

# KONFORMIZM

## Wpływ na zachowanie

### **KONFORMIZM: KIEDY I DLACZEGO**

#### **INFORMACYJNY WPŁYW SPOŁECZNY: POTRZEBA WIEDZY, CO JEST „SŁUSZNE”**

Znaczenie słuszności własnych przekonań

Kiedy konformizm informacyjny przynosi niepożądane skutki

Kiedy ludzie ulegają informacyjnemu wpływowi społecznemu

Opieranie się informacyjnemu wpływowi społecznemu

#### **NORMATYWNY WPŁYW SPOŁECZNY: POTRZEBA AKCEPTACJI**

Konformizm a uznanie społeczne: badania Ascha nad oceną długości linii

Znaczenie słuszności własnych przekonań raz jeszcze

Znaczenie odpowiedzialności

Skutki opierania się normatywnemu wpływowi społecznemu

Normatywny wpływ społeczny na co dzień

Kiedy ludzie ulegają normatywnemu wpływowi społecznemu

Opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu

Wpływ mniejszości: gdy kilku wpływa na wielu

#### **WYKORZYSTANIE WPŁYWU SPOŁECZNEGO DO UPOWSZECHNIANIA KORZYSTNYCH ZACHOWAŃ**

Rola norm zakazujących i deskryptywnych

#### **POSŁUSZEŃSTWO AUTORYTETOWI**

Rola normatywnego wpływu społecznego

Rola informacyjnego wpływu społecznego

Inne przyczyny posłuszeństwa

#### **PODSUMOWANIE**

#### **PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU**

Zastanówmy się nad niedawną sprawą Shannon Faulkner, która stwierdziła, że niezależnie od tego, jak bardzo się starała być posłuszna i postępować zgodnie z regułami grupy, i tak została odrzucona. Shannon była studentką pierwszego roku szkoły wojskowej Citadel w Charleston w Karolinie Południowej. Przez 153 lata była to szkoła wyłącznie dla mężczyzn, lecz sąd federalny orzekł, że instytucja publiczna finansowana przez podatników z Karoliny Południowej nie może dyskryminować obywatela ze względu na płeć, zatem Shannon Faulkner została przyjęta.

Od początku spotkała się tam z niechęcią i studentów, i wykładowców. Faulkner przestrzegała wszystkich reguł uczelni w ciągu pierwszego tygodnia pobytu, jednak jej płeć odbiegała od normy grupowej i dlatego spotykały ją kary. Po przyjeździe do szkoły w dniu, w którym zgodnie z tradycją rozpoczynały się tygodniowe „otręsiny”, pierwszą kadetkę powitały transparenty „Shannon do domu”. Faulkner opowiadała „Nigdy nie patrzyłam w ich stronę. Robiłam wszystko to co inni. Dostosowałam się i robiłam to, co moim zdaniem powinienam” (Rogers, Dampier, Sieder, 1995, s. 78).

Pod wpływem stresu spowodowanego swoją odmiennością i brakiem wsparcia Shannon wkrótce się rozchorowała i po kilku dniach leczenia w uczelnianej izbie chorych zrezygnowała z dalszej nauki. Jak tłumaczył jeden z kadetów „Tutaj nie można działać na własną rękę. Trzeba polegać na innych, a ona nikogo nie miała. Nikt z nią nie rozmawiał i wydawało się, że raczej to się nie zmieni” (tamże, s. 80). Gdy rozeszła się wiadomość, że Faulkner odeszła ze szkoły, kadeci głośno wyrażali swoją radość. (Od czasu sprawy Faulkner przyjęto do Citadel inne kobiety, którym udało się ukończyć edukację, ponieważ w szkole zmieniły się normy właściwego postępowania).

W 2003 roku pojawiły się w akademiach wojskowych jeszcze większe problemy związane z konformizmem i posłuszeństwem. Akademią lotniczą wstrząsnęły oskarżenia studentek o gwałty, jakich mieli się dopuścić ich koledzy. Kobiety, które doniosły przełożonym o napaściach seksualnych, twierdziły, że przełożeni ignorowali ich skargi, a nawet stosowali wobec nich kary za naruszenie regulaminu, gdy winni pozostawali bezkarni. Inne kobiety przyznały, że nie infor-

mowały o gwałtach lub molestowaniu seksualnym, ponieważ obawiały się skutków swojej skargi. Oskarżenia skłoniły Pentagon i komisję kongresową do wszczęcia procesu karnego przeciwko podejrzanym o gwałt, do zwolnienia czterech oficerów należących do władz uczelni, a także do zdegradowania generała sprawującego nadzór nad tą uczelnią (Sarche, 2003; Schemo, 2003).

Jak doszło do tak okropnej sytuacji? Środowiska, w których konformizm i posłuszeństwo są wysoko cenionymi normami, ulegają niekiedy manipulacji. Na przykład kadeci z pierwszego roku muszą słuchać rozkazów starszych studentów, którzy mają wyższą rangę. Taka struktura podporządkowania bywa nadużywana. Niektóre kobiety zeznawały, że wydano im rozkaz stawienia się w określonym czasie i miejscu, gdzie zostały zgwałcone. Ponadto ściśle przestrzegany kodeks honorowy akademii wojskowych zaleca konformizm i sprawia, że jednostce trudno jest naruszyć normy. Jeden z profesorów, który studiował w akademii wojskowej, ujął to następująco: „Częścią systemu surowego kodeksu honorowego jest pojęcie lojalności wobec uczelni, służby i przełożonych. Nie mówi się nic złego na kolegów. Jednostki boją się otrzymać etykietkę kogoś, kto jest poza grupą” (Bender, 2003, s. A10).

Problemy związane z konformizmem nie ograniczają się do szczególnych środowisk, jakimi są na przykład akademie wojskowe. Każde środowisko społeczne, w którym możesz się znaleźć, ma swoje „reguły”. Niektóre z tych reguł są jawne. Niekiedy stanowią nawet prawa, jak kodeks karny albo kodeks drogowy. Inne reguły są ukryte i dlatego mniej wyraźne. Obejmują one oczekiwania co do właściwych zachowań, takich jak okazywanie szacunku w rozmowie z profesorem albo stawianie na końcu kolejki, a nie wpychanie się na początek.

Konformizm i posłuszeństwo są naszymi reakcjami na taktyki wpływu społecznego stosowane przez innych. Zazwyczaj robimy to, co chcą inni, dlatego że nam to wprost nakazali (posłuszeństwo) lub dlatego, że mniej dobitnie zasugerowali nam, co jest właściwe, a w naszym najlepszym interesie należy się z tym zgodzić (konformizm). W tym rozdziale skupimy się na możliwych korzystnych i niekorzystnych skutkach wywierania wpływu społecznego.

## KONFORMIZM: KIEDY I DLACZEGO

Który z dwóch cytatów w ramkach poniżej wydaje ci się bardziej przekonujący? Który opisuje twoją natychmiastową reakcję na słowo „konformizm”? Nie zdziwilibyśmy się, gdybyś wybrał drugi cytat. Kultura amerykańska podkreśla znaczenie nonkonformizmu (Hofstede, 1986; Markus, Kitayama, Heiman, 1996). Amerykanie myślą o sobie jako o narodzie nieustraszonych indywidualistów, którzy żyją na własny koszt, którzy stają w obronie słabszych, którzy idą pod prąd, gdy uważają, że tak trzeba. Taki kulturowy wizerunek własny ukształtował się ze względu na sposób ustanowienia tego narodu, ze względu na system rządów oraz historyczne doświadczenia społeczeństwa związane z ekspansją na Zachód — z „podbojem Dzikiego Zachodu” (Turner, 1932).

Amerykańska mitologia na wiele sposobów czci nieugiętych indywidualistów. Na przykład kampania reklamowa, w której główną rolę grał „Marlboro Man”, była jedną z najdłuższych i najbardziej udanych w historii Ameryki. Od 1955 roku fotografia samotnego kowboja na prerii stała się wizerunkiem archetypowym. Dzięki niej sprzedano mnóstwo papierosów. Ludzie, którzy nigdy nie widzieli konia, a tym bardziej

amerykańskiego Zachodu, przez prawie pół wieku reagowali na ten prosty, sugestywny obraz. Z pewnością mówi on nam coś, czego chętnie słuchamy — mianowicie, że decydujemy o sobie,

że nie jesteśmy słabymi i tchórzliwymi konformistami, że jesteśmy aktorami, a nie marionetkami (Buehler, Griffin, 1994).

Czy rzeczywiście jednak jesteśmy nonkonformistami? Czy podejmowane przez nas decyzje zawsze zależą od tego, co myślimy, czy może korzystamy czasami z zachowań innych ludzi jako podpowiedzi, co należy zrobić? Jak mówiliśmy w rozdziale 6, zbiorowe

samobójstwo członków sekty Brama Niebios świadczy o tym, że ludzie niekiedy ulegają innym w sposób skrajny i niewiarygodny — nawet przy podejmowaniu takich fundamentalnych decyzji jak decyzja o odebraniu sobie życia. Można się jednak upierać, że jest to niezwykle i wyjątkowy przypadek. Niektórym się wydaje, że zwolennicy Marshalla Applewhite’a mieli zaburzenia psychiczne, które w jakiś sposób popychały ich do zrobienia tego, co im kazał charyzmatyczny przywódca. Jest jednak inna, straszniejsza możliwość.

Otóż być może większość z nas postąpiłaby tak samo, gdybyśmy spotkali się z takim samym długotrwałym, silnym naciskiem konformizmu jak członkowie sekty. Zgodnie z tym poglądem niemal każdy podporządkowałby się takim skrajnym okolicznościom.

Jeśli ta opinia jest prawdziwa, to powinniśmy umieć wskazać inne sytuacje, w których ludzie poddani silnym naciskom społecznym podporządkowują się w zadziwiającej mierze. Na przykład w roku 1961 działacze amerykańskiego ruchu obrony praw człowieka włączyli do swoich wystąpień przeciwko segregacji rasowej głoszone przez Mahatmę Gandhiego zasady protestu bez przemocy. Swoich „jeźdźców wolności” uczyli biernego oporu wobec brutalnej siły. Tysiące Murzynów z Południa — wspieranych przez niewielką grupę białych z Północy, a wśród nich byli liczni studenci — domagało się uchylecia obowiązujących na Południu ustaw o segregacji. W kolejnych konfrontacjach obrońcy praw człowieka reagowali bez przemocy na bicie, szarpanie, oblewanie wodą, znęcanie się, gwałcenie, a nawet zabijanie przez szeryfów i policjantów z Południa (Powledge, 1991). Ten wstrząsający pokaz podporządkowania się ideałom protestu bez użycia siły przyczynił się do zapoczątkowania nowej ery amerykańskiej walki o równość wobec prawa, której wyrazem jest Ustawa o prawach obywatelskich z 1964 roku.

Przywołajmy teraz obraz masakry w wiosce My Lai w Wietnamie. Rankiem 16 marca 1968 roku, w okresie największego nasilenia wojny wietnamskiej, kompania amerykańskich żołnierzy wsiadła do helikopterów, które miały ich zawieźć do wioski My Lai. Żołnierze byli pełni obaw, ponieważ nigdy dotąd nie brali udziału w bitwie, a według pogłosek wioskę zajmował Czterdziesty Ósmy Batalion Wietkongu, jedna z najgroźniejszych jednostek militarnych wroga. Pilot jednego z helikopterów przekazał komunikat, że widzi w dole żołnierzy Wietkongu, i Amerykanie zaczęli wyskakiwać z bronią gotową do strzału. Wkrótce dostrzegli, że pilot się pomylił — nie było tam wrogich żołnierzy. Znaleziono tylko grupę wieśniaków, same kobiety, dzieci i starców, którzy gotowali strawę przy ogniskach. Nie wiadomo, dlaczego dowódca plutonu, porucznik William Calley, rozkazał jednemu z żołnierzy zabić mieszkańców wioski. Inni żołnierze też otworzyli ogień i zaczęła się masakra. Amerykanie otoczyli i systematycznie wymordowali wszystkich mieszkańców My Lai. Kobiety i dzieci spędzono do wozu, gdzie je rozstrzelano; rzucono granaty do chat, w których ukrywali się Wietnamczycy. Choć dokładna liczba śmiertelnych ofiar nie jest znana, szacuje się, że zamordowano wtedy od 450 do 500 wietnamskich cywilów (Hersh, 1970).

Rób to, co robi większość, a [ludzie] będą o tobie dobrze mówić.

THOMAS FULLER

Nie byłoby najlepiej, gdybyśmy wszyscy myśleli podobnie; to dzięki różnicy zdań mamy wyścigi konne.

MARK TWAIN

W omawianych przypadkach ludzie zostali schwytani w sieć wpływu społecznego. Ich reakcją była zmiana zachowania i podporządkowanie się oczekiwaniom innych. Według socjologów społecznych na tym właśnie polega **konformizm**, czyli zmiana zachowania wskutek rzeczywistego lub wyobrażonego wpływu innych ludzi (Kiesler, Kiesler, 1969). Jak widać na tych przykładach, skala konsekwencji konformizmu jest bardzo szeroka: od użyteczności i szlachetności do hysterii i tragedii. Dlaczego jednak ci ludzie się podporządkowali? Niektórzy prawdopodobnie dlatego, że nie wiedzieli, co robić w niejasnej lub nietypowej sytuacji. Zachowanie ludzi wokół nich posłużyło jako wskazówka, jak należy reagować, w związku z czym postanowili zachować się podobnie. Inni podporządkowali się, bo nie chcieli zostać wyśmiani albo ukarani za to, że się różnią od reszty. Zdecydowali się postąpić tak, jak oczekiwano od nich grupa, aby inni członkowie grupy nie odrzucili ich ani nie uznali za gorszych. Przyjrzyjmy się bliżej, jak działa każda z tych przyczyn konformizmu.

### INFORMACYJNY WPŁYW SPOŁECZNY: POTRZEBA WIEDZY, CO JEST „SŁUSZNE”

Jak powinieneś się zwracać do osoby, która wykłada psychologię na twojej uczelni: „pani doktor”, „pani profesor” czy może „Patrycjjo”? Jak powinieneś zagłosować w najbliższym referendum w sprawie podwyżki opłat za studia w związku z rozszerzeniem świadczeń dla studentów? Czy odkroisz sobie kawałek sushi, czy zjesz całą porcję? Czy krzyk, który usłyszałeś w korytarzu, wydał ktoś, kto się wygłupia, czy ofiara napadu?

W takich i w wielu innych sytuacjach nie mamy pewności, co myśleć lub co zrobić. Mamy po prostu za małą wiedzę, aby dokonać dobrego, czyli słusznego wyboru. Na szczęście dysponujemy silnym i pozytywnym źródłem informacji, jakim jest zachowanie innych ludzi. Pytanie innych, co myślą, lub przyglądanie się, co robią, pomaga nam rozpoznać sytuację (Kelley, 1955; Thomas, 1928). Zachowując się później tak jak wszyscy, podporządkowujemy się, lecz wcale nie dlatego, że jesteśmy słabi, tchórzliwi czy pozbawieni wiary w siebie. Wpływ innych skłania nas do podporządkowania się, ponieważ widzimy w nich źródło wskazówek dotyczących naszego zachowania. Podporządkowujemy się, bo wierzymy, że cudza interpretacja niejasnych sytuacji jest słuszniejsza niż nasza i pomaga nam wybrać właściwy kierunek działania. Nazywa się to **informacyjnym wpływem społecznym**

(Cialdini, 2000; Cialdini, Kallgren, Reno, 1991; Deutsch, Gerard, 1955; MacNeil, Sherif, 1976).

Aby zrozumieć, w jaki sposób inni ludzie mogą być źródłem informacji, wyobraź sobie, że uczestniczysz w eksperymencie Muzafera Sherifa (1936). W pierwszej fazie badania siedzisz sam w ciemnym pomieszczeniu i masz skupić uwagę na oddalonej około 15 stóp plamie światła. Eksperymentator prosi, abyś określił

w calach, jak daleko przesuwa się światło. Wpatrujesz się jak najuważniej i rzeczywiście dostrzegasz, że plamka się trochę przesuwa. Mówisz „Mniej więcej dwa cale”, bo trudno jest to dokładnie ocenić. Światło znika i pojawia się znowu. Jeszcze raz proszą cię o ocenę. Wydaje się, że teraz plamka poruszyła się trochę bardziej, więc mówisz „Cztery cale”. Po kilku takich próbach wydaje się, że za każdym razem światło przesuwa się o tę samą odległość — około 2 do 4 cali.

