

**BRATISLAVSKÁ MEDZINÁRODNÁ ŠKOLA LIBERÁLNYCH ŠTÚDIÍ**

**KONFORMITA A KONTROLA SOCIÁLNEHO SPRÁVANIA**  
-  
**BAKALÁRSKA PRÁCA**

**Bratislava, 2010**

**Luboslava Riapošová**

**BRATISLAVSKÁ MEDZINÁRODNÁ ŠKOLA LIBERÁLNYCH ŠTÚDIÍ**

**KONFORMITA A KONTROLA SOCIÁLNEHO SPRÁVANIA**

**BAKALÁRSKA PRÁCA**

*Študijný program: **Liberálne štúdiá***  
*Študijný odbor : **3. 1. 6 Politológia***  
*Vedúci bakalárskej práce: **Ing. Egon Gál, CSc***  
*Stupeň kvalifikácie: **bakalár** (v skratke „Bc.“)*  
*Dátum odovzdania práce: **30.4.2010***  
*Dátum obhajoby: **15. 6. 2010***

**Bratislava, 2010**

**Luboslava Riapošová**

## ČESTNÉ VYHLÁSENIE O ORIGINÁLNOTI PRÁCE

Čestne vyhlasujem,  
že moja bakalárska práca je originálna, napísala som ju vlastnou tvorivou činnosťou  
pod vedením môjho školiteľa a myšlienky iných autorov som dôsledne citovala.

Luboslava Riapošová

Miesto: Bratislava

Dátum: 30.04. 2010

Podpis.....

## POĎAKOVANIE

Bakalárska práca, ktorú práve držíte v rukách, by zrejme neuzrela svetlo sveta v tejto podobe bez pomoci niekoľkých ľudí, ktorým patrí moja veľká vďaka. V prvom rade je to môj školiteľ, Ing. Egon Gál, CSc., ktorý mi nielen pomohol pri hľadaní vhodnej literatúry, ale jeho rady ma vždy posúvali o krok vpred. Jeho cenné pripomienky ma neustále nabádali k pozornosti, dôslednosti a hľadaniu nových pohľadov. Písanie práce pod jeho vedením sa pre mňa stalo nie len formálnou náležitosťou potrebnou pre ukončenie štúdia. Stalo sa pre mňa radosťou. Moje poďakovanie patrí tiež Mgr. Dagmar Kusej, PhD., ktorej cenné rady mi vždy dodali energiu do ďalšieho písania. Zároveň by som sa chcela poďakovať aj všetkým mojim priateľom a rodine za podporu, ktorú som v nich vždy nachádzala.

## **KONFORMITA A KONTROLA SOCIÁLNEHO SPRÁVANIA**

Luboslava Riapošová

Bratislavská medzinárodná škola liberálnych štúdií

Vedúci bakalárskej práce: Ing. Egon Gál, CSc

Rozsah práce: 34 strán (9 151 slov)

### **ABSTRAKT**

Táto bakalárska práca sa zaoberá najmä fenoménom konformity a vplyvmi, ktoré následkami jeho pôsobenia môžeme v spoločnosti pozorovať. V prvej časti práce sa venujem vymedzeniu pojmov, ktoré následne v práci používam. Obsahuje teda vymedzenie konformity (ako adaptatívnej stratégie, ktorá je nevedomá, inštinktívna a objavuje sa ako dôsledok fungovania automatického systému našej mysle), normatívneho a informačného aspektu konformity a systému, ktorý náš mozog používa v situáciách, kde je konformita prítomná a podobne. Prvá časť práce taktiež ponúka pohľad na históriu skúmania sociálneho správania a zároveň aj experimenty, ktoré poukazujú na reálnu existenciu vplyvu spoločenského tlaku na jednotlivca. V ďalšej časti práce som svoju pozornosť upriamila na tvorbu spoločenských noriem, schopnosť ich pretrvávania a medzigeneračného prenosu. Zaoberám sa aj tým, prečo ľudia tieto normy nasledujú aj v prípadoch, keď by to bolo možno najmenej očakávané. Posledná časť práce sa zaoberá konformitou, ktorú môžeme bežne pozorovať v našom každodennom živote a to aj v situáciách, ktoré sú možno dôverne známe mnohým z nás. Prečo sa teda v istých situáciách prispôbujeme konaniu väčšiny?

## **CONFORMITY AND CONTROL OF SOCIAL BEHAVIOR**

Luboslava Riapošová

Bratislava International School of Liberal Arts

Advisor: Ing. Egon Gál, CSc

Length of the work: 34 pages (9 151 words)

### **ABSTRACT**

This Bachelor Thesis deals with the phenomenon of conformity and its influences that we can observe in a society. In the first part, I define the terms that are used in the work. Those terms include conformity (as the adaptive strategy that is unconscious and instinctive and which occurs as a result of operation of an automatic system of our mind). Further, it includes the definition of normative and informative aspects of conformity, and of the system that our brain uses in situations where conformity is present, etc. The first part also offers insight into the history of research of social behavior and describes the experiments showing the real impact of social pressure on the individuals. In the next part, I focused my attention on the creation of social norms and the ability of their persistence and intergenerational transmission. It also raises the question why people follow these norms in cases where it would be least expected. The last part of this work deals with the conformity which we can normally observe in our everyday lives. So why do we conform to the behavior of the majority in certain situations?

## PREDHOVOR

Motiváciou na napísanie tejto bakalárskej práce bola otázka, ktorú som si položila už mnohokrát predtým. Prečo sa ľudia správajú podľa toho, ako sa správa väčšina? Uvedomila som si, že často som samú seba pristihla, ako sa snažím zapadnúť do davu bez ohľadu na to, aké dôsledky by malo moje konanie, keby som tak neurobila. Pred napísaním tejto práce som mala iba málo vedomostí o tom, čo ľudia vedie k takémuto konaniu a aké dopady má táto ľudská tendencia na následné fungovanie spoločnosti.

Odpovede na moje otázky som začala nachádzať na hodinách, ktoré viedol školiteľ tejto bakalárskej práce- pán Egon Gál. Vzbudili vo mne ešte väčší záujem o túto problematiku. Po prečítaní niekoľkých výborných kníh osvetľujúcich fenomén konformity a modely ľudského konania, akými boli napríklad kniha Thaler a Sunsteina- *Nudge* alebo Zimbardov *Lucifer Effect*, ale i mnohé iné, bolo pre mňa omnoho jednoduchšie porozumieť procesom ľudského myslenia, ktoré vedú k istým prejavom správania. Konformitu som začala vnímať ako adaptatívnu stratégiu, ktorá je ľuďom úplne prirodzená. Je nevedomá a inštinktívna. Pri mnohých rozhodnutiach, ktoré človek musí v živote urobiť, jednoducho nemá čas detailne analyzovať situáciu a často sa iba automaticky porozhliadne okolo seba a nasleduje väčšinu.

Tento typ správania sa je pre spoločnosť do istej miery nevyhnutný. Spoločnosť pozostávajúca z jednotlivcov neschopných prispôbiť sa jej základným normám by fungovať nepochybne nemohla. Do akej miery je však vhodné nasledovať väčšinu? V akých životných situáciách sa jednotlivec správa konformne? Táto práca je teda predovšetkým hľadaním odpovedí na tieto, ale ešte i mnohé iné otázky spájajúce sa s fenoménom konformného správania.

## OBSAH

<b>ČESTNÉ VYHLÁSENIE O ORIGINALNOSTI PRÁCE</b> .....	<b>ii</b>
<b>POĎAKOVANIE</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAKT</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>v</b>
<b>PREDHOVOR</b> .....	<b>vi</b>
<b>OBSAH</b> .....	<b>7</b>
<b>ÚVOD</b> .....	<b>8</b>
<b>1. Kapitola: Konformita a kontrola sociálneho správania</b> .....	<b>9</b>
<i>Vonkajšia a vnútorná konformita</i> .....	9
<i>Automatický systém vs. reflektívny systém</i> .....	10
<i>Konformita ako jedna z heuristik</i> .....	12
<i>História skúmania vplyvu spoločnosti na správanie jednotlivcov</i> .....	13
<i>Sherifov experiment</i> .....	13
<i>Aschov experiment</i> .....	14
<i>Bernsov experiment</i> .....	15
<i>Prečo sa ľudia podvolujú spoločenskému tlaku?</i> .....	16
<i>Normatívny a informačný aspekt konformity</i> .....	17
<i>Kam až môže viesť konformné správanie?</i> .....	18
<b>2. Kapitola: Konformita a sociálne normy</b> .....	<b>22</b>
<i>Schopnosť pretrvávania spoločenských noriem</i> .....	23
<i>Jacobsov a Campbellov experiment</i> .....	24
<i>Imitovanie bežných typov</i> .....	26
<b>3. Kapitola: Konformita v každodennom živote</b> .....	<b>28</b>
<i>Prispôsobovanie sa situácii</i> .....	31
<i>„Moc bezmocných“</i> .....	32
<i>Konfrontácia dvoch spoločenských noriem aplikovaných na rovnakú situáciu</i> .....	34
<b>ZÁVER</b> .....	<b>36</b>
<b>REFERENCIE</b> .....	<b>37</b>



## ÚVOD

Hlavným cieľom tejto bakalárskej práce bolo objasniť príčiny a dôsledky výskytu konformného správania v spoločnosti. Hoci je táto sféra ľudského konania fascinujúca, nepatrí medzi témy, ktoré sú v sociálnych vedách často diskutované a rozoberané. Snažila som sa teda o zozbieranie relevantného materiálu, ktorý zahŕňal mnohé experimenty a štúdie týkajúce sa tejto oblasti ľudského konania.

Na základe týchto štúdií som sa snažila o dôkladnú analýzu toho, aké sú dôvody ľudí vedúce k tendencii nasledovať väčšinu v určitých oblastiach interakcie. Ďalšia otázka, ktorá ma v tejto súvislosti zaujala, bola otázka toho, v akých sférach konania sa človek správa konformne. Po analýze materiálov, ktoré objasňujú dôvody tohto typu ľudského správania som sa sústredila najmä na skúmanie procesov, ktoré formujú spoločenské normy.

