# Konformizm: wpływanie na zachowanie

Konformizm to zjawisko towarzyszące ludziom, wszyscy jesteśmy w jakimś stopniu konformistami, gdyż zależymy od innych ludzi.

**Konformizm** jest zmiana w zachowaniu na skutek rzeczywistego lub wyobrażonego wpływu innych ludzi.

Interakcja między ludźmi przynosi przede wszystkim informacje. Ludzie nie wiedząc jak się zachować pytają innych lub sprawdzają, co inni zrobiliby w takiej sytuacji.

* + - * 1. Informacyjny wpływ społeczny. Potrzeba bycia przekonanym o tym, co jest słuszne

W wielu sytuacjach życiowych ludzie nie wiedzą jak reagować, albo co myśleć; w zdefiniowaniu sytuacji pomaga pytanie innych i obserwacja ich zachowania - jest to informacyjny wpływ społeczny.

**Informacyjny wpływ społeczny**: wpływ innych ludzi, który prowadzi nas do konformizmu, ponieważ spostrzegamy te osoby jako źródło informacji, dające wskazówki dla naszego zachowania; dostosowujemy się, ponieważ wierzymy, że cudza interpretacja niejasnej sytuacji jest bardziej poprawna niż nasza.

Rolę informacyjnego wpływu społecznego potwierdzają badania Muzafer Sherigf (1936). W badaniach sadzano ludzi w ciemnym pokoju i pokazywano świecący punkcik, następnie proszono o oszacowanie o ile punkt się przesunął ( w rzeczywistości był nieruchomy, a zachodził efekt autokinetyczny); następnie podzielono badanych na trzyosobowe grupy, w której każdy wypowiadał swoje zdanie, po czym uzgadniali wspólne zdanie; potem każdy uczestnik, raz jeszcze pytany był indywidualnie o opinię. Co ciekawe w większości potwierdzali opinię grupy.

**prywatna akceptacja**: dostosowanie się do zachowania innych ludzi bez prawdziwego przekonania o tym, że to, co oni robią lub mówią jest słuszne (czyli ludzie zaczynają wierzyć w definicję sytuacji, której nauczyli się od innych)

**publiczny konformizm**: dostosowanie się publiczne do zachowania innych ludzi, bez konieczności wiary w to, co robimy lub mówimy

**Konformizm daje o o sobie znać w sytuacji różnych przemian i kryzysów**

Zdarza się, że w oparciu o nową wiedzę otrzymaną od grupy człowiek doświadcza **przemiany** - nagłej zmiany w pojmowaniu swojego życia; często przed taką zmianą odczuwa on niezdecydowanie, zakłopotanie i niezadowolenie ze swojego życia; nowe przekonania są postrzegane jako lepsze i bardziej użyteczne.

Dramatyczna forma informacyjnego wpływu społecznego pojawić się może w czasie kryzysów - w niepewnej sytuacji człowiek chętniej uzyskuje informacje z zachowania innych.

Przykładowo, gdy widzimy grupę ludzi uciekających, to bez poznania przyczyny przyłączamy się do takiego tłumu. Zachodzi wówczas **indukowanie** czyli szybkie rozprzestrzenianie się emocji lub zachowań w tłumie, a kiedy człowiek znajdzie się w niejasnej sytuacji, będzie się odwoływał do interpretacji innych ludzi.

**Niestety nie zawsze konformizm informacyjny sprawdza się, a w**ykorzystanie innych jako źródła informacji może być niebezpieczne - zależność od innych może prowadzić do sformułowania nieadekwatnej definicji sytuacji.

**Takim przykładem może być psychoza tłumu**. Jest to pojawienie się w grupie ludzi podobnych fizycznych symptomów bez znanej fizycznej przyczyny. Przykładowo, ktoś odczuwa bóle w gardle podejrzewając, że w powietrzu unosi się gaz. Gdy przebywa w grupie osób to inni też zaczynają odczuwać to samo i potwierdzają przypuszczenie pierwszej osoby, chociaż tak naprawdę żadna substancja nie została rozpylona. Mechanizm towarzyszący psychozie jest następujący:

* jedna lub więcej osób informuje innych o pojawieniu się pewnych dolegliwości fizycznych
* otoczenie formułuje wytłumaczenie (nowa definicja sytuacji)
* definicja rozprzestrzenia się ⇨ coraz więcej osób sądzi, że odczuwa te same objawy
* symptomy i ich wyjaśnienie stają się bardziej wiarygodne ⇨ rozprzestrzeniają się szerzej...