Najciekawsze jest to, że światło w ogóle się nie poruszało. Złudzenie ruchu było wywołane tak zwanych efektem autokinetycznym. Gdy patrzysz na punkt świetlny w jednolicie ciemnym otoczeniu (np. na gwiazdę na czarnym niebie), światło zdaje się lekko przesuwać w jedną i w drugą stronę. Dzieje się tak dlatego, że nie masz stałego punktu odniesienia, w którym mógłbyś zakotwiczyć pozycję światła. Odległość, jaką zdaje się pokonywać światło, jest różna dla poszczególnych osób, lecz z czasem ustala się dla danej osoby. W eksperymencie Sherifa wszyscy uczestnicy pozostawali przy swoich ocenach z pierwszej fazy badania, lecz pomiedzy poszczególnymi osobami nie było zgodności. Niektórzy sądzili, że światło przesuwa się tylko o cal, według innych było to nawet 10 cali.

Sherif zdecydował się zastosować efekt autokinetyczny, ponieważ chciał stworzyć sytuację wieloznaczną, w której uczestnicy nie mieliby jasnego rozeznania. W drugiej fazie eksperymentu, kilka dni później, do każdego uczestnika przyłączyły się dwie inne osoby, z których każda miała te same wcześniejsze doświadczenia z obserwowaniem światła w samotności. Teraz sytuacja nabrała cech społecznych, ponieważ wszyscy

„W takich razach należy robić to, co wszyscy”.  
„Ale przypuśćmy, że są dwa stronnictwa” — zauważył pan Snodgrass.  
„Krzyczcie z silniejszymi” — odrzekł pan Pickwick.

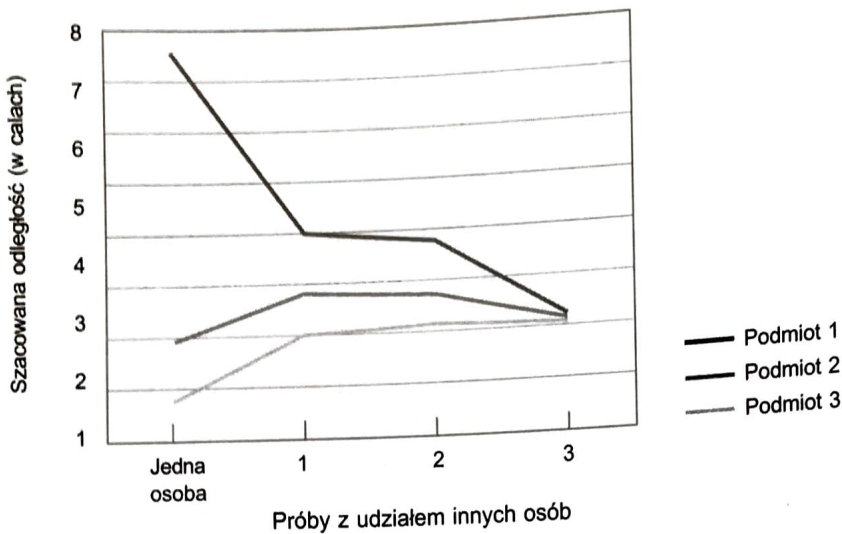
KAROL DICKENS, KLUB PICKWICKA  
(przeł. Włodzimierz Górski)

### Konformizm

Zmiana zachowania spowodowana rzeczywistym lub wyobrażonym wpływem innych ludzi.

### Informacyjny wpływ społeczny

Wpływ innych ludzi, który skłania nas do podporządkowania się, ponieważ widzimy w nich źródło wskazówek dotyczących naszego zachowania. Podporządkowujemy się, bo wierzymy, że cudza interpretacja niejasnych sytuacji jest słuszniejsza niż nasza i pomaga nam wybrać właściwy kierunek działania.



**Rycina 8.1**  
Oceny jednej z grup uczestniczących w badaniach Sherifa (1936) nad efektem autokinetycznym

Oceniano, jak daleko zdaje się przesuwać punkt świetlny w ciemnym pomieszczeniu. Gdy oglądano światło w samotności, oceny poszczególnych uczestników były różne. Kiedy połączono ich w grupy i każdy słyszał, co mówią inni, podporządkowywano się ocenie grupowej ruchu światła. (Według Sherif, 1936)

trzej badani wypowiedali swoje oceny na głos. Pamiętajmy, że efekt autokinetyczny jest doświadczany różnie przez różne osoby; niektóre spostrzegają wyraźny ruch, inne zaś nie widzą go prawie wcale. Jak zachowywali się ludzie, gdy usłyszeli, że współuczestnicy badania podają oceny odbiegające od ich własnych?

Po kilku próbach dochodzono do wspólnego wyniku i każdy członek grupy podporządkowywał się tej ocenie. Świadczy to o tym, że wykorzystywano siebie nawzajem jako źródło informacji, zaczynając wierzyć, że ocena grupowa jest poprawna (zob. ryc. 8.1). Ważną cechą informacyjnego wpływu społecznego jest to, że może on prowadzić do **prywatnej akceptacji**, gdy ludzie dostosowują się do zachowań innych, ponieważ są wewnętrznie przekonani, że inni mają rację.

Równie prawdopodobne wydaje się, że ludzie publicznie podporządkowali się grupie, ale prywatnie zachowali własne zdanie. Ktoś mógłby na przykład prywatnie uważać, że punkt świetlny przesunął się o 10 cali, lecz w odpowiedzi podał tylko 3 cale, zgodnie z oceną grupy, aby nie wydać się głupcem lub dziwakiem. Byłby to przykład **publicznego konformizmu**, czyli publicznego dostosowania się bez konieczności wiary w słuszność słów

lub postępowania grupy. Sherif wykluczył jednak tę interpretację, prosząc uczestników eksperymentu o ponowną samodzielną ocenę ruchu światła po dokonaniu oceny grupowej. Choć teraz nie trzeba już było się obawiać ośmieszenia przed innymi, nadal podawano odpowiedzi, jakiej udzieliła grupa. W jednym z eksperymentów

wykazano nawet, że badani w dalszym ciągu zgadzają się z oceną grupową, biorąc udział w indywidualnej próbie rok później (Rohrer i in., 1954). Wyniki te świadczą o tym, że ludzie polegają na sobie nawzajem w definiowaniu rzeczywistości i dochodzą do prywatnej akceptacji oceny grupowej.

Możliwość wzbudzenia prywatnej akceptacji przez oddziaływanie konformizmu informacyjnego jest wykorzystywana przez setki administratorów amerykańskich wyższych uczelni do walki z pijaństwem wśród studentów. W ciągu ostatnich kilku lat nowa „metoda norm społecznych” zastąpiła wcześniejszą taktykę „odstraszania” jako sposób wywierania wpływu na studentów nadużywających alkoholu. Podejście od strony norm społecznych wywołuje bezpośrednio konformizm informacyjny prowadzący do zmniejszenia spożycia alkoholu. Badacze stwierdzili, że typowy student uważa, iż jego koledzy piją znacznie więcej niż w rzeczywistości. Dlatego warto dostarczyć im prawdziwych informacji o (niższym) spożyciu alkoholu wśród studentów. Wyjaśniając nieporozumienia dotyczące norm picia alkoholu i przedstawiając studentom nowe dane, można mieć nadzieję, że dostosują się oni do tych informacji i będą pić mniej alkoholu. Ostatnio toczy się wśród naukowców dyskusja, czy normy społeczne rzeczywiście przynoszą oczekiwane skutki w zwalczaniu pijaństwa (Lederman i in., 2003; Schemo, 2003). (Jeżeli twoja uczelnia posłużyła się tą strategią, to masz w tej dyskusji miejsce w pierwszym rzędzie!)

### Prywatna akceptacja

Podporządkowywanie się zachowaniom innych pod wpływem przekonania, że to, co robią lub mówią inni, jest słuszne.

### Publiczny konformizm

Publiczne dostosowywanie się do zachowań innych bez potrzeby wiary w słuszność własnych słów lub czynów.

### Znaczenie słuszności własnych przekonań

Dalsze badania rozszerzyły klasyczny eksperyment Sherifa nad konformizmem informacyjnym (Baron,

Vandello, Brunzman, 1996; Levine, Higgins, Choi, 2000). Ocenie poddawano zjawiska bliższe rzeczywistości niż efekt autokinetyczny. Ujawniono również inną zmienną, która oddziałuje na informacyjny wpływ społeczny, mianowicie znaczenie, jakie dana osoba przypisuje słuszności własnej oceny w danej dziedzinie.

W jednym z eksperymentów uczestnicy mieli do rozwiązania trudne i niejednoznaczne zadanie: dokonanie identyfikacji osoby jako naoczni świadkowie prawdziwego przestępstwa mieli wskazać „sprawcę” spośród okazywanych osób. W każdym z trzynastu przypadków wyświetlano najpierw zdjęcie „sprawcy”. Następnie uczestnicy eksperymentu oglądali fotografię z „konfrontacji”, przedstawiającą wizerunki czterech mężczyzn, z których jeden był sprawcą. Czasami sprawca był podczas konfrontacji ubrany inaczej niż na poprzednim zdjęciu. Zadaniem było rozpoznanie sprawcy. Wprowadzono szczególne utrudnienie (aż do niejednoznaczności), ponieważ zdjęcia prezentowano bardzo szybko, dając na obejrzenie każdego zaledwie pół sekundy.

Naoczni świadkowie wykonywali zadanie w grupach składających się z czterech osób, z których trzy były pomocnikami eksperymentatora. Każda z czterech osób podawała głośno swoją odpowiedź po obejrzeniu każdej pary slajdów. W krytycznych siedmiu próbach, w których badano informacyjny wpływ społeczny, pomocnicy eksperymentatora udzielali odpowiedzi w pierwszej kolejności i wszyscy trzej podawali tę samą błędną wersję.

Znaczenie słuszności własnych przekonań w tym zadaniu poddawano manipulacji. W warunkach dużego znaczenia mówiono uczestnikom, że zadanie, które mają wykonać, służy rzeczywistej ocenie zdolności identyfikacji osób i będzie wkrótce wykorzystane przez policję i sądy w celu odróżnienia dobrych świadków od złych. Uzyskane wyniki uczestników eksperymentu miałyby wyznaczać normę wykonalności. Ponadto osoby, które odpowiedzą najtrafniej, miały otrzymać od eksperymentatorów po 20 dolarów. W warunkach niewielkiego znaczenia mówiono uczestnikom, że badanie jest pierwszą próbą oceny możliwości identyfikacji osób i że zadanie jest ciągle udoskonalane. Eksperymentatorom miało zależeć wyłącznie na uzyskaniu „użytecznych wskazówek”, jak pokazywać slajdy, a nie na wyznaczaniu jakichkolwiek norm. Tak więc podejmując zadanie, uczestnicy mieli dwa całkiem różne nastawienia. Połowa sądziła, że uzyskane przez nich wyniki są bardzo ważne i mają wpływ na sytuację prawną. Dlatego chcieli wypaść jak najlepiej

(dobrze byłoby też wygrać 20 dolarów). Druga połowa nie miała takich złudzeń; było to dla nich zwyczajne badanie naukowe jak każde inne. Ich osiągnięcia nie wydawały się istotne dla eksperymentatorów.

Widzimy, że wariant z dużym znaczeniem odzwierciedla nasze codzienne niepokoje — twoje sądy i decyzje mają istotne konsekwencje, co cię skłania do unikania błędów. Czy w związku z tym jesteś bardziej czy mniej podatny na wpływ społeczny? Badacze stwierdzili, że stajesz się przez to bardziej podatny. W warunkach niewielkiego znaczenia uczestnicy zgadzali się z ocenami współników eksperymentatora i podawali tę samą błędną odpowiedź w 35 procentach prób krytycznych. W warunkach dużego znaczenia zgadzali się z błędnymi sądami w 51 procentach prób krytycznych.

Jak zauważyliśmy, gdy sytuacja jest niejednoznaczna, a wybór właściwej odpowiedzi trudny, oczekujemy od innych, że dostarczą nam potrzebnych dodatkowych informacji. Baron i współpracownicy stwierdzili, że w takich sytuacjach im ważniejsza jest dla nas decyzja, tym bardziej kierujemy się informacjami i wskazówkami innych ludzi.

Inny eksperyment dotyczył podejmowania decyzji w grupach, kiedy do wykonania było bardzo trudne zadanie związane z pamięcią rozpoznawania (Levine, Higgins, Choi, 2000). Trzyosobowe grupy tworzyli wyłącznie uczestnicy badania (bez współników eksperymentatora). Oglądali oni wyświetlane w szybkim tempie bezsensowne słowa (ciągi liter nietworzące znaczących wyrazów), a następnie długą listę, na której było więcej bezsensownych słów zarówno nowych, jak i widzianych wcześniej. Chodziło o to, aby przy każdym słowie z długiej listy powiedzieć na głos, czy jest to nowe słowo, czy też pojawiło się ono wcześniej. Znaczenie, jakie miało dla uczestnika udzielenie poprawnej odpowiedzi, wyznaczano tym razem inaczej — przedmiotem manipulacji był typ odpowiedzi, który okazywał się istotny. Połowie uczestników zapowiedziano, że ich grupa zaczyna od 3 dolarów premii do równego podziału. Dodatkowe 3 dolary mieli otrzymać, gdyby odpowiedzi wszystkich trzech członków grupy były poprawne przynajmniej w 80 procentach. Nazywamy to warunkami strategii ryzyka.

Drugiej połowie uczestników zapowiedziano, że ich grupa zaczyna od 6 dolarów do równego podziału. Mieli oni jednak stracić 3 dolary, gdyby odpowiedzi wszystkich trzech członków grupy było błędne w ponad 20 procentach. Te warunki nazywamy warunkami strategii ostrożności. Zwróć uwagę, że obie instrukcje są identyczne w treści. W obu wariantach można było otrzymać najwyżej 6 dolarów

i stracić nie więcej niż 3 dolary oraz trzeba było odpowiedzieć poprawnie co najmniej w 80 procentach. Sposób sformułowania instrukcji sprawiał jednak całkiem odmienne wrażenie — w pierwszym przypadku słuszne wydawało się „pójście na całość”, podjęcie ryzyka i zdobycie dodatkowych pieniędzy. W drugim przypadku słuszne wydawało się zachowanie ostrożności, aby nie stracić początkowej stawki. Członkowie grupy wykonywali trudne, niejasne zadanie, sprawdzające pamięć rozpoznawania. Jak wyglądały ich odpowiedzi?

Eksperymentatorzy stwierdzili, że odpowiedzi poszczególnych członków grupy upodabniały się jak w eksperymencie Sherifa z efektem autokinetycznym. W kolejnych próbach w każdej grupie odpowiedzi były coraz bardziej zbliżone. Co ciekawe, kierunek, w jakim zmierzały, był zależny od początkowej instrukcji. Grupa działająca zgodnie ze strategią ryzyka podawała coraz bardziej ryzykowne osądy (co w zadaniu dotyczącym pamięci rozpoznawania przekłada się na większą liczbę odpowiedzi „Tak, to słowo już widziałem”), natomiast w grupie działającej zgodnie

ze strategią ostrożności sądy były coraz ostrożniejsze (czyli było więcej odpowiedzi „Nie, tego przedtem nie widziałem”). Działo się tak bez uprzedniego ustalania strategii lub omawiania czegokolwiek przez członków grupy. Po prostu zwracano uwagę na odpowiedzi partnerów i wykorzystywano je jako po-

moc w nadawaniu sensu niejasnej sytuacji, co z kolei utrudniało kierowanie się własnym rozeznanem (Levine, Higgins, Choi, 2000).

W rzeczywistości konformizm informacyjny przyczynia się czasami do przyjmowania przez grupę strategii ryzyka, która bywa tragiczna w skutkach. 1 lutego 2003 roku wahadłowiec kosmiczny „Challenger” eksplodował w drodze powrotnej nad Stanami Zjednoczonymi, powodując śmierć całej załogi. Podczas startu od kadłuba „Challengera” oderwał się kawałek pianki uszczelniającej, który uderzył w skrzydło. Wskutek pęknięcia skrzydła do wnętrza wahadłowca zaczęły przedostawać się przegrzane gazy, które wywołały katastrofę (Schwartz, 2003). W NASA wiadano, że kawałki pianki odrywały się już wcześniej podczas startu, lecz nie uznano tego za niebezpieczne. Niezależna komisja powołana przez rząd do zbadania przyczyn wypadku stwierdziła w swoim raporcie, że powodem nieszczęścia była „wypaczona kultura instytucji”, która lekceważy(ła) „problemy [...] (i) groźne anomalie”, uznając je „za [...] mieszczące się w do-

Dziewięćdziesiąt dziewięć procent ludzi na świecie to głupcy, pozostałym z nas grozi najwyższe niebezpieczeństwo zarażenia.

THORNTON WILDER,  
*The Matchmaker*

puszczalnych granicach” (Schwartz, Wald, 2003, s. A1, A12).

Jeśli więc nie masz pewności, co myśleć lub co zrobić, a znalezienie odpowiedzi jest ważne, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że ulegniesz konformizmowi informacyjnemu. W sytuacjach wieloznacznych jest to dobra strategia, lecz związana z ryzykiem. Co się stanie, jeżeli inni nie mają racji?

