

wodnił związek poczucia własnej wartości z konformizmem normatywnym. W późniejszych badaniach wykazano, że ludzie, którzy dostrzegają u siebie silną potrzebę uznania, częściej ulegają konformizmowi normatywnemu (Snyder, Ickes, 1985), lecz związek pomiędzy cechami osobowości a konformizmem nie zawsze okazywał się jednoznaczny. W niektórych badaniach nie stwierdzono takiej zależności lub była ona słaba (Marlowe, Gergen, 1970). Przyczyną tych wyników jest częsta niekonsekwencja w reagowaniu na różne sytuacje społeczne (McGuire, 1968; Mischel, 1968). Inaczej mówiąc, ludzie nie zawsze bywają konformistami w różnych okolicznościach i w różnym czasie tak, jak powinni, gdyby wpływała na ich zachowanie wyłącznie osobowość. Tymczasem wpływa na nich również sytuacja, zatem w niektórych okolicznościach ulegają konformizmowi, a w innych nie, niezależnie od typu osobowości. Być może pamiętasz jeszcze z rozdziału 1 podstawową zasadę psychologii społecznej, że sytuacja społeczna jest często ważniejsza niż osobowość, jeśli chodzi o wpływ na zachowanie człowieka.

**Różnice płci w konformizmie** Drugą badaną zmienną osobową była płeć. Czy kobiety i mężczyźni różnią się pod względem gotowości do ulegania naciskom społecznym? Długie lata sądzono, że odpowiedź twierdząca jest w tym wypadku oczywista: kobiety łatwiej się dostosowują (Crutchfield, 1955). Przez kilka dziesięcioleci podawano to jako pewnik. Na podstawie przeglądu literatury można jednak stwierdzić, że sprawa nie jest taka prosta. Za pomocą metaanaliz badacze zapewnili sobie obiektywne spojrzenie. (Przypomnijmy z rozdziału 2, że metaanaliza jest metodą statystyczną umożliwiającą porównywanie wyników wielu różnych badań w celu uzyskania wiarygodnego podsumowania statystycznego).

Alice Eagly i Linda Carli (1981) wykonały na przykład metaanalizę 145 badań nad uleganiem wpływom z udziałem ponad 21 tysięcy uczestników. Jak we

wcześniejszych przeglądach literatury okazało się, że przeciętnie mężczyźni są mniej podatni na wpływy niż kobiety. Różnica była jednak bardzo niewielka. Stawała się widoczna na podstawie średniej wyników tysięcy osób, co nie oznacza, że każdy mężczyzna, którego spotykasz, będzie słabiej poddawał się wpływom niż każda napotkana kobieta. Eagly i Carli stwierdziły, że tylko niewiele więcej niż połowa mężczyzn jest mniej uległa niż przeciętna kobieta. (Co oznacza oczywiście, że prawie połowa mężczyzn ulega wpływom bardziej niż przeciętna kobieta).

Ludzie stwarzają warunki społeczne i ludzie mogą je zmieniać.

TESS ONWUJEME

Różnice płci w podatności na wpływy nie tylko są niewielkie, ale ponadto zależą od rodzaju wywieranych nacisków konformizmu. Różnice płciowe zaznaczają się szczególnie w sytuacjach nacisku grupowego, kiedy przejawy konformizmu są bezpośrednio widoczne dla otoczenia (np. badanie Ascha, gdzie każdy wie, czy twoja odpowiedź była taka sama jak innych). Wobec tego typu nacisku społecznego kobiety są bardziej uległe niż mężczyźni. W sytuacjach, w których inni nie wiedzą, czy się podporządkowaliśmy, na przykład gdy podczas słuchania wypowiedzi sprzecznej z naszymi poglądami decydujemy prywatnie, w jakim stopniu zgadzamy się z usłyszaną opinią, różnice płciowe w uleganiu wpływom niemal całkowicie znikają (Becker, 1986; Eagly, 1987). Eagly (1987) uważa, że taki rozkład wyników można wyjaśnić, odwołując się do ról społecznych, jakich w naszym społeczeństwie uczą się kobiety i mężczyźni. Od kobiet oczekuje się, że będą bardziej ugodowe i solidarne, mężczyźni natomiast uczą się niezależności wobec bezpośrednich nacisków społecznych. Eagly sugeruje ponadto, że zarówno kobiety, jak i mężczyźni częściej okazują zachowania odpowiadające wyobrażeniom o ich płci, gdy znajdują się w sytuacjach społecznych, w których wszyscy widzą ich reakcje (np. badania nad konformizmem w rodzaju eksperymentu Ascha). Nie zapomnijmy przy tym, że różnica jest niewielka.

Dokonano w tej dziedzinie również pewnych zaskakujących i kontrowersyjnych spostrzeżeń. Okazało się bowiem, że nie bez znaczenia dla wyniku jest płeć osoby przeprowadzającej badanie nad konformizmem. Eagly i Carli (1981) stwierdziły, że wyniki świadczące o mniejszej uległości mężczyzn uzyskiwali częściej mężczyźni niż kobiety. Być może powodem tego zniekształcenia jest fakt, że eksperymentatorzy chętniej posługują się materiałami i sytuacjami, które są lepiej znane ich płci. Mężczyźni częściej niż kobiety wybieraliby zatem jako przedmiot badań nad konformizmem na przykład przekazy perswazyjne dotyczące sportu. Jak wiemy, ludzie są bardziej konformistyczni w sytuacjach nieznanach i niejednoznacznych, zatem jest możliwe, że kobiety okazują więcej konformizmu w nieznanach sytuacjach eksperymentalnych zaplanowanych przez mężczyzn.

### Opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu

Normatywny wpływ społeczny jest często słuszny i korzystny, zdarza się jednak również inaczej. Co można zrobić, aby się oprzeć niestosownemu wpływowi społecznemu? Po pierwsze, po prostu musimy być świadomi jego działania. Pomyśl, czy obecność innych powoduje zmianę twojego zachowania, mimo że uwa-

zasz je za właściwe? Drugim krokiem w stawianiu oporu jest podjęcie działania. Dlaczego rezygnujemy z działania? Ponieważ w przeciwnym razie narażamy się na ośmieszenie, zakłopotanie lub odrzucenie. Wiemy jednak, że w opieraniu się naciskom normatywnym może nam pomóc sojusznik. W sytuacji, gdy nie chcesz iść pod prąd, ale się obawiasz skutków zaniechania, spróbuj znaleźć osobę lub grupę, która myśli tak jak ty.

Poza tym sam fakt, że przeważnie podporządkowujesz się wpływowi normatywnemu, daje ci prawo do okazjonalnego sprzeciwu bez poważnych konsekwencji. To ciekawe spostrzeżenie poczynił Edwin Hollander (1958, 1960), który stwierdził, że dostosowując się do grupy, zarabia się z czasem na **kredyt zaufania**. Przypomina to trochę lokowanie pieniędzy w banku, a polega na tym, że konformizm okazywany w przeszłości pozwala w którymś momencie sprzeciwić się grupie (zachować się inaczej niż reszta), nie narażając się na większe kłopoty. Gdy odmawiasz na przykład pożyczania samochodu, koledzy nie obrażą się na ciebie, jeżeli w innych sytuacjach przestrzegałeś dotąd norm przyjaźni, gdyż zdobyłeś sobie prawo do odstąpienia od reguł normatywnych w tym konkretnym wypadku. Kiedy masz już w grupie kredyt zaufania, opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu nie musi być aż tak trudne (ani przerażające), jak mogłoby się wydawać.

### Wpływ mniejszości: gdy kilku wpływa na wielu

Kończąc omawianie normatywnego wpływu społecznego, nie powinniśmy pozostawiać wrażenia, że jednostka nigdy nie oddziałuje na grupę. Jak argumentuje Serge Moscovici (1985, 1994; Moscovici, Mucchi-Faina, Maass, 1994), gdyby grupom rzeczywiście zawsze udawało się wyciszenie nonkonformistów, odrzucanie odstępców i nakłanianie każdego do zgody z większością, jak można byłoby w ogóle wprowadzić zmianę w systemie? Bylibyśmy jak roboty podążające jeden za drugim w monotonnej synchronii, niezdolne przystosować się do zmian.