Duże znaczenie w podobnych zjawiskach mają media.

**Kiedy ludzie podporządkowują się informacyjnemu wpływowi społecznemu**

* + kiedy **sytuacja jest niejasna**: występuje brak pewności, wiedzy na temat tego, co się dzieje
  + kiedy **sytuacja jest kryzysowa**: brak jest czasu na zastanowienie, trzeba działać natychmiast, i przyłączyć się do tłumu
  + kiedy **inni ludzie są ekspertami** i mówią co mamy robić, a my postrzegając ich jako osoby bardziej kompetentne słuchamy się.
    - * 1. Normatywny wpływ społeczny: potrzeba bycia zaakceptowanym

**Normy społeczne**: ukryte lub jasno sprecyzowane reguły grupy dotyczące akceptowanych zachowań, wartości i przekonań jej członków.

Grupa ma pewne oczekiwania, co do zachowania się jej członków; osoby, które się do nich nie stosują, są odbierane jako inne, niedostępne albo nawet dewiacyjne. Mogą być one ośmieszane, karane i odrzucane przez grupę. Dzieje się tak, dlatego, że ludzie jako istoty społeczne potrzebują wsparcia emocjonalnego od innych i dzielenia się z innymi doświadczeniem. Poczucie społecznej wspólnoty jest podstawową potrzebą człowieka.

**Istnieje tzw: normatywny wpływ społeczny**: wpływ innych ludzi, który prowadzi nas do konformizmu, ponieważ chcemy być przez nich lubiani i akceptowani.

Tego rodzaju wpływ został ukazany w eksperymecie Salomona Ascha w 1951 roku.

Asch prosił ochotników, którzy zgłosili się do jego eksperymentu, aby jak najdokładniej przyjrzeli się trzem liniom (A, B, C) i zadecydowali, do której z nich najbardziej podobny jest odcinek X narysowany obok.

W rzeczywistości odcinki X i C były tej samej długości, a badani nie mieli co do tego żadnych wątpliwości, jeśli siedzieli sami przed ekranem. W takich warunkach 98% badanych udzielała odpowiedzi: "X jest najbardziej podobny do C".

Odpowiedzi badanych dramatycznie zmieniały się, gdy badanie przeprowadzane było grupowo. Asch podstawiał 7 osób, które w przekonaniu rzeczywistej osoby badanej były także ochotnikami, choć naprawdę byli to wynajęci przez Ascha aktorzy. W pierwszych dwóch próbach (z innymi kartami niż ta przedstawiona na rysunku) aktorzy mieli udzielać prawidłowej odpowiedzi. W trzeciej próbie mieli natomiast mówić: "X jest najbardziej podobne do A". W takich warunkach ok. 2/3 rzeczywistych osób badanych (a niekiedy nawet 3/4 w zależności od innych czynników) przynajmniej raz zmieniała zdanie i również twierdziła, że "X jest podobne do A" (badani przechodzili "próby spostrzegania" w grupie kilkakrotnie).

Konformizm ze względów normatywnych pojawia się ze względu na niechęć do narażania się na dezaprobatę innych (nawet jeśli są duże szanse, że nigdy więcej ich nie spotkamy). Po prostu, pod wpływem reakcji lub zdania grupy, w której się znajdujemy zmieniamy swoje zdanie.

Jakie są konsekwencje opierania się normatywnemu wpływowi społecznemu przez jedną osobę, która odstaje od reszty?

