

## Motivace

- Osobní důležitost - *personal relevance* (to jak je dané téma prospěšné nebo zajímavé pro náš život.)
- Osobnost - lidé „hladoví po informacích“
  - lidé, kteří nové info. nevyhledávají

# Motivace a schopnost vnímat argumenty.



## ZÁKLADNÍ PRAVIDLO

- Pro osobně zaangażované - nejdůležitější kvalita argumentů
- Pro osobně nezaangażované - důležitější kvalita přednášejícího



# Motivace a schopnost vnímat argumenty.

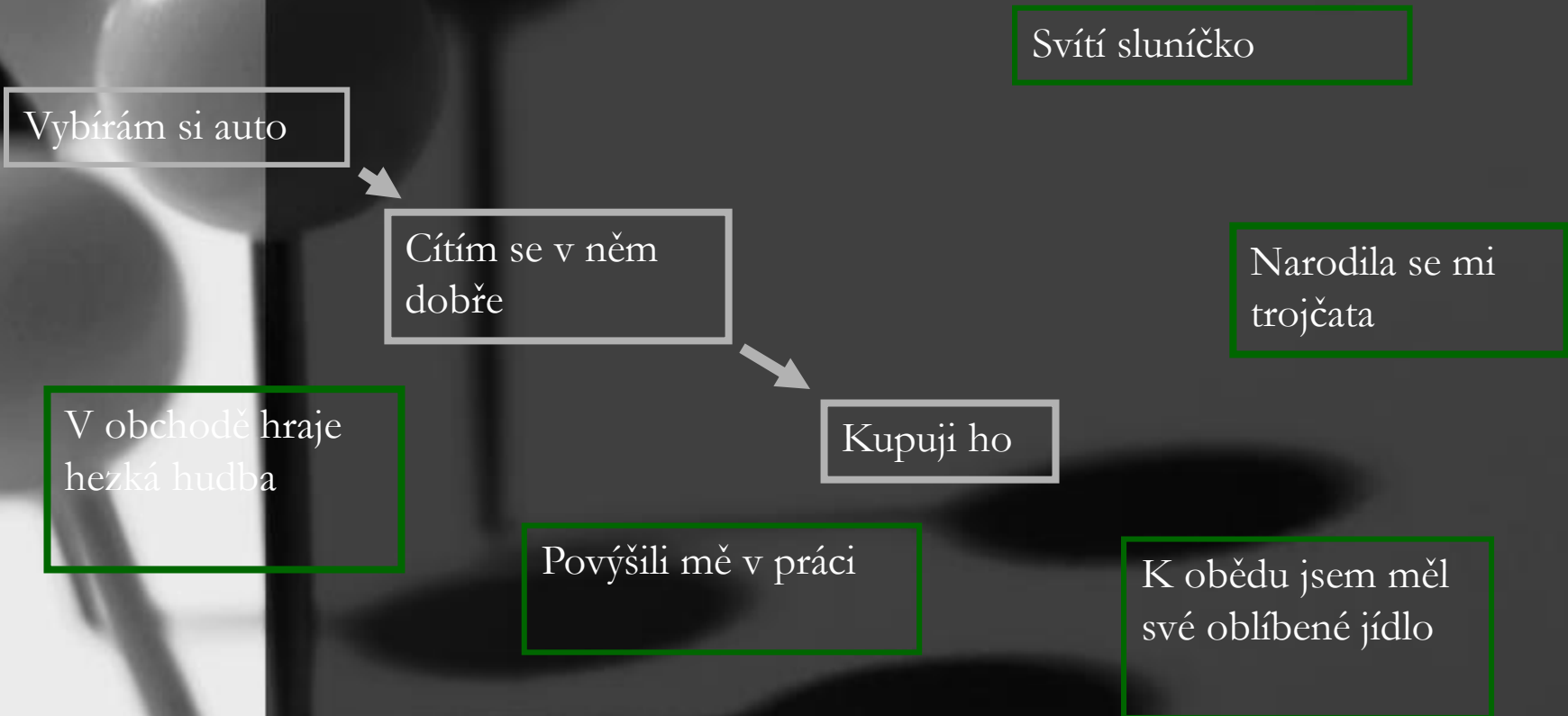
- Pokud se obáváte, že je vaše sdělení příliš vágní, zkuste si zařídit nějaký vnější rušitel, vaši posluchači pak nebudou tolik zaměřeni na vaše nepřesvědčivé argumenty.
- Když však máte dost přesvědčivé argumenty, zajistěte, aby vám obecnost věnovala veškerou pozornost a mohli se tak nechat přesvědčit vaší řečí.