### Kiedy konformizm informacyjny przynosi niepożądane skutki

Informacyjny wpływ społeczny przybiera dramatyczną postać w czasie kryzysów, gdy człowiek staje wobec budzących lęk i potencjalnie niebezpiecznych sytuacji, nie będąc dobrze wyposażony do podjęcia właściwej decyzji (Killian, 1964). Czasami nie wiadomo, co się naprawdę dzieje i co trzeba zrobić. W razie zagrożenia bezpieczeństwa jednostki potrzeba informacji jest nagląca, a zachowanie innych ma bardzo duże znaczenie informacyjne.

Zastanówmy się nad tym, co się stało w noc Halloween w 1938 roku. Teatr Merkury z udziałem utalentowanego aktora i reżysera filmowego, Orsona Welleśa, przedstawił w radiu spektakl oparty na motywach fantastycznonaukowej powieści H.G. Wellsa *Wojna światów*. Pamiętaj, że była to epoka bez telewizji, radio stanowiło główne źródło rozrywki prezentujące programy muzyczne, rozrywkowe i dramatyczne, a także było jedynym źródłem najświeższych informacji. Odegrany pamiętnej nocy przez Welleśa i innych aktorów dramat przedstawiający atak Marsjan na Ziemię okazał się tak realistyczny, że co najmniej milion słuchaczy przerażono się i zawiadomiło policję, a kilka tysięcy wpadło w panikę i usiłowało uciekać samochodami przed „najakdem” (Cantril, 1940).

Dlaczego tylu Amerykanów dało się przekonać, że to, co słyszą, jest prawdziwym komunikatem o rzeczywistej agresji przybyszów z kosmosu? Hadley Cantril (1940) wskazuje dwie przyczyny tego zjawiska. Po pierwsze, audycja doskonale naśladowała nadawane przez radio serwisy informacyjne, a wielu odbiorców spóźniło się na początek słuchowiska (kiedy wyraźnie zapowiedziano, że jest to fikcja), ponieważ w tym samym czasie nadawano na innej fali jeden z najpopularniejszych programów rozrywkowych „Charlie McCarthy”. Drugim winowajcą był jednak informacyjny wpływ społeczny. Wielu ludzi słuchało radia w towarzystwie przyjaciół i rodziny. Oczywiście patrzyli niepewnie jedni na drugich, aby sprawdzić, czy powinni wierzyć własnym uszom. Niepokój i lęk na twarzach najbliższych nasilał ich strach. „Całowaliśmy się

nawzajem, czując, że wszyscy zginiemy” — opowiadał jeden ze słuchaczy (Cantril, 1940, s. 95). Ponadto wielu wystraszonych słuchaczy błędnie interpretowało rzeczywiste zdarzenia, tak aby pasowały do radio-czyliśmy, że Wyoming Avenue jest czarna od samochodów. Wydawało mi się, że ludzie uciekają” albo „Żaden samochód nie jechał moją ulicą. »Ruch jest sparaliżowany z powodu zniszczenia dróg« — pomyślałem” (tamże, s. 93). Gdy w niejednoznacznej sytuacji ludzie przypuszczają, że rozpoznali, co się dzieje, są skłonni reinterpretować możliwe niezgodności tak, aby pasowały do ich pojmowania sytuacji.

Gustav Le Bon (1895), socjolog z końca XIX wieku, był pierwszym badaczem, który udokumentował, jak emocje i zachowania mogą się gwałtownie rozprzestrzeniać w tłumie. Jest to zjawisko zwane **indukowaniem** (Gump, Kulik, 1997; Hatfield, Cacioppo, Rapson, 1993; Levy, Nail, 1993). Jak wiemy, w sytuacjach niejasnych ludzie najczęściej kierują się interpretacjami innych. Niestety, gdy sytuacja jest naprawdę niezrozumiała i skomplikowana, inni mogą wiedzieć nie więcej niż my. Jeżeli się mylą, to przyjmujemy ich błędy i fałszywe interpretacje. W tych warunkach poleganie na innych może się przyczyniać do całkiem nieadekwatnych reakcji.

Przykładem skrajnego i niewłaściwie ukierunkowanego informacyjnego wpływu społecznego jest **psychoza tłumu** (Bartholomew, Wessely, 2002; Colligan, Pennebaker, Murphy, 1982), czyli występowanie w grupie ludzi podobnych objawów fizycznych bez znanej przyczyny fizycznej. Na przykład w roku 1998 jedna z nauczycielek szkoły średniej w Tennessee poczuła w swojej klasie zapach benzyny i wkrótce zaczęła odczuwać mdłości, ból i zawroty głowy, brak powietrza. Po ewakuacji klasy podobne objawy zgłosiły inne osoby w szkole. Podjęto decyzję o ewakuacji całej szkoły. Wszyscy patrzyli, jak nauczycielkę i kilku uczniów zabierają karetki pogotowia. Miejscowi specjaliści zbadali szkołę i nie stwierdzili nic podejrzanego. Uczniowie wrócili do klas, lecz tym razem jeszcze więcej osób źle się poczuło. Przeprowadzono ponowną ewakuację i zamknięto szkołę. Wezwano ekspertów z różnych instytucji państwowych, aby wykonali badania środowiskowe i epidemiologiczne. I tym razem nie znaleziono w szkole nic groźnego. Gdy ponownie ją otwarto, epidemia tajemniczej choroby już się nie pojawiła (Altman, 2000).

Timothy Jones z Wydziału Zdrowia Stanu Tennessee przeprowadził badania nad tym dziwnym przypadkiem. W sumie odwieziono do szpitala 170 osób z objawami, dla których nie stwierdzono żadnej przyczyny orga-

nicznej. Jones i współpracownicy (2000) udowodnili, że przyczyną była psychoza tłumu. Ta forma indukowania zaczyna się zazwyczaj w momencie, gdy jedna lub kilka osób skarży się na jakieś dolegliwości fizyczne; przeważnie są to ludzie, którzy przeżywają stres. Osoby z ich otoczenia konstruują coś, co wydaje się racjonalnym wyjaśnieniem zachorowania. To wyjaśnienie, czyli nowe rozpoznanie sytuacji, rozpowszechnia się i wówczas więcej ludzi zaczyna myśleć, że oni też mają takie objawy. W miarę jak wzrasta liczba „zarażonych”, zarówno same objawy, jak i ich wyjaśnienie stają się bardziej wiarygodne, a tym samym jeszcze bardziej się rozprzestrzeniają (Colligan, Pennebaker, Murphy, 1982; Kerckhoff, Back, 1968; Singer i in., 1982). Uczniowie szkoły w Tennessee, którzy odczuwali dolegliwości, częściej niż zdrowi opowiadali, że widzieli na własne oczy wystąpienie objawów u chorej osoby lub mieli w klasie kolegę, który zachorował. To oczywiście — „informacja”, która nieokreślone objawy (albo nawet brak objawów) przypisywała groźnej chorobie wywołanej przez jakiś szkodliwy czynnik w budynku szkolnym, szerzyła się przez bezpośredni kontakt. Ponadto obszernie dramatyczne doniesienia w środkach masowego przekazu potęgowały strach i ułatwiały rozprzestrzenianie się „wiedzy” o tym, co się rzekomo zdarzyło.

Donald Johnson przeprowadził uznawane obecnie za klasyczne badanie nad psychozą tłumu w związku z pojawieniem się „nieuchwytnego usypiacza” w Mattoon w stanie Illinois. Wszystko zaczęło się od doniesienia złożonego na policji przez kobietę, która była przekonana, że ktoś do jej mieszkania przez okno sypialni wpuścił gaz usypiający. Wkrótce wielu mieszkańców skarżyło się, że ich też potraktowano gazem, więc po pewnym czasie policja stanowa wszczęła śledztwo. Żadnego „usypiacza” nie znaleziono. Był rok 1944 i ludzie przeżywali stres wskutek doświadczeń drugiej wojny światowej. W jaki sposób nastąpiło indukowanie? Dlaczego niektórzy uwierzyli, że ich dolegliwości fizyczne są objawami dziwnej napaści? Johnson (1945) stwierdził, że informacyjny wpływ społeczny pojawiał się głównie w artykułach prasowych. Niewiele ofiar znało się nawzajem, czyli wiadomości nie przenosiły się pomiędzy osobami. Środkami przekazującymi nowe rozpoznanie sytuacji były natomiast krzyjące nagłówki i sensacyjne artykuły w miejscowej prasie.

Szczególnie interesująca we współczesnych przypadkach psychozy tłumu (i innych zaskakujących

#### Indukowanie

Gwałtowne rozprzestrzenianie się emocji i zachowań w tłumie.

#### Psychoza tłumu

Występowanie w grupie ludzi podobnych objawów fizycznych z nieznanymi przyczynami fizycznymi.



przejawów konformizmu) jest ogromna rola środków masowego przekazu w rozprzestrzenianiu tych zjawisk. Za pośrednictwem telewizji, radia, gazet, czasopism, internetu i poczty elektronicznej wiadomości rozpowszechniają się szybko i efektywnie we wszystkich sektorach społeczeństwa. Podczas gdy w średniowieczu trzeba było dwustu lat, aby „tańczący obłąd” (rodzaj psychozy tłumu) ogarnął Europę (Sirois, 1982), dzisiaj wystarczy kilka minut, aby większość mieszkańców planety dowiedziała się o niezwykłym zdarzeniu. Na szczęście środki masowego przekazu umożliwiają również szybkie unieszkodliwianie wytworów indukcji przez podanie bardziej logicznych wyjaśnień niejasnych faktów.

### Kiedy ludzie ulegają informacyjnemu wpływowi społecznemu

Podsumujmy teraz sytuacje, w których najbardziej prawdopodobne jest podporządkowanie się ze względu na informacyjny wpływ społeczny.

**Gdy sytuacja jest niejasna** Wieloznaczność jest najważniejszą zmienną, od której zależy, w jakim stopniu ludzie będą wykorzystywać siebie nawzajem jako źródło informacji. Gdy nie jesteś pewny poprawnej odpowiedzi, właściwego zachowania lub słusznego poglądu, stajesz się najbardziej otwarty na oddziaływanie innych. Im bardziej się wahasz, tym bardziej polegasz na innych (Allen, 1965; Baron, Vandello, Brunsmann, 1996; Tesser, Campbell, Mickler, 1983). W warunkach całkowitej dezorientacji, jak w My Lai, nasila się podatność na informacyjny wpływ społeczny. Żołnierze byli młodzi (przeważnie mieli po 18-19 lat) i bardzo niedoświadczeni. Większość z nich po raz pierwszy brała udział w walce. Gdy zobaczyli, że kilku innych żołnierzy zaczyna strzelać do mieszkańców wioski, pomyśleli, że to właśnie należy zrobić, i przyłączyli się do strzelających.

**Gdy sytuacja jest kryzysowa** Kryzys — kolejna zmienna, która skłania do posługiwania się innymi jako źródłem informacji — często występuje razem z niepewnością. W sytuacji kryzysowej zazwyczaj nie mamy czasu, aby pomyśleć o tym, jaki powinniśmy przyjąć kierunek działania. Musimy reagować natychmiast. Jeżeli czujemy się przestraszeni i zagrożeni, nie mając pewności, co robić, to jest całkiem naturalne, że obserwujemy reakcje innych i zachowujemy się podobnie. Niestety, ludzie, których naśladujemy, mogą się również czuć przestraszeni i zagrożeni, i zachowywać się nieracjonalnie.

Żołnierze w My Lai spodziewali się, że będą walczyć z Wietkongiem, gdy znaleźli się w wiosce. Niewątpliwie byli zdenerwowani i przestraszeni. Poza tym trudno było odróżnić niewinnych ludzi od nieprzyjaciół. Podczas wojny wietnamskiej wszyscy wiedzieli, że cywile sympatyzujący z Wietkongiem podkładają miny na drodze amerykańskich żołnierzy, strzelają i rzucają granaty z ukrycia. W wojnie partyzanckiej, jak ta w Wietnamie, często trudno określić, kto jest cywilem, a kto bojownikiem, kto sprzymierzeńcem, a kto wrogiem. Skoro więc jeden czy dwóch żołnierzy zaczęło strzelać do mieszkańców My Lai, być może nie powinniśmy się dziwić, że inni się do nich przyłączyli, myśląc, że jest to właściwe postępowanie. Być może nie doszłoby do tragedii, gdyby żołnierze nie znajdowali się w sytuacji kryzysowej i mieli więcej czasu do zastanowienia się nad swoim działaniem.

**Kiedy inni są ekspertami** Zazwyczaj im więcej ktoś ma wiedzy lub doświadczenia, tym cenniejszym jest przewodnikiem w niejasnej sytuacji (Allison, 1992; Bickman, 1974; Cialdini, Trost, 1998). Na przykład pasażer, który widzi dym wydobywający się z silnika samolotu, będzie prawdopodobnie obserwował reakcję obsługi, a nie współpasażerów. Jednak eksperci nie zawsze są rzetelnym źródłem informacji. Wyobraź sobie, jak musiał się przerazić młody człowiek słuchający w radiu *Wojny światów*, kiedy w rozmowie z policją uzyskał potwierdzenie, że fakty opisywane w audycji radiowej naprawdę się zdarzyły (Cantril, 1940)! (W ćwiczeniu Spróbuj! na stronie 217 możesz sprawdzić, jak zmienne informacyjnego wpływu społecznego, takie jak niejasność, kryzys i specjalistyczna wiedza, działają w twoim życiu i w życiu twoich przyjaciół).

### Opieranie się informacyjnemu wpływowi społecznemu

Oglądanie się na innych, aby pomogli nam rozpoznać, co się dzieje, bywa doskonałym wyjściem, ale również może prowadzić do tragedii. Skąd mamy wiedzieć, kiedy inni ludzie są dobrym źródłem informacji, a kiedy powinniśmy odrzucić ich rozpoznanie?

Po pierwsze, należy pamiętać, że możliwe jest oparcie się informacyjnemu wpływowi społecznemu, gdy jest on nieuzasadniony lub niewłaściwy. We wszystkich naszych przykładach niektórzy ludzie nie podporządkowali się temu, co uznali za błędną informację. Nie wszyscy żołnierze w My Lai brali udział w masakrze. Jeden sierżant powiedział, że kazano mu „zniszczyć wioskę”, ale odmówił wykonania rozkazu. Inny żołnierz, widząc, jak jego koledzy mordują cywilów, celowo przestrzelił sobie stopę, aby mieć powód do

## Spróbuj!

### Informacyjny wpływ społeczny w nagłych wypadkach

Jednym z najciekawszych przykładów działania informacyjnego wpływu społecznego jest zachowanie świadków wypadku. Nieszczęśliwy wypadek jest z definicji sytuacją kryzysową. Pod wieloma względami jest to również sytuacja niejasna; czasami obecni są „eksperci”, lecz bywa, że ich nie ma. Kiedy zdarzy się wypadek, świadkowie myślą: Co się stało? Czy trzeba udzielić pomocy? Co mam zrobić? Co robią inni?

Jak może pamiętasz z historii opowiedzianej przez Robin Akert na stronie 24, próba rozstrzygnięcia, czy rzeczywiście doszło do wypadku i czy nasza pomoc jest potrzebna, może być niezwykle trudna. Świadkowie często korzystają z informacyjnego wpływu społecznego, chcąc się dowiedzieć, co należy zrobić, lecz jak widzieliśmy w historii przedstawionej w przedmowie, jeżeli inni ludzie zachowują się tak, jakby nic złego się nie stało, to można dać się wprowadzić w błąd i również uznać, że sytuacja nie jest groźna. W tym wypadku informacyjny wpływ społeczny przynosi odwrotny skutek niż zamierzony.

Aby zbadać działanie informacyjnego wpływu społecznego, zberz kilka historii dotyczących reagowania świadków (nie ofiar) nieszczęśliwych wypadków. Pomyśl o własnych doświadczeniach i poproś znajomych, aby opowiedzieli ci o wypadkach, któ-

rych byli świadkami. Przypominając sobie własne doświadczenia lub rozmawiając z przyjaciółmi o ich przeżyciach, zwróć uwagę na rolę informacyjnego wpływu społecznego:

1. W jaki sposób upewnialiście się (ty i twoi przyjaciele), że nastąpił nieszczęśliwy wypadek? Czy przyglądaliście się innym przechodniom i obserwowaliście ich reakcję? Czy zwracaliście się do innych ludzi, aby pomogli wam wyjaśnić, co się stało?
2. Gdy się już przekonaliście, że nastąpił nieszczęśliwy wypadek, w jaki sposób podjęliście decyzję, co robić? Czy robiliście to samo co inni? Czy pokazywaliście lub mówiliście im, jak trzeba się zachować?
3. Czy byli tam jacyś eksperci, którzy lepiej znali sytuację lub lepiej wiedzieli, jak należy pomóc? Czy robiliście to, co polecieli wam eksperci? Jeśli to wy byliście na scenie wypadku ekspertami (a przynajmniej osobami poinformowanymi), to czy ludzie słuchali waszych poleceń?