Grupa reaguje na dewianta w kilku etapach:

➊ **monitorowanie**: próba „zapędzenia z powrotem do grupy” głównie przez nasilenie komunikowania się

➋ **przekonywanie**: komentarze, dyskusje, nakłanianie do podporządkowania się

➌ **odrzucenie**: zmniejszenie natężenia komunikowania się

Dowodem na powyższe prawidłowości jest eksperymet Schachtera, który prosił grupy studentów by przeczytały artykuł o nieletnim przestępcy i przedyskutowały go; w każdej grupie umieścił współpracownika, który konsekwentnie upierał się przy cięższej karze dla nieletniego; wyniki: do dewianta kierowano najwięcej komentarzy i pytań, aż do momentu (przeważnie pod koniec dyskusji) w którym natężenie komunikacji z nim znacząco spadało; po dyskusji badani wypełniali ankietę, w której wybierali osobę, która miałaby być wyeliminowana z dyskusji na dalszych etapach – większość wybierała dewianta; mieli też wyznaczyć poszczególne osoby do różnych zadań – dewiant otrzymywał zadania mało ważne i nudne (notowanie).

* normatywny wpływ społeczny w codziennym życiu – przykłady:
  + moda
  + dziwactwa: pewne rodzaje aktywności czy obiekty, które nagle stają się popularne (np. w latach 30-tych studenci jedli złote rybki, w 70-tych popularny był streaking, czyli bieganie nago wśród tłumu)
  + kulturowe definicje atrakcyjności ciała (odchudzanie)
  + zmiany społeczne tworzące nowe reguły (np. prawa dla Murzynów w Stanach)

Czasami konformizm normatywny jest wręcz bezrefleksyjny, działanie ludzkie odbywa się na zasadzie automatycznego pilota

Często normy są tak zakorzenione i uznane za poprawne formy zachowania, że ludzie są im posłuszni nawet, gdy nikt nie wywiera presji (np. nosimy skarpetki w tym samym kolorze, nie jemy robali – a Japończycy tak, bo zinternalizowali inne normy).

**Bezrefleksyjny konformizm**: posłuszne zinternalizowanie norm społecznych, bez zastanowienia się nad ich działaniem:

**Kiedy ludzie podporządkowują się normatywnemu wpływowi społecznemu**

Nie zawsze ulegamy presji innych i nie zawsze bezrefleksyjnie podporządkowujemy się nieodpowiednim normom teoria wpływu społecznego(Latané) głosi, że dostosowanie się do wpływu społecznego zależy od:

* siły – tego, jak ważna jest dla nas grupa ludzi
* bezpośredniości – odległości czasowej i przestrzennej od grupy
* liczby innych osób w grupie

Wraz ze wzrostem siły i bezpośredniości, wpływ rośnie. Liczba działa w inny sposób: jeśli wielkość grupy rośnie, każda kolejna osoba w grupie wywiera mniejszy wpływ; jeśli liczba początkowo wynosi trzy osoby i wzrośnie do czterech, daje to efekt silniejszy niż gdy 50-osobowa grupa wzrasta do 51.

Warunki ulegania wpływowi:

* kiedy grupa liczy **trzy albo więcej osób**: konformizm znacząco wzrasta tylko do pewnego momentu zwiększania grupy (tj. do 3 osób), potem jest już prawie stały (patrz: eksperyment Asha)
* kiedy **zależy nam** na grupie: grupa darząca nas przyjaźnią i szacunkiem wywiera większy wpływ, bo nie chcemy tej przyjaźni i szacunku utracić; dlatego bardzo zwarte grupy mniej dbają o logikę i słuszność podejmowanych decyzji, a bardziej o komfort członków
* kiedy grupa jest **jednomyślna**: opieranie się jednomyślności jest łatwiejsze, gdy ma się sprzymierzeńca
* kiedy jesteś pewnym **typem** człowieka: z niektórych badań wynika, że typ osobowości wpływa na konformizm – niska samoocena zwiększa konformizm (strach przed odrzuceniem), choć niektórzy się z tym nie zgadzają, twierdząc, że to kwestia kontekstu sytuacyjnego; nie ma większej różnicy ze względu na płeć (zależy to od typu presji – gdy są obserwatorzy, kobiety zachowują się bardziej konformistycznie; także od płci badacza – badacze częściej niż badaczki wyprowadzali wniosek, że mężczyźni są mniej podatni na wpływy)