# Jak dosáhnout dlouhodobější změny postojů?

Přesvědčivými a logickými argumenty na daleko větší dobu, než vedlejšími vlivy, jako je třeba atraktivita přednášejícího.

# Emoce jako mentální zkratky

- Momentálně prožívané emoce ovlivňují rozhodování



# Příklad emocionálního působení

- Estetické působení
- Sociální identifikace
- Sociální status
- Vyvolání příjemné emoce (př. hudba)



# Příklad racionálního působení

- Logické argumenty
- Výhody
- Cena, efektivnost, spolehlivost ...



**WHIRPOOL ARC 2980** objem

50/178l

spotřeba el.energie: 0,78kWh

třída A

Cena spolu s DPH: **10.990,-**

# Odolnost vůči přesvědčování

- Hraní rolí (McAlister, 1980)
  - vyzkoušení (přehrání) si situace „nanečisto“
  - zkouška obrany
  - zvyšuje odolnost také vůči skupinovému tlaku

# Konformita

- **ZMĚNA V CHOVÁNÍ (MYŠLENÍ) ZPŮSOBENÁ SKUTEČNÝM NEBO**
- **IMAGINÁRNÍM PŮSOBENÍM DRUHÝCH LIDÍ**
- **BYLO BY NAŠE CHOVÁNÍ (MYŠLENÍ) STEJNÉ**
- **I BEZ PŘÍTOMNOSTI DRUHÝCH LIDÍ?**
- **KDYŽ SE DÍVÁME NA OLYMPIJSKÉ HRY?**
- **KDYŽ TLESKÁME PO PŘEDSTAVENÍ V DIVADLE?**
- **KDYŽ SI V RESTAURACI DÁME STEJNÉ JÍDLO JAKO KAMARÁD?**

# KONFORMITA



## DEINDIVIDUACE

KOLEKTIVNÍ CHOVÁNÍ  
STANFORDSKÝ VĚZEŇSKÝ  
EXPERIMENT 1971, Philip Zimbardo

## • VYHOVĚNÍ



## PUBLIC COMPLIANCE

CHOVÁM SE TAK, PROTOŽE TO  
DRUZÍ CHTĚJÍ. NE PROTO, ŽE  
BYCH JEJICH CHOVÁNÍ VĚŘIL.  
(SOLOMON ASCH)



## POSLUŠNOST

### OBEDIENCE

ZMĚNA CHOVÁNÍ VYVOLANÁ  
PŮSOBENÍM AUTORITY  
(STANLEY MILGRAM)



# Poslušnost (Stanley Milgram)



- ZMĚNA CHOVÁNÍ VYVOLANÁ PŮSOBENÍM  
AUTORITY
- INZERÁT V NOVINÁCH:
- ÚČAST NA VÝZKUMU O UČENÍ A PAMĚTI
- ODMĚNA 4 USD
- RESPONDENTI: 20 - 50 LET
- DESIGN EXPERIMENTU
- LABORATOŘ
- RESPONDENTI BYLI PŘIVÍTÁNÍ ČLOVĚKEM V  
PLÁŠTI
- SOUČASNĚ VIDĚLI DALŠÍ ZKOUMANOU OSOBU -  
ÚČETNÍ STŘEDNÍHO VĚKU



# MILGRAM (1965)

- **ELEKTRICKÉ ŠOKY JSOU EXTRÉMNĚ BOLESTIVÉ, ALE NEZPŮSOBUJÍ ZRANĚNÍ**

- **EXPERIMENTÁTOR VYSVĚTLIL, ŽE JDE O VÝZKUM VLIVU TRESTU NA ZAPAMATOVÁNÍ**
- **JEDEN Z RESPONDENTŮ BUDE UČITEL A DRUHÝ ŽÁK**
- **UČITELEM BYL VŽDY TEN, KDO SE PŘIHLÁSIL NA INZERÁT**
- **UČITEL A ŽÁK ODEŠLI DO VEDLEJŠÍ MÍSTNOSTI, VE KTERÉ BYLY ŽAKOVI PŘIPOJENY NA TĚLO ELEKTRODY**
- **EXPERIMENTÁTOR VYSVĚTLIL, ŽE ŽÁK BUDE DOSTÁVAT ELEKTRICKÉ ŠOKY**