Odpowiedzi na te pytania są przykładami informacyjnego wpływu społecznego.

ewakuacji z miejsca zbrodni. Jeden z pilotów helikoptera, oglądający z góry makabryczną scenę, wylądował i zabrał na pokład piętnastoro wietnamskich dzieci, aby wysadzić je w bezpiecznym gąszczu lasu. Kilku żołnierzy nie uznało więc zachowania innych za właściwe. Polegali oni na tym, co ich zdaniem było słuszne i moralne, odmawiając udziału w masakrze niewinnych ludzi.

Podobnie podczas nadawania *Wojny światów* nie wszyscy słuchacze wpadli w panikę (Cantril, 1940). Niektórzy przystąpili do racjonalnego rozwiązywania problemu, mianowicie sprawdzili inne stacje radiowe i przekonali się, że żadna nie podaje takich wiadomości. Zamiast polegać na innych i poddać się indukcji, ulegając masowej panice, na własną rękę szukali informacji i udało się im je znaleźć.

Jedną z przyczyn, dla których decyzja o naśladowaniu innych ma ogromne znaczenie, jest jej wpływ na definiowanie rzeczywistości. Jeżeli uznasz, że inni poprawnie rozpoznali sytuację, to będziesz widzieć świat tak jak oni. Ten podstawowy fakt potwierdzono

w ciekawym eksperymencie (Buehler, Griffin, 1994). Badacze poprosili studentów o przeczytanie notatki prasowej na temat rzeczywistego i bardzo kontrowersyjnego wypadku, w którym biali policjanci ostrzelali i zabili murzyńskich nastolatków jadących kradzionym samochodem. Wiele szczegółów sytuacji było niejasnych, na przykład, jak bardzo młodzi ludzie zagrażali policjantom i jak bardzo policjanci obawiali się o własne życie.

Uczestników eksperymentu poproszono o interpretację zdania. Jak szybko jechał samochód ofiar wypadku? Czy usiłowano staranować wóz policyjny? Czy młodzi ludzie w ogóle zauważyli pościg? Co myśleli i co czuli policjanci? Następnie każdemu z osobna przekazano informację, że pozostała część grupy w 75 procentach obwinia policję, a w 25 procentach ofiary wypadku. Po stwierdzeniu, czy zgadza się z tą oceną, każdy uczestnik miał jeszcze raz zinter-

Tak, musimy naprawdę trzymać się wszyscy razem albo niechybnie wszyscy zawiśniemy osobno.

BENJAMIN FRANKLIN podczas podpisywania Deklaracji Niepodległości, 1776

pretować sytuację. Badacze chcieli sprawdzić, czy interpretacja zmieniła się w zależności od uznania oceny innych za słuszną bądź błędną.

Po pierwsze, nie wszyscy podporządkowywali się dominującej opinii. W rzeczywistości tylko 32 procent uczestników eksperymentu przypisywało policji 75 procent odpowiedzialności. Niewątpliwie można więc się oprzeć wpływowi informacyjnemu. Czy decyzja podporządkowania się innym wpłynęła na rozpoznanie sytuacji? Odpowiedź jest twierdząca. Uczestnicy, którzy zgadzali się, że policja była winna, zmieniali swoją interpretację, dostosowując ją do stanowiska grupy; teraz wyrażali przekonanie, że ofiary nie zagrażały policjantom, a policjanci nie bali się o własne życie. A co z ludźmi, którzy się nie podporządkowali? Okazuje się, że oni też zmienili interpretację, lecz w przeciwnym kierunku — teraz byli przekonani, że samochód ofiar prawie staranował wóz policyjny, a policjanci czuli się zagrożeni. Krótko mówiąc, uczestnicy eksperymentu modyfikowali swoją interpretację, aby dostosować ją do podjętej decyzji potwierdzenia lub zaprzeczenia opinii większości.

### Normy społeczne

Ukryte lub jawne reguły grupy określające akceptowane zachowania, wartości i przekonania jej członków.

Twoja decyzja, czy się podporządkować wpływowi informacyjnemu, będzie więc oddziaływać nie tylko na twój sposób postępowania, ale również na spostrzeganie rzeczywistości

(Bless, Strack, Walther, 2001; Hoffman, i in., 2001). Ocena, czy reakcje innych ludzi są bardziej uzasadnione niż twoje, jest w niektórych wypadkach niezmiernie ważna. Przed podjęciem decyzji zadaj sobie następujące pytania:

- Czy inni ludzie wiedzą więcej niż ja o tym, co się dzieje? Czy jest w pobliżu jakiś ekspert, człowiek, który wie więcej od innych?
- Czy postępowanie innych ludzi lub ekspertów wydaje się rozsądne? Jeśli zachowałbym się tak jak oni, czy nie byłoby to sprzeczne z moim zdrowym rozsądkiem lub z moją wewnętrzną busolą moralną, czyli poczuciem dobra i zła?

Wiedząc, jak działa na co dzień informacyjny wpływ społeczny, będziesz umiał lepiej rozpoznać, kiedy jest on korzystny, a kiedy szkodliwy.

## NORMATYWNY WPŁYW SPOŁECZNY: POTRZEBA AKCEPTACJI

W latach dziewięćdziesiątych w brazylijskim Rio de Janeiro nastoletni chłopcy i dziewczęta wymyślili so-

bie niebezpieczną i brawurową zabawę: „surfing” po dachu pędzącego pociągu w pozycji stojącej z rozłożonymi rękami. Mimo że wskutek upadku lub dotknięcia przewodu pod napięciem 3 tysięcy woltów ginęło rocznie około stu pięćdziesięciu nastolatków, a czterem innym odnosiło poważne obrażenia, zabawa trwała (Arnett, 1995). W Stanach Zjednoczonych jeden nastolatek zmarł, a dwóch innych zostało ciężko rannych, gdy odpowiedzieli na wyzwanie odegrania sceny z filmu *The Program*. Tak jak bohater filmu położyli się nocą pośrodku autostrady. W przeciwieństwie jednak do bohatera filmu zostali przejechani przez samochód (Hinds, 1993).

Dlaczego niektórzy młodzi ludzie postępują tak ryzykownie? Dlaczego ktoś kieruje się zachowaniem grupy, które jest nie tylko nierozsądne, ale i niebezpieczne? Nie wydaje się, aby młodzi ludzie w Brazylii czy w Stanach Zjednoczonych ryzykowali życie ze względu na konformizm informacyjny. Trudno sobie przecież wyobrazić, żeby chłopak lub dziewczyna pomyśleli, spoglądając na pociąg „Ojej, nie wiem, co zrobić. Myślę, że stanie na dachu pociągu pędzącego 120 kilometrów na godzinę ma sens, bo wszyscy tak się bawią”. Ten przykład pokazuje, że oprócz potrzeby informacji jest jeszcze coś, co wyjaśnia, dlaczego ulegamy innym. Otóż podporządkowujemy się również po to, aby inni nas lubili i akceptowali. Podporządkowujemy się **normom społecznym**, czyli ukrytym (a czasami jawnym) regułom akceptowanych przez grupę zachowań, wartości i przekonań (Deutsch, Gerard, 1955; Kelley, 1955; Miller, Prentice, 1996). Grupy mają pewne oczekiwania wobec swoich członków, a członkowie o ustalonej pozycji dostosowują się do tych reguł. W przeciwnym razie są uważani za odstępców, a z czasem bywają wręcz wykluczani z grupy.

Odstępcy są wyśmiewani, karani, a nawet odrzucani przez innych członków grupy (Kruglanski, Webster, 1991; Levine, 1989; Miller, Anderson, 1979; Schachter, 1951), co niekiedy prowadzi do tragicznych konsekwencji. W Japonii cała klasa (a nawet szkoła) odwraca się od ucznia, który jest postrzegany jako inny. Koledzy na przemian dręczą go lub ignorują. W bardzo spójnej, zorientowanej na przynależność kulturze Japonii takie traktowanie ma czasami głębokie i tragiczne skutki. Dwanaście nastoletnich ofiar prześladowania przez rówieśników odebrało sobie życie w jednym roku (Jordan, 1996). (W rozdziale 12 zastanowimy się nad okolicznościami, w których dwaj indywidualiści z Columbine High School w Kolorado zabili dwunastu kolegów, nauczyciela, a potem popełnili samobójstwo).

Ludzie są z natury istotami społecznymi. Niewielu z nas byłoby szczęśliwych w roli pustelników, nie wi-

dząc innych ludzi i nie rozmawiając z nimi. Dzięki interakcjom otrzymujemy emocjonalne wsparcie, życzliwość i miłość oraz przyjemnie spędzamy czas. Inni są niezmiernie ważni dla naszego dobrego samopoczucia. Badania przeprowadzane z osobami, które przez długi okres pozostawały w izolacji, wykazują, że pozbawienie kontaktu z innymi jest doświadczeniem stresującym i traumatycznym (Baumeister, Leary, 1995; Curtiss, 1977; Schachter, 1959; Zubek, 1969).

Ze względu na podstawową ludzką potrzebę towarzyszenia innym nie należy się dziwić, że często podporządkowujemy się, aby zyskać akceptację. Podporządkowanie z przyczyn normatywnych następuje w sytuacjach, kiedy robimy to, co inni, nie dlatego że wykorzystujemy ich jako źródło informacji, ale dlatego że nie chcemy zwracać na siebie uwagi, ośmieszyć się, popaść w kłopoty albo skazać się na odrzucenie. **Normatywny wpływ społeczny** zachodzi więc wtedy, gdy wpływ innych ludzi skłania nas do konformizmu, ponieważ chcemy, żeby nas lubili i akceptowali. Ten rodzaj dostosowywania się prowadzi do publicznej zgodności z poglądami i zachowaniami grupy, ale niekoniecznie do prywatnej akceptacji (Cialdini, Kallrenn, Reno, 1991; Deutsch, Gerard, 1955; Levine, 1999; Nail, McDonald, Levy, 2000).

Chyba niespecjalnie dziwi cię fakt, że ludzie czasami ulegają innym, aby być przez nich lubiani i akceptowani. Może się zastanawiasz, co w tym złego? Jeżeli grupa jest dla nas ważna, a odpowiedni ubiór albo używanie modnych słów ma zapewnić nam akceptację, to dlaczego się na to nie zgadzać? Gdy jednak w grę wchodzi ważniejsze zachowanie, na przykład wyrządzanie krzywdy innym, niewątpliwie potrafimy się oprzeć konformizmowi. Na pewno nie chcemy też mu ulegać, gdy jesteśmy przekonani, jakie postępowanie jest dla nas słuszne, a nacisk wywiera grupa, na której tak bardzo nam nie zależy. Czy rzeczywiście?

### Rycina 8.2

#### Zadanie dotyczące oceny długości linii w eksperymencie Ascha

W eksperymencie służącym badaniu normatywnego wpływu społecznego uczestnicy oceniali, która z trzech linii porównawczych po prawej stronie ma długość najbardziej zbliżoną do linii wzorcowej po lewej stronie. Poprawna odpowiedź była oczywista (jak na tym rysunku). Jednak członkowie grupy (w rzeczywistości wspólnicy eksperymentatora) głośno podawali błędną odpowiedź. Badana osoba miała więc dylemat: Czy udzielić właściwej odpowiedzi, sprzeciwiając się całej grupie, czy dostosować się do zachowania innych i podać najwyraźniej błędną odpowiedź?

(Według Asch, 1956)

## Konformizm a uznanie społeczne: badania Ascha nad oceną długości linii

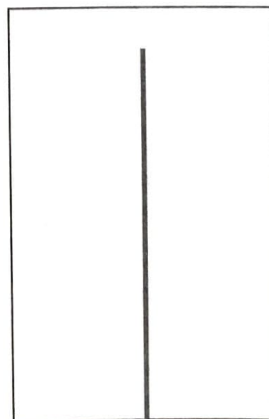
Aby się przekonać, w jakim stopniu jesteśmy konformistami, Solomon Asch (1951, 1956) przeprowadził serię badań nad siłą normatywnego wpływu społecznego. Eksperymenty Ascha zalicza się do klasyki psychologii. W fazie projektu Asch zakładał, że konformizm ma swoje granice. To prawda, że ludzie dostosowywali się do innych w eksperymencie Sherifa (zob. s. 211), gdy próbowali ocenić, o ile przesunęło się światło, lecz była to sytuacja bardzo niejednoznaczna. Asch oczekiwał natomiast, że w sytuacji całkowicie jednoznacznej zachowania będą racjonalne, wynikające z obiektywnego rozstrzygnięcia problemu. Sądził, że jeśli grupa powie lub zrobi coś sprzecznego z oczywistością, to na pewno jednostki będą się opierać naciskowi społecznemu i polegać na własnej ocenie.

Chcąc sprawdzić tę hipotezę, Asch wykonał pewną próbę. Gdybyś był jej uczestnikiem, dowiedziałbyś się na wstępie, że jest to eksperyment dotyczący oceny spostrzeżeń, w którym bierze udział siedmiu innych studentów. Oto jego scenariusz. Eksperymentator pokazuje każdemu dwie karty, z których jedna przedstawia pojedynczą linię, a druga trzy linie oznaczone cyframi 1, 2 i 3. Każdy z uczestników ma ocenić, a następnie powiedzieć na głos, która z trzech linii na drugiej karcie ma długość najbardziej zbliżoną do pokazywanej uprzednio (zob. ryc. 8.2).

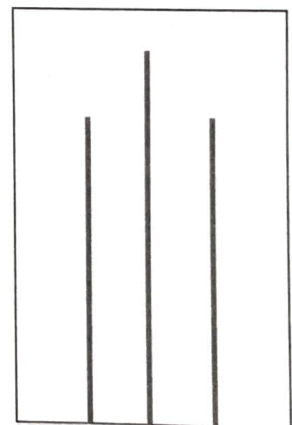
Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że poprawną odpowiedzią jest wskazanie linii środkowej. Nic dziwnego, że każdy z uczestników mówi „Linia numer 2”. Jesteś przedostatni w kolejce i oczywiście mówisz

### Normatywny wpływ społeczny

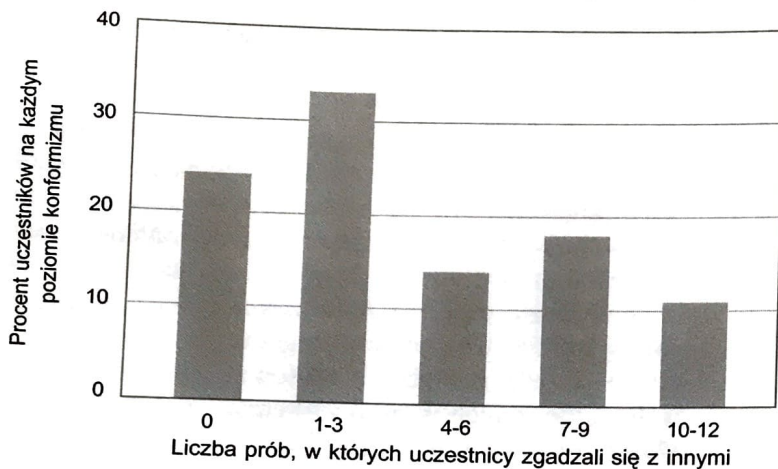
Wpływ innych ludzi, który skłania do konformizmu, ponieważ chcemy być lubiani i akceptowani. Ten rodzaj podporządkowania prowadzi do publicznej zgodności z poglądami i zachowaniami grupy, ale niekoniecznie do prywatnej akceptacji tych przekonania i zachowań.



Linia wzorcowa



Linie porównawcze



Rycina 8.3

Wyniki eksperymentu Ascha dotyczącego oceny długości linii

Uczestnicy eksperymentu Ascha wykazywali zadziwiająco wysoki poziom konformizmu, biorąc pod uwagę, jak bardzo oczywisty był błąd w osądach grupy, 76 procent uczestników podporządkowywało się ocenie grupy przynajmniej w jednej próbie; tylko 24 procent w ogóle nie uległo konformizmowi (zob. słupki oznaczone zerem). Większość zgadzała się na błędną odpowiedź w jednej do trzech spośród dwunastu prób. Znaczna część uczestników prawie zawsze przychyliła się do opinii grupy (zob. dwa słupki z prawej strony).

(Według Asch, 1957)

również „Linia numer 2”. Ostatni uczestnik potwierdza tę odpowiedź. Następnie eksperymentator pokazuje nowy zestaw kart i znów prosi o podanie na głos oceny długości linii. I tym razem odpowiedź jest jednoznaczna i każdy odpowiada poprawnie. W tym momencie prawdopodobnie zaczynasz myśleć: „Co za strata czasu! Mam na jutro pracę pisemną. Muszę stąd wyjść”.

Nietrudno jest przeżyć — przyjaciele, po prostu nie sprawiajcie kłopotów, a gdy już musisz sprawić kłopot, niech będzie to kłopot, którego można się spodziewać.