Správanie väčšiny má nepochybne vplyv na vznik noriem, ktoré si jednotlivci žijúci v spoločnosti vo svojom živote postupne osvojujú. Tieto neformálne normy sa stávajú súčasťou konania každého člena spoločnosti. Podľa štúdií, ktoré boli k tejto téme vykonané, je až prekvapivé, ako dlho v spoločnosti pretrvá norma, ktorá koniec koncov nemusí mať žiaden racionálny základ.

V poslednej časti práce som svoju pozornosť venovala najmä aplikácii poznatkov, ktoré som zhromaždila pri predchádzajúcom výskume, na reálne typy ľudského konania v istých situáciách. Bolo pre mňa veľmi prekvapivé pozorovať, ako často sa ľudia podvoľujú sociálnemu tlaku v snahe prispôbiť sa väčšine a to aj v prípadoch, keď takéto prispôbovanie vôbec nie je nutné- dokonca by sme mohli tvrdiť, že v istých situáciách so sebou prináša aj mnohé negatívne vplyvy, ktoré sú dôsledkom schopnosti pretrvávania sociálnych noriem zo spoločnosti veľmi ťažko odstrániteľné.

## ***1. Kapitola: Konformita a kontrola sociálneho správania***

Konformita je fenomén, s ktorým sa ľudstvo stretáva od nepamäti. Ľudia žijúci v akejkoľvek dobe boli a sú vystavení tlaku zo strany spoločnosti, ktorá ich núti prijať jej normy za svoje a následne sa správať tak, aby ich konanie nebolo v rozpore s týmito normami. Človek si za tisícročia života v spoločnosti (alebo v akejkoľvek skupine) vyvinul mechanizmus, ktorý mu pomohol adaptovať sa na tieto normy a prijať ich za svoje. Zatiaľ čo v minulosti bol tento mechanizmus kľúčový pre prežitie jednotlivca, dnes už túto funkciu do takej miery nezohráva. Človek žijúci v akejkoľvek spoločnosti však aj tak naďalej prijíma za svoje spoločenské normy a mnohokrát aj názory ľudí, ktorými je obklopený. Prečo je to tak?

Konformné správanie je súčasťou života každého človeka. Keď sa človek dostane do pre neho neznámej situácie, inštinktívne sa obzrie okolo seba a pozoruje, ako k danej situácii pristupujú ostatní. Potom ich správanie začne kopírovať a začlení sa tak do komunity. Bez istej miery konformity a prispôbovania sa sociálnym normám by bol život v spoločnosti omnoho ťažší, ak nie nemožný. Ľudia by sa správali iba podľa vlastného usúdenia bez ohľadu na to, čo by na ich správanie hovorili ostatní. Spoločnosť by sa dostala do stavu anarchie a bolo by pravdepodobne iba otázkou času, kým by takáto komunita dospela do stavu, v ktorom by život v akejkoľvek spoločnosti nebol vôbec možný.

Istá miera konformity je teda pre spoločnosť potrebná. Moja otázka však znie, ako určiť túto mieru? Kde je hranica medzi tým, čo by malo zostať iba na jednotlivcovi a kde má opodstatnene nastúpiť sociálny tlak? Pretože adaptačný mechanizmus, ktorý slúžil na prispôbenie sa sociálnym normám funguje samozrejme aj v inej sfére. Jeho hlavnou úlohou je stále začlenenie sa do skupiny, respektíve tzv. nevytrácanie zo skupiny, avšak človek sa začal konformovať aj v omnoho menej dôležitých situáciách ako tomu bolo pôvodne.

### ***Vonkajšia a vnútorná konformita***

Mnohokrát sme však svedkami toho, že ľudia sa správajú konformne iba navonok. Takéto konformovanie sa odohráva najmä pod vplyvom normatívneho tlaku, ktorý nabáda jednotlivca ku konformite hlavne za cieľom zapadnúť do skupiny alebo byť obľúbený. Vplyvu normatívneho tlaku na jedinca sa budem v práci venovať neskôr. Momentálne však otázkou ostáva, či človek pri konformnom správaní podriadi konformite aj svoje vnútorné presvedčenia.

Ako si neskôr ukážeme na experimente Solomona Ascha a iných, ľudia sa konformujú často, avšak je zložité zistiť, či si títo ľudia ponechajú svoje pôvodné presvedčenia a zmenia svoj názor iba navonok, alebo sa s ním aj vnútorne stotožnia. Práve vnútorný nesúhlas, ktorý stojí za verejným prejavom konformity nie je ničím nezvyčajným. Takáto konformita je využívaná hlavne vtedy, ak ide o predchádzanie nepríjemnostiam v každodennom živote. Počas vlády Stalina či Mao bola takáto vonkajšia konformita bežne využívaná na vyhnutie sa reedukácii, otrockej práci alebo dokonca smrti (Glover, 2001).

Naproti tomu, čo tu odznelo, mnohé výskumy dokázali, že názor človeka sa vplyvom konformity môže naozaj zmeniť. Dokonca nie len jeho názor, ale aj zmyslová percepcia fyzickej reality. Ak konformita človeka leží v jeho neistote súvisiacej s danými faktami, je veľmi pravdepodobné, že súčasne s konformovaním sa zmení aj jeho názor, dochádza k tzv. konverzii. Ak však človek zmení svoj postoj v prospech väčšiny iba kvôli tomu, aby na seba nepútal pozornosť, resp. aby si v skupine zaistil miesto a jeho vnútorné presvedčenie sa nezmení, jeho konformita by sa dala nazvať aj vyhovením (Hewstone & Stroebe, 2006).

### ***Automatický systém vs. reflektívny systém***

Fungovanie ľudskej mysle je založené na mnohých komplikovaných procesoch. S pokrokom vo vede v posledných desaťročiach však vedci získavajú čoraz viac informácií o fungovaní týchto procesov a teda aj o tom, prečo človek v istých situáciách reaguje odlišne ako v iných a prečo človek aj na rovnaké podnety a informácie reaguje inak v závislosti od toho, ako sú mu podané. Aj konformita je niečo, čo sa odohráva hlavne v našej mysli, preto je potrebné pozrieť sa aj na to, aké

systemy človek používa pri vyhodnocovaní informácií, ktoré ho vedú ku konformovaniu sa.

Mnohí psychológovia a neurológovia sa zhodujú v tom, že človek pri vyhodnocovaní informácií, ktoré sú mu podávané, používa dva systémy. Prvý z nich je intuitívny a automatický a druhý je reflektívny a racionálny. Bežne sa označujú aj ako Systém 1 a Systém 2.

Systém 1 človek používa v situáciách, keď sa potrebuje rozhodnúť rýchlo. Umožňuje človeku pružne a v krátkom čase reagovať na podnety z okolia. Do veľkej miery sa dá tvrdiť, že tento systém je skôr intuitívny. Človek ho využíva napríklad pri bežnej reči, kedy si neuvedomuje zložitosť gramatických štruktúr, ktoré používa, no i napriek tomu hovorí vo svojom materinskom jazyku plynule bez toho, aby rozmýšľal nad tým, či prídavne meno patrí pred podstatné meno alebo naopak (Thaler & Sunstein, 2008).

Systém dva je naopak využívaný v komplexnejších situáciách, ktorých riešenie nie je hneď jasné, a ktorému je potrebné venovať viac času. Napríklad pri rozhodovaní sa o výbere školy, povolania, plánovania dovolenky, riešenia matematických problémov, atď. (Thaler & Sunstein, 2008).

Tradičné chápanie konformity, teda „správaj sa tak, ako sa správa väčšina ľudí okolo teba“, závisí do vyššej miery od systému 1. Tento systém v sebe zahŕňa správanie, ktoré je typické pre procesy potrebné pri adaptácii na prostredie a dá sa tvrdiť, že sa vyvinul práve kvôli nej. Kognitívne inštinkty pôsobiace najmä v rámci systému 1 spôsobujú takzvaný „pocit v žalúdku“, teda „gut feeling“. Väčšinou človek totiž nemá čas analyzovať a hlboko premýšľať nad všetkými vecami, ktoré ho obklopujú, preto si svoje rozhodnutia uľahčuje používaním heuristik alebo aj „rules of thumb“- automatických, intuitívnych úsudkov a rozhodnutí, ktoré predbiehajú analýzu situácie a uvažovanie (Thaler & Sunstein, 2008).

### ***Konformita ako jedna z heuristik***

Ľudia sa teda konformne nesprávajú kvôli tomu, že by to chceli. Mnohokrát je konformovanie sa iba uľahčením si zložitých rozhodnutí, alebo rozhodnutí, ktorým sme v minulosti vystavení neboli. Je to automatická a podvedomá reakcia ľudskej mysle umožňujúca členom spoločnosti zaradiť sa do istej komunity. Ukotvenie, reprezentácia alebo dostupnosť sú teda iba inými riešeniami toho, čo vo veľkej miere prispieva aj ku konformnému správaniu človeka.

S ukotvením prichádzame do styku najmä vtedy, keď máme porovnávať veci, z ktorých jedna je nám známa a druhá nie. Naše odhady sa ukotvia na možnosť, ktorú poznáme a následne sa snažíme vytvoriť istý úsudok na základe dostupných informácií, ale často sa spoliehame iba na náš odhad. Vytvorili sme si teda isté zaujatie (bias). Ľudia majú potom tendenciu voliť alebo uprednostňovať tú možnosť, ktorú poznajú a od nej odvodzovať všetky ostatné závery (Thaler & Sunstein, 2008).

Podobne aj u reprezentácie a dostupnosti sú ľudia vystavovaní novým skutočnostiam, ktoré automaticky porovnávajú s už zažitými situáciami. Pri reprezentácii si ľudia vytvárajú stereotypy, resp. prototypy na základe ktorých následne triedia všetky informácie, ktoré sú im podané. Vzniká tak takzvané ‚škatuľkovanie‘. U dostupnosti sú ľudia zase viac naklonení situáciám, ktoré sú im známejšie, a ktoré majú v čerstvej pamäti. Najlepšie sa to ukazuje, keď po nejakej živelní pohrome ľudia začnú hromadne nakupovať poistenia, zatiaľ čo štatistické údaje by pravdepodobne naznačovali, že je veľmi malá pravdepodobnosť, aby k podobnej udalosti došlo ešte raz. Potom čo od tejto udalosti prejde istá doba, ľudia na ňu zabudnú a počet poistiek začne opäť klesať. (Thaler & Sunstein, 2008)

Ako sme si teda povedali, konformita nie je v ľudskom živote ničím cielene vyhľadávaným. Je iba jedným zo spôsobov uľahčovania si rozhodovania alebo konania v situáciách, v ktorých sa človek môže cítiť stratený alebo neistý a svojim konaním sa snaží napodobniť konanie tých úspešnejších jednotlivcov v spoločnosti. Konformita je teda iba jednou cestou, ktorou sa náš systém 1 vyrovnáva so zložitou realitou, a snaží sa ju zvládnuť podľa príkladu úspešných členov spoločnosti.