# MILGRAM (1965)

- **UČITEL BYL PŘEVEDEN DO JINÉ MÍSTNOSTI A DOSTAL NÁSLEDUJÍCÍ INSTRUKCE:**
- **ŽÁK BUDE MÍT ZA ÚKOL ZAPAMATOVAT SI DVOJICE SLOV. PO NĚJAKÉ DOBĚ PŘEČTE UČITEL JEDNO SLOVO ZE DVOJICE A ŽÁK BUDE MÍT ZA ÚKOL ODPOVĚDĚT DRUHÝM SLOVEM ZE DVOJICE.**
- **VŽDY KDYŽ BUDE ŽÁKOVA ODPOVĚĎ ŠPATNÁ, MÁ MU UČITEL UDĚLIT ELEKTRICKÝ ŠOK. ZAČÍNÁ SE 15V. VŽDY, KDYŽ ŽÁK UDĚLÁ CHYBU INTENZITA ŠOKŮ SE ZVÝŠÍ O 15V.**
- **UČITELI BYL PŘEDSTAVEN PŘÍSTROJ NA GENEROVÁNÍ ŠOKŮ ŘADA 30 KNOFLÍKŮ S NÁPISY VOLTŮ A DALŠÍMI VAROVÁNÍMI:**
- **60V - MÍRNÝ ŠOK, 180V - SILNÝ ŠOK, 240V - VELMI SILNÝ ŠOK, 360 V - EXTRÉMNĚ INTENZIVNÍ ŠOK, 420V - NEBEZPEČÍ, POSLEDNÍ TŘI STUPNĚ OZNAČENY XXX. UČITEL DOSTAL ŠOK 45V, ABY POZNAL JAKÉ TO JE.**

# MILGRAM 1965

- **EXPERIMENT ZAČAL, ŽÁK POCHOPITELNĚ DĚLAL CHYBY**
- **VŽDY, KDYŽ SE UČITEL ZDRÁHAL POKRAČOVAT, EXPERIMENTÁTOR JEJ**
- **POVZBUDIL TĚMITO SLOVY:**
  - **„PROSÍM POKRAČUJTE.“**
  - **„EXPERIMENT VYŽADUJE, ABYSTE POKRAČOVAL.“**
  - **„JE SKUTEČNĚ DŮLEŽITÉ, ABYSTE POKRAČOVAL.“**
  - **„NEMÁTE JINOU MOŽNOST, MUSÍTE POKRAČOVAT.“**
- **EXPERIMENT BYL UKONČEN KDYŽ:**
- **UČITEL ODMÍTNUL POKRAČOVAT**
- **3x BYLY VYUŽITY ŠOKY MAXIMÁLNÍ INTENZITY**