Kiedy jest możliwe opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu

* z pewnością wówczas, gdy nastąpi uświadomienie sobie obecności normatywnego wpływu społecznego
* wówczas gdy, poszukamy sprzymierzeńca do działania sprzecznego z grupą
* Ponadto jeśli zwykle ulegasz wpływowi, bez poważnych konsekwencji możesz się od czasu do czasu zachować niekonformistycznie, gdyż masz **kredyt zaufania**. Jest to zaufanie, które w ciągu długiego czasu zdobywa człowiek, dostosowując się do norm grupowych; kiedy zdobędzie już dość zaufania, może – jeżeli jest ku temu sposobność – zachować się niezgodnie z normami, bez groźby odwetu ze strony grupy

Czasami możliwy jest też wpływ mniejszości: kiedy kilku wpływa na wielu

**wpływ mniejszości**: przypadek, w którym mniejszość członków grupy wpływa na zachowanie albo przekonania większości.

Warunkiem wywołania takiego wpływu jest **zgodność**: ludzie, którzy reprezentują poglądy mniejszości, muszą przez pewien czas wyrażać te same przekonania, a członkowie tej mniejszości powinni się nawzajem ze sobą zgadzać.

Dlaczego mniejszość wpływa na większość? Bo u mniejszości pod wpływem presji normatywnej występuje publiczny konformizm, a nie społeczna akceptacja – zostali zniechęceni do publicznego wyrażania swojej opinii; jeśli jednak tą opinię wyrażą, będą wywierać wpływ informacyjny, który łatwiej wywołuje prywatną akceptację większości.

* + - * 1. **Posłuszeństwo autorytetowi**

Okazuje się, że ludzie są bardzo posłuszni autorytetom. Dowodem tego był eksperyment Milgrama

Milgram, zadał sobie pytanie badawcze: "Czy wystarczy dostać rozkaz, by porazić prądem obcego człowieka? Czy jesteśmy skłonni zabić na rozkaz? Jak daleko można się posunąć w posłuszeństwie wobec rozkazu?" Posługując się serią kontrolowanych eksperymentów laboratoryjnych przebadał 1000 przypadkowo zebranych mieszkańców Connecticut oraz studentów Yale.   
  
Pierwszy wariant eksperymentu przeprowadził na uniwersytecie Yale ze studentami a potem z mężczyznami mieszkającymi w New Heaven, którzy to dostawali pieniądze za uczestnictwo w badaniu. Późniejsze warianty zostały zorganizowane poza terenem uniwersytetu. Milgram założył pracownię w lokalu sklepowym w Bridgeport (Connecticut), gdzie za pomocą ogłoszeń w lokalnych gazetach szukał ochotników do swojego eksperymentu. Potrzebował ludzi zróżnicowanych pod względem zawodu, wieku, wykształcenia, płci.   
  
Zgłaszający się do Milgrama ludzie byli pewni, że biorą udział w badaniu nad pamięcią ludzką i przyswajaniem (uczeniem się) materiału. Badanych podzielono na "nauczycieli" i "uczniów". Nauczyciele mieli karać (poprzez porażenie prądem) uczniów za każdy popełniony błąd w odtwarzaniu wyuczonego materiału. Reguła była taka, że przy kolejnych błędach zwiększano siłę wstrząsu, o stałą wielkość, gdy "uczeń" znowu się pomyli - do czasu, aż nie popełni żadnego błędu. Nauczyciele najpierw musieli sobie zaaplikować próbny wstrząs by poczuć, z jakim to bólem uczniowie będą mieli do czynienia, wiedzieli też, że siła wstrząsu nie jest tak silna by doprowadzić do śmierci. Jednak działali myśląc, że krzywdzą niewinnych ludzi w imię nauki, znalezienia najlepszego sposobu technik zapamiętywania.   
  