### ***História skúmania vplyvu spoločnosti na správanie jednotlivcov***

Pozorovaniu a skúmaniu správania sa ľudí v spoločnosti sa psychológovia, sociológovia, antropológovia a kognitívni vedci venujú už pomerne dlho. Od začiatku 20. storočia sa objavujú štúdie o tom, ako je imitácia sociálneho správania kľúčom k tajomstvu spoločnosti (Tarde, 1903) a taktiež o tom, že spoločnosť sama je iba napodobňovaním (sociálneho správania ľudí medzi sebou).

Viac svetla do tejto oblasti vniesol Muzafer Sherif, ktorý v roku 1935 uskutočnil sociálno-psychologický výskum, ktorého cieľom bolo poukázať na to, ako človek prispôsobuje svoje odpovede (vonkajšie prejavy) skupine, hoci o nich nie je vnútorne presvedčený. Konformitu by sme teda mohli definovať ako „*zmenu úsudku jedinca smerom k úsudku vyjadrenom väčšinou členov skupiny*“ alebo aj ako „*spoločenský vplyv, ktorý je výsledkom stretnutia sa s názorom väčšiny alebo väčšinovej časti vlastnej skupiny*“ (Hewstone & Stroebe, 2006).

### ***Sherifov experiment***

Sherif na svoj experiment využil perцепčný klam taktiež známy ako autokinetický efekt. Účastníkov výskumu umiestnil Sherif „*do zcela zatemněné místnosti o samotě nebo ve dvou či tříčlenné skupině. Ve vzdálenosti asi pěti metrů bylo rozsvíceno nehybné světlo. Možná již máte sami zkušenost, že při absenci referenčních bodů se zdá, že se světlo poměrně nevyzpytatelně pohybuje všemi směry.[...]*“ (Hewstone & Stroebe, 2006). Prvých 50% účastníkov výskumu urobilo prvých 100 odhadov týkajúcich sa výchyliek svetelného bodu osamote, v priebehu nasledujúcich dní urobili ďalšie tri série týchto pokusov, avšak už v dvoj a trojčlenných skupinách. U druhej polovice účastníkov bol zvolený postup opačný. Odhady jednotlivých účastníkov v prvej skupine sa navzájom značne líšili, keď však výskum prechádzal jeho ďalšími fázami a teda keď boli účastníci konfrontovaní s odhadmi ostatných členov skupiny, vytvorila sa akási skupinová norma a všetky ďalšie odhady účastníkov výskumu mali tendenciu približovať sa tejto norme. Medzi účastníkmi v druhej polovici skupiny sa táto norma vyskytla už po prvom odhadovaní a svoju účinnosť si udržala až do konca experimentu.

Hoci Sherifov experiment nebol vyslovene skúmaním konformity, významne naznačil cestu, ktorou by sa toto bádanie mohlo poberať. Tento experiment zjavne poukazuje na vplyv skupiny a na tlak, ktorý je skupina na jednotlivca schopná vyvíjať. Jednotlivec sa potom buď vedome, no mnohokrát i podvedome tomuto sociálnemu tlaku podvolí a svoje názory a konanie prispôsobuje zavedeným skupinovým normám.

### ***Aschov experiment***

V 50tych rokoch 20. storočia urobil podobnú sériu experimentov aj Solomon Asch, avšak s jedným rozdielom. Snažil sa zistiť, či by sa respondenti prispôbovali aj spoločenským normám, ktoré sú očividne nesprávne. S. Asch si pre svoj experiment zvolil pomerne jednoduchý postup s jednoduchými úlohami. Skupina (deviatich) študentov, ktorí sa na tento výskum podujali, mala za úlohu jednoduché posúdenie týkajúce sa dĺžky čiar. „*Vedúci experimentu ukázal subjektom karty. Na jednej bola štandardná čiara. Na druhej boli tri čiary, pričom jedna bola rovnako dlhá ako štandardná čiara. Subjekty mali vybrať túto čiaru.*“ (Asch, 2008) Účastníci tohto experimentu odpovedali v skupine, teda počuli aj všetky odpovede ostatných členov tejto skupiny.

Prvých niekoľko pokusov tento experiment nemal zaujímavý vývoj. Keďže úloha, pred ktorú boli účastníci experimentu postavení, bola pomerne jednoduchá, aj odpovede respondentov boli zhodné. Zaujímavý vývoj nastal vtedy, keď jeden človek na konci skupiny začal odpovedať rozdielne a vyzeral pomerne neisto a zmätene. Skutočnosť bola taká, že všetci ostatní členovia skupiny boli inštruovaní odpovedať nesprávne. Iba posledný z účastníkov odpovedal na základe empirického pozorovania daných faktov.

Nezhoda so skupinou sa však začala prejavovať v správaní tohto respondenta. Začal byť nepokojný, zmätený, odpovedal potichu a neisto. Ľudia sú teda veľmi vnímaví k tlaku, ktorý je vyvíjaný skupinou. Pokiaľ sú takémuto tlaku vystavení, a tento tlak je navyše umocnený nesúhlasom daných empirických faktov, je veľmi pravdepodobné, že sa to odrazí v ich správaní a ich odpovediach aj na úplne triviálne

otázky. Subjekt, ktorý je vystavený tomuto tlaku „*môže konať nezávisle a odmietnuť väčšinu, alebo sa s ňou môže stotožniť a zavrhnúť dôkazy svojich zmyslov. Zo 123 subjektov sa značná časť priklonila k väčšine. Zatiaľ čo za normálnych okolností sa jednotlivci, ktorí porovnávajú dané čiary, pomýlia v menej než 1 percente prípadov, pri skupinovom tlaku subjekty v menšine zmenili názor a prijali zavádzajúce, nesprávne súdy väčšiny v 36,8 percentách pokusov*“ (Asch, 2008).

Z Aschovho experimentu je teda zrejmé, že jednotlivec, ktorý si je istý správnosťou svojho názoru, dokáže zabudnúť na nezvratné fakty a svoj názor prispôsobuje názoru väčšiny do väčšej miery, ako by možno sám čakal. Tu si teda môžeme všimnúť silu spoločenského tlaku, ktorý je schopný vyvinúť skupina ľudí s podobným názorom na ľudí zastávajúcich opačný, avšak menšinový názor. Na to, aby ľudia prispôbovali svoje názory názorom väčšiny nie je potrebné vykonať experiment, ako to urobili Muzafer Sherif, Solomon Asch a ešte mnohí iní. Stačí pozorovať spoločnosť a zistíme, že svet by možno vyzeral úplne inak, ak by sa ľudia tak ľahko nepodvoľovali skupinovému tlaku.

### ***Bernsov experiment***

Aschov experiment nám mohol veľa napovedať o miere vplyvu spoločnosti na správanie jednotlivca. Stále však neodpovedal na otázku, či pri konformovaní sa ľudia zmenia iba vonkajší prejav svojho správania, alebo súčasne so zmenou správania dokážu zmeniť aj svoje presvedčenie. Experiment, ktorý vykonal Gregory Berns, psychiater a neurológ z Emory University v Atlante, je akousi obdobou experimentu Solomona Ascha, avšak s jedným podstatným rozdielom. Respondenti v tomto experimente mali monitorovanú mozgovú aktivitu, a teda nám tento experiment môže detailnejšie odhaliť, ktoré oblasti mozgu sú aktívne pri konformnom správaní, a či „*What other people say may change what you see*“ teda či je možné, že pri konformovaní sa dochádza aj k zmene vnímania fyzickej reality.

Dr. Berns prišiel po vykonaní tohto experimentu k prekvapujúcim záverom. Experiment nielen potvrdil skutočný vplyv spoločnosti na správanie jednotlivca, ako sa to predtým podarilo už Solomonovi Aschovi. Po napojení respondentov na prístroj



merajúci mozgovú aktivitu jeho experiment odhalil, že konformita sa prejavila v oblastiach mozgu, ktoré sú zodpovedné za percepciu vonkajšieho prostredia, čo inými slovami znamená, že konformita naozaj zmenila to, čo ľudia v skutočnosti videli.

Iný aspekt tohto experimentu sledoval, ako sa prejaví podvolenie alebo vzopretie sa skupine, a v akých oblastiach mozgu sa prejaví. Aj tu prišiel Berns k veľmi zaujímavým záverom. Konformovanie sa, a podvolenie sa názoru väčšiny nielen zmení vnímanie reality, za vzopretie sa tomuto tlaku je jednotlivec vystavený emocionálnej odozve. V monitorovaných prípadoch, keď jednotlivec nepodľahol tlaku a názoru väčšiny, ale stál si za svojím tvrdením, sa mu v mozgu aktivovali oblasti zodpovedné za emocionálne prejavy. Jednotlivec teda zaplatil za nepodvolenie sa názoru skupiny istú emocionálnu daň.

Na tomto experimente môžeme teda pozorovať veľkosť tlaku, ktorý je spoločnosť schopná na jednotlivca vyvinúť, rovnako ako aj dôsledky tohto tlaku. Ľudia často používajú frázy ako „*neuverím, pokiaľ neuvidím*“ Bernsov experiment však naznačuje niečo iné. Možno by teda bolo vhodné preformulovanie tejto frázy na „*neuverím, pokiaľ neuvidím to, čo spoločnosť chce, aby som videl*“ (Blakeslee, 2005. voľný preklad L.R.).