ROBERT BOLT,  
*A Man for All Seasons*

Kiedy tak błędzisz myślami, dzieje się coś zaskakującego. Eksperymentator pokazuje trzeci zestaw i znów odpowiedź jest oczywista — trzecia linia jest najbardziej zbliżona długością do linii wzorcowej. Tymczasem pierwszy uczestnik wskazuje linię numer 1! „Ten facet musiał się tak znudzić, że aż przysnął” — myślisz. Potem druga osoba

podaje linię numer 1 jako poprawną odpowiedź. Trzeci, czwarty, piąty i szósty uczestnik są tego samego zdania i wtedy przychodzi twoja kolej. Zdezorientowany prawdopodobnie wpatrujesz się bardzo dokładnie w narysowane linie, aby się przekonać, czy czegoś nie przeoczyłeś. Lecz nie, linia numer 3 jest z pewnością poprawną odpowiedzią. Co zrobisz? Czy odważnie wyrzucisz z siebie „Linia numer 3”, czy ulegniesz grupie i podasz oczywiście błędną odpowiedź „Linia numer 1”?

Jak widzisz, Asch stworzył sytuację, na podstawie której mógł się przekonać, czy ludzie podporządkowują się nawet wtedy, gdy poprawna odpowiedź jest zupełnie pewna. W każdej grupie wszystkim uczestnikom oprócz jednego polecono wcześniej, aby podawali błędną odpowiedź w dwunastu spośród osiemnastu prób. Co się zdarzyło? Wbrew oczekiwaniom Ascha poziom konformizmu był bardzo wysoki. Otóż 76 pro-

cent uczestników ulegało konformizmowi przynajmniej w jednej próbie. Średnio podporządkowywano się ocenie grupy w około jednej trzeciej z dwunastu prób, w których współnicy eksperymentatora podawali błędną odpowiedź (zob. ryc. 8.3).

Dlaczego ludzie tak często ulegali konformizmowi? Uczestnicy eksperymentu nie potrzebowali od innych informacji, która ułatwiłaby im decyzję jak w eksperymencie Sherifa, ponieważ sytuacja nie była wieloznaczna. Poprawna odpowiedź była tak oczywista, że osoby z grupy kontrolnej, które odpowiadały bez udziału innych, podały ponad 98 procent trafnych ocen. Zadziałał jednak nacisk normatywny. Nawet gdy inni uczestnicy byli nieznanymi, lęk, by nie zostać jedynym inaczej myślącym, był tak silny, że ludzie podporządkowywali się, przynajmniej czasami. Jeden z uczestników wyjaśniał „Oni byli w grupie; mieli określony pogląd; mój pogląd był inny, to mogło ich zirytować. [...] Byłem sam jak palec. [...] Przede wszystkim nie chciałem się wygłupić. [...] Wydawało mi się, że na pewno mam rację [...] [ale] oni mogliby pomyśleć, że jestem dziwakiem” (Asch, 1956).

Konformizm ma klasyczne przyczyny normatywne: ludzie wiedzą, że nie postępują słusznie, ale robią to dlatego, że nie chcą się czuć odmieńcami albo narazić się na śmieszność. Przyczyny te wskazują na ważną cechę nacisków normatywnych, mianowicie w przeciwieństwie do informacyjnego wpływu społecznego naciski normatywne prowadzą na ogół do publicznego konformizmu bez prywatnej akceptacji — ludzie postępują zgodnie z grupą, nawet jeśli nie są przekonani do tego, co robią, albo uważają, że postępują źle.

Szczególnie zaskakujące w wynikach eksperymentu Ascha jest to, że ludzie obawiali się uznania za niemądrych nawet wobec zupełnie nieznanymi sobie osób. Nie chodziło zatem o obawę przed wyklucze-

nieniem z grupy, z którą powinni się liczyć. Sprzeciw nie wzbudzał niebezpieczeństwa kary lub dezaprobaty ani groźby utraty szacunku bliskich osób, jak członkowie rodziny i przyjaciele. Na podstawie kilkudziesięciu lat badań można powiedzieć, że konformizm z przyczyn normatywnych wynika czasem z niechęci do narażania się na dezaprobatę społeczną, nawet ze strony osób zupełnie obcych, których nigdy więcej nie zobaczymy (Crutchfield, 1955; Tanford, Penrod, 1984).

W wariacie swojego eksperymentu Asch (1957) zademonstrował siłę dezaprobaty społecznej w kształtowaniu zachowań człowieka. Jak przedtem współpracownicy eksperymentatora podawali błędne oceny w dwunastu spośród osiemnastu prób, lecz tym razem zapisywano odpowiedzi na kartce papieru, nie mówiąc ich na głos. W tej wersji uczestnicy nie musieli się obawiać, co pomyśli o nich grupa, ponieważ grupa nie miała nigdy poznać ich odpowiedzi. Poziom konformizmu zdecydowanie się zmniejszył, przeciętnie do 1,5 na dwanaście prób (Insko i in., 1985). Jak zauważył Serge Moskowici (1985), badania Ascha stanowiły „jedną z najdramatyczniejszych ilustracji konformizmu, ślepego podążania za grupą, nawet gdy jednostka dostrzeże, że postępując w ten sposób, odwraca się od rzeczywistości i prawdy” (s. 349).

### Znaczenie słuszności własnych przekonań raz jeszcze

Może pomyślisz „No, dobrze, ulegamy normatywnemu wpływowi społecznemu, ale przecież tylko w drobniaczkach. Jakże to może mieć znaczenie, czy trafnie oceniam długość linii? Nikogo to nie obchodzi, w niczym nie przeszkadza, a w końcu łatwiej jest się zgadzać z grupą. Nie przyjąłbym błędnej odpowiedzi, gdyby chodziło o coś naprawdę istotnego!”. Takie krytyczne myślenie zasługuje na uznanie. Przypomnij sobie jednak, co mówiliśmy o ważności decyzji w związku z informacyjnym wpływem społecznym. Stwierdziłismy, że im decyzja lub wybór są dla nas ważniejsze, tym bardziej w niejasnych sytuacjach ulegamy konformizmowi z przyczyn informacyjnych. A gdy sytuacja jest całkiem jasna? Może wówczas przy podejmowaniu decyzji i wyborów mniej kierujemy się wpływem normatywnym? Czy wtedy, gdy słuszność własnych przekonań jest dla ciebie ważna, masz dość siły, aby się przeciwstawić naciskowi grupy i nie zgodzić się z większością?

W omawianym wcześniej badaniu dotyczącym identyfikacji sprawcy przez naocznych świadków Baron i współpracownicy (1996) wprowadzili warunki eksperymentalne, które wywoływały informacyjny wpływ społeczny. Przypomnijmy, że uczestnicy ekspe-

rymentu oglądali pary zdjęć. Na jednym znajdował się sam sprawca, a na drugim sprawca wśród innych podejrzanych. Każdy z uczestników oglądał slajdy w towarzystwie dwóch współników eksperymentatora. Chcąc uchwycić konformizm informacyjny, badacze maksymalnie utrudnili zadanie, przez co stało się ono również niejednoznaczne — slajdy wyświetlano zaledwie przez pół sekundy. Chcąc natomiast uchwycić konformizm wobec norm, uczyniono to samo zadanie śmiesznie łatwym. Każde zdjęcie pokazywano w ciągu pełnych pięciu sekund, a żeby było jeszcze łatwiej, każdą parę zdjęć pokazywano dwukrotnie. Takie zadanie jest analogiczne do oceny długości linii w eksperymencie Ascha; w zasadzie jeśli nie zaśniesz, to zawsze odpowiesz poprawnie. Baron i współpracownicy upewnili się, że zadanie nie sprawia żadnych trudności, posługując się grupą kontrolną, w której slajdy oglądano w pojedynkę. W tej grupie odpowiadano poprawnie w 97 procentach prób, co daje wynik bardzo zbliżony do uzyskanego przez grupę kontrolną w eksperymencie Ascha.

Tak samo jak w pierwszej wersji eksperymentu Baron i współpracownicy manipulowali znaczeniem, jakie miała dla uczestników eksperymentu słuszność własnych przekonań. Połowa uważała, że udzielenie poprawnej odpowiedzi jest bardzo ważne, a druga połowa sądziła, że badaczom jest obojętne, jakie będą wyniki. Jak odpowiadano, gdy współnicy eksperymentatora podawali oczywiście błędną odpowiedź? Czy jak w eksperymencie Ascha podporządkowywano się grupie przynajmniej w niektórych próbach? Czy może uczestnicy, którzy mieli motywację, aby wypaść dobrze, przeciwstawili się grupie, zignorowali błędne odpowiedzi i nacisk normatywny, za każdym razem udzielając poprawnej odpowiedzi?

Stwierdzono, że w wariacie, w którym słuszność odpowiedzi miała niewielkie znaczenie, ustępowano grupie w 33 procentach krytycznych prób. (Wyniki są bardzo podobne do uzyskanych przez Ascha w zadaniu z oceną długości linii). A co się dzieje, gdy słuszność odpowiedzi jest dla uczestników ważna? Wówczas w mniejszym stopniu zgadzają się z oczywiście błędnymi odpowiedziami grupy; tylko w 16 procentach krytycznych prób powtarzano ewidentnie błędną odpowiedź. Zauważ jednak, że nadal zdarzały się przypadki konformizmu! Zamiast przeciwstawić się grupie, przynajmniej w kilku próbach dostosowywano

W przestrzeganiu zwyczajów nie chodzi o to, co dobre, a co złe, ani o przyczynę. Trzeba jednak się im podporządkować; rozprawia się o nich aż do znudzenia, ale nie można ich naruszać, to jest surowo zabronione.

MARK TWAIN

się do jej opinii. Wyniki te zwracają uwagę na siłę normatywnego wpływu społecznego: nawet gdy grupa nie ma racji, poprawna odpowiedź jest oczywista i działają silne zachęty, aby odpowiedzieć trafnie, trudno jest zaryzykować dezaprobatę społeczną, nawet ze strony obcych (Baron, Vandello, Brunzman, 1996).

Normatywny wpływ społeczny najdokładniej odzwierciedla negatywne stereotypy konformizmu, o których mówiliśmy wcześniej. Czasami podporządkowywanie się z przyczyn normatywnych bywa tchórzostwem i słabością, niekiedy przynosi szkody. Nawet w tak niebezpiecznej sytuacji jak ta, w której uczestniczą brazylijskie nastolatki na dachu pędzącego pociągu, można poddać się i ulec konformizmowi, nie umiając się oprzeć normatywnemu wpływowi społecznemu. Pragnienie akceptacji jest częścią ludzkiej natury, zdarza się jednak, że powoduje tragedie.

### Znaczenie odpowiedzialności

Widzieliśmy, jak wpływa na konformizm znaczenie przypisywane słuszności naszych poglądów: ogólnie większa ono konformizm informacyjny, zmniejszając konformizm wobec norm. A co się dzieje, gdy trzeba wyjaśnić i usprawiedliwić swoją decyzję? Na przykład, gdy musisz wyjaśnić członkom grupy, dlaczego się z nimi zgodziłeś albo dlaczego się nie zgodziłeś? W takiej sytuacji ponosisz odpowiedzialność za swoją decyzję. Jaki to ma wpływ na skłonność do konformizmu?

Niektórzy badacze stwierdzili, że odpowiedzialność zwiększa konformizm. Zgodność z grupą wzbudza jej uznanie i w ten sposób zwiększa konformizm wobec norm (Lerner, Tetlock, 1999; Pennington, Schlenker, 1999). Inni uważają jednak, że odpowiedzialność w interakcjach społecznych jest bardzo istotną zmienną, której działanie zależy od celu, jaki chce osiągnąć jednostka w grupie (Quinn, Schlenker, 2002; Schlenker, Weigold, 1989). Jeżeli masz motywację do podążania za grupą, to odpowiedzialność zwiększy twój konformizm. Jeżeli natomiast chcesz dojść do poprawnego rozwiązania problemu, to odpowiedzialność powinna spowodować, że podporządkujesz się raczej nakazom rozsądku niż grupie.

Aby sprawdzić tę hipotezę, uczestnikom eksperymentu pokazano najpierw serię obrazków, które zwracały uwagę na znaczenie współpracy i zgody z innymi (wariant współpracy) lub serię innych obrazków, które zwracały uwagę na znaczenie obiektywnego dążenia do poprawnego rozwiązania, niezależnie od tego, jakie byłoby to rozwiązanie (wariant słuszności) (Quinn, Schlenker, 2002). Mając w pamięci jedną z wersji obrazków, uczestnicy eksperymentu otrzy-

mali do rozwiązania główne zadanie, przypominające problemy analizowane przez studentów szkół ekonomicznych. Chodziło w nim o pewien niewielki amerykański browar, który ostatnio wprowadził na rynek dwa nowe gatunki piwa, jeden w Stanach Zjednoczonych, a drugi w Europie. W ciągu dwóch pierwszych lat firma wydała 80 procent funduszu reklamowego na piwo europejskie. Mimo to sprzedaż w Europie nie spełniła oczekiwań, podczas gdy sprzedaż piwa amerykańskiego osiągnęła nadspodziewany poziom. Uczestnikom eksperymentu zadano pytanie, jak firma powinna zmienić przeznaczenie funduszu reklamowego. Ile należałoby wydać na każdy z tych dwóch rynków?

Uczestnicy rozwiązywali problem samodzielnie, jednak połowie zapowiedziano, że będą dyskutować swoje rozwiązanie z innym studentem. Stworzono więc warunki odpowiedzialności. Przed podjęciem decyzji uczestnicy dowiadywali się, co postanowiła druga osoba. Ich przyszły partner zdecydował, że firma powinna w dalszym ciągu poświęcać większość funduszu reklamowego na rynek europejski (najgorsze rozwiązanie). Druga połowa uczestników pracowała w warunkach braku odpowiedzialności. Oni również dowiadywali się, co postanowiła druga osoba, lecz nie mieli się z nią spotkać, a ich własna decyzja nie miała być ujawniona. Przypomnijmy, że połowa uczestników przed wykonaniem zadania miała już wstępne nastawienie, aby się skupić na słuszności, natomiast druga połowa była nastawiona na współpracę z innymi.

Co się okazało? Uczestnicy, którzy mieli motywację do dokonania słusznego wyboru i którzy myśleli, że są odpowiedzialni za swoją decyzję, nie ulegali wpływowi normatywnemu zaleceń drugiej osoby. Decydowali, że większość funduszu reklamowego należy przeznaczyć na piwo amerykańskie. Dla porównania uczestnicy, którzy mieli motywację do współpracy i również wierzyli, że ponoszą odpowiedzialność za swoją decyzję, przekazywali zdecydowanie większą część funduszu na piwo europejskie, czyli wskutek konformizmu wobec norm ulegali opinii drugiej osoby. W warunkach braku odpowiedzialności uczestnicy byli skłonni ulegać innym niezależnie od tego, czy koncentrowali się na słuszności czy na współpracy. Wskazuje to na pewne oddziaływanie także konformizmu informacyjnego. Zadanie związane z ustalaniem budżetu na reklamę nie było całkiem oczywiste; występowała tu pewna niejasność, dlatego uczestnicy byli skłonni zaufać opinii innej osoby i w jakimś stopniu się z nią zgodzić. Jedynie połączenie odpowiedzialności i dążenia do poprawnej odpowiedzi sprzyjało ignorowaniu nacisków konformizmu i podejmowaniu niezależnej decyzji.

## Skutki opierania się normatywnemu wpływowi społecznemu

Jednym ze sposobów obserwowania siły normatywnych nacisków społecznych jest przyglądanie się skutkom ich odpierania. Co się dzieje, kiedy ktoś odmawia wykonania czegoś, o co prosi grupa, i tym samym narusza jej normy? Pomyśl o normach obowiązujących w twojej grupie przyjaciół. Wśród niektórych przyjaciół obowiązuje egalitarna norma podejmowania decyzji grupowych. Na przykład, gdy wybierają się do kina, każdy może podać swoją propozycję, a wybór jest dyskutowany, aż wszyscy zgodzą się na jeden film. Co by się stało, gdybyś w grupie uznającej taki rodzaj normy stwierdził od razu na początku, że masz zamiar zobaczyć wyłącznie *Buntownika bez powodu*? Koledzy mogliby się zdziwić twoim zachowaniem, zdenerwować się, a nawet rozgniewać. Gdybyś nadal nie przestrzegał norm przyjacieli w grupie, nie chcąc się im podporządkować, najprawdopodobniej nastąpiłyby dwa fakty. Najpierw grupa próbowałaby „przywrócić cię na swoje łono”,

głównie za pomocą wzmożonej komunikacji. Zaczęłyby się dokuczliwe komentarze i długie dyskusje, podczas których twoi przyjaciele usiłowałiby odgadnąć przyczyny twojego dziwactwa i wpłynąć na ciebie, abyś postąpił zgodnie z ich oczekiwaniami (Garfinkle, 1967). Gdyby te rozmowy nie poskutkowały, koledzy najprawdopodobniej odwróciliby się od ciebie (Festinger, Thibaut, 1951; Gerard, 1953). W efekcie zostałbyś odrzucony (Kruglanski, Webster, 1991; Levine, 1989; Milgram, Sabini, 1978).

Stanley Schachter (1951) pokazał, jak grupa reaguje na jednostkę, która lekceważy wpływ normatywny. Poprosił grupę studentów college'u o przeczytanie i przedyskutowanie historii przypadku młodocianego przestępcy, nazywanego Johnny Rocco. Większość studentów zajęła w jego sprawie stanowisko umiarkowane, uważając, że Rocco powinien otrzymać rozsądną dawkę miłości i dyscypliny. Bez wiedzy uczestników eksperymentu Schachter wprowadził do grupy swojego asystenta, który nie zgadzał się z opinią ogółu. Upierał się, że Rocco powinien ponieść najsurowszą karę, niezależnie od tego, co sądzą inni.

## Spróbuj!

### Odkrywanie normatywnego wpływu społecznego przez naruszanie reguł

Codziennie rozmawiasz z wieloma ludźmi — przyjaciółmi, wykładowcami, nauczycielami i nieznanymi. Prowadząc rozmowę (dłuższą czy krótszą), kierujesz się pewnymi „regułami” interakcji, które obowiązują w kulturze amerykańskiej. Reguły rozmowy obejmują niewerbalne formy zachowania, które Amerykanie uznają za „normalne”, a także za „uprzejme”. O sile tych norm możesz się przekonać, jeżeli je naruszysz i będziesz obserwował, jak ludzie się do ciebie odnoszą — ich reakcja to właśnie normatywny wpływ społeczny.

Na przykład podczas rozmowy stoimy od siebie w pewnej odległości — nie za daleko i nie za blisko. W kulturze amerykańskiej jest to zazwyczaj od 60 centymetrów do metra. Ponadto utrzymujemy ścisły kontakt wzrokowy, gdy słuchamy rozmówcy, natomiast częściej odwracamy wzrok, kiedy sami mówimy.

Co się stanie, gdy naruszysz te reguły normatywne? Na przykład, gdy rozmawiając z kolegą, będziesz stał za blisko albo za daleko (w odległości 30 centymetrów albo 1,5 metra). Przeprowadź normalną rozmowę ze znajomą osobą, zmieniając jedynie odległość, jaka zazwyczaj dzieli cię od rozmówcy. Zwróć uwagę na jego reakcję. Gdy zbliżysz się za bardzo,

kolega prawdopodobnie będzie się cofał; jeżeli nadal będziesz utrzymywał zbyt mały dystans, to kolega może okazywać zmieszanie i zakończyć rozmowę wcześniej niż zwykle. Gdy będziesz za daleko, twój kolega prawdopodobnie będzie podchodził bliżej, a gdy będziesz się cofał, pomyśli pewnie, że jesteś w dziwnym nastroju. W każdej z tych sytuacji reakcją kolegi będzie częste spoglądanie na ciebie ze zdziwionym wyrazem twarzy, niepewność lub zmieszanie, mówienie mniej niż zazwyczaj oraz zakończenie rozmowy.

Zachowałeś się w sposób niezgodny z normą i twój rozmówca próbuje, po pierwsze, odgadnąć, o co chodzi, po drugie, zareagować tak, abyś przestał zachowywać się niezrozumiale. Na podstawie tego krótkiego ćwiczenia będziesz miał pojęcie, co by się działo, gdybyś przez cały czas zachowywał się dziwacznie — ludzie próbowaliby najpierw skłonić cię do zmiany, a potem prawdopodobnie zaczęłyby cię unikać lub ignorować.

Po wykonaniu ćwiczenia przeprowadź z kolegą „rozmowę wyjaśniającą” i wytłumacz mu, na czym polegało ćwiczenie, aby twoje zachowanie stało się dla niego zrozumiałe.



Jak potraktowano odstępce? Prawie do końca dyskusji starano się przekazać mu jak najwięcej uwag i zadać jak najwięcej pytań, aż w końcu ostro przerwano próbę osiągnięcia porozumienia. Najpierw członkowie grupy przekonywali odstępce, aby się z nimi zgodził; kiedy się jednak okazało, że jest to niemożliwe,

Temu wiecie się dobrze, którego sposób postępowania odpowiada swoim czasom, natomiast nie szczęści się temu, którego postępowanie nie jest zgodne z duchem czasu

NICCOLÒ MACHIAVELLI, *KSIĄŻE*  
(przeł. Czesław Nanke)

zaczęli go ignorować. Po tym wymierzili mu karę. Po zakończeniu dyskusji wszyscy otrzymali do wypełnienia kwestionariusz, który miał dotyczyć dalszych spotkań dyskusyjnych w grupie. Chodziło m.in. o wskazanie członka grupy, którego należałoby wykluczyć, gdyby grupa musiała się zmniejszyć. Wskazywano na odstępce. Uczestnicy

mieli również przydzielić członkom grupy różne zadania w dalszych dyskusjach. Odstępce wyznaczano nieważne lub nudne zadania, jak sporządzanie notatek. Grupy społeczne dobrze wiedzą, jak przywołać do porządku nonkonformistę. Nic dziwnego, że tak często godzimy się z naciskiem normatywnym! W ćwiczeniu Spróbuj! na stronie 223 możesz się przekonać, do czego prowadzi opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu.

### Normatywny wpływ społeczny na co dzień

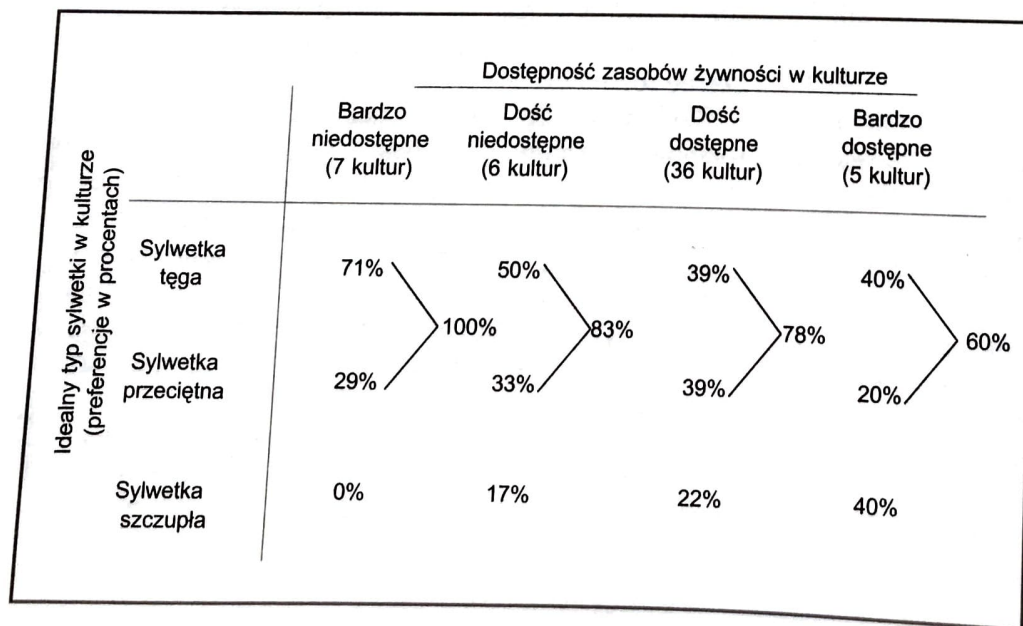
Normatywny wpływ społeczny działa na wielu poziomach codziennego życia. Na przykład choć niewielu z nas jest niewolnikami mody, skłonni jesteśmy ubierać się w to, co w danym okresie uważa się za właściwe i zgodne z duchem czasu. Modne w latach siedem-

dziesiątych XX wieku szerokie krawaty otworzyły drogę wąskim krawatom w latach osiemdziesiątych, a długość spódnic zmieniała się od mini do maxi, aby w latach dziewięćdziesiątych powrócić do mini. Normatywny wpływ społeczny działa wszędzie tam, gdzie w wyglądzie członków jakiejś grupy pojawiają się wspólne elementy, które — niezależnie od ich formy — już po kilku latach stają się przestarzałe, dopóki projektanci mody nie ogłoszą, że znowu są na czasie.

Innym dość zabawnym przykładem normatywnego wpływu społecznego są modne rozrywki i zabawki. Pewne czynności lub przedmioty zyskują nagle ogromną popularność ogarniającą cały kraj. W latach pięćdziesiątych każde dziecko musiało mieć hula-hoop, aby się nie narazić na odrzucenie społeczne. Studenci w latach trzydziestych połykali żywe złote rybki, w latach pięćdziesiątych wpychali się w jak największej liczbie do budek telefonicznych, a w latach siedemdziesiątych uprawiali tzw. streaking, czyli bieganie nago wśród tłumu.

**Wpływ społeczny a obraz kobiecego ciała** Bardziej niepokojącą formą normatywnego wpływu społecznego są próby dostosowania się kobiet do kulturowych definicji atrakcyjności fizycznej. Podczas gdy wiele, jeśli nie większość społeczeństw, uważa za atrakcyjną pulchność ciała kobiety, kultury zachodnie, a zwłaszcza amerykańska cenią obecnie wyjątkową szczupłość kobiecej sylwetki (Anderson i in., 1992; Fouts, Burggraf, 1999; Jackson, 1992; Thompson, Heinberg, 1999).

Dlaczego upodobania dotyczące kobiecego ciała są różne w zależności od kultury? Aby odpowiedzieć na to pytanie, Judith Anderson i współpracownicy (1992)

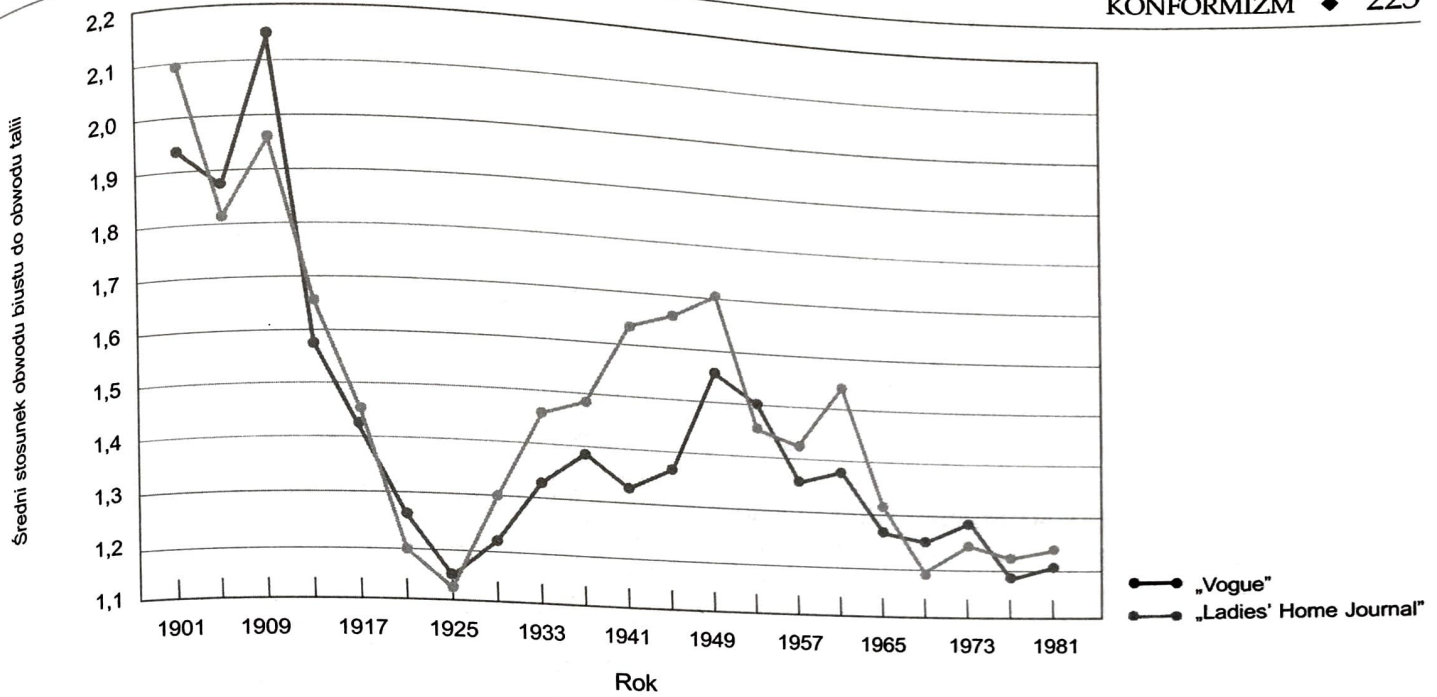


**Rycina 8.4**

**Jaki jest „ideal” kobiecego ciała w różnych kulturach?**

Badacze podzielili pięćdziesiąt cztery kultury na grupy ze względu na dostępność zasobów żywności. Następnie sprawdzali, co w każdej kulturze uważa się za „ideal” kobiecego ciała. Tęgie sylwetki uważano za najpiękniejsze w kulturach, gdzie żywność była bardzo niedostępna lub dość trudno dostępna. Wraz ze wzrostem dostępności pożywienia zmniejszało się upodobanie do sylwetek przeciętnych i tęgich. Tylko w kulturach, gdzie żywność jest bardzo dostępna, najbardziej podobały się szczupłe sylwetki.

(Według Anderson i in., 1992)



Rycina 8.5  
Przeciętny stosunek wymiarów biustu do talii u modelek czasopism „Vogue” i „Ladies’ Home Journal” w latach 1901-1981

To, co uważano za atrakcyjność kobiecego ciała, zmieniało się wyraźnie w ciągu XX wieku: od pełnych kształtów na początku

badali, co w pięćdziesięciu czterech kulturach uważa się za ideał kobiecego ciała: otyłość, umiarkowaną wagę czy szczupłość. Równolegle analizowano dostępność pożywienia w każdej z tych kultur. Postawiono bowiem hipotezę, że w społeczeństwach, w których często brakuje pożywienia, najpiękniejsza wydaje się otyłość, ponieważ tęgie kobiety mają dość jedzenia i dlatego są zdrowe i płodne. Jak widać na rycinie 8.4, hipoteza ta się potwierdziła. Otyłe kobiety podobały się bardziej niż kobiety o szczupłej i średniej sylwetce w kulturach, w których zasoby żywności były niewystarczające lub niezadowolające. W miarę wzrostu dostępności pożywienia zmniejsza się upodobanie do ciała o pełnych i umiarkowanych kształtach. Zależność pomiędzy kulturą a upodobaniem do szczupłej sylwetki jest uderzająca. Okazuje się, że szczupłą figurę ceni się wysoko tylko w kulturach, w których pożywienia jest pod dostatkiem (np. w Stanach Zjednoczonych).

Jaki jest amerykański ideał kobiecego ciała? Czy zmieniał się w czasie? Brett Silverstein i współpracownicy (Silverstein i in., 1986) porównywali fotografie kobiet ukazujące się w magazynach „Ladies’ Home Journal” i „Vogue” w latach 1901-1981. Mierzono w centymetrach obwód w biuście i w talii, aby wyznaczyć stosunek tych wymiarów. Duża liczba oznacza obfitsze kształty, mniejsza szczupłą i wysmukłą syl-

wetkę. Wyniki wskazują zaskakujące serie zmian w definicji kulturowej atrakcyjności kobiecego ciała w XX wieku (zob. ryc. 8.5).

(Według Silverstein i in., 1986)

wetkę. Wyniki wskazują zaskakujące serie zmian w definicji kulturowej atrakcyjności kobiecego ciała w XX wieku (zob. ryc. 8.5).

Na początku XX wieku atrakcyjna kobieta była korpułentna, o obfitych kształtach. W swobodnej epoce lat dwudziestych podobały się kobiety z płaskim biustem, chude jak szpilka. Wzorec zmienił się znowu w latach czterdziestych, gdy atrakcyjna stała się na powrót okrągłejsza sylwetka typowej „pinup girl” z czasów drugiej wojny światowej, jak Betty Grable. Pełniejsze kształty kobiecego ciała pozostały popularne w latach pięćdziesiątych, czego przykładem jest Marilyn Monroe. Jednak w swingujących latach sześćdziesiątych wraz z wiotką jak trzcina brytyjską modelką Twiggi ponownie weszła w modę bardzo szczupła sylwetka. Przekiętny stosunek obwodu w biuście do obwodu w talii był od roku 1963 bardzo niski, wyznaczając w ubiegłym stuleciu najdłuższy okres, w którym amerykańskim kobietom narzucono wzorec atrakcyjności wymagający niezwyklej dbałości o figurę (Barber, 1998; Garner i in., 1980; Wiseman i in., 1992).

Co ciekawe, standardy atrakcyjności fizycznej kobiet japońskich również podlegały zmianom w ostat-

Żadna kobieta nie może być zbyt szczupła ani zbyt bogata.

WALLIS SIMPSON,  
księżna Windsoru

nich dekadach. Od czasu drugiej wojny światowej ceniony w kobiecym wyglądzie stał się „element zachodni”: długie nogi, szczupłe ciało, czyli to, co się nazywa urodą *hattou shin* (Mukai, Kambara, Sasaki, 1998). Ta zmiana kulturowa ma swoje konsekwencje — Japonki odczuwają silny nacisk normatywny na zachowanie szczupłej sylwetki (Mukai, 1996). Rzeczywiście, naukowcy, którzy badali postawy kobiet japońskich i amerykańskich w wieku studenckim, stwierdzili, że Japonki jeszcze częściej niż Amerykanki są przekonane, że mają nadwagę. Częściej niż Amerykanki wyrażają też niezadowolenie z własnego wyglądu. Dzieje się tak niezależnie od faktu, że Japonki są znacznie szczuplejsze od kobiet amerykańskich. Ponadto stwierdzono w tych samych badaniach, że „potrzeba uznania społecznego”, mierzona za pomocą specjalnego kwestionariusza, była znaczącym prognostykiem zaburzeń odżywiania u kobiet japońskich, lecz nie u kobiet amerykańskich. Kultura japońska kładzie większy nacisk na konformizm niż kultura amerykańska i dlatego nacisk normatywny na zachowanie szczupłej figury ma dla Japonek jeszcze poważniejsze konsekwencje.

Informacyjny wpływ społeczny jest mechanizmem, który wskazuje kobietom, jaki typ sylwetki uważa się w ich kulturze za atrakcyjny w danym czasie. Kobiety dowiadują się, jaki wygląd jest atrakcyjny (i w jakim stopniu mu odpowiadają), od rodziny i przyjaciół oraz ze środków masowego przekazu. Wszystkie rodzaje mediów uczestniczą w przekazywaniu informacji, że idealne kobiece ciało powinno być szczupłe. Badacze analizowali na przykład artykuły i reklamy w czasopiśmie przeznaczonych dla dziewcząt i kobiet oraz postacie kobiet w programach telewizyjnych (Cusumano, Thompson, 1997; Levine,

Smolak, 1996; Nemeroff i in., 1995). Okazuje się, że kobiety są przekonane o swojej nadwadze i sądzą, że ważą więcej, niż ważą naprawdę (Cohn, Adler, 1992), a efekt ten się nasila, gdy oglądają w mediach szczupłe sylwetki (Fredrickson i in., 1998; Heinberg, Thompson, 1995; Lavine, Sweeney, Wagner, 1999).

Stawiając barana na tylnych łapach, nie uczynisz z niego mężczyzny, lecz stawiając w tej pozycji stado baranów, możesz zrobić z nich tłum mężczyzn.

SIR MAX BEERBOHM,  
Zuleika Dobson

Normatywny wpływ społeczny wyjaśnia dążenie kobiet do osiągnięcia idealnej figury za pomocą diety lub — co gorsza — przez zaburzenia odżywiania, jak anoreksja i bulimia (Gimlin, 1994; Stice, Shaw, 1994). Już na początku lat sześćdziesiątych stwierdzono, że 70 procent ankietowanych uczennic szkoły średniej nie jest zadowolonych z własnego wyglądu i chce schudnąć (Heunemann i in., 1966; Sands,

Wardle, 2003). Nacisk społeczno-kulturowy na zachowanie wysmukłej sylwetki, jaki dzisiaj oddziałuje na kobiety, jest groźną formą normatywnego wpływu społecznego. Ostatnim razem, gdy obowiązywał ideał bardzo szczupłej kobiety, czyli w połowie lat dwudziestych ubiegłego wieku, pojawiła się epidemia zaburzeń odżywiania (Killen i in., 1994; Silverstein, Peterson, Perdue, 1986). Obecnie powtórzyła się, lecz dotknęła jeszcze młodsze dziewczęta. Opublikowane niedawno statystyki American Anorexia Bulimia Association wskazują, że jedna trzecia dwunasto- i trzynastoletnich dziewczyn próbuje się odchudzić przez dietę, wymiotowanie, używanie środków przeczyszczających lub zażywanie leków (Ellin, 2000). Badania naukowe dają nam pewien pogląd na związek pomiędzy naciskiem konformizmu a zaburzeniami odżywiania.

## POWIĄZANIA

### Bulimia jako normatywny wpływ społeczny

Chcąc się przekonać o wpływie nacisku konformizmu na zaburzenia odżywiania, Christian Crandall (1988) zajął się bulimią, czyli zaburzeniem, w którym występują nawracające epizody niekontrolowanego przejadania się, po których następują okresy przeczyszczania przez głodówkę, wywoływanie wymiotów lub używanie środków przeczyszczających.

Studentki uczestniczące w badaniu Crandalla należały do dwóch korporacji. Na początku Crandall stwierdził, że każde stowarzyszenie ma własne normy społeczne dotyczące przejadania się. W jednej korporacji norma grupowa stanowiła, że przejadanie się zwiększa popularność w grupie. W drugiej korporacji nie było takiej zależności — najpopularniejsza dziewczyna nie przejadała się zbyt często ani zbyt rzadko w porównaniu z innymi.

Czy przejadanie się było formą normatywnego wpływu społecznego? Okazuje się, że tak. Crandall obserwował dziewczęta w ciągu roku szkolnego i zauważył, że osoby przyłączające się do grupy naśladowały pod tym względem nawyki koleżanek.

Prawdopodobnie początkowo zachowania konformistyczne wynikały z wpływu informacyjnego, gdy nowo przyjęta osoba uczyła się od grupy, jak oddziaływać na wagę ciała. Później jednak zaczynał przeważać wpływ konformizmu normatywnego, gdy dziewczyna zaczynała kojarzyć przejadanie się z wzorcem przyjętym przez stowarzyszenie, a tym samym przez jej koleżanki. Odmienne zachowanie mogło łatwo doprowadzić do utraty popularności lub nawet do wykluczenia z grupy.

**Wpływ społeczny a obraz męskiego ciała** Jak wyglądają definicje atrakcyjności męskiego ciała? Czy one też zmieniały się w czasie? Czy mężczyźni również poddają się konformizmowi normatywnemu, stając się osiągnąć idealny wygląd? Jest wprawdzie zaskakująco mało badań dotyczących tego zagadnienia, lecz pierwsze analizy potwierdzają zmianę norm kulturowych, która spowodowała, że mężczyźni zaczęli ulegać takim samym naciskom na osiągnięcie idealnej sylwetki, jakich od kilkudziesięciu lat doświadczają kobiety (Morry, Staska, 2001; Petrie i in., 1996).

Są pewne dowody wskazujące, że zmiany oczekiwań społeczno-kulturowych dotyczących atrakcyjności mężczyzn w ostatnich dziesięcioleciach wykreowały mniej muskularną sylwetkę. Na przykład Harrison Pope i współpracownicy (1999) porównywali chłopięce zabawki, takie jak lalki GI Joe, pod względem obwodu pasa, klatki piersiowej i bicepsów. Różnice wymiarów GI Joe od roku 1964 do 1998 są zdumiewające, co można zobaczyć na zdjęciach z badań Pope'a.

Analizowano również, począwszy od roku 1950, reklamy w dwóch magazynach kobiecych, „Glamour” i „Cosmopolitan”, pod kątem częstotliwości przedstawiania kobiet i mężczyzn w niepełnym ubiorze. Jeśli chodzi o kobiety, w ciągu kilkudziesięciu lat odsetek takich wizerunków pozostawał na stałym poziomie około 20 procent, w wypadku mężczyzn natomiast zmiana była uderzająca. W 1950 roku mniej niż 5 procent reklam pokazywało częściowo rozebranych mężczyzn, do roku 1995 liczba ta wzrosła aż do 35 procent (Pope, Phillips, Olivardia, 2000).

W innym badaniu Pope'a i współpracowników (2000) mężczyźni ze Stanów Zjednoczonych, Francji i Austrii mieli przekształcić wizerunek komputerowy męskiej sylwetki, biorąc pod uwagę tkankę tłuszczową i mięśnie, tak aby odzwierciedlał on, po pierwsze, ich własną sylwetkę, po drugie, sylwetkę, jaką chcieliby mieć, i po trzecie — sylwetkę, która ich zdaniem najbardziej podoba się kobietom. Mężczyźni umieli trafnie odtworzyć własny wygląd, jednak we wszystkich trzech krajach wykrewane przez nich idealne ciało mężczyzny miało średnio o 15 kilogramów więcej mięśni niż ich własne. Taki idealny wzorzec wybierali również jako ich zdaniem najbardziej atrakcyjny dla kobiet. (W rzeczywistości kobiety biorące udział w tym zadaniu wybierały jako ideał całkiem normalną, przeciętną sylwetkę mężczyzny). Wszystkie te dane wskazują, że informacyjny i normatywny wpływ społeczny w obecnych czasach oddziałują również na mężczyzn, zmieniając ich postrzeganie atrakcyjności męskiego ciała.

## POWIĄZANIA

### Siła propagandy

Jednym z przykładów zdumiewającej siły wpływu społecznego jest propaganda, zwłaszcza ta doprowadzona do perfekcji przez reżim hitlerowski w latach trzydziestych XX wieku. Jako propagandę określa się „zamierzone, systematyczne działania polegające na kształtowaniu spostrzeżeń, manipulowaniu poznaniem i kierowaniu zachowaniami w celu uzyskania reakcji odpowiadających zamierzeniom propagandyzisty” (Jowett, O'Donnell, 1996, s. 6).

Adolf Hitler był świadomy skuteczności propagandy jako narzędzia państwa. Jak pisał w książce *Mein Kampf* (1925) przed dojściem do władzy: „Jej zadaniem nie jest obiektywne dociekanie prawdy [...], a potem ujawnianie jej masom z akademicką uczciwością; jej zadaniem jest egzekwowanie naszej prawa, zawsze i niezachwianie” (s. 182-193). W roku 1933 Hitler mianował Josepha Goebbelsa szefem nowo utworzonego Ministerstwa Propagandy i Informacji. Była to bardzo sprawna instytucja, która ogarniała wszystkie aspekty życia Niemców. Naziści kontrolowali wszystkie środki masowego przekazu, czyli prasę, film i radio. Szerzyli też ideologię nazistowską, szeroko wykorzystując plakaty i „widowiska” — ogromne publiczne wiece wywołujące silne uczucia lojalności i patriotyzmu wśród zgromadzonych tłumów (Jowett, O'Donnell, 1999; Zeman, 1995). Propagandę nazistowską wprowadzono do szkół, a później wpajano młodzieży w grupach Hitlerjugend. Propaganda wciąż powtarzała niezmienny, dogmatyczny przekaz: Niemcy muszą podejmować działania w celu ochrony czystości rasowej oraz powiększać swoją przestrzeń życiową (*Lebensraum*) przez podboje.

Dążenie do poszerzenia przestrzeni życiowej było przyczyną drugiej wojny światowej; dążenie do czystości rasowej spowodowało holocaust. W jaki sposób Niemcy dali się przekonać do zagłady europejskich Żydów? Najważniejszym czynnikiem były uprzedzenia (o których powiemy więcej w rozdziale 13). Antysemityzm nie był wymyślony przez nazistów nową ideą. Dawał o sobie znać w Niemczech i w wielu innych częściach Europy od kilkuset lat. Propaganda jest najskuteczniejsza, gdy sięga do gotowych przekonań odbiorców. Dlatego wzmocnienie i roz-

Milczenie i podporządkowywanie się, czy to starej doktrynie, czy też nowej propagandzie, jest słabością, która ciągle dominuje w ludzkiej naturze.

CHARLOTTE PERKINS GILMAN

szerzenie antysemityzmu wśród Niemców nie było dla ministerstwa Goebbelsa trudne. Według hitlerowskiej propagandy Żydzi kalali czystość rasową Aryjczyków, a więc zagrażali przetrwaniu Niemców. Byli „zarazą, pasożytami, krwio pijcami” (Staub, 1989, s. 103), porównywanymi z plagą szczerów, które trzeba wyniszczyć (Jowett, O’Donnell, 1999, s. 242). Jednak sam antysemityzm nie był wystarczającą przyczyną eksterminacji Żydów. Początkowo uprzedzenia wobec Żydów nie były w Niemczech większe niż w sąsiednich krajach (a także w Stanach Zjednoczonych) w latach trzydziestych. W żadnym z tych krajów nie padło jednak hasło „ostatecznego rozwiązania”, które pojawiło się w Niemczech (Tindale i in., 2002).

Choć uprzedzenia stanowią ważny czynnik sprawczy, nie wyjaśniają w całości, jak doszło do holocaustu. Oczywiście propaganda posługiwała się komunikatami perswazyjnymi prowadzącymi do zmiany postaw w sposób opisywany w rozdziale 7. Zarazem jednak inicjowała procesy wpływu społecznego. W totalitarnym reżimie faszystowskim państwo jest „ekspertem”, zawsze obecnym, zawsze mającym rację, któremu zawsze trzeba być posłusznym. Propaganda przekonywała też wielu Niemców za pomocą konformizmu informacyjnego. Przekazywała nowe „fakty” (w rzeczywistości będące kłamstwami) o Żydach i wskazywała nowe rozwiązania tego, co naziści określali jako „problem żydowski”. Propaganda niezwykle skutecznie wmawiała Niemcom, że Żydzi stanowią zagrożenie. Jak mówiliśmy wcześniej, ludzie przeżywający kryzys bardziej podporządkowują się wskazówkom podawanym przez eksperta.

Myślisz pewnie, że musieli znaleźć się Niemcy, którzy nie zgadzali się z nazistowską propagandą. Tak, ale pomyśl, w jakim byli oni położeniu. Codzienne życie było tak przesiąknięte ideologią, że dzieci i młodzież z organizacji Hitlerjugend zachęcane do szpiegowania własnych rodziców i donoszenia na nich do gestapo, jeżeli nie byli „dobrymi” nazistami (Staub, 1989). Sąsiedzi, współpracownicy, sprzedawcy w sklepach — wszyscy oni mogli zdradzić człowieka, który powiedział lub zrobił coś, co mogłoby świadczyć o nielojalności. W takiej sytuacji ujawnia się konformizm wobec norm, publiczna zgoda bez konieczności prywatnej akceptacji. Od-

rzucenie, ostracyzm, a nawet śmierć z rąk gestapo stanowiły silne czynniki motywujące do podporządkowywania się konformizmowi wobec norm.

Niezależnie od tego, czy powody podporządkowania się

propagandzie nazistowskiej miały charakter informacyjny czy normatywny, konformizm sprawił, że doszło do holocaustu. W pierwszych latach Trzeciej Rzeszy Hitler bardzo obawiał się publicznego oporu wobec swoich idei (Staub, 1989). Niestety, ze względu na procesy wpływu społecznego, uprzedzenia oraz system totalitarny opór społeczny nigdy nie powstał.

### Kiedy ludzie ulegają normatywnemu wpływowi społecznemu

Ludzie nie zawsze ustępują naciskom. Choć konformizm jest powszechnym zjawiskiem, jednak nie zawsze kierujemy się owczym pędem. Z pewnością są sprawy, w których nie zgadzamy się między sobą, takie jak aborcja, akcje afirmacyjne albo małżeństwa osób tej samej płci. Kiedy zatem ludzie są najbardziej skłonni ulegać normatywnemu wpływowi społecznemu?

Odpowiedzi na to pytanie dostarcza **teoria wpływu społecznego**, której twórcą jest Bibb Latané (1981). Zgodnie z tą teorią prawdopodobieństwo, że poddasz się wpływowi społecznemu, zależy od trzech zmien-nych. Są to:

1. Siła, czyli znaczenie, jakie przypisujemy grupie.
2. Bezpośredniość, czyli bliskość oddziaływającej grupy w czasie i przestrzeni.
3. Liczba osób w grupie.

Teoria wpływu społecznego przewiduje, że konformizm wzrasta razem ze wzrostem siły i bezpośredniości. To oczywiste, że im ważniejsza jest dla nas grupa i im bardziej zaznacza się jej obecność, tym bardziej podporządkowujemy się jej naciskom normatywnym. Na przykład dziewczęta z korporacji, które były obiektem badań Crandalla (1988), doświadczały w swoich grupach znacznego oddziaływania siły i bezpośredniości, co miało poważne konsekwencje. Z łagodniejszą wersją normatywnego wpływu społecznego możesz się zapoznać dzięki ćwiczeniu Spróbuj! na stronie 231.

Liczebność nie zawsze wywołuje taki sam skutek. Gdy wielkość grupy rośnie, każda dodatkowa osoba ma coraz mniejszy wpływ. Gdy do trzech osób dochodzi czwarta, jej wpływ jest większy niż wtedy, gdy do pięćdziesięciu trzech osób dochodzi pięćdziesiąta czwarta. Jeżeli odczuwamy nacisk grupy, to jeszcze jedna osoba przyłączająca się do ogółu odgrywa większą rolę, kiedy grupa składa się z trzech osób, aniżeli wtedy, gdy ma piętnastu członków. Latané skonstruował model matematyczny ujmujący hipotetyczne skutki siły, bezpośredniości i liczby, a następnie wyko-rzystał tę formułę do analizy wyników wielu badań

### Teoria wpływu społecznego

Pogląd, zgodnie z którym uleganie wpływowi społecznemu zależy od znaczenia, jakie grupa ma dla odbiorcy, od bezpośredniości oddziaływania i od liczby osób w grupie.

nad konformizmem. Okazało się, że pozwala ona trafnie przewidzieć rzeczywisty poziom konformizmu (Latané, 1981; Latané, Bourgeois, 2001; Latané, L'Herrou, 1996).