# MILGRAM 1965

## VÝSLEDKY

**CELKEM: 80 RESPONDENTŮ**

**Z TOHO VYUŽILO MAXIMÁLNÍ ŠOK: 51 (63,75%)**

**Ø INTENZITA ŠOKU: 369 V**

**KONTROLNÍ SKUPINA CELKEM: 40**

**RESPONDENTŮ**

**150V PŘESÁHLI 2 LIDÉ**

**75V NEPŘEKROČILO 28 LIDÍ**

# FAKTORY NEPŘÍSPÍVAJÍCÍ K POSLUŠNOSTI

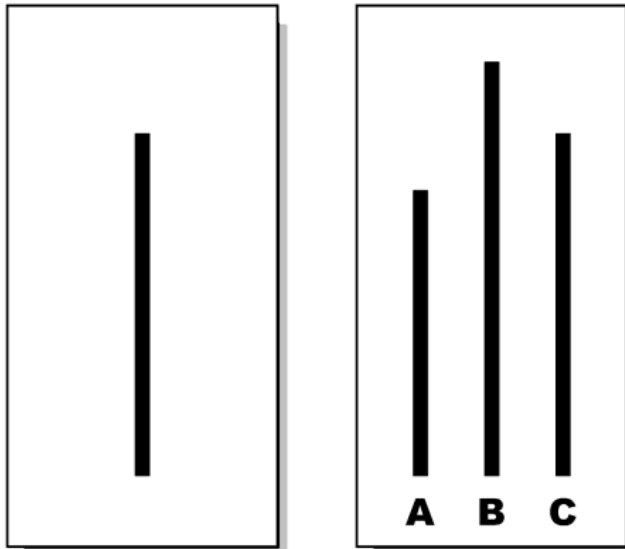
- **CO OVLIVŇUJE POSLUŠNOST?**
- **EMOČNÍ BLÍZKOST OBĚTI**
- **AUTORITA INSTITUCE**
- **BLÍZKOST A OPRÁVNĚNOST AUTORITY**
- **SKUPINOVÝ VLIV**

# Konformita



- **JAK SE CHOVÁME V SITUACI, KDY ROZHODNUTÍ DRUHÝCH JSOU EVIDENTNĚ ŠPATNÁ?**
- **BUDE PŘEVLÁDAT VLIV SOCIÁLNÍHO PROSTŘEDÍ?**
- **SPOLEHNEME SE NA VLASTNÍ ÚSUDEK A „ZDRAVÝ ROZUM“?**
- **Solomon Asch**

# Solomon Asch (1956)



- **SKUPINY PO 7 ÚČASTNÍCÍCH**
- **18x ROZHODNOUT O VELIKOSTI ČÁRY**
- **VZHLEDEM K OSTATNÍM ČARÁM**
- **RESPONDENTI SEDĚLI V PŮLKRUHU A MĚLI NAHLAS PREZENTOVAT SVŮJ NÁZOR**
- **6 ÚČASTNÍKŮ SPOLUPRACOVALO S VÝZKUMNÍKEM, POUZE 1 BYL SKUTEČNOU ZKOUMANOU OSOBOU (SEDĚL NA POZICI Č. 6)**
- **POMOCNÍCI DÁVALI 6 KOL SPRÁVNÉ ODPOVĚDI, DALŠÍCH 12 KOL NESPRÁVNÉ ODPOVĚDI**



# Solomon Asch - výsledky

- **123 RESPONDENTŮ**
- **KONTROLNÍ SKUPINA: 0,67% CHYB**
- **EXPERIMENTÁLNÍ SKUPINA: 37% CHYB**
- **25% ZO BEZ CHYB 28% ZO 8 A VÍCE CHYB**

# Proč jsme konformní?

- **NORMATIVNÍ SOCIÁLNÍ VLIV**
- **CHCEME ZANECHAT DOBRÝ DOJEM**
- **JE PRO NÁS DŮLEŽITÉ, ABY NÁS DRUZÍ PŘIJÍMALI**
- **SOUHLAS S DRUHÝMI = POZITIVNÍ HODNOCENÍ, SKUPINOVÉ ČLENSTVÍ**
- **KONFORMNÍ CHOVÁNÍ ZPŮSOBENÉ POTŘEBOU BÝT DRUHÝMI AKCEPTOVÁN**
- **IDIOSYNKRATICKÉ KREDITY**
- **INFORMATIVNÍ SOCIÁLNÍ VLIV**
- **V SITUACÍCH, KDY NEVÍME, CO JE PRAVDA, JSOU PRO NÁS OSTATNÍ LIDÉ DOBRÝM ZDROJEM INFORMACÍ. SPOLEHNEME SE NA NĚ**

# Philip Zimbardo 1971

- **Stanfordský vězeňský experiment**
- 12 vězňů a 12 dozorců bylo vybráno ze 75 studentů-dobrovolníků. Zcela záměrně byli vybráni psychicky vyrovnaní a zdraví jedinci. Právě proto, že experiment měl vnést světlo například do problému samovýběru při volbě povolání dozorce a také do obecného sporu o to, zda agresivita a brutalita spíše závisí na psychických predispozicích nebo je způsobena okolnostmi. Mezi dozorce a vězně byli dobrovolníci rozděleni náhodně, přičemž samotného experimentu se ze začátku účastnilo 9 vězňů a 9 dozorců. Zbytek tvořil náhradníky. Roli hlavního dozorce zastával David Jaffe a roli ředitele věznice pak Phillp Zimbardo.