### ***Prečo sa ľudia podvoľujú spoločenskému tlaku?***

Ako sme si demonštrovali na predchádzajúcich experimentoch, to že ľudia sa podvoľujú tlaku skupiny je fakt. Otázkou však zostáva, prečo je tomu tak. Podvoľujú sa iba jednotlivci, ktorí majú nižšie sebavedomie a menej si veria? Podvoľujú sa tomuto tlaku iba ak sú sami a chýba im podpora vo forme podobného názoru? Alebo kvôli tomu, že cítia potrebu nevytrčať z davu a zapadnúť do skupiny? V nasledujúcej časti sa pozrieme práve na tieto otázky a na to, do akej miery sa ľudia správajú konformne práve s ohľadom na dané podmienky.

*„Na určenie toho, čo je pravda, majú ľudia dva zdroje informácií: to, čo naznačuje ich percepcia fyzickej reality, a čo hovoria ostatní. V priebehu života sa*

*Ľudia učia cenit' si hodnotu oboch zdrojov informácií.*“(Hewstone & Stroebe, 2006). Počas života človek kumuluje informácie o svete a jeho fungovaní a na základe týchto informácií je schopný utvárať si vlastnú mienku a očakávať primerané dôsledky svojho konania. No človek si počas života osvojuje aj schémy sociálneho správania, ktorým sa podriaďuje bez väčšieho zamýšľania sa nad ich významom. Práve tieto spoločenské normy sa líšia v závislosti od kultúry a človek sa na ne adaptuje, aby sa začlenil do spoločnosti.

### ***Normatívny a informačný aspekt konformity***

Informačný a normatívny aspekt konformity súvisia s otázkami, ktoré boli položené v úvode tejto časti. Ako už bolo spomenuté, človek je sám schopný vytvoriť si názor na veci a situácie, ktoré ho obklopujú. Avšak neraz sa dostávame do situácie, v ktorej sme sa nikdy predtým neocitli, a ktorá nám nie je známa do tej miery, aby sme si na ňu vedeli urobiť názor bez toho, aby sme sa porozhliadli, ako sa v danej situácii budú správať ostatní.

Takéto prispôsobenie sa okoliu je založené na nedostatku informácií, na základe ktorých by sme k danej situácii mohli pristupovať. Takýto nedostatok informácií následne vedie k istej miere nedôvery k vlastnému úsudku a ostáva nám spoľahnúť sa na správnosť konania ľudí, ktorí nás obklopujú. Tento vplyv, ktorý vedie človeka ku konformnému správaniu sa nazýva aj informačný vplyv. Informačný vplyv je: „*Vliv založený na informační hodnotě názorů vyjadřovaných ostatními, na tom, co člověku o určité stránce reality řeknou*“ (Hewstone & Stroebe, 2006).

Na druhej strane často narážame aj na také vplyvy, ktoré nás nútia správať sa konformne hlavne kvôli tomu, aby sme boli takpovediac obľúbení. Potreba začleniť sa do spoločnosti alebo aj akejkolvek inej skupiny alebo kolektívu je človeku úplne prirodzená. Človek je do veľkej miery závislý od ostatných členov spoločnosti, preto sa snaží o zapadnutie a nevyčleňovanie sa zo spoločnosti, na ktorú sa spolieha. Vplyv, ktorý nás núti prijímať pravidlá väčšiny najmä kvôli tomu, aby sme sa sami mohli stať jej členmi z akýchkoľvek pohnútok, ktoré nás k tomu vedú, sa nazýva aj normatívny

vplyv, a teda „*Vliv založený na potřebě být druhými akceptován*“ (Hewstone & Stroebe, 2006) .

Práve u normatívneho vplyvu môžeme pozorovať vnútorný konflikt v človeku, ktorý je spôsobený najmä protikladom toho, čo vnímame my a tým ako na tieto podmienky reaguje väčšina. Aj keď je nám jasné, že to čo vnímame sa nezhoduje s tým, ako sa správa väčšina, musíme rozhodnúť, či je lepšie v danej situácii správať sa podľa vlastného presvedčenia a tým pádom možno stratiť pozíciu v skupine, alebo bude lepšie zaprieť svoje presvedčenie, ale byť akceptovaný a následne možno využívať výhody toho, čo môžeme nazvať členstvom v skupine. V takýchto situáciách ľudia preukázateľne viac podliehajú normatívnemu než informačnému vplyvu. Mohli sme si to overiť aj u Aschovho experimentu, kde boli ľudia svoj názor nútení prezentovať verejne alebo aj u Bernsovho pokusu, ktorý dokázal, že popretie názoru väčšiny stojí jednotlivca istú emocionálnu ujmu- daň.

V podmienkach, keď bola úmyselne navýšená vzájomná závislosť členov skupiny vidinou dosiahnutia spoločného cieľa sa miera konformity vplyvom normatívneho vplyvu zvýšila dvojnásobne. Teda vidíme, že ľudia naozaj viac dajú na názor väčšiny ako na svoje vlastné presvedčenia, aj keby to malo znamenať popretie svojich názorov a hodnôt. Niekedy je toto popretie žiaduce pre spoločnosť ako takú, ale inokedy sa miera konformity môže zvýšiť do takých rozmerov, že človek stratí schopnosť sám reálne a trpezlivo posúdiť situáciu, a nechá sa väčšinou zatahnúť do konania, ku ktorému by on sám možno nikdy nepristúpil. Od toho sa následne odvíja mnoho problémov, ktorým spoločnosť musela čeliť či už za minulého režimu, alebo aj v súčasnosti.

### ***Kam až môže viesť konformné správanie?***

V predošlých častiach sme si objasnili pôvod konformity a konformného správania, rovnako ako aj toho, aké zmeny vo vnímaní človeka je konformita schopná spôsobiť. V ďalšej časti by som sa chcela sústrediť na hranice, ktoré je človek pod vplyvom konformovania sa schopný prekročiť.

Myslím si, že najlepším príkladom na ilustráciu toho, čo je pod vplyvom konformity človek schopný urobiť, by nám mohol slúžiť experiment Stanleyho Milgrama, ktorý bol prvýkrát publikovaný v článku *Behavioral Study of Obedience*, teda Behaviorálna štúdia poslušnosti. Tento experiment sa nezaobera výlučne konformitou členov spoločnosti, ale pridáva jeden faktor navyše. Týmto faktorom je u Milgrama autorita.

Milgram definuje podriadenosť (alebo poslušnosť) ako základný element v štruktúre sociálneho života. Nejaký systém autority je podmienkou existencie spoločenského bytia a iba človek žijúci v kompletnej izolácii by sa mohol vyhnúť akémukoľvek podriadeniu sa autorite (Milgram, 1963).

Experiment ako taký bol inšpirovaný procesom s Adolfom Eichmanom. Milgram si po tomto procese položil otázku, či sú ľudia schopní podriaďiť sa príkazom nadriadených do takej miery, že by boli schopní zabiť, alebo sa stať prostým vykonávateľom akýchkoľvek rozkazov prichádzajúcich od autority.

Prevedenie experimentu bolo skutočne veľmi zaujímavé. Experiment sa vykonával na univerzite Yale. Subjekty experimentu sa mohli prihlásiť do tejto štúdie prostredníctvom inzerátu publikovaného v novinách, alebo na základe pozývacieho listu. Za účasť na tomto výskume im bola prisľúbená finančná odmena v hodnote 4.50 USD. Subjektom bolo povedané, že experiment bude slúžiť na zistenie vplyvu trestu na schopnosť učiť sa. Subjekty boli rozdelené do dvojíc. V každej dvojici bol jeden učiteľ a jeden žiak. Reálne subjekty dostali vždy úlohu učiteľa, pričom nevedeli, že subjekt, ktorý bude v experimente ich žiakom, je spolupracovník experimentátora, a teda inštruovaný herec. Samotný experiment mal prebiehať tak, že učiteľ povie žiakovi dvojice slov, ktoré si žiak musí zapamätať. Ak žiakova odpoveď bude nesprávna, učiteľ mu je povinný dať elektrický šok. S každou nesprávnou odpoveďou sa šok zvýši o ďalších 15 voltov. Subjektu v úlohe učiteľa bol na demonštráciu vykonaný šok vo výške 45tich voltov, aby mal približnú predstavu o elektrických šokoch, ktorými on sám bude svojho „žiaka“ trestať. Maximálna hranica šokov predstavovala 450 voltov, čo znamená šok, ktorý je schopný spôsobiť srdcovú zástavu a teda smrť (Zimbardo, 2007).

Milgramovi spolupracovníci na tomto experimente už pred samotným jeho prevedením očakávali, že niekoľko sadistických indivíduí sa pri udeľovaní elektrických šokov dostane až na hranicu 450-tich voltov. O to väčšie bolo ich prekvapenie, keď zo 40 účastníkov experimentu až 27 dokázalo pod vplyvom autority, finančnej odmeny, a zbavenia zodpovednosti, dať šok, ktorý mohol znamenať smrť. Niekoľko subjektov začalo proti experimentu protestovať, keď z vedľajšej miestnosti- kde bol umiestnený ich „žiak“- začal vychádzať bolestný rev spôsobený elektrošokmi, avšak väčšina subjektov pokračovala v zvyšovaní napätia potom, ako boli vykonávateľom experimentu upozornení, že s experimentom dobrovoľne súhlasili, a že zodpovednosť za akékoľvek možné komplikácie preberie na seba (Zimbardo, 2007).

Mnohí z účastníkov experimentu pokračovali v udeľovaní elektrických šokov aj vtedy, keď bol krik a vedľajšej miestnosti nahradený mlčaním, a niektorí zo subjektov boli schopní udeliť najvyšší 450 voltový šok dokonca trikrát po sebe.

Tento experiment mal niekoľko dôležitých momentov. Subjekty- učitelia vedeli, že nie sú jediní, kto túto úlohu dostal. Za zúčastnenie sa na experimente dostali finančnú odmenu. Podpísali vyhlásenie, že s týmto experimentom súhlasia. Experiment sa vykonával na prestížnej univerzite, čo mu zrejme tiež pridalo na dôveryhodnosti a dôležitosti. Všetky tieto faktory mohli mať vplyv na to, že subjekty sa správali konformne a pod vplyvom autority dotiahli experiment až do „úspešného“ konca.

Milgramove zistenia sú nie len šokujúce. Poukazujú najmä na to, čoho je človek schopný vplyvom konformity, zbavenia sa zodpovednosti a pri podriadení sa autorite. Jeho výskum ukázal, že ktokoľvek z nás by bol schopný spôsobiť utrpenie inému človeku, aj keby to bol absolútne normálny, cnostný, zásadový- teda by sme mohli povedať, že dobrý- človek. Konformita a podriadenie sa autorite je veľmi nebezpečnou kombináciou, a sami sme niekoľkokrát v histórii mohli byť svedkami toho, kam až takáto konformita môže ľudstvo priviesť.