Moscovici (1985, 1994) uważa, że jednostka albo mniejszość członków grupy może wywierać wpływ na zachowania lub przekonania większości. Zjawisko to nazywa się **wpływem mniejszości**. Jego podstawą jest spójność: ludzie o poglądach mniejszościowych muszą w dłuższym okresie zgodnie wyrażać ten sam pogląd. Jeżeli osoba należąca do mniejszości waha się pomiędzy dwoma różnymi punktami widzenia albo dwie osoby wyrażają dwa różne poglądy mniejszościowe, to większość odrzuci ich opinie, uznając je za dziwaczne lub nieuzasadnione. Jeżeli natomiast mniejszość wyraża spójny, niezmienny pogląd, to większość jest skłon-

na wziąć go pod uwagę, a nawet przyjąć (Moscovici, Nemeth, 1974). Na przykład mniejszość naukowców zaczęła dwadzieścia lat temu zgłaszać swoje obawy w związku z globalnym ociepleniem. Obecnie dostrzega je większość, a przywódcy polityczni krajów uprzemysłowionych organizują debaty na temat możliwości rozwiązań ogólnoswiatowych. Działanie wpływu mniejszości opisała Wendy Wood i współpracownicy na podstawie metaanalizy prawie stu badań (Wood i in., 1994).

Osoby stanowiące większość mogą skłaniać innych do konformizmu za pomocą normatywnego wpływu społecznego. Jak w eksperymentach Ascha uzyskana w ten sposób zgodność może być konformizmem publicznym bez prywatnej akceptacji. Osoby będące w mniejszości rzadziej mają możliwość oddziaływania na innych środkami normatywnymi — większość nie bardzo się przejmuje tym, jak widzi ją mniejszość. Tak naprawdę członkowie grupy większościowej na ogół niechętnie publicznie zgadzają się z mniejszością, bo nie chcą, aby ktoś pomyślał, że przekonują ich dziwaczne, rzadko spotykane opinie.

W związku z tym mniejszość wywiera wpływ na grupę, posługując się inną ważną metodą — informacyjnym wpływem społecznym, podając grupie nowe i nieoczekiwane informacje, które sprawiają, że grupa dokładniej się zastanawia nad danym zagadnieniem. Po namyśle większość może dojść do wniosku, że punkt widzenia mniejszości nie jest pozbawiony sensu, i przyjąć go w całości lub w części. Krótko mówiąc, większość często osiąga konformizm publiczny ze względu na normatywny wpływ społeczny, mniejszość natomiast na ogół zdobywa prywatną akceptację dzięki informacyjnemu wpływowi społecznemu (Levine, Moreland, 1998; Levine, Russo, 1987; Maass, Clark, 1984; Peterson, Nemeth, 1996; Smith, Tindale, Dugoni, 1996; Wood, Leck, Purvis, 1996).

Nie pozwalaj, aby ktoś cię powstrzymywał i zmuszał do milczenia.

ADAM CLAYTON POWELL

### Kredyt zaufania

Tolerancja, na którą zarabia się z czasem przez konformizm wobec norm grupowych; mając wystarczający kredyt zaufania, można czasami zachować się odmiennie, nie narażając się na karę ze strony grupy.

### Wpływ mniejszości

Sytuacja, w której mniejszość członków grupy wywiera wpływ na zachowania lub przekonania większości.

## WYKORZYSTANIE WPLYWU SPOŁECZNEGO DO UPOWSZECHNIANIA KORZYSTNYCH ZACHOWAŃ

Widzieliśmy, w jaki sposób rodzi się konformizm informacyjny i normatywny. Nawet w tak bardzo indy-

widualistycznej kulturze jak Stany Zjednoczone oba rodzaje konformizmu są zjawiskiem powszechnym. Czy jest jakiś sposób użycia skłonności do konformizmu dla wspólnego dobra? Robert Cialdini, Raymond Reno i Carl Kallgren (1991) opracowali model postępowania normatywnego, w którym normy społeczne (obowiązujące w danym społeczeństwie reguły stosownych zachowań, wartości i przekonania) można wykorzystać do łagodnego nakłaniania ludzi, aby zachowywali się w sposób właściwy, społecznie akceptowany.

Wszyscy wiemy na przykład, że nie wolno śmiecić. Czy po zjedzeniu kanapki z McDonalda na ulicy wyrzucamy papier na ziemię albo z okna samochodu? Czy raczej rozglądamy się za koszem na śmieci? Powiedzmy, że mamy zamiar ograniczyć śmiecenie albo zwiększyć liczbę głoszących, albo zachęcić ludzi do oddawania krwi. Jak powinniśmy się do tego zabrać?

Cialdini i współpracownicy (1991) radzą zastanowić się nad rodzajem norm funkcjonujących w danej sytuacji. Tylko wtedy uda nam się wywołać formę wpływu społecznego, która będzie zachęcała do konformizmu w sposób społecznie pożądany. Są dwa typy norm kulturowych. **Normy zakazujące** dotyczą tego, co naszym zdaniem inni ludzie aprobują bądź potępiają. Normy zakazujące skłaniają do pewnych zachowań przez obietnicę nagrody (lub zagrożenie karą) za postępowanie zgodne (lub sprzeczne) z normą. Na przykład w naszej kulturze norma zakazująca nie pozwala śmiecić. **Normy deskryptywne** z kolei dotyczą naszego postrzegania, jak ludzie się zachowują w określonych sytuacjach, niezależnie od tego, czy są to zachowania aprobowane czy potępiane przez innych. Normy deskryptywne skłaniają do pewnych zachowań przez informację o ich skuteczności lub wartości adaptacyjnej. Na przykład, chociaż wszyscy wiemy, że nie

wolno śmiecić (norma zakazująca), wszyscy też wiemy, że ludzie w pewnych okolicznościach to robią (norma deskryptywna), wyrzucając łupiny od orzeszków na ziemię podczas meczu albo zostawiając papierki za siedzeniem w kinie. Norma zakazująca określa zatem, co jest w kulturze aprobowane, a co potępiane, norma deskryp-

tywna natomiast wskazuje, co ludzie rzeczywiście robią (Kallgren, Reno, Cialdini, 2000).

Zastanówmy się teraz, jak można wykorzystać oddziaływanie wpływu społecznego jako motywację do zachowań społecznie użytecznych.

## Rola norm zakazujących i deskryptywnych

W serii badań Reno, Cialdini i Kallgren (1993) sprawdzali wpływ norm zakazujących i deskryptywnych na prawdopodobieństwo, że ludzie będą śmiecić. Na przykład w jednym z eksperymentów terenowych obserwowano czytelników miejskiej biblioteki, którzy w drodze do samochodu na parkingu mijali współnika eksperymentatorów. W jednej wersji, obejmującej grupę kontrolną, człowiek ten po prostu przechodził obok, nic nie mówiąc i nie robiąc nic szczególnego. W warunkach normy deskryptywnej współnik eksperymentatorów niósł pustą torebkę z baru i rzucał ją na ziemię w pobliżu badanej osoby. Śmieć, przekazywał w dyskretnej formie komunikat, „jak ludzie postępują w takich sytuacjach”. W warunkach normy zakazującej współnik eksperymentatorów nie miał w ręku nic do wyrzucenia, natomiast podnosił z ziemi pustą torebkę, przechodząc obok badanej osoby. W ten sposób dyskretnie przekazywał komunikat, że „nie wolno śmiecić”. Eksperyment w tych trzech wersjach wykonywano w jednym z dwóch środowisk: na bardzo zaśmieconym parkingu (przez eksperymentatorów, którzy użyli do tego celu papierowych kubków, papierków od cukierków itp.) lub w miejscu czystym i niezaśmieconym (uprzątniętym przez eksperymentatorów).