# Stanfordský vězeňský experiment

- Pravidla pro běh experimentální věznice byla převzata z věznice Palo Alto v Kalifornii. Některá z nich:
- Vězeň musí být zticha v době odpočinku, po zhasnutí světel, v průběhu jídla a vždycky, když je mimo prostory vězení
- Vězni se musí oslovovat čísly
- Vězni musí dozorce oslovovat 'Mr. Correctional Officer' („pane nápravný důstojníku“)
- Jakékoli pochybení v plnění pravidel může být potrestáno
- Kromě toho museli vězni samozřejmě nosit uniformy.
- Navíc by se nemělo opomenout, že: Dozorcům bylo řečeno, že se mají snažit jakýmkoliv způsobem zcela ovládnout "vězně", avšak nesmí použít fyzické násilí.
- Vězni i dozorcí byli placeni za účast v experimentu a věděli, že se jedná pouze o experiment.

# Stanfordský vězeňský experiment

- Experiment nabral směr, který nikdo nepředvídal. Musel být ukončen již po šesti dnech a to proto, že dozorcí se uchýlovali ke stále častějšímu a krutějšímu trestání vězňů a vězni dokonce vyvolali vzpuru, jeden z vězňů se psychicky zhroutil. 5 vězňů během této doby taky experiment opustilo. <sup>[1]</sup> Způsob, jakým bylo v krátké době změněno chování především dozorců, byl zcela šokující jak pro ně, tak pro Zimbarda samotného. Ukázalo se, že zdravý člověk, je-li vystaven extrémním podmínkám, se může radikálně změnit (nebo změnit své chování), a to ve velmi krátké době.
- Zimbardo později uvedl, že z více než 50 lidí, kteří byli s experimentem seznámeni, pouze Christina Maslach zpochybnila jeho etičnost.

## A teď něco z praxe:

- **Vyhnání kozla do pouště**
- Vezme i oba kozly a postaví je před Hospodina, u vchodu do stanu setkávání.
- O obou kozlech bude Áron losovat: jeden los pro Hospodina, druhý pro Azázela.
- Pak přivede Áron kozla, na kterého padl los pro Hospodina, a připraví jej v oběť za hřích.
- Kozel, na kterého padl los pro Azázela, bude postaven živý před Hospodina, aby na něm vykonal smířčí *obřady* a vyhnal jej k Azázelovi na poušť.

# A teď něco z praxe:

- V komunitě k vyhnání dochází především :
- Když je dotyčný „jiný“
- Nerespektuje daná pravidla
- Nevzdává „patřičnou úctu“ starším a ignoruje je.
- V takovém případě je dle mého názoru třeba zasáhnout a dát dotyčnému šanci.

# A teď něco z praxe:

- K podobnému jevu dochází v diskusích pod články na internetu, kde se píše o vraždě, zvláště brutálním znásilnění, pohlavním zneužití atp.
- Účastníci diskuse mohou povolit uzdu jejich sadistickým fantaziím, jelikož to **situace dovoluje**
- **Podobně v případě vyhnání kozla na poušť to situace dovoluje – většinou je ten člověk skutečně „nepořádný, nesnesitelný, hloupý...“**
- Dochází zde k jiným mechanismům, které by se daly opsat spíše termíny z psychoanalýzy – štěpení, projekce.



# Děkuji za pozornost



Proč jsem použil tak neobvyklý název?

Možná je mezi Vámi někdo, kdo je – unavený - rozrušený - nesoustředěný, může přemýšlet v heuristikách a můj příspěvek ho zaujme.

Tady ale samozřejmě nikdo takový není, takže to bylo zbytečné

# Zdroje :

- **Wikipedie**
- **Aronson, E., Wilson, T.D., Akert, R.M (2004):** Social psychology. New Jersey, Prentice-Hall
- **Hewstone, M. et al. (1996):** Introduction to Social Psychology. Oxford, Blackwell Publishers Ltd.
- **Myers, D. (2005):** Social psychology. New York, McGraw-Hill.