Je dôležité uviesť na pravú mieru, že ľudia v Milgramovom experimente, ale pravdepodobne ani kolaboranti nacistického režimu, sa nekonformovali

a nepodriaďovali autorite zo strachu. K takémuto prispôsobeniu sa situácii a vykonaniu skutkov, ktoré by sme si bežne nevedeli ani predstaviť, nás vedie náš inštinkt. Inštinkt, ktorý pramení v našom systéme 1 a snaží sa o to, aby sme sa čo najlepšie prispôbili podmienkam, ktoré nám spoločnosť kladie.

## 2. Kapitola: Konformita a sociálne normy

V predchádzajúcej kapitole som sa sústredila najmä na poukázanie na reálnu existenciu vplyvu spoločenského tlaku na jednotlivca. V tejto by som však chcela pozornosť upriamiť na vytváranie spoločenských noriem, ktoré sú, bez ohľadu na ich obsah, schopné v spoločnosti pod vplyvom konformity pretrvávajú niekoľko generácií.

Ľudia sú od svojho narodenia vedení k učeniu sa a prijímaniu spoločenských noriem. Bez toho, aby boli ľudia schopní tieto spoločenské normy prijímať, by spoločnosť ako taká nemohla existovať. Netýka sa to iba spoločenských noriem, ktoré sú zároveň aj právne ukotvené. Do spoločenských noriem môžeme zaradiť aj etiketu, či iné bežné interakcie človeka s ostatnými ľuďmi, ktoré podliehajú spoločenským konvenciám. Jednotlivcom sú tieto normy podsúvané od detstva. Každý berie ako samozrejmosť, že by sa mal pri príchode pozdraviť, v obchode zaplatiť či pri jedle používať príbor. Spoločenskou normou sa teda môže stať takmer čokoľvek, ak to začne akceptovať dostatočný počet ľudí.

Émile Durkheim normu definoval ako „každý druh konania, ustálený alebo nie, schopný vonkajšieho tlaku na jedinca“ (Michalovič, 1997, str. 14 ). Ak však hovoríme o sociálnych normách, mohli by sme túto definíciu pravdepodobne modifikovať, aby znela tak, že sociálna norma na nás vykonáva tlak zvonka a je to niečo, čomu sa v procese socio-kultúrneho vývoja podriadujeme mnohokrát nevedome.

V knihe Estetika na křižovatce humanitních disciplín nám Peter Michalovič ponúka niekoľko definícií a porovnaní noriem uplatňovaných v spoločnosti. V úvode som už spomenula právne normy. „ Ak si budeme všímať vyspelé demokratické systémy, ktoré sú často označované ako právne štáty, tak potom zistíme, že právna norma v nich zohráva úlohu regulátora rôznych oblastí spoločenského života par excellence a tejto funkcii je podriadená aj jej povaha.“ (Michalovič, 1997, str. 15) Právne normy, ako ich opisuje Michalovič, sú výtvorom skupiny odborníkov v istej oblasti a ich uvedenie do platnosti prechádza komplexnými procedúrami. Po uvedení do praxe je takáto norma platná pre všetkých ľudí, ktorých sa týka. (Michalovič,

1997) Právne normy sú kodifikované. Sú platné iba v období, kým nie sú modifikované alebo úplne nahradené inými normami upravujúcimi istý druh konania.

Je však dôležité poznamenať, že právna norma má k dispozícii isté mechanizmy, ktoré majú zabezpečiť jej dodržiavanie. Pri porušení takejto normy nasleduje nejaká forma sankcie a trestu. „*Druhým dôležitým príznakom právnej normy je to, že obsahuje aj sankcie uplatňované v prípade jej porušenia, pričom všetky jej porušenia sú riešené vždy v prospech právnej normy.*“ (Michalovič, 1997, str. 15) Mohli by sme sa teda domnievať, že ľudia právne normy dodržiavajú nie len z presvedčenia o ich správnosti, ale najmä zo strachu pred prípadným trestom. Tu narážame na dôležitý rozdiel medzi právnou a spoločenskou normou. Spoločenská norma nemá k dispozícii rovnaké vynucovacie mechanizmy ako právna. Prečo teda ľudia aj tak podliehajú tlaku spoločenských noriem, ak za ich porušenie nehrozí žiadne reálne potrestanie?

Na rozdiel od formálnych noriem, akými právne normy sú, sú sociálne normy neformálne a rovnako nie sú ani kodifikované. Vznikajú spontánne v historickom procese. Takéto normy „*sa vyvíjajú, nie sú to teda nijaké strnulé a nemenné vzory*“ (Michalovič, 1997, str. 15). Ako som už v tejto práci spomenula, nedodržanie spoločenskej normy a prípadné vzopretie sa tlaku skupiny, nie je sankcionované nijako inak, ako vlastnými reakciami mozgu, ktorý si za vzopretie sa skupine vypýta istú emocionálnu daň. Nasledovanie spoločenských noriem je teda reálny fakt, ktorý sa neodvíja zo strachu pred trestom za ich porušenie. Tu sa opäť môžeme vrátiť k tvrdeniu, ktoré tu už odznelo, a to že ľudia sa na základe normatívneho aspektu konformity spoločenským normám prispôbujú hlavne preto, že chcú zapadnúť do skupiny, ktorá konkrétne spoločenské normy dodržiava. V nasledujúcej časti by som teda nechcela poukázať iba na reálny tlak, ktorý sú spoločenské normy schopné na jednotlivca vyvinúť, ale najmä na ich schopnosť pretrvovania, ktorá bude ilustrovaná opäť na sérii experimentov, ktoré boli na túto tému vykonané.

### ***Schopnosť pretrvovania spoločenských noriem***

Už od čias vykonania Sherifovho experimentu sa vo vedeckej obci objavovali snahy preniesť formovanie a medzigeneračný prenos sociálnych noriem do



laboratória. Štúdia Roberta Jacobsa a Donalda Campbella je však pre ilustráciu toho, ako dlho dokážu spoločenské normy pretrvávať, jednou z kľúčových. Poukazuje totiž na to, koľko generácií je schopná pretrvať umelo vytvorená spoločenská norma, ktorá odporuje dokonca i zmyslovej percepcii všetkých zúčastnených subjektov. Zistenia Jacobsa a Campbella nie sú možno šokujúce do takej miery, ako boli predošlé experimenty, ktoré som v tejto práci spomenula, no na druhej strane dokonale vnáša svetlo do skúmania trvácnosti už raz vytvorených- hoci často možno nezmyselných- spoločenských noriem.

### ***Jacobsov a Campbellov experiment***

Ako som už spomínala, cieľom tejto štúdie bolo pomocou spoločníkov-najatých hercov- vytvoriť v skupine extrémnu kultúrnu normu, ktorej vstúpenie a prežívanie je následne sledované aj potom, čo spoločníci skupinu opúšťajú a noví naivní členovia skupiny, ktorí sú pred túto normu postavení, sa nevedomky stávajú jej ďalšími nositeľmi a prenášačmi (Jacobs & Campbell, 1961).

Autori tohto experimentu sa na svoju štúdiu rozhodli použiť už toľkokrát spomínaný autokinetický efekt. Štúdia sa vykonala na 175tich študentoch sociálnych vied, ktorí predtým neboli oboznámení s ilúziou, ktorú autokinetický efekt vyvoláva. Boli rozdelení do niekoľkých kontrolných a experimentálnych skupín a boli inštruovaní zaznamenať a nahlas vysloviť výchylku, ktorú vykoná svetelný bod v plne zatemnenej miestnosti. Aby sa overila skutočná výchylka, ktorú sú respondenti schopní pozorovať (ktorá bola z časti známa aj vďaka ostatným experimentom, pri ktorých bol využitý práve autokinetický efekt), niekoľko jednotlivcov bolo umiestnených do kontrolných skupín, ktoré pozostávali iba z jediného prítomného subjektu. Výchylka, ktorú pozorovali jednotlivci v takýchto skupinách, začala na hodnote 3.80 palca a postupne sa znižovala na hodnotu 2.90 palca. Veľmi podobné hodnoty boli zaznamenané aj v kontrolných skupinách, ktoré pozostávali z troch študentov bez prítomnosti najatého spolupracovníka (Jacobs & Campbell, 1961).

Pre tento experiment sú však dôležitejšie skupiny s prítomnými hercami, ktorí mali za úlohu ukotviť danú normu. Počet týchto spoločníkov sa v skupinách líšil

rovnako ako aj výsledky, ktoré experimentátori z týchto skupín získali. Najatí herci boli v miestnosti umiestnení úplne vpravo, zatiaľ čo subjekty, na ktorých bol experiment vykonávaný boli umiestnené vľavo. Po každej sérii pozorovaní (30 zaznamenaní výchylky v jednej sérii) jeden z hercov skupinu opustil, všetci ostatní členovia skupiny sa posunuli o jedno sedadlo doprava a na miesto vľavo bol dovedený nový subjekt. Členovia skupiny boli inštruovaní hovoriť svoje odpovede po poradí začínajúc vpravo, čím bolo teda zaistené, že svoje odpovede najskôr povedia najatí herci (aby bolo možné ustanoviť skupinovú normu) a po ich následnom opustení skupiny budú s odpovedaním začínať najstarší členovia skupiny (Jacobs & Campbell, 1961).

Ako sa už ukázalo pri experimentoch, ktoré som popísala v prvej časti práce, ustanoviť extrémnu skupinovú normu, ktorú nevedomí ľudia na seba preberú nie je problém. V tomto prípade bola skupinovú normu výchylky určená na 15 palcov, čo je neporovnateľne vyššia odchýlka než tá, ktorú pozorovali subjekty v kontrolných skupinách. V experimentálnych skupinách sa táto odchýlka stala skupinovú normou, a v tých experimentálnych skupinách, v ktorých boli na začiatku umiestnení traja najatí herci táto norma (hoci sa postupne znižovala) pretrvala až do piatich až šiestich generácií po opustení posledného najatého herca.

