

# Socijalni uticaj

## Vrste:

- Uticaj prisustva drugih
- Odlučivanje u grupi
- Grupno rešavanje problema
- Grupno odlučivanje

# Uticaj prisustva drugih

## Norman Triplett (1898):

- biciklisti brže voze takmičeći se s drugim nego sami
- EXP. sa decom koja namotavaju konac sama i u grupi
  - 40 dece 8-17 godina
  - u situaciji takmičenja, 20 dece bilo brže, 10 isto, a 10 sporije

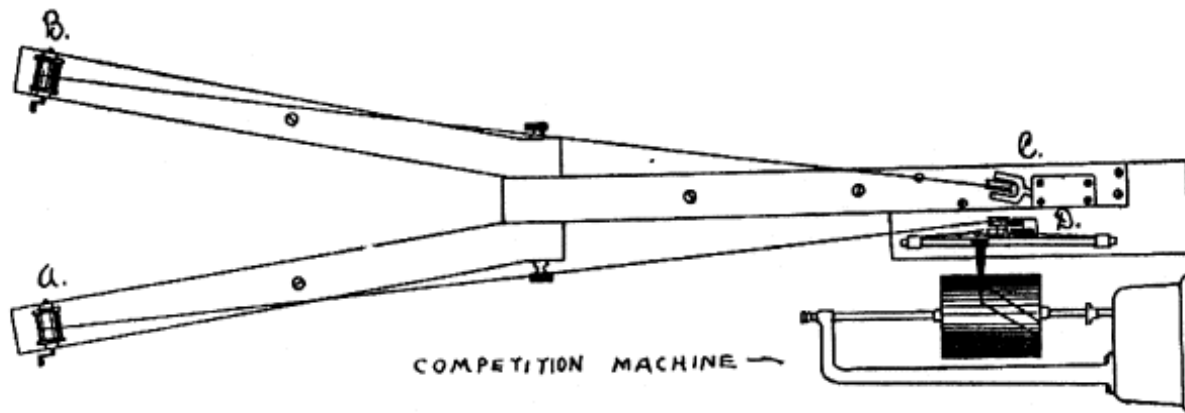


Figure 1. Triplett's "competition machine" (from Triplett, 1898, p. 519)

po sadašnjim kriterijumima, NIJE oborio nultu hipotezu

# Uticaaj prisustva drugih

F. Allport (1924) napravio bitne distinkcije:

- Socijalna facilitacija
- Socijalna inhibicija
- razlikuje efekat takmičenja i efekat prisustva
- razlikuje efekat publike i efekat koakcije

Zagonetke:

Zašto bi *samo prisustvo drugih* povećavalo ili smanjivalo uspešnost radnje?

Zašto se fenomen javlja i kod jednostavnijih životinja?

# Zajonc (1965):

Prisustvo drugih

Fiziološko uzbuđenje

Dominantni odgovori

uspešnija  
aktivnost

lošija aktivnost

Na dobro  
uvežbanim ili  
jednostavnim  
zadacima,  
dominantan  
odgovor je  
ispravan

Na novim ili  
složenim  
zadacima,  
dominantan  
odgovor je  
često pogrešan

# Zajonc (1965):

- do socijalne facilitacije dolazi kada osoba obavlja dominantne reakcije – one koje su dobro naučene ili zasnovane na urođenim reakcijama
- ako zadatak zahteva nedominantne reakcije – nove, komplikovane, neuvežbane – dolazi do socijalne inhibicije.

# Socijalno zabušavanje

- „Ringelmanov efekat“ : u sve većim grupama pojedinci su sve manje produktivni.
  - Jedan čovek podigne 50 kg., dvojica 90, trojica 125, osmorica 200 kg.
- Dva uzroka smanjenju efikasnosti:
  - interpersonalni (problemi u koordinaciji)
  - motivacioni (socijalno zabušavanje)
    - EXP.: ispitanik tapše kad je sam ili kad (misli da) je u grupi:
      - u paru 82%, sa još petoricom 74% solo-učinka

## Kako smanjiti socijalno zabušavanje?

- kada je pojedinačan doprinos vidljiv
- kada pojedinac vrednuje ciljeve grupe i smatra svoj doprinos važnim

# **Donošenje ocena (odluka) u grupi**

- Behtjerev (1921): ispitanici najpre sami donose različite sudove i ocene, onda diskutuju o donetim sudovima u grupi, pa zatim ponovo sami donose sudove.
- rezultat: posle grupne diskusije sudovi su tačniji
- **Grupno rešavanje problema:**
- Torndajk (1938): takođe nalazi da su pojedinačni odgovori posle grupne diskusije bolji

# Šta doprinosi da grupna rešenja budu bolja?

- povezivanje i dopunjavanje sposobnosti i znanja članova
  - povećana motivacija članova da nađu rešenje
  - različitost pristupa problemu
  - veća kritičnost prema pogrešnim predlozima
- 
- Ometajući faktor: grupni pritisak (npr. Exp. Tomasa i Finka 1961.)



# Odlučivanje u grupi

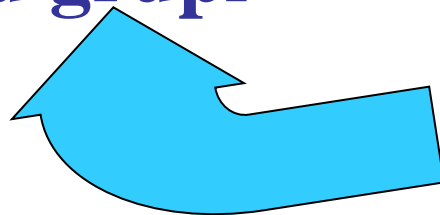
## Grupna diskusija i menjanje ponašanja

- EXP. Lewin (1958): menjanje navika u ishrani (korišćenje iznutrice)
- 6 grupa domaćica, sa po 13-17 članova
- Upoređivao:
  - predavanja
  - diskusiju u grupi
- posle predavanja promena kod 3%
- posle grupne diskusije promena kod 32%

# Odlučivanje u grupi

## Grupna diskusija i menjanje ponašanja

- EXP. Lewin (1958): menjanje navika u ishrani
- Upoređivao:
  - davanje informacija u izolovanoj situaciji
  - direktno obraćanje komunikatora svakome ponaosob
  - **diskusiju u grupi**



# Zašto je grupna diskusija efikasna?

## Mogući uzroci:

- grupna diskusija
- javno izjašnjavanje
- spremnost ostalih na “odmrzavanje” stavova
- donošenje odluke

# Grupno odlučivanje i stepen rizičnosti

- Grupne odluke reprezentuju prosek postojećih stavova u grupi?
- Stoner (1961): suprotno ranijem verovanju, grupne odluke po pravilu bile rizičnije od individualnih.
- šta sa odlukama porote, vojnim štabovima, upravnim