Uczestnicy badania spotykali się zatem z jednym z dwóch typów norm bądź z brakiem normy (grupa kontrolna) w zaśmieconym lub w czystym otoczeniu. Jaką mieli okazję do śmiecenia? Gdy wsiadali do auta, zauważali dużą ulotkę reklamową za wycieraczką od strony kierowcy. Ulotki znajdowały się również na wszystkich innych samochodach (nic dziwnego, skoro powkładali je eksperymentatorzy). W tym momencie uczestnicy mieli do wyboru rzucenie ulotki obok samochodu, czyli śmiecenie, albo zabranie papierka ze sobą, aby pozbyć się go później. Jak się zachowali? Kto powstrzymał się od śmiecenia?

Grupa kontrolna dostarcza informacji, jaki procent ludzi w takich okolicznościach będzie śmiecił. Jak pokazuje rycina 8.7, stwierdzono, że nieco więcej niż jedna trzecia osób wyrzuca ulotkę na ziemię, niezależnie od tego, czy teren jest już zaśmiecony czy uprzątnięty. W warunkach normy deskryptywnej śmiecenie przez współnika eksperymentatorów dostarczało dwóch różnych przekazów w zależności od stanu parkingu. Na zaśmieconym parkingu zachowanie współnika przekazywało informację, że „większość ludzi wyrzuca tutaj śmieci”. Na czystym parkingu zawierało natomiast komunikat, że „ludzie tutaj nie śmiecą”. Można było oczekiwać, że norma deskryptywna bardziej ograniczy śmiecenie w czystym niż w zaśmieco-

### Normy zakazujące

Spostrzeżenia dotyczące tego, jakie zachowania są aprobowane i nieaprobowane przez innych.

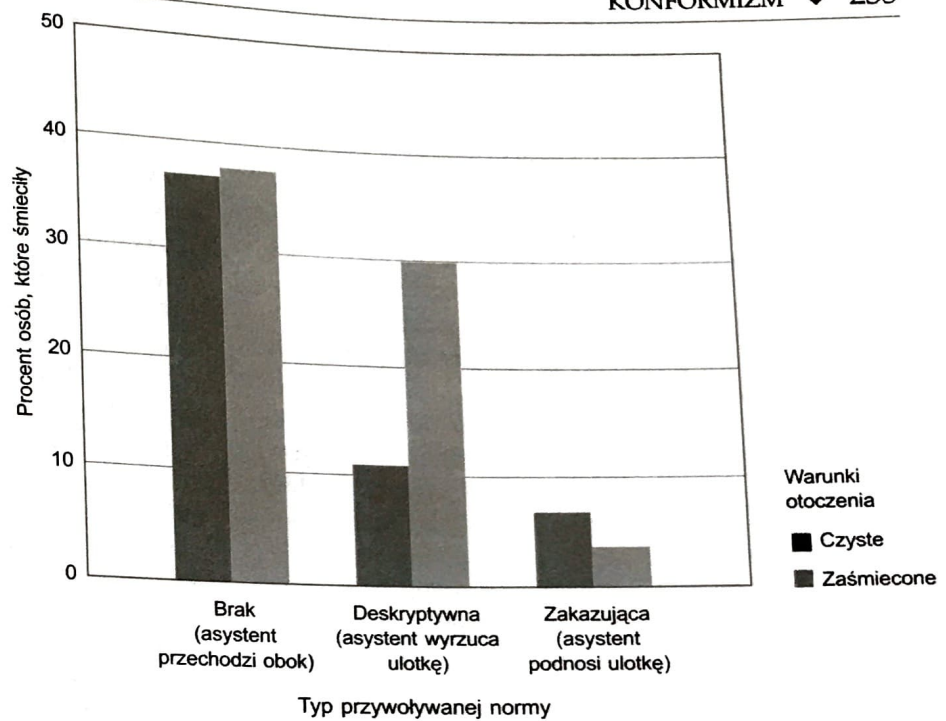
### Normy deskryptywne

Spostrzeżenia dotyczące rzeczywistych zachowań ludzi w danej sytuacji, niezależnie od tego, czy są one aprobowane czy potępiane przez innych.

### Rycina 8.7 Wpływ norm zakazujących i deskryptywnych na zaśmiecanie otoczenia

Dane dotyczące grupy kontrolnej (z lewej strony) wskazują, że 37 do 38 procent osób wyrzuca na ziemię ulotkę znaną za wycieraczką samochodu, niezależnie od tego, czy otoczenie (parking) jest zaśmiecone czy uporządkowane. Kiedy dociera do nich norma deskryptywna, śmiecenie zmniejsza się w znacznym stopniu tylko w czystym otoczeniu (część środkowa). Gdy dociera do nich norma zakazująca, śmiecenie zmniejsza się wyraźnie w obu typach otoczenia, co wskazuje, że normy zakazujące skuteczniej zmieniają zachowania.

(Według Reno, Cialdini, Kallgren, 1993)



nym otoczeniu i to właśnie potwierdzili badacze (zob. ryc. 8.7). Co się działo natomiast w warunkach normy zakazującej? Ten rodzaj normy przekazuje informację mającą silniejsze oddziaływanie społeczne. Otóż widok kogoś zbierającego śmieci przywołuje normę zakazującą („Nie wolno śmiecić”) zarówno w czystym, jak i w zaśmieconym środowisku i w tym eksperymencie najbardziej ograniczył śmiecenie (zob. ryc. 8.7) (Reno, Cialdini, Kallgren, 1993).

Na podstawie tych i innych badań stwierdzono, że normy zakazujące są skuteczniejsze niż normy opisowe w kreowaniu pożądanego zachowania (Kallgren, Reno, Cialdini, 2000). Nie powinno to budzić zdziwienia, ponieważ normy zakazujące przemawiają do konformizmu normatywnego — podporządkowujemy się (np. nie śmieć), bo czyjeś zachowanie przypominało nam, że nasze społeczeństwo potępia śmiecenie. Śmieć, wydawalibyśmy się sobie niechlujnymi egoistami i czulibyśmy się zakłopotani, gdyby ktoś nas przyłapał. To prawda, że normy są zawsze obecne — wiemy, że nie wolno śmiecić — ale nie zawsze są dla nas wyraziste (Kallgren, Reno, Cialdini, 2000). Aby skłonić nas do zachowań społecznie użytecznych, jakiś aspekt sytuacji musi zwracać naszą uwagę na ważną normę, abyśmy zaczęli o niej myśleć. Dlatego informacja, która zawiera normy zakazujące, czyli komunikuje, co społeczeństwo pochwała, a co gani, jest konieczna do wywoływania pozytywnych zmian w zachowaniu.

## POSŁUSZEŃSTWO AUTORYTETOWI

Posłuszeństwo jest normą społeczną, cenioną w każdej kulturze. Nie można po prostu dopuścić, aby ludzie przez cały czas robili wszystko, na co tylko mają ochotę, bo doprowadziłoby to do chaosu. W związku z tym już od dziecka podlegamy socjalizacji, ucząc się posłuszeństwa osobom, które uważamy za uprawnione autorytety (Blass, 2000; Staub, 1989). Uewnętrzamy normę społeczną posłuszeństwa, przestrzegając zwyczaj reguł i przepisów nawet pod nieobecność osoby będącej dla nas autorytetem — zatrzymujesz się przy czerwonym świetle, nawet gdy za rogiem nie stoi policjant. Posłuszeństwo może mieć jednak bardzo poważne, a czasami wręcz tragiczne konsekwencje. Ludzie są skłonni ranić, a nawet zabijać innych, wykonując rozkazy osób mających autorytet.