Je však zaujímavé, že v experimentálnych skupinách, v ktorých bol prítomný iba jeden spolupracovník, táto norma pretrvala neporovnateľne kratšie, iba jednu až dve generácie po hercovom opustení skupiny.

Je až zarážajúce, že norma, ktorá je tak vzdialená od reálnej zmyslovej percepcie zúčastnených subjektov, je schopná pretrvávajúť tak dlho aj po strate prvotného impulzu, ktorý k takémuto správaniu subjekty viedol. Keď sa teda zamyslíme nad tým, čo reálne prebieha v spoločnosti, mohli by sme nájsť veľmi veľké množstvo podobných impulzov, ktoré vedú ľudí k určitému typu správania, bez ohľadu na to, či je takéto správanie pre spoločnosť reálne žiaduce. Ešte zaujímavejší by bol možno fakt, ako dlho by trvalo spoločnosti zbaviť sa takéhoto nežiaduceho typu konformného správania. Pri laboratórnych pokusoch sa ukázalo, že zbaviť sa nastavenej nezmyselnej normy pri dostatočnom počiatocnom počte jej zástancov

alebo presadzovateľov, môže trvať až päť či šesť generácií. Pre spoločnosť by však táto doba predstavovala zrejme niekoľko desaťročí.

### ***Imitovanie bežných typov***

Na výskumy sociálnych psychológov akými boli Jacobs a Campbell, experimenty ktorých mali za úlohu poukázať na pretrvávajúce sociálne noriem v mikro-spoločnostiach, nadväzujú aj mnohí sociálni antropológovia, ktorí sa na problém konformity v spoločnosti pozerajú z odlišného uhla pohľadu. Na rozdiel od Jacobsa a Campbella, ktorí pozorovali vplyv konformity v malých skupinách, sa Peter J. Richerson a Robert Boyd vo svojich štúdiách sústreďujú najmä na zobrazenie konformity ako prirodzeného vývinu adaptatívnej stratégie v spoločnosti a snažia sa poukázať na význam a úlohu konformity v kultúrnej evolúcii.

Richerson a Boyd vo svojich prácach konformitu označujú ako „frequency-dependent bias“, teda tendencie prispôsobovania sa závisiace od frekvencie výskytu konkrétneho javu v spoločnosti, pričom ľudia sa konformujú väčšinou smerom k prejavom správania, ktoré sa v spoločnosti vyskytujú najčastejšie. K tomuto tvrdeniu dodávajú, že takáto forma konformnej závislosti je taktiež favorizovaná prirodzeným výberom (Boyd & Richerson, 1985).

Do pozornosti súčasne dávajú aj fenomén, akým je „social learning“, pričom je pod týmto pojmom chápané zbieranie adaptatívnych informácií z okolitého spoločenského prostredia. S rastúcou vzorkou dostupných informácií rastie aj šanca získania užitočných informácií. Ďalej Boyd a Richerson hovoria, že spoliehanie sa na takúto formu prijímania informácií je uprednostňované najmä vtedy, keď sa prostredie, v ktorom sa jednotlivci pohybujú, mení pomaly a zároveň množstvo informácií, ktoré im je dostupné, nie je dostačujúce. Akákoľvek kombinácia týchto dvoch faktorov vedie k vývinu silného opierania sa o „social learning“ a taktiež favorizuje konformistické tendencie, čo vedie k záveru, že ľudia majú silné tendencie spoliehať sa na správnosť úsudku väčšiny, ktorá ich obklopuje (Richerson & Boyd, 2005).

Ako som už v tejto práci uviedla, ak má človek problém určiť správny model správania sa v istých situáciách, je pravdepodobne pomerne bezpečné robiť to, čo robia ostatní. Konformita má však v týchto prípadoch jeden veľmi dôležitý vedľajší efekt- redukuje odchýlku v rámci skupiny no na druhej strane zvyšuje množstvo variácií medzi jednotlivými skupinami. Tento fakt zdôrazňuje dôležitosť výberu medzi skupinami, do ktorých sa chce jednotlivec zaradiť. V týchto skupinách sa neskôr môžu objaviť normy, ktoré vytvárajú prostredie potláčajúce charakteristické črty jednotlivca a preferujúce tie črty, ktoré sú prospešné pre skupinu.

Na ilustráciu toho, čo tu práve odznelo, Richerson a Boyd ponúkajú príklad dvoch skupín- ateistov a veriacich. V skupine ateistov pritom dominujú črty ako sebeckosť, nestriednosť a klamanie. V druhej skupine sú naopak preferované črty, ktoré sú dôležité pre jej fungovanie, teda poctivosť pri obchodných transakciách, štedrosť a veľkorysosť. Fungovanie a princípy druhej skupiny sa samozrejme pričinia o to, že táto bude v konečnom dôsledku zdravšia, stabilnejšia a je veľmi pravdepodobne postupne nahradí aj skupinu 1. Následne však často nastáva situácia, keď selekcia založená na génoch uprednostní členov skupiny ateistov a títo začnú sebecky využívať výhody skupiny číslo 2 bez toho, aby platili istú daň za to, že sú jej členmi, skupina však následne reaguje zavedením istej formy trestu, a tým zaručí opäť nízku mieru variácie v rámci skupiny, ako som už spomínala. Extrémnym príkladom tohto obranného mechanizmu skupín by mohla byť napr. inkvizícia.

### ***3. Kapitola: Konformita v každodennom živote***

V živote často nasledujeme praktiky alebo tradície nie preto, že by sme boli o nich vnútorne presvedčení, dokonca si ani nemusíme myslieť, že sú obhájitelné. Nasledujeme ich iba kvôli tomu, že si myslíme, že väčšina spoločnosti s nimi súhlasí. Podstatný je tiež fakt, že ľudia sú schopní prispôbovať svoje správanie iba na základe domnienok, predpokladov a odhadov toho, čo si väčšina členov spoločnosti zrejme myslí.

Opäť sa teda dostávame ku konformite, ktorá je, či už vedome alebo nevedome, prítomná v živote každého z nás. Thaler a Sunstein, americkí behaviorálni ekonómovia, však poukazujú na to, že hoci sa zrejme nedá zmeniť fakt, že ľudia „nasledujú stádo“, ale správnym pôsobením by sa táto tendencia, ktorá je v spoločnosti prítomná, dala využiť pre rôzne politické a sociálne ciele.

My, ľudia, sme často veľmi ľahko ovplyvnitelní skutkami a vyjadreniami ostatných. Keď pozeráme film, v ktorom sa herci usmievajú, je pravdepodobné, že sa usmievať začneme aj my sami. Rovnako „nákazlivé“ je aj zívanie. Ak dvaja ľudia spolu žijú dlhšiu dobu, hovorí sa, že sa na seba začnú podobať. Táto domnienka sa však skutočne ukázala byť opodstatnená. Ľudia žijúci v jednej domácnosti sa na seba začnú podobať z časti kvôli tomu, že zvyčajne prijímajú rovnakú stravu s rovnakými nutričnými hodnotami, ale z veľkej časti aj kvôli tomu, že začnú navzájom imitovať výrazy tváre alebo gestá svojho partnera (Thaler & Sunstein, 2008).

Väčšina ľudí sa učí od ostatných a tento proces je kľúčový v kontexte vnútorného vývoja spoločností. Na druhej strane, často od iných pochyťme aj ich omyly. Vtedy by mali nastúpiť podnety, ktoré by naše konanie usmernili.

Ako som už v tejto práci uviedla, ľudia sa prispôbujú najmä z dvoch dôvodov- nedostatok informácií a snaha zapadnúť do skupiny, pričom druhý v poradí zohráva oveľa silnejšiu rolu. Ak sa veľká časť ľudí správa istým spôsobom alebo vyjadruje svoj názor v rôznych otázkach, ich konanie a myslenie môže pre ostatných naznačovať, čo by malo byť považované za vhodné v rámci tohto konania a myslenia. Preto je aj skupinový tlak založený na predpoklade, že ľuďom záleží na tom, čo si o nich ostatní myslia (Thaler & Sunstein, 2008). Sunstein a Thaler k nemu však

pridávajú ďalší zaujímavý fenomén, ktorý je tiež známy ako „spotlight effect“. Jedným z dôvodov, prečo ľudia tak ľahko a dobrovoľne podliehajú napr. módnym trendom, ale aj iným vplyvom pôsobiacim v spoločnosti, je, že majú pocit, že ostatní členovia spoločnosti ich správanie pozorujú. Mnohí ľudia už zažili pocit, keď napr. neodhadli vhodnosť oblečenia na danú udalosť. Ak ste jediný z množstva ľudí, ktorý sa tejto norme vymyká, automaticky sa dostavuje pocit, že oči všetkých sa upierajú iba na vás. Ako však ukazujú výskumy, vo väčšine prípadov ide naozaj iba o pocit, ktorý je od reality dosť vzdialený.

Experiment zaoberajúci sa práve týmto úkazom uskutočnili Tom Gilovich a jeho spolupracovníci v 90tych rokoch minulého storočia. Na začiatku experimentu bola vypracovaná štúdia, ktorá mala za účel zistiť, ktorú populárnu osobnosť by ľudia najneradšej nosili na tričku. Na prvom mieste sa umiestnil Barry Manilow. Následne experimentátori vybrali spomedzi študentov jeden subjekt, ktorému dali obliecť tričko s podobizňou Barryho Manilowa. Tento subjekt bol uvedený do spoločnosti ostatných študentov, ktorí v tom čase vyplňali dotazníky. Po pár minútach do miestnosti vstúpil aj vykonávateľ experimentu a oslovil subjekt, aby mu oznámil, že si to rozmyslel, a že chce aby sa podieľal na inom experimente. Keď opustili miestnosť, experimentátor sa študenta oblečeného v nepopulárnom tričku opýtal na jeho odhad, koľko percent študentov si všimlo obrázok na tričku a vedelo by ho identifikovať. Priemerný odhad bol, že okolo 46 percent ostatných študentov by bolo schopných identifikovať tento obrázok. V skutočnosti bolo toto percento omnoho nižšie. Iba 21 percent opýtaných študentov vedelo odpovedať, kto bol vyobrazený na tričku (Thaler & Sunstein, 2008).