Na przykład homoseksualiści żyjący w społecznościach, w których podejmuje się na szeroką skalę akcje uświadamiające niebezpieczeństwo AIDS (duża siła, bezpośredniość i liczba), przyznawali, że odczuwają większy nacisk społeczny na unikanie ryzykownych zachowań seksualnych i są bardziej zdecydowani ich unikać niż żyjący w społecznościach, w których zwraca się na to mniejszą uwagę (Fishbein i in., 1993). Podobnie próba heteroseksualnych studentów college'u twierdziła, że prawdopodobieństwem ich zaangażowania się w ryzykowne zachowania seksualne rządzą normy zachowań seksualnych obowiązujące w grupie towarzyskiej (Winslow, Franzini, Hwang, 1992).

Przyjrzyjmy się dokładniej, co teoria wpływu społecznego mówi o warunkach, w których ludzie podporządkowują się normatywnemu wpływowi społecznemu.

**Gdy grupa składa się z trzech lub więcej osób**  
W którym momencie wielkość grupy przestaje wywierać wpływ na konformizm? Asch (1955) i późniejsi badacze stwierdzili, że konformizm nasila się, gdy zwiększa się liczba osób w grupie, lecz gdy znajdzie się w niej cztery lub pięć innych osób, konformizm już dalej nie wzrasta (Campbell, Fairey, 1989; Gerard, Wilhelmy, Conolley, 1968; McGuire, 1968; Rosenberg, 1961), co znajduje odzwierciedlenie w założeniach teorii wpływu społecznego (zob. ryc. 8.6). Krótko mówiąc, nie potrzeba bardzo dużej grupy, aby się ujawnił normatywny wpływ społeczny. Jak pisał Mark Twain w *Przygodach Hucka Finna*: „Wszystkich osłów co do jednego mamy za sobą, a to przecież znaczy całe miasto?” (przeł. Marcei Tarnowski).

Rycina 8.6  
Wpływ wielkości grupy na konformizm

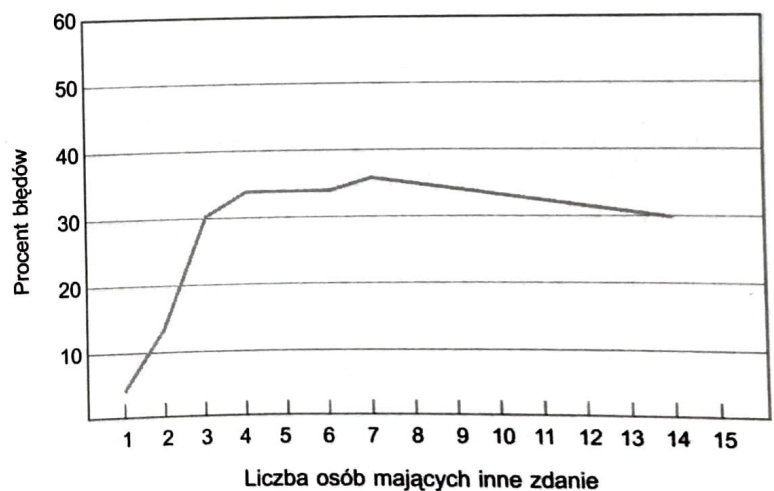
Asch zmienił liczebność jednomyślniej większości i stwierdził, że gdy składają się na nią co najmniej cztery osoby, dodawanie kolejnych osób ma tylko nieznaczny wpływ na konformizm.

(Według Asch, 1955)

**Gdy grupa jest ważna** Zgodnie z drugą zasadą teorii wpływu społecznego konformizm zależy w dużej mierze od tego, jakie znaczenie przypisujemy grupie. Naciski normatywne są znacznie skuteczniejsze, gdy pochodzą od ludzi, którzy darzą nas przyjaźnią, miłością i szacunkiem, ponieważ nie chcemy stracić ich przychylności. W związku z tym grupy, z którymi się zdecydowanie utożsamiamy, będą wywierały na nas większy wpływ społeczny niż grupy, z którymi nie łączą nas szczególne więzi (Abrams i in., 1990; Clark, Maass, 1988; Guimond, 1999; Hogg, 1992; Lott, Lott, 1961; Nowak, Szamrej, Latané, 1990; Sakurai, 1975; Wolf, 1985). Niebezpieczne może być zatem podejmowanie decyzji strategicznych przez grupy o dużej spójności, ponieważ ich członkowie starają się raczej zadowolić siebie nawzajem i uniknąć konfliktu, niż dojść do najrozsądniejszej, najlogiczniejszej decyzji. Kilka przykładów tego zjawiska pokażemy w rozdziale 9.

**Gdy nie ma się sojuszników w grupie** Normatywny wpływ społeczny jest najpotężniejszy, kiedy każdy z jej członków mówi to samo lub ma takie same przekonania, na przykład, gdy w grupie twoich znajomych wszyscy uważają, że *101 Dalmatyńczyków* jest najwspanialszym ze wszystkich filmów. Opieranie się takiemu jednomyślnemu wpływowi jest trudne, albo wręcz niemożliwe, chyba że masz sojusznika. Jeżeli jeszcze ktoś nie zgadza się z grupą — powiedzmy, że za najlepszy na świecie uważa film *Obywatel Kane* — to dzięki jego zachowaniu będzie ci łatwiej również wyrazić sprzeciw.

Aby sprawdzić, jakie znaczenie ma obecność sojusznika, Asch (1955) przeprowadził swój eksperyment nad konformizmem w nieco innej wersji. Spośród siedmiu jego współników sześciu udzielało w każdej próbie błędnej odpowiedzi, natomiast jeden



odpowiadał poprawnie. Teraz badana osoba nie była już sama. Choć w dalszym ciągu nie zgadzała się z większością grupy, obecność jednego sojusznika pomagała jej oprzeć się naciskom normatywnym. Przeciwnie w tym badaniu ulegano konformizmowi tylko w 6 procentach prób w porównaniu z 32 procentami w wersji, w której wszyscy pomocnicy eksperymentatora udzielali błędnej odpowiedzi. W kilku innych badaniach wykazano, że obserwowanie, jak inna osoba opiera się normatywnemu wpływowi społecznemu, ośmiela jednostkę do podobnego zachowania (Allen, Levine, 1969; Morris, Miller, 1975; Nemeth, Chiles, 1988).

Wpływ obecności sojuszników przyczynia się do pewnych zaskakujących anomalii w życiu codziennym. Otóż ludzie, którzy mają niepopularne poglądy, mogą je zachować wbrew naciskom grupy, jeżeli potrafią przekonać o swojej racji co najmniej kilka osób. Na przykład członkowie sekty Brama Niebios wytrwali w swoim przekonaniu, że zostaną zabrani w kosmos przez przybyszów z innego świata. Nie ulega wątpliwości, że podtrzymywanie wiary przez innych członków sekty przyczyniło się do tego, iż poszczególne osoby podjęły ostateczną decyzję, jakiej wymagała od nich sekta, i popełniły samobójstwo.

**Gdy kultura grupy jest kolektywistyczna** „W Ameryce zgrzytające koło trzeba naoliwić. W Japonii wystający gwóźdź dostaje po głowie” (Markus, Kitayama, 1991, s. 224). Czy prawdą jest, że społeczeństwo, w którym się wychowujemy, ma wpływ na to, jak często ulegamy normatywnemu wpływowi społecznemu? Odpowiedź twierdząca nie powinna zaskakiwać. Stanley Milgram (1961, 1977), który powtórzył badania Ascha w Norwegii i we Francji, przekonał się, że Norwegowie byli bardziej konformistyczni niż Francuzi. Milgram (1961, s. 51) opisuje społeczeństwo norweskie jako „bardzo spójne” z „głębokim poczuciem identyfikacji grupowej”, podczas gdy społeczeństwo francuskie „jest dużo mniej zgodne w życiu społecznym i politycznym”. W innym badaniu międzykulturowym dotyczącym działania normatywnego wpływu społecznego mieszkańcy Libanu, Hongkongu i Brazylii wykazywali podobny poziom konformizmu (w porównaniu między sobą i z próbą Amerykanów), natomiast uczestnicy eksperymentu pochodzący z plemienia Bantu w Zimbabwie byli znacznie bardziej konformistyczni (Whittaker, Meade, 1967). Badacze wyjaśniają, że konformizm ma w kulturze Bantu bardzo dużą wartość społeczną.

Choć kultura japońska jest pod wieloma względami bardziej konformistyczna niż zachodnia, w dwóch

eksperymentach wzorowanych na badaniach Ascha stwierdzono, że w sytuacji, gdy grupa jedynomyślnie podawała błędną odpowiedź, ogólny poziom konformizmu wśród studentów japońskich był niższy niż wśród studentów z Ameryki Północnej (Frager, 1970; Williams, Sogon, 1984). W Japonii współpraca i lojalność dotyczy grup, do których jednostka przynależy i z którymi się utożsamia, nie oczekuje się natomiast konformizmu wobec zachowań osób całkiem obcych, zwłaszcza w sztucznych warunkach, jakie stwarza eksperyment psychologiczny. Podobnie znacznie wyższy poziom konformizmu stwierdzono w próbie brytyjskiej, gdy uczestnicy eksperymentu sądzili, że inni członkowie grupy są — tak jak oni — studentami psychologii, a nie historii sztuki (Abrams i in., 1990). Również Niemcy wykazywali w eksperymencie Ascha niższy poziom konformizmu niż mieszkańcy Ameryki Północnej (Timaeus, 1968). W Niemczech konformizm wobec obcych jest mniejszą wartością niż konformizm wobec niewielu ściśle określonych grup (Moghaddam, Taylor, Wright, 1993).

W metaanalizie 133 eksperymentów z liniami Ascha przeprowadzonych w siedemnastu krajach stwierdzono wpływ wartości kulturowych na normatywny wpływ społeczny (Bond, Smith, 1996). (Kraje, w których wykonywano eksperymenty, to Stany Zjednoczone, Kanada, Wielka Brytania, Francja, Holandia, Belgia, Niemcy, Portugalia, Japonia, Hongkong, Fidzi, Zimbabwe, Kongo (Zair), Ghana, Brazylia, Kuwejt i Liban). Przedstawiciele kultur kolektywistycznych wykazywali większy poziom konformizmu przy określaniu długości linii niż przedstawiciele kultur indywidualistycznych. Konformizm jest w kulturach kolektywistycznych cechą wartościową, a nie negatywną jak w Stanach Zjednoczonych. Zgodność z innymi w kulturach kolektywistycznych może być nie tyle przejawem konformizmu, ile wyrazem uprzejmości lub wrażliwości (Smith, Bond, 1999). Ze względu na większą rolę grupy niż jednostki w kulturach kolektywistycznych ceni się normatywny wpływ społeczny, ponieważ ułatwia on harmonię i wspierające relacje w grupie (Guisinger, Blatt, 1994; Kim i in., 1994, Markus, Kitayama, Heiman, 1996).

J.W. Berry (1967; Kim, Berry, 1993) badał zagadnienie konformizmu jako wartości kulturowej, porównując dwie kultury o różnych strategiach pozyskiwania żywności. Postawiono hipotezę, że społeczeństwa, w których główną rolę odgrywa myślistwo lub rybołówstwo, powinny cenić u swoich członków niezależność, asertywność i przedsiębiorczość — cechy potrzebne do znajdowania i zdobywania żywności, natomiast społeczeństwa, w których dominuje rolnictwo,

powinny cenić współpracę, ugodowość i uległość — cechy ułatwiające współżycie z sąsiadami i wspólne gospodarowanie. Za pomocą próby konformizmu przypominającej eksperyment Ascha badacze porównali Eskimosów z kanadyjskiej wyspy Ziemia Baffina (społeczność myśliwych i rybaków) z ludźmi z rolniczego plemienia Temne z Sierra Leone w Afryce. Temne okazywali wyraźną skłonność do przyjmowania sugestii grupy, natomiast Eskimosi prawie zupełnie je ignorowali. Jak ujął to jeden z Afrykanów, „Gdy ludzie z plemienia Temne coś wybierają, wszyscy musimy się zgodzić z tą decyzją — na tym polega u nas współpraca”. Kiedy natomiast zdarzało się, że Eskimosi potwierdzali błędną odpowiedź grupy, robili to ze „spokojnym, wszystkowiedzącym uśmiechem” (Berry, 1967, s. 417).

Istnieją wreszcie intrygujące dowody, że poziom konformizmu w Stanach Zjednoczonych się zmienia. Na przykład w powtórzeniach eksperymentu Ascha, wykonanych w krajach zachodnich, m.in. w USA i Wielkiej Brytanii, od dwudziestu pięciu do czterdzie-

stu lat po pierwowzorze, stwierdzono, że procent konformistów maleje (Bond, Smith, 1996; Lalancette, Standing, 1990; Larsen, 1990; Nicholson, Cole, Rocklin, 1985; Perrin, Spencer, 1981).

Od warunków istniejących w grupie przejdziemy teraz do czynników jednostkowych wpływających na konformizm normatywny. Czy pewien typ ludzi jest bardziej podatny na uleganie naciskom normatywnym w porównaniu z innymi? Badania w tej dziedzinie dotyczyły osobowości i płci.

**Wpływ niskiego poczucia własnej wartości** Logiczne wydaje się przypuszczenie, że niektórzy ludzie mają po prostu konformistyczną naturę, natomiast osobowość innych w znacznym stopniu uodparnia ich na naciski normatywne. Solomon Asch (1956) sugerował, że szczególnie skłonne do konformizmu są osoby o niskim poczuciu własnej wartości, ponieważ boją się odrzucenia lub kary ze strony grupy. W pierwszym badaniu nad zależnością pomiędzy cechami osobowości a konformizmem Richard Crutchfield (1955) udo-

## S p r ó b u j !

### Moda: poczucie własnej wartości w działaniu

Teorię wpływu społecznego możesz zaobserwować w praktyce na przykładzie mody, biorąc pod uwagę ubranie i dodatki, jakie nosi się w grupie swoich przyjaciół, oraz wygląd innych studentów.

Będąc w towarzystwie, przyglądaj się uważnie, co mają na sobie twoi koledzy. Wyobraź sobie, że pochodzisz z innej kultury i nie przyswoiłeś sobie norm grupy, wtedy będzie ci łatwiej dostrzec szczegóły, które mógłbyś przeoczyć. Jakie spodnie, buty, koszule i inne części garderoby noszą twoi koledzy i koleżanki, jaką mają biżuterię? Czy można dopatrzeć się podobieństwa we fryzurach? Czy potrafisz wskazać „reguły” tej mody?

Potem pospaceruj trochę po uczelni, przyglądając się ubiorom ludzi z innych grup. Czy potrafisz wyróżnić pewne podgrupy studentów na podstawie stylu ubierania się? Jeżeli tak, to znaczy, że w twojej szkole działają różne typy konformizmu normatywnego. Grupy przyjaciół ubierają się zgodnie z regułami swojej podgrupy, a nie według zasad obowiązujących w całej szkole.

Wreszcie, jeżeli masz odwagę, przełam reguły mody swojej grupy normatywnej. Możesz zrobić to ostrożnie albo bardzo śmiało. (Uważaj tylko, żeby cię

nie aresztowano!) Jeśli jesteś mężczyzną, możesz na przykład przyjść na uczelnię w spódniczce. To z pewnością wzbudzi sensację, nie podporządkujesz się wpływowi normatywnemu w bardzo widoczny sposób! Będąc kobietą, musisz być bardziej pomysłowa, chcąc przełamać reguły normatywne, bo moda kobieca obejmuje też stroje wzorujące się na męskich. Mogłabyś włożyć na swoje ubranie worek na śmieci z otworami na głowę i ręce. W każdym razie powinnaś przechadzać się po uczelni jak zwykle, udając że nie wiesz, co jest dziwnego w twoim stroju. Jak zareagują inni? Co powiedzą twoi koledzy? Czy obcy będą się na ciebie gapić?

Grupa twoich przyjaciół (a także wszyscy studenci twojej uczelni) z pewnością wykazują cechy, o których mówi teoria wpływu społecznego: grupa jest dla ciebie ważna, ma więcej niż trzech członków i jest jednomyślna (jeżeli stosuje się do określonych norm mody). Gdy przestaniesz podporządkowywać się normatywnemu wpływowi społecznemu, inni członkowie grupy zechcą wywierać na ciebie pewien rodzaj nacisku, próbując cię nakłonić do ponownego podporządkowania.