Dlaczego doszło do masakry w My Lai? W tym wypadku różne przyczyny, dla których ludzie podporządkowują się rozkazom, wspólnie złożyły się na tę zbrodnię. Zachowanie innych żołnierzy spowodowało, że zabijanie wydawało się tym, co właśnie należy zrobić (wpływ informacyjny), a ponadto żołnierze chcieli uniknąć odrzucenia przez kolegów i przełożonych (wpływ normatywny). Niektórzy, przesłuchiwanym później przez komisję kongresową badającą zbrodnię wojenne, zeznali, że bezpośredni rozkaz strzelania do cywilów otrzymali od swojego oficera, porucznika Calleya. Tragedia w My Lai zdarzyła się zatem m.in. dla

tego, że część żołnierzy zbyt szybko podporządkowała się normie społecznej nakazującej posłuszeństwo autorytetom, nie zastanawiając się nad nią ani nie biorąc na siebie odpowiedzialności za własne czyny. Do tragedii doprowadziła siła oddziaływania konformizmu, a nie wypaczenia osobowości żołnierzy. Cała ta historia jest tym bardziej przerażająca, bo należy się obawiać, że podobne zdarzenia mogą nastąpić w każdej grupie, gdy pojawią się podobne naciski.

Wiek XX znaczyły powtarzające się zbrodnie wojenne i ludobójstwa — w Niemczech, w Armenii, na Ukrainie, w Ruandzie, Kambodży, Bośni i nie tylko. Jednym z najważniejszych pytań, jakie powinni postawić sobie mieszkańcy Ziemi, jest więc pytanie, w którym miejscu kończy się posłuszeństwo, a zaczyna osobista odpowiedzialność. Filozof Hannah Arendt dążyła przede wszystkim do wyjaśnienia przyczyn holocaustu. Jak reżim nazistów w Niemczech mógł doprowadzić do wymordowania 6 milionów europejskich Żydów? Arendt uważała, że większość sprawców holocaustu nie była ani sadystami, ani psychopatami, którzy znajdowali przyjemność w masowym mordowaniu niewinnych ludzi, lecz zwykłymi obywatelami poddanymi złożonym naciskom społecznym o potężnym oddziaływaniu. Opisała proces Adolfa Eichmanna, wysokiego urzędnika hitlerowskiego, który był odpowiedzialny za wysyłanie Żydów do obozów śmierci. Autorka doszła do wniosku, że nie był on potworem, jak można by sobie wyobrażać, ale zwyczajnym urzędnikiem jak wielu innych, którzy robili to, co im kazano, nie podważając rozkazów (Miller, 1995).

Nie jest to bynajmniej usprawiedliwianie zbrodni popełnionych przez Eichmanna, żołnierzy w My Lai, Czerwonych Khmerów w Kambodży lub Serbów w Bośni. Chodzi nam o to, że wyjaśnianie ich zachowań jako czynów szaleńców byłoby zbyt uproszczeniem. Bardziej owocne, a jednocześnie bardziej przerażające, jest potraktowanie tych zachowań jako czynów zwykłych ludzi poddanych niezwykłemu oddziaływaniu społecznemu. Skąd jednak możemy mieć pewność, że holocaust, My Lai i inne masowe zbrodnie nie były spowodowane wyłącznie przez złych ludzi o psychopatycznych skłonnościach, lecz przez potężne siły społeczne oddziałujące na każdy typ osobowości? Można się o tym przekonać na podstawie badań nacisku społecznego w kontrolowanych warunkach laboratoryjnych. Można próbę zwykłych obywateli poddać różnego rodzaju wpływom społecznym i obserwować, w jakim stopniu będą się oni podporządkowywać nakazom. Czy eksperymentator może nakłonić zwykłych ludzi do popełniania czynów niemoralnych, na przykład do za-

dawania silnego bólu niewinnej osobie? Stanley Milgram (1963, 1974, 1976) postanowił to sprawdzić w serii eksperymentów, które należą do najslawniejszych badań psychologii społecznej.

Wyobraź sobie, że jesteś uczestnikiem jednego z eksperymentów Milgrama. Odpowiadasz na ogłoszenie w gazecie, w którym poszukują chętnych do udziału w eksperymencie dotyczącym pamięci i uczenia się. Gdy przychodzisz do laboratorium, jest tam już inny uczestnik badania, czterdziestosiemioletni grubasek o dobrotliwym wyglądzie. Eksperymentator w białym fartuchu, wyjaśnia, że jeden z was będzie odgrywał rolę nauczyciela, a drugi ucznia. Wyciągasz los z kapelusza i widzisz, że masz być nauczycielem. Dowiadujesz się, że twoje zadanie polega na nauczeniu drugiego uczestnika szeregu słów ułożonych parami (np. niebieski—ołówek, ładny—dzień), a następnie na sprawdzeniu, ile udało mu się zapamiętać. Eksperymentator instruuje cię, że za każdym razem, gdy uczeń się pomyli, masz zadać mu wstrząs elektryczny, ponieważ celem badania jest określenie oddziaływania kary na proces uczenia się.

Czekasz, aż drugi uczestnik, czyli twój uczeń, zostanie w sąsiednim pokoju przypięty pasami do krzesła, a do jego rąk zostaną przyłączone elektrody. Siedzisz przed generatorem wstrząsów wyposażonym w trzydzieści przełączników, z których każdy zwiększa siłę wstrząsu, o 15 woltów, począwszy od 15, a skończywszy na 450. Przy przełącznikach znajdują się etykiety określające napięcie prądu, od „Lekki wstrząs” przez „Uwaga: silny wstrząs” aż do złowrogiego „XXX” bezpośrednio przed najsilniejszą wartością. Eksperymentator wyjaśnia, że przy pierwszej pomyłce powinieneś zadać uczniowi wstrząs o sile 15 woltów, czyli najslabszy, a potem zwiększać napięcie o 15 woltów przy każdym następnym błędzie. Abyś miał pojęcie o działaniu urządzenia, eksperymentator zadaje ci na próbę wstrząs o sile 45 woltów, który jest dość bolesny.

Odczytujesz uczniowi pary słów, a potem zaczyna się etap sprawdzania. Wymieniasz pierwsze słowo, a następnie cztery możliwe odpowiedzi. Uczeń ma nacisnąć jeden z czterech przycisków, który powoduje zapalenie się światelka na znajdującej się przed tobą tablicy. Wszystko idzie gładko, gdy uczeń podaje poprawnie kilka początkowych odpowiedzi. Potem jednak zaczyna się mylić, a ty zadajesz mu wstrząsy. W pewnym momencie prawdopodobnie pojawiają się obawy w związku z liczbą i siłą wstrząsów, jakie musisz wymierzać. Gdy dochodzisz do 75 woltów, uczeń, słyszany przez interkom, jęczy z bólu. Być może zrobisz wtedy przerwę i zapytasz eksperymentatora, co

dalej. „Proszę kontynuować” — odpowiada eksperymentator. Gdy uczeń w dalszym ciągu popełnia błędy, zadajesz mu kilka kolejnych wstrząsów. Uczeń protestuje, krzycząc „Auuu! Dość! Proszę mnie stąd wypuścić!”. Przestraszony, spoglądasz na eksperymentatora, względnie konieczne” (zob. ryc. 8.8).

Co byś zrobił? Ile osób twoim zdaniem posłuchało by eksperymentatora i zwiększało siłę wstrząsów aż do maksymalnego poziomu 450 woltów?

Gdy postawiono takie pytanie studentom psychologii Yale University, uważali, że do końca eksperymentu wytrwałoby nie więcej niż 1 procent uczestników. Podobne były przewidywania próby dorosłych osób z klasy średniej oraz grupy psychiatrów. Po przeczytaniu materiału o konformizmie nasi czytelnicy nie są chyba aż takimi optymistami. Nikt przecież nie uwierzyłby, że mogą się zdarzyć takie wynaturze-

nia jak holocaust, a jednak się zdarzyły. Większość uczestników eksperymentu Milgrama poddała się naciskowi autorytetu. Przeciętnie najsilniejszy wstrząs miał siłę 360 woltów, a 62,5 procent uczestników przeszło całą skalę i zadało wstrząs 450-woltowy. Aż 80 procent wykonywało polecenie, choć uczeń, który wcześniej wspomniał, że jest chory na serce, wołał „Wypuście mnie! Boli mnie serce. Pozwólcie mi stąd wyjść! [...] Wypuście mnie! Mam już dość. Skończcie z tym eksperymentem!” (Milgram, 1974, s. 56).

Należy dodać, że uczeń był w rzeczywistości współnikiem eksperymentatora, który odgrywał swoją rolę, nie doznając żadnych wstrząsów. Eksperyment był jednak bardzo przekonujący i uczestnicy wierzyli, że zadają ból drugiemu człowiekowi. Oto, jak Milgram (1963, s. 377) opisuje reakcję jednego z uczestników odgrywającego rolę nauczyciela:

#### Protesty ucznia

- 75 woltów: Auuu!  
 90 woltów: Auuu!  
 105 woltów: Auuu! (głośniej)  
 120 woltów: Auuu! To naprawdę boli.  
 135 woltów: Auuu!  
 150 woltów: Auuu! Koniec! Wypuście mnie! Mówiłem, że choruję na serce. Boli mnie serce. Proszę, wypuście mnie. Serce zaczyna mi dokuczać. Odmawiam udziału. Dajcie mi wyjść!  
 165 woltów: Auuu! Dajcie mi wyjść! (krzyk)  
 180 woltów: Auuu! Nie wytrzymam z bólu. Dajcie mi wyjść! (krzyk)  
 195 woltów: Auuu! Wypuście mnie. Wypuście mnie. Boli mnie serce. Wypuście mnie! Nie macie prawa mnie trzymać! Wypuście mnie! Wypuście mnie! Wypuście mnie! Wypuście mnie! Boli mnie serce. Wypuście mnie!  
 210 woltów: Auuu! Niech mnie pan wypuści. Mam dość. Skończcie z tym eksperymentem!  
 225 woltów: Auuu!  
 240 woltów: Auuu!  
 255 woltów: Auuu! Dajcie mi stąd wyjść.  
 270 woltów: Auuu! (przeraźliwy krzyk). Wypuście mnie. Wypuście mnie. Wypuście mnie. Wypuście mnie. Słyszycie? Wypuście mnie.  
 285 woltów: Auuu! (przeraźliwy krzyk).  
 300 woltów: Auuu! (przeraźliwy krzyk). Stanowczo odmawiam odpowiedzi. Wypuście mnie. Nie możecie mnie tu trzymać. Dajcie mi wyjść.  
 315 woltów: Auuu! (przeraźliwy okrzyk bólu). Mówiłem, że odmawiam odpowiedzi. Wycofuję się z tego eksperymentu.  
 330 woltów: Auuu! (długi i głośny, przeraźliwy okrzyk bólu). Wypuście mnie stąd. Wypuście mnie stąd. Boli mnie serce. Wypuście mnie, mówię wam. (histeryczny krzyk) Wypuście mnie. Wypuście mnie. Nie macie prawa mnie tu trzymać. Wypuście mnie! Wypuście mnie stąd! Dajcie mi wyjść!

#### Wskazówki eksperymentatora skłaniające do posłuszeństwa

- Ponaglenie 1: Proszę kontynuować lub: Dalej, proszę.  
 Ponaglenie 2: Eksperyment wymaga kontynuacji.  
 Ponaglenie 3: Kontynuowanie eksperymentu jest bezwzględnie konieczne.  
 Ponaglenie 4: Nie ma wyboru, badanie trzeba prowadzić dalej.  
 Ponaglenia były zawsze stosowane w następującej kolejności: dopiero gdy nie skutkowało ponaglenie 1, stosowano ponaglenie 2. Eksperyment przerywano, gdy uczestnik nie podporządkowywał się eksperymentatorowi po ponagleniu 4. Ton głosu eksperymentatora był za każdym razem stanowczy, ale grzeczny. Sekwencja ponagleń zaczynała się za każdym razem od nowa, gdy uczestnik eksperymentu zatrzymywał się lub okazywał oznaki wahania.  
 Specjalne ponaglenie: Gdy uczestnik pytał, czy wstrząsy mogą spowodować trwałe uszkodzenia fizyczne, eksperymentator odpowiadał: Choć wstrząsy są bolesne, nie powodują trwałego uszkodzenia tkanki, proszę więc kontynuować. (Potem w razie potrzeby następowały ponaglenia 2, 3 i 4).  
 Jeżeli „nauczyciel” mówił, że „uczeń” nie chce już brać udziału w badaniu, eksperymentator odpowiadał: Chce czy nie chce, trzeba kontynuować, aż się nauczy wszystkich par. Proszę więc kontynuować. (W razie potrzeby ponaglenia 2, 3, i 4).

Rycina 8.8  
 Zapis protestów ucznia w eksperymencie Milgrama oraz wypowiedzi eksperymentatora, nakłaniających do dalszego zadawania wstrząsów

(Według Milgram, 1963, 1974)

Patrzyłem, jak spokojny i zrównoważony biznesmen wchodzi pewnie do laboratorium z uśmiechem na ustach. W ciągu 20 minut stał się roztrzęsionym, jękającym się nieszczęślikiem, który szybko zbliżał się do ataku nerwowego. Cały czas pociągał się za ucho i zacierał ręce. W pewnej chwili uderzył się pięścią w czoło i wymamrotał „O Boże, skończmy już z tym”. A jednak reagował na każde słowo eksperymentatora i pozostał posłuszny do końca.

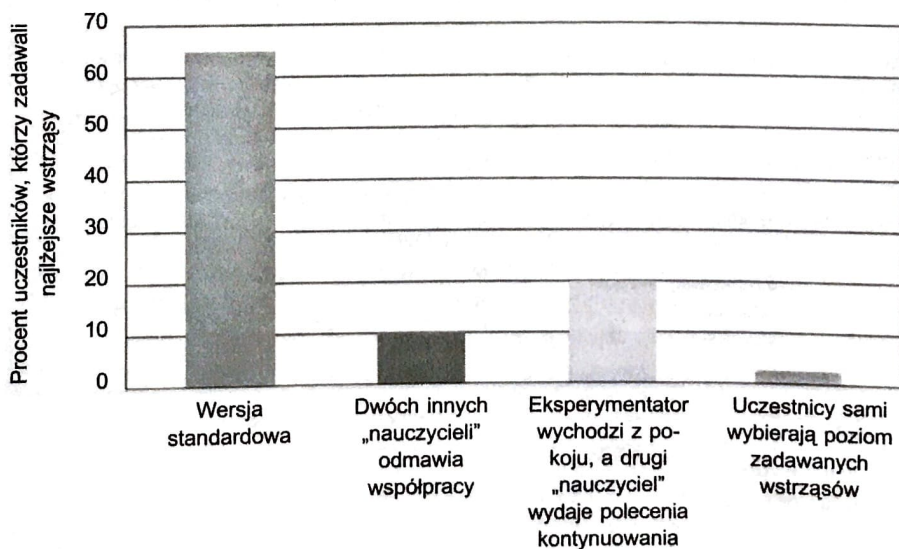
Dlaczego tylu uczestników eksperymentu (w wieku od dwudziestu kilku do pięćdziesięciu kilku lat, inteligencji, robotnicy i rzemieślnicy) podporządkowywało się życzeniom eksperymentatora aż do chwili, gdy (przynajmniej we własnym mniemaniu) zadawali drugiemu człowiekowi największy ból? Dlaczego studenci, dorośli z klasy średniej i psychiatrzy tak bardzo się mylili w przewidywaniach zachowań badanych osób? Niebezpieczne połączenie wszystkich przyczyn konformizmu spowodowało posłuszeństwo w eksperymencie Milgrama tak samo jak w wiosce My Lai. Przyjrzyjmy się bliżej, jak przebiegało to w badaniach Milgrama.