Môžeme teda vidieť, že naša častá domnienka, že ostatní členovia spoločnosti sledujú naše správanie, je mnohokrát úplne mylná. A teda aj naše podvedomé prispôsobovanie sa tomu, čo si myslíme, že by od nás spoločnosť chcela počuť, alebo ako sa správať, je úplne neopodstatnené. Hoci sa to možno prieči našim inštinktom, naša nervozita, smútok a dokonca aj klamstvo sa pred očami našich pozorovateľov zvyknú strácať (Carey, 2003). Pokiaľ sa však takéto prispôsobovanie sa (vyvolané pocitom, že sme na očiach verejnosti) týka iba obliekania, nie je to až taký problém. Takýto jav však môže mať aj ďaleko dôležitejšie dôsledky, ktoré majú následne na spoločnosť oveľa väčší vplyv, ako by sa dalo pôvodne očakávať.

Sunstein a Thaler vo svojej knihe uvádzajú niekoľko príkladov, ako ľahko je človek „postrčiteľný“ k tomu, aby sa správal konformne. Ilustrovali ich najmä na niektorých krokoch americkej vlády, ktorá sa snažila zredukovať nežiaduce vplyvy v spoločnosti. Veľmi zaujímavý je práve príklad, keď sa vláda Spojených Štátov snažila vyzývať obyvateľov, aby odvádzali dane. V štáte Minnesota bol vykonaný experiment, pri ktorom sa naozaj preukázali dosť významné zmeny správania sa občanov v tejto otázke. Štátni predstavitelia Minnesoty sa na zvýšenie počtu občanov odvádzajúcich dane rozhodli použiť tri stratégie. Ako prvá bola v médiách uverejnená správa o tom, na aké „pre všetkých prospešné“ účely sú používané peniaze z daňových odvodov. Po publikácii tejto správy však nenastal žiadny dramatický nárast v počte ľudí, ktorí sa rozhodli odvieť dane. Druhá stratégia bola zameraná na poukázanie toho, aké prísne postihy čakajú ľudí, ktorí dane neodvedú. Avšak ani táto nebola úspešná. Treťou stratégiou bolo publikovanie správy o tom, že 90 percent občanov už svoje daňové priznanie podalo. Po uverejnení tejto (hoci aj vymyslenej) správy sa naozaj význame zvýšil počet ľudí odvádzajúcich dane (Thaler & Sunstein, 2008).

Úspešnosť poslednej stratégie môže mať niekoľko dôvodov. Pokiaľ sú ľudia prostredníctvom médií informovaní o tom, že niektorí členovia ich komunity porušujú zákon a neodvádzajú dane, môže ich to viesť k pocitu, že zákon nie je nutné dodržiavať. Ak je im však podaná správa o tom, že väčšina ich spoluobčanov zákon dodržiava, nevidia zrejmy dôvod na jeho porušenie. Z toho teda môže vyplývať, že ľudia sú viac náchylní k porušovaniu zákona pokiaľ vidia, že aj ostatní ho porušujú a naopak, ak vedia, že ostatní zákon dodržiavajú, budú ho dodržiavať aj oni. Správanie ľudí je teda veľmi ľahko ovplyvniteľné smerom ku konformovaniu sa. Stačí iba informácia (ktorá môže, ale i nemusí byť pravdivá) o správaní sa veľkej časti spoločnosti a ľudia automaticky začínajú taktiež prechádzať na tento model správania. Z tohto dôvodu je veľmi dôležitý aj spôsob, akým sú informácie ľuďom komunikované.

Ako som už spomínala, rovnaký model správania je teda aplikovateľný na rôzne sféry ľudského rozhodovania a správania sa. Teda aj naše politické rozhodnutia sú značne ovplyvniteľné informáciami o preferenciách a o možnosti úspechu konkrétnych kandidátov či strán. Príklad môžeme opäť nájsť u Thalera a Sunsteina,

ktorí popísali dramatický vzostup úspešnosti Johna Kerryho v primárkach demokratickej strany v USA v roku 2004. Demokrati stavili na stratégiu, ktorá prezentovala správu, že počet jeho podporovateľov stále narastá. Potom, čo neočakávane vyhral v štáte Iowa a New Hampshire, už vyhrával jeden štát za druhým. To všetko vďaka v spoločnosti objavujúcej sa percepčii, že ľudia sa pridávajú na Kerryho stranu (Thaler & Sunstein, 2008). Ako málo teda môže stačiť aj na ovplyvnenie takého veľkého rozhodnutia, kto bude spravovať krajinu, ktoré má ďalekosiahle následky nie len na život jednotlivca, ktorý konkrétnym kandidátom alebo stranám odovzdal svoj hlas, ale na budúci vývoj a smerovanie celej spoločnosti, v ktorej sa tento jednotlivec pohybuje.

### ***Prispôsobovanie sa situácii***

Príčinou konformného konania jednotlivcov v spoločnosti, ktoré som demonštrovala aj na príkladoch v predchádzajúcej časti práce, môže byť aj prispôsobovanie sa situácii. Pokiaľ je v konkrétnej situácii prítomný prvok autority, zbavenia sa zodpovednosti či zaznamenanie konania iných v podobnej situácii, je veľmi pravdepodobné, že ľudia sa podvolia tlaku a budú sa prispôsobovať požiadavkám, ktoré na nich spoločnosť môže položiť. Od 60tych rokov bolo vykonané množstvo štúdií, ktoré mali za úlohu demonštrovať, aké na prvý pohľad zanedbateľné faktory môžu zohrať veľkú úlohu pri určovaní správania jednotlivca, ktorý je to tejto špecifickej situácie uvedený.

Zrejme jednou z najznámejších teórií, ktorá bola k tejto téme publikovaná, je teória rozbitých okien od Jamesa Wilsona a Georga Kellinga, ktorí poukazovali na modely správania sa v komunitách s vysokou kriminalitou. V jednej zo svojich štúdií sa zamerali najmä na to, ako ovplyvnilo zavedenie peších policajných hliadok kriminalitu v danej lokalite. Ich zistenia boli dosť prekvapivé. Aj keď sa nápad zavedenia peších hliadok v rôznych lokalitách Newarku nestretol s podporou ani u policajtov ani u verejnosti, jeho výsledky boli pre komunitu v konečnom dôsledku prospešné a dokonca sa stali aj žiadanými.



Zaujímavý na tejto štúdií je práve fakt, že zavedenie týchto hliadok kriminalitu neznížilo, v niektorých oblastiach bol dokonca zaznamenaný jej nárast. Ak by ste sa však opýtali obyvateľov týchto štvrtí na ich názor, zrejme by odpovedali, že sa cítia bezpečnejšie (Wilson & Kelling, 1982). Otázkou teda zostáva prečo sa ľudia aj napriek reálnemu nezníženiu kriminality cítili bezpečnejšie? Odpoveďou Willsona a Kellinga by s najväčšou pravdepodobnosťou bolo to, že zavedenie policajných hliadok odstránilo z ulíc viditeľné prejavy antisociálneho správania, napr. opilcov, násilných mladistvých či prostitúciu. Zmenili teda situáciu, do ktorej boli obyvatelia týchto lokalít zasadení. Ich percepčia „bezpečnejšieho“ prostredia ich následne viedla k tomu, že sami začali dbať na dodržiavanie zákona viac, ako tomu bolo predtým, a teda aj k následnému dojmu väčšej bezpečnosti (Wilson & Kelling, 1982).

Títo dvaja autori nám teda ukázali príklad toho, aký vplyv môže mať prostredie a situácia na správanie sa ľudí danej komunity. Tento príklad však môže rovnako fungovať aj v opačnom usporiadaní. Ak majú ľudia pocit, že vymáhanie práva je slabé, respektíve, že ostatní, ktorí konajú nemorálne či dokonca protizákonne, nie sú za tieto ich prejavy správania nijako prenasledovaní, ľahko sa konformujú do tejto polohy aj oni sami. *“I jen náznaky nepatřičného chování vedou k nevhodnému jednání, jež dále vyústí v potlačení etických norem. Jakmile se přečiny rozšíří, odstránění původných příčin již nemůže pomoci. Efektivní zásah se pak musí vypořádat s rozpadajícími se pravidly slušného chování“* (Houdek, 2010).

### **„Moc bezmocných“**

Socializmus a jeho prevedenie v bývalých krajinách Sovietskeho Zväzu dalo priestor nielen na vznik konformity občanov týchto štátov ale aj na zavádzanie noriem, ktoré boli rovnako umelo vytvorené a svojvoľné ako normy, ktoré boli zavedené v mnohých experimentoch slúžiacich na poukázanie schopnosti ľudskej prirodzenosti tieto normy adaptovať a následne sa im podrobiť a správať sa podľa nich. Mohli by sme diskutovať, či táto konformita nebola vynútená režimom najmä za pomoci strachu v podobe prípadného trestu za porušenie týchto noriem.

Táto konformita a prijímanie spoločenských noriem nastavených systémom je výborne zachytená v texte Václava Havla s názvom Moc bezmocných. „*Vedoucí obchodu se zeleninou umístil do výkladu mezi cibuli a mrkev heslo ‚Proletáři všech zemí, spojte se!‘. Proč to udělal? Co tím chtěl sdělit světu? Je skutečně osobně zapálen pro myšlenku spojení proletářů všech zemí? Jde jeho zapálení tak daleko, že cítí neodolatelnou potřebu se svým ideálem seznámit veřejnost?*“ (Havel, 2008).

Úryvok tohto textu presne vykresľuje podriaďovanie sa spoločenským normám bez ohľadu na ich obsah či prevedenie. Predavač zeleniny v Havlovom texte skutočne zrejme nekonal z vnútorného presvedčenia o správnosti jeho konania. Nechcel bojovať za myšlienku, ktorú text v jeho výklade presadzoval, no i napriek tomu ho tam umiestnil. Predavač zrejme konal týmto spôsobom, aby si ušetril prípadné problémy, ktoré by mohli vyplynúť z neumiestnenia tohto hesla, respektíve to robil, aby sa nevymykal zo skupiny ostatných predavačov zeleniny, ktorí toto heslo vo výkladoch umiestnené mali, alebo ako môžeme v texte čítať ďalej: „*[...]a on je dal do výkladu prostě proto, že se to tak už léta dělá, že to tak dělají všichni, že to tak musí být. Kdyby to neudělal, mohl by mít potíže; mohli by mu vyčíst, že nemá ‚výzdobu‘; někdo by ho mohl dokonce nařknout z toho, že není loajální. Udělal to proto, že to patří k věci, chceli člověk v životě obstát; že je to jedna z tisíce ‚maličkostí‘, které mu zajišťují relativně klidný život ‚v souladu se společností‘.*“ (Havel, 2008).