Eksperymentator pełnił role prawomocnego autorytetu - informował o regułach, przydzielał role i polecał wykonanie zadania nauczycielom, gdy sprzeciwiali się lub wahali. Uczniowie siedząc na krzesłach podłączonych do prądu mieli nauczyć się par wyrazów. Porozumiewali się z nauczycielami przez system łączności wewnętrznej, gdyż siedzieli w oddzielnych pomieszczeniach. Nauczyciel podawał jeden wyraz a uczeń miał dodać drugi z pary, i tak z całą listą. Kiedy uczeń zaczynał się mylić był karany przez nauczyciela.   
 **Konkretny przypadek, jaki miał miejsce podczas eksperymentu**   
  
  
Badany w zaawansowanym wieku, z wadą serca, który jednak znając warunki, zgodził się wziąć udział w eksperymencie. Przy 150 woltach (trzeciej pomyłce) domagał się by go wypuścić, ponieważ nie chce już brać udziału w przedsięwzięciu, przy 180 wołał - że nie wytrzyma bólu, a przy 300 woltach - krzyczał, że musi zostać uwolniony. W tym samym czasie nauczyciel sprzeciwiał się wykonywaniu kolejnych wstrząsów, karaniu ucznia, obawiając się, że on tego nie przeżyje. Eksperymentator mówił: "Nauczycielu musisz działać dalej! Twoje zadanie polega na karaniu ucznia za popełnianie błędów."   
  
Nauczyciele protestowali wobec dalszego karania uczniów, jednak eksperymentator kazał im kontynuować. I tak każda para nauczyciela i ucznia dochodziła do 450 woltów (przy włączniku napisane było: "Niebezpieczeństwo: silny wstrząs XXX"   
  
Jaki procent nauczycieli i uczniów doszło do etapu 450 woltów? Większość badanych była do końca posłuszna autorytetowi (eksperymentator) i wykonywała jego polecenia. Przy tym przycisku opór każdego był już złamany, i nikt z tych badanych nie odmówił dalszego aplikowania wstrząsów. Z kolei uczniowie (ofiary) protestowali tylko słownie, ale nie okazali nieposłuszeństwa zachowaniem, mimo że mogli zrezygnować z badania w każdej chwili.   
  
**Wnioski**  
  
Badania Stanleya Milgrama wykazały, że ślepe posłuszeństwo nazistów wobec władzy nie było w dużym stopniu spowodowane cechami dyspozycyjnymi (osobowość, niemiecki charakter narodowy), lecz wpływem sytuacji, która mogła pochłonąć każdego. Udowodnił w ten sposób tezę, iż zło w odpowiednich warunkach może czynić każdy, nawet ludzie dążący do celów uważanych za szlachetne.   
  
Badanie jest jednym z najbardziej kontrowersyjnych w psychologii, zarówno z powodów etycznych, jak i istotności tego zagadnienia w świecie realnym.

Jakie były przyczyny tak dużego posłuszeństwa

* w tej sytuacji konkurowały ze sobą sprzeczne normy („ekspert każe” i „nie wolno zadawać bólu”) – ludzie raz podporządkowali się pierwszej, więc trudno było zawrócić i uświadomić sobie, że jest już nieodpowiednia
* eksperyment toczył się szybko i badani nie mieli czasu na zastanowienie, co tak naprawdę robią
* zwiększanie natężenia bodźców odbywało się stopniowo, różnice między dawkami były niewielkie, więc zgodnie z teorią dysonansu poznawczego, jak już raz badani zdecydowali się zwiększyć dawkę, potem było to łatwiejsze

Badania te dowodzą, że naciski społeczne mogą działać tak podstępnie iż ludzi zaczynają stosować je niehumanitarnie. Sam Milgram mówi, że:

„Nawet Eichmann odczuwał mdłości, gdy odwiedzał obozy koncentracyjne, a jego uczestnictwo w masowym morderstwie sprowadzało się do siedzenia za biurkiem i przerzucania papierów. Natomiast osoba w obozie, która rzeczywiście wpuszczała cyklon B do komór gazowych, mogła uzasadnić swoje postępowanie tym, że wykonywała jedynie rozkazy płynące z góry”.

Zadanie na egzamin

Podaj trzy przykłady działania informacyjnego wpływu społecznego w różnych środowiskach.

Podaj 2 przykłady sytuacji z Twojego życia lub życia innych ludzi, kiedy ktoś sprzeciwiał się zwierzchnikowi czy grupie. Kiedy jest możliwa akceptacja takiej osoby w grupie? Czy w Twoim przykładzie osoba sprzeciwiająca się osiągnęła zamierzony efekt czy nie i od czego to zależało?