### Rola normatywnego wpływu społecznego

Po pierwsze, nie ulega wątpliwości, że naciski normatywne utrudniały odmowę kontynuowania eksperymentu. Przekonaliśmy się, że gdy ktoś naprawdę chce, abyśmy coś zrobili, trudno nam powiedzieć „nie”. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, gdy jest to osoba będąca dla nas autorytetem. Uczestnicy eksperymentu Milgrama sądzili prawdopodobnie, że ich odmowa rozczaruje, urazi, a nawet rozgniewa eksperymentatora, a to wszystko wywierało nacisk skłaniający do dalszego

zadawania wstrząsów. Warto zauważyć, że w tym badaniu — inaczej niż w badaniu Ascha — przewidziano interwencje w celu podporządkowania sobie uczestników przez eksperymentatora, który zdecydowanym tonem wydawał polecenia, np. „Kontynuowanie jest bezwzględnie konieczne”. Gdy osoba obdarzona autorytetem nalega, abyśmy byli posłuszni, trudno się jej przeciwstawić (Blass, 1991, 2000, 2003; Hamilton, Sanders, McKearney, 1995; Meeus, Raaijmakers, 1995; Miller, 1986).

Obecność nacisków normatywnych w eksperymentach Milgrama staje się oczywista na przykładzie jednego z wariantów tego badania. Tym razem uczestniczyło w nim trzech nauczycieli, z których dwaj byli współnikami eksperymentatora. Jeden z nauczycieli miał czytać listę słów dobranych parami, a drugi informować ucznia, czy odpowiada poprawnie. Jak w pierwotnej wersji eksperymentu zadaniem nieświadomego manipulacji uczestnika było dawkowanie wstrząsów o coraz większym napięciu po każdym błędzie. Przy 150 woltach, gdy uczeń po raz pierwszy gwałtownie zaprotestował, jeden ze współników odmówił dalszego udziału, mimo polecenia eksperymentatora, żeby kontynuował próbę. Przy 210 woltach odmówił współpracy drugi współnik. Jaki był skutek ich zachowania? Widząc nieposłuszeństwo innych, łatwiej było zdobyć się na odmowę. W tym wariacie tylko 10 procent uczestników zadawało najsilniejszy wstrząs (zob. ryc. 8.9). Podobny wynik uzyskano w eksperymencie Ascha, w którym ludzie podporządkowywali się znacznie mniej, jeżeli jeden z asystentów sprzeciwiał się większości i konsekwentnie udzielał poprawnej odpowiedzi.



Rycina 8.9

### Wyniki różnych wersji eksperymentu Milgrama

Najwyższy poziom posłuszeństwa uzyskano w pierwszej wersji, w której uczestnikowi polecono zadawanie drugiej osobie coraz silniejszych wstrząsów elektrycznych (lewy słupek). Poziom posłuszeństwa spada, gdy inni uczestnicy okazują nieposłuszeństwo lub gdy nie ma osoby obdarzonej autorytetem (dwa środkowe słupki). Wreszcie, gdy nie było polecenia nasilania wstrząsów, prawie żaden z uczestników tego nie robił (prawy słupek). Kontrast zachowań zobrazowanych przez pierwszy i ostatni słupek na wykresie wskazuje, jak silna jest społeczna norma posłuszeństwa.

(Według Milgram, 1974)

## Rola informacyjnego wpływu społecznego

Mimo siły nacisków normatywnych w pierwotnej wersji eksperymentu Milgrama nie były one jedynym powodem uległości uczestników. Eksperymentator był autorytatywny i stanowczy, ale nie groził bronią, mówiąc „Posłuszeństwo albo życie”. Uczestnicy mogli swobodnie zaprzestać eksperymentu i w każdej chwili opuścić laboratorium. Dlaczego tego nie zrobili, zwłaszcza że eksperymentator był nieznanym, którego nigdy przedtem nie widzieli i prawdopodobnie nie mieli już nigdy spotkać?

Jak się już przekonaliśmy, w sytuacjach niejasnych, gdy nie wiadomo, jak postąpić, ludzie korzystają z pomocy innych w rozpoznawaniu sytuacji. Informacyjny wpływ społeczny ma szczególnie silne oddziaływanie, gdy sytuacja jest niejednoznaczna lub kryzysowa oraz wtedy, gdy inni mają pewne doświadczenie w podobnych sytuacjach. Sytuacja, w jakiej znaleźli się uczestnicy eksperymentu Milgrama, z pewnością była niejasna, nieznana i niepokojąca. Wszystko wydawało się proste, gdy eksperymentator wyjaśniał przebieg badania, ale później okazało się coś zupełnie przeciwnego. Uczeń krzyczał z bólu, ale eksperymentator uspokajał, że choć wstrząs jest bolesny, nie wywołuje trwałych uszkodzeń. Uczestnicy eksperymentu nie chcieli nikogo skrzywdzić, jednak zgodzili się na udział w badaniu i na spełnianie poleceń. W stanie takiego konfliktu było naturalne, że podejmując decyzję, podporządkowano się ekspertowi, jakim wydawał się eksperymentator (Hamilton, Sanders, McKearney, 1995; Krakow, Blass, 1995; Miller, 1986; Miller, Collins, Brief, 1995).

Jeszcze inna wersja eksperymentu Milgrama również potwierdza pogląd o działaniu wpływu informacyjnego. Wersja ta nie różniła się od pierwotnej poza trzema ważnymi zmianami. Po pierwsze, eksperymentator nie mówił, jaka ma być siła wstrząsu, pozostawiając decyzję nauczycielowi (prawdziwemu uczestnikowi badania). Po drugie, przed rozpoczęciem badania zadzwonił telefon i eksperymentator musiał na chwilę wyjść z pokoju. Życzył sobie jednak, aby eksperyment odbywał się bez niego. Po trzecie, współnik eksperymentatora odgrywał rolę dodatkowego nauczyciela, którego zadaniem było odnotowywanie, ile czasu potrzebuje uczeń na odpowiedź. Po wyjściu eksperymentatora drugi nauczyciel proponował zastosowanie systemu, który właśnie wymyślił. Czy nie należałoby zwiększyć siły wstrząsu za każdym razem, gdy uczeń się pomylił? Należał, aby przestrzegać tej zasady.

Zauważmy, że w tej sytuacji zabrakło czynnika kompetencji osoby, która wydawała polecenia. Był to

zwyczajny uczestnik eksperymentu, niemający większej wiedzy od pozostałych. Ponieważ nie miał szczególnych kompetencji, rzadziej wykorzystywano go jako źródło informacji, co należy zrobić. Jak pokazuje rycina 8.9, w tej wersji posłuszeństwo zmniejszyło się z 62,5 procent osób zadających najsilniejszy wstrząs do zaledwie 20 procent. (Fakt, że 20 procent w dalszym ciągu się podporządkowywało, świadczy o tym, że niektórzy ludzie całkowicie zdezorientowani korzystali nawet ze wskazówek kogoś, kto nie był ekspertem).

Inna wersja eksperymentu Milgrama zwraca szczególną uwagę na znaczenie autorytetu ekspertów, który bywa przyczyną uległości i posłuszeństwa. W tym wariantcie polecenia wydawali uczestnikom dwaj eksperymentatorzy. Przy 150 woltach, gdy uczeń po raz pierwszy zawołał, że chce przerwać badanie, eksperymentatorzy zaczęli się spierać, czy należy kontynuować próbę. W tym momencie 100 procent uczestników-nauczycieli przestawało wykonywać polecenia. Zauważmy, że na odmowę posłuszeństwa nie miało żadnego wpływu zachowanie ofiary, do sprzeciwu zachęcało natomiast niejasne stanowisko ekspertów.

### Inne przyczyny posłuszeństwa

Zarówno normatywny, jak i informacyjny wpływ społeczny miały bardzo silne oddziaływanie w eksperymentach Milgrama. Jednak te przyczyny posłuszeństwa nadal nie wyjaśniają w pełni, dlaczego uczestnicy badania zachowywali się tak bezwzględnie. Zdają się tłumaczyć początkowe posłuszeństwo, dlaczego jednak, gdy cierpienie, które zadawali uczniowi, stawało się coraz bardziej oczywiste, nie dostrzegli, że robią coś strasznego, i nie odmówili dalszego udziału w eksperymencie? Jak żołnierze w My Lai nie przestali mordować mieszkańców wioski, gdy było już całkiem jasne, że są to bezbronni i niegroźni cywile, tak wielu uczestników eksperymentu Milgrama za każdym razem zwiększało siłę wstrząsów mimo okrzyków bólu ofiary.

**Posłuszeństwo niesłusznym normom** Aby zrozumieć trwałość posłuszeństwa, musimy uwzględnić dodatkowe aspekty sytuacji. Nie chcemy sugerować, że uczestnicy eksperymentu Milgrama byli zupełnie bezmyślni albo nieświadomi tego, co robią. Wszyscy bardzo się niepokoiли o los ofiary. Problem polegał na tym, że zostali schwytni w sieć sprzecznych norm i nie potrafili rozpoznać, którą normę powinni przyjąć.

Mysząc o długiej i mrocznej historii ludzkości, znajdziesz w niej więcej okrutnych zbrodni popełnionych w imię posłuszeństwa niż w imię buntu.

C.P. SNOW, *Either-Or*



Na początku eksperymentu rozsądne było stosowanie się do normy, która mówi „Bądź posłuszny ekspertowi, osobie obdarzonej prawomocnym autorytetem”. Eksperymentator był pewny siebie i kompetentny, a badanie wydawało się właściwym sprawdzianem pewnej ciekawej hipotezy. Dlaczego więc nie współpracować i nie wykonywać poleceń?

Stopniowo jednak zmieniały się reguły gry i norma „posłuszeństwa autorytetowi” przestawała być słuszna. Eksperymentator, który przedtem wydawał się rozsądny, zalecał teraz zadawanie ogromnego bólu innemu uczestnikowi badania. Skoro jednak przyjęto już pewną normę, trudno było się przestawić w trakcie eksperymentu i zauważyć, że ta norma straciła rację bytu i trzeba zastosować inną, mówiącą „Nie przyczyniaj się do niepotrzebnego cierpienia drugiego człowieka”. Wyobraź sobie, że eksperymentator już na początku zapowiada ryzyko zadania ofierze śmiertelnego wstrząsu. Ilu ludzi zgodziłoby się na to? Sądzymy, że bardzo niewielu, bo naruszałoby to ważną normę społeczną i osobistą, która nie pozwala krzywdzić innych. Tymczasem eksperymentator posłużył się swego rodzaju przynętą, wywołując na początku wrażenie, że właściwą normą jest posłuszeństwo autorytetom i samemu stopniowo naruszając tę normę (Collins, Brief, 1995).

W eksperymentach Milgrama odrzucenie normy posłuszeństwa autorytetowi było szczególnie trudne ze względu na dwa zasadnicze aspekty sytuacji. Po pierwsze, eksperyment przebiegał w szybkim tempie, uniemożliwiając uczestnikom zastanowienie się nad tym, co robią. Absorbowało ich zapisywanie odpowiedzi ucznia, przestrzeganie kolejności zadawanych pytań i ocenianie poprawności odpowiedzi. Ponieważ musieli zwracać uwagę na te szczegóły i szybko się decydować, trudno było im dostrzec, że norma kierująca ich zachowaniem — współpraca z osobą obdarzoną autorytetem — po pewnym czasie okazywała się niesłuszna. Wydaje się, że gdyby w trakcie eksperymentu ogłoszono przerwę i pozwolono uczestnikom przejść do drugiego pokoju, znacznie więcej z nich właściwie rozpoznałoby sytuację i odmówiło dalszego udziału.

**Samousprawiedliwianie** Należy pamiętać, że eksperymentator zalecał bardzo nieznaczne zwiększanie siły kolejnych wstrząsów. Uczestnicy nie od razu przechodzili od słabego wstrząsu do potencjalnie śmiertelnego. Każdorazowo musieli tylko zdecydować, czy zwiększyć napięcie o dalsze 15 woltów. Jak mówiliśmy w rozdziale 6, zawsze, gdy podejmuje się ważną lub trudną decyzję, powstaje dysonans oraz dążenie do

jego zredukowania. Skutecznym sposobem redukcji dysonansu wywołanego trudną decyzją jest założenie, że była ona w pełni uzasadniona. Ze względu na to, że redukcja dysonansu dostarcza usprawiedliwienia wcześniejszych zachowań, w niektórych sytuacjach powoduje podatność na naciski prowadzącą do eskalacji obranego sposobu postępowania.

Dlatego w badaniach Milgrama wstępna zgoda uczestników na zadanie pierwszego wstrząsu stwarzała wewnętrzny przymus dalszego posłuszeństwa. Przy zadawaniu kolejnych, coraz silniejszych wstrząsów usprawiedliwiali oni w myślach swoje postępowanie. Po znalezieniu usprawiedliwienia określonej siły wstrząsu bardzo trudno było im zdecydować, w którym momencie powinni wytyczyć granicę i zatrzymać się. Czy mogli w końcu powiedzieć „No, dobrze, dalem mu 200 woltów, ale nie 215 — w żadnym razie nie 215!”? Każdy wstrząs i jego usprawiedliwienie stwarzały dogodny grunt dla następnego wstrząsu, natomiast zaprzestanie działania spowodowałoby dysonans: 215 woltów nie różni się specjalnie od 200, a 230 nie różni się za bardzo od 215. Ci, którzy przegrali serię, uczynili to wbrew niezwykle silnemu przymusowi wewnętrznemu, który nakazywał kontynuować (Darley, 1992; Gilbert, 1981; Miller, Collins, Brief, 1995; Modigliani, Rochat, 1995).

Mika Haritos-Fatouros (1988; zob. też Staub, 1989) pisze, że takie stopniowane podejście stosowała grecka dyktatura wojskowa, szkoląc oprawców pod koniec lat sześćdziesiątych XX wieku. Z przeprowadzonych z nimi wywiadów można się dowiedzieć, że pierwszy kontakt z więźniami politycznymi polegał na przyniesieniu im jedzenia i „okazjonalnym” poszturchiwaniu. Później przyszli oprawcy pełnili funkcję strażników, gdy inni stosowali tortury. Następnie w niewielkich grupach brali udział w biciu więźniów. W ostatnim etapie dowódca „nagle, nie pozostawiając czasu do namysłu”, wydawał jednemu z członków takiej grupy rozkaz kierowania torturami (1988, s. 1117).

**To nie jest sprawa agresji** Zanim skończymy zajmować się eksperymentami Milgrama, musimy wspomnieć o jeszcze jednej możliwej interpretacji uzyskanych w nich wyników. Czy uczestnicy jego badań nie postępowali tak bezlitośnie dlatego, że odzywała się w nich okrutna strona ludzkiej natury, ukryta tuż pod powierzchnią i gotowa do ujawnienia pod byle pretekstem? Mimo wszystko zadawanie bólu drugiemu człowiekowi było w eksperymencie Milgrama społecznie akceptowalne, bo przecież wykonywane na czyjeś polecenie. Może ten czynnik wpłynął na ujawnienie się powszechnego agresywnego zła? Aby sprawdzić tę

hipotezę, Milgram przeprowadził swoje badanie w innej wersji. Nie różniła się ona od pierwotnej poza tym, że eksperymentator polecił uczestnikom samodzielnie decydować o sile wstrząsu zadawanego uczniowi po popełnieniu błędu. Dopuszczał przy tym wybór największego napięcia, tłumacząc, że wstrząsy o różnej sile dostarczają wielu ważnych informacji. Mogłoby się wydawać, że taka wskazówka powinna sprzyjać niepożądanym skutkom. Tymczasem uczestnicy wybierali bardzo łagodne wstrząsy (zob. ryc. 8.8). Tylko 2,5 procent decydowało się na maksymalne napięcie. Badania Milgrama nie potwierdziły zatem istnienia pierwiastka zła, który przenika przez cienką warstwę ogłady. Wykazały natomiast, że połączone naciski społeczne mogą działać podstępnie, skłaniając ludzi do brutalnych czynów. Podsumujmy ten rozdział słowami Stanleya Milgrama (1976, s. 183-184):

Nawet Eichmann był chory, gdy objeżdżał obozy koncentracyjne, ale do uczestnictwa w masowym mordzie wystarczyło siedzieć przy biurku i przerzucać papiery. W tym samym czasie człowiek w obozie wpuszczający gaz do komory mógł usprawiedliwiać swoje postępowanie tym, że tylko wykonuje rozkazy. Na tym polega fragmentaryzacja całości ludzkiego działania: nikt nie decyduje się na czynienie zła i nikt nie odpowiada za jego skutki. Osoba, która bierze na siebie pełną odpowiedzialność za popełniony czyn, rozplynęła się. Jest to chyba najważniejsza cecha każdego społecznie zorganizowanego zła w nowoczesnym społeczeństwie.

## PODSUMOWANIE

### Konformizm: kiedy i dlaczego

W tym rozdziale zajmowaliśmy się **konformizmem**, czyli zmianami zachowania wskutek rzeczywistego lub wyobrażonego wpływu innych. Stwierdziliśmy, że ludzie ulegają konformizmowi z dwóch głównych powodów: ze względu na informacyjny i normatywny wpływ społeczny.

**Informacyjny wpływ społeczny: potrzeba wiedzy, co jest „słuszne”**

**Informacyjny wpływ społeczny** pojawia się wtedy, gdy ludzie nie wiedzą, jak należy postąpić lub co należy powiedzieć. Taka reakcja zachodzi zazwyczaj w warunkach nowych, niezrozumiałych lub kryzysowych, gdy sytuacja nie jest jednoznacznie rozpoznana. Ludzie przyglądają się zachowaniom innych, traktując je jako ważne źródło informacji, którym posługują się

przy wyborze właściwego postępowania. Informacyjny wpływ społeczny powoduje zazwyczaj **prywatną akceptację**, która polega na tym, że ludzie naprawdę wierzą w to, co robią i mówią inni.

Najczęściej korzystamy z innych osób jako źródła informacji, gdy sytuacja jest niepewna (nie wiemy, co zrobić) — wówczas stajemy się otwarci na wpływy innych. Silnym źródłem wpływu są eksperci, ponieważ na ogół mają najwięcej informacji dotyczących właściwego reagowania. Szczególnym typem niejasnej sytuacji jest kryzys — strach, dezorientacja i panika sprawiają, że jeszcze bardziej polegamy na innych, decydując, co zrobić.

Posługiwanie się innymi jako źródłem informacji może jednak przynieść skutek przeciwny do zamierzonego, jeśli na przykład tak jak inni popadamy w panikę. **Indukowanie** następuje, gdy emocje i zachowania szybko się w grupie rozprzestrzeniają, czego przykładów dostarczają m.in. badania nad **psychozą tłumu**. Nieuzasadnionemu wykorzystywaniu innych jako źródła informacji można się oprzeć, sprawdzając własne informacje, odwołując się do zdrowego rozsądku i poczucia moralnego.

### Normatywny wpływ społeczny: potrzeba akceptacji

**Normatywny wpływ społeczny** ma różne przyczyny. Zmieniamy swoje zachowanie, aby pasowało do zachowania innych nie dlatego, że oni zdają się wiedzieć lepiej, ale dlatego, że chcemy pozostać w grupie, nadal korzystać z przywileju przynależności i uniknąć bólu z powodu ośmieszenia lub odrzucenia. Podporządkowujemy się **normom społecznym** grupy, czyli jawnym lub domniemanym regułom wskazującym akceptowane zachowania, wartości i postawy. Normatywny wpływ społeczny może występować również w sytuacjach, które nie są wieloznaczne. Ludzie podporządkowują się innym z przyczyn normatywnych, nawet gdy wiedzą, że postępują źle. Normatywny wpływ społeczny powoduje zazwyczaj **publiczny konformizm** bez prywatnej akceptacji poglądów i zachowań innych.

**Teoria wpływu społecznego** odwołuje się do siły, bezpośredniości i wielkości grupy, wyjaśniając, kiedy najczęściej pojawia się normatywny wpływ społeczny. Jesteśmy bardziej skłonni do podporządkowania, gdy zależy nam na grupie, gdy jej członkowie są ze sobą zgodni w myśleniu i zachowaniu i gdy jest ich trzech lub więcej. Nieuleganie normatywnemu wpływowi społecznemu może być bolesne.

Normatywny wpływ społeczny przejawia się w wielu sferach życia społecznego: oddziałuje na spo-

sób odżywiania, rozrywki, modę, wyobrażenia o sylwetce ciała itp. oraz reguluje sposób odnoszenia się do innych.

Możemy się oprzeć normatywnemu wpływowi społecznemu, gromadząc przez pewien czas **kredyt zaufania** grupy, do której przynależność cenimy. W pewnych warunkach może występować **wpływ mniejszości**, gdy mniejszość grupy wpływa na przekonania i zachowania ogółu.

### Wykorzystanie wpływu społecznego do upowszechniania korzystnych zachowań

Metody wpływu społecznego mogą być wykorzystywane do kształtowania u innych ludzi zachowań społecznie korzystnych. Przekazywanie **norm zakazujących** jest skuteczniejszym sposobem wywoływania zmiany niż przekazywanie **norm deskryptywnych**.

### Posłuszeństwo autorytetowi

W serii najslawniejszych badań psychologii społecznej Stanley Milgram sprawdzał granice posłuszeństwa osobie obdarzonej autorytetem. Naciski informacyjne i normatywne powodowały łącznie przerażający poziom posłuszeństwa, aż do punktu, w którym większość uczestników eksperymentu zgadzała się zadać drugiemu człowiekowi niemal śmiertelny wstrząs elektryczny. Trzeba zauważyć, że uczestnicy byli uwięzieni w sieć sprzecznych norm społecznych, a ponadto mieli zwiększać siłę wstrząsu stopniowo, za każdym

razem o bardzo niewielką wartość. Kiedy już usprawiedliwili się przed sobą z zadania wstrząsu o pewnej sile, bardzo trudno było im zdecydować, że nieco silniejszy wstrząs jest już niedopuszczalny.

Niestety, warunki, które spowodowały tak drastyczne zachowania antyspołeczne w eksperymencie Milgrama, zaistniały poza laboratorium i doprowadziły do takich tragedii, jak holocaust czy masowa zbrodnia w wietnamskiej wiosce My Lai.

## PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU

1. Grupa przyjaciół ma własne normy społeczne — oczekiwania, jak powinni myśleć i zachowywać się członkowie grupy. Czy potrafisz rozpoznać kilka takich norm w grupie swoich przyjaciół? Co się dzieje, gdy jeden z twoich przyjaciół narusza normę grupową? Jak grupa odnosi się do odstępcy?
2. W jakim stopniu konformizm normatywny i informacyjny wpływa na twój wizerunek własnego ciała? Czy uważasz, że jesteś odporny na takie naciski, czy raczej dostrzegasz ich wpływ — teraz lub gdy byłeś młodszy — na twój stosunek do własnego wyglądu?
3. Pomyśl o kolegach z uczelni i zastanów się, jakie aspekty ich zachowań chciałbyś zmienić. Jak byś próbował to zrobić po pierwsze, za pomocą norm deskryptywnych, po drugie, za pomocą norm zakazujących?