Ak by sme však mali uvažovať o tom, či to urobil skutočne zo strachu pred perzekúciou v dôsledku jeho prípadného neumiestnenia hesla vo výklade, narazili by sme na niekoľko problémov. Prvým z týchto problémov úzko súvisí práve s rešpektom k autorite, ktorý som podrobne opísala v Milgramovom experimente. Ľudia sa často podvoľujú autorite a zbavujú prípadnej zodpovednosti za svoje konanie. Nerobia to však zo strachu. Takéto podriaďovanie sa autorite je do veľkej miery vec nášho inštinktívneho konania, ktoré pramení z fungovania ľudskej mysle.

Mohli by sme tvrdiť, že druhým problémom v tomto prípade by mohli byť dôsledky tohto činu z globálnejšieho pohľadu. Predavač svojím činom nechcel cielene vysloviť podporu systému. Chcel tak urobiť iba „naoko“ podobne ako to robila väčšina predavačov zeleniny. Svojim činom však iba naďalej posilnil nezmyselnú

normu, ktorá bola systémom nastavená. Bol teda iba ďalším z radu nositeľov tejto normy, a dalo by sa povedať, že týmto konaním predĺžil jej následnú životaschopnosť, keďže „ako sme si už ukázali na štúdiu Jacobsa a Campbella, akákoľvek norma je v spoločnosti schopná pretrvávať aj po niekoľko generácií.

Aby som nadviazala na to, čo som spomínala v úvode tejto kapitoly, ľudia sú schopní nasledovať a dodržiavať aj nezmyselné normy a tradície iba kvôli tomu, že rovnako koná aj väčšinová populácia konkrétnej spoločnosti. Takáto tradícia je schopná pretrvať naozaj dlho, ako sa môžeme presvedčiť aj na príklade Havlovho predavača zeleniny, keď väčšina populácie nebola presvedčená o správnosti usporiadania spoločnosti, ale keďže za pomoci praktík, akými boli napríklad aj propaganda a cenzúra, chýbal podnet, ktorý by reálne ukázal nespokojnosť s režimom, ľudia o takýchto podnetoch nevedeli, teda sa naďalej prispôbovali stanoveným spoločenským normám, ako to bolo ilustrované aj v Havlovom texte *Moc bezmocných*.

### ***Konfrontácia dvoch spoločenských noriem aplikovaných na rovnakú situáciu***

Doteraz sme hovorili iba o tom, aký tlak je sociálna norma schopná vyvinúť na jednotlivca v konkrétnej situácii. Na Havlovom texte sme si demonštrovali, ako automaticky sa ľudia tomuto tlaku podvoľujú. Teraz by som však chcela poukázať na situáciu, v ktorej sú konfrontované dve spoločenské normy upravujúce rovnaké konanie. Na jednotlivcov, ktorí sú týmto situáciám vystavení, nepôsobí iba tlak usmerňujúci konanie, ktoré je pre nich už zautomatizované, pôsobí na nich aj tlak normy, s ktorou v minulosti konfrontovaní neboli, čo môže viesť k zmätenosti, ako si ukážeme na nasledujúcom príklade.

Medzi americkými vojakmi rozmiestnenými počas WWII vo Veľkej Británii bol rozšírený názor, že anglické dievčatá sú sexuálne veľmi prístupné. Zaujímavé bolo, že dievčatá zas tvrdili, že americkí vojaci sú príliš nedočkaví. Výskum tejto zvláštnosti priniesol zaujímavé rozuzlenie. Ukázalo sa, že správanie pri zblížovaní – od zoznámenia partnerov až po pohlavný styk – prebieha v Amerike aj v Anglicku približne v tridsiatich krokoch, ale poradie týchto krokov je v oboch kultúrach

odlišné. Kým bozk prichádza na rad v Amerike relatívne skoro, zhruba ako piaty krok, pri typickom zbližovaní v Anglicku sa vyskytuje oveľa neskôr, zhruba ako dvadsiaty piaty krok. To znamená, že Angličanka, ktorú vojak pobožkal, sa cítila ochudobnená o väčšiu časť „správneho“ zbližovania (5.-24. krok), navyše sa musela v tejto chvíli rozhodnúť, či sa má partnerovi odovzdať aj sexuálne alebo má vzťah ukončiť. Ak sa rozhodla pre prvú alternatívu, ocitol sa Američan tvárou v tvár správaniu, ktoré mu akosi nezapadalo do jeho ranného štádia vzťahu, takže ho mohol vidieť ako necudné. Ak sa rozhodla pre druhú alternatívu, mohlo mu pripadať ako hysterické.

Riešenie takéhoto vzťahového konfliktu je dosť zložité, nakoľko kultúrne a sociálne normy správania si väčšinou neuvedomujeme. Do vedomia sa vkráda len neurčitý pocit, že sa deje niečo nepatričné. Keby ste sa ich opýtali „prečo?“, určite by nepovedali, že sa cítia ukrátení o približne dvadsať krokov zbližovacieho rituálu.

Je teda zrejmé, že akákoľvek spoločenská norma, či už je človeku vlastná alebo nie, dokáže na jednotlivca vyvinúť tlak a usmerniť jeho správanie istým spôsobom. Aj keď je samotné konanie v týchto situáciách do veľkej miery automatické (vplyvom pracovania systému 1 v našej mysli a používania heuristik), človek má vždy na výber v otázke, či svoje konanie založí na vlastných presvedčeniach a hodnotách, alebo sa i napriek možnému vnútornému konfliktu bude správať konformne.

## ZÁVER

V tejto práci som sa pokúsila dokázať, že vplyv spoločenského tlaku na jednotlivca je nepopierateľný. V každej oblasti života je človek konfrontovaný s tým, ako by sa mal správať. Zároveň je však postavený aj pred fakt, ako sa správajú ostatní ľudia okolo neho. Správanie ľudí sa odvíja od nasledovania spoločenských noriem. Ako som demonštrovala na experimentoch Solomona Ascha, Muzafera Sherifa, Gregoryho Bernsa a mnohých iných, stačí malý impulz a človek je schopný prispôbiť svoje správanie tomu, čo si myslí, že od neho komunita očakáva.

Takémuto konformnému správaniu však človek zároveň prispôbuje aj svoje vnútorné presvedčenia. Jednotlivec sa neprispôbuje očakávaniam spoločnosti cieľene. Nerobí to ani zo strachu pred sankciami, pretože spoločenské normy sú jedinečné v tom, že jedinou sankciou, ktorá nasleduje po vzopretí sa takýmto normám, je iba emocionálna daň, ktorú človek môže za ich porušenie „zaplatiť“. Konformita je teda iba podvedomá a automatická reakcia ľudskej mysle. Je to záležitosť inštinktívnej snahy o začlenenie sa do spoločnosti.

Na konkrétnych príkladoch som ilustrovala, že ľudia sú vplyvom tlaku väčšiny schopní meniť svoje presvedčenia a správanie. Vytvorenie spoločenskej normy v spoločnosti je teda iba otázkou toho, koľko ľudí sa v danom momente začne správať istým spôsobom, pretože je pravdepodobné, že pokiaľ ich bude dostatočný počet, budú ich nasledovať aj iní. Takéto spoločenské normy teda vznikajú v historickom procese a majú schopnosť medzigeneračného prenosu.

Po vypracovaní tejto práce som v sebe objavila skutočný záujem venovať sa tejto problematike aj v budúcnosti. Modely ľudského správania sa neustále menia a je našou povinnosťou uvedomiť si, v ktorých oblastiach života je konformné správanie na mieste a kedy by sme sa naopak mali rozhodovať na základe vlastných názorov, vedomostí a hodnôt.

## REFERENCIE

- Asch, S. (2008). Názory a spoločenský tlak. (E. Gál, Ed.) *Kritika & Kontext* , XIII (37), pp. 60-67.
- Blakeslee, S. (2005, Jún 28). *What Other People Say May Change What You See*. Retrieved Marec 2010, from <http://www.zainea.com/socialconformity.htm>
- Boyd, R., & Richerson, P. J. (1985). *Culture and the evolutionary Process*. Chicago: The University of Chicago Press .
- Carey, B. (2003, Január 13). *It's not all about you*. (Los Angeles Times) Retrieved Apríl 15, 2010, from <http://homepage.psy.utexas.edu/HomePage/Class/Psy301/Niederhoffer/Articles/spotlight.html>
- Glover, J. (2001). *Humanity*. London: Pimlico.
- Havel, V. (2008). *Kdo řekl A, musí říct i B* (Pohoda pre knižnice ed.). (L. Snopko, Ed.) Neinvestičný fond Mosty v spolupráci so Stredoeurópskou nadáciou.
- Hewstone, M., & Stroebe, W. (2006). *Sociální psychologie*. (D. Brejlová, & P. Le Roch, Trans.) Praha: Portál s.r.o.
- Houdek, P. (2010, Apríl 24). *Svědomy snadno letí přes palubu*. Retrieved Apríl 25, 2010, from <http://zpravy.idnes.cz/mfdnes.asp?v=&r=vikendV&idc=1374214>
- Jacobs, R. C., & Campbell, D. T. (1961). The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology* , 62 (3), pp. 649-658.
- Michalovič, P. (1997). *Estetická norma* (Estetika na křižovatce humanitních disciplín ed.). (V. Zuska, Ed.) Praha: Karolinum, Nakladatelství Univerzity Karlovy.
- Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology* , 67 (4), pp. 371-378.

Richerson, P. J., & Boyd, R. (2005). *Not by genes alone*. Chicago: The University of Chicago Press.

Tarde, G. (1903). *The laws of imitation*. New York: Holt.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge*. New Haven: Yale University Press.

Wilson, J. Q., & Kelling, G. L. (1982, Marec). *Broken Windows*. Retrieved April 2010, from <http://www.streetgangs.com/academic/brokenwindows.html>

Zimbardo, P. G. (2007). *The Lucifer Effect*. Great Britain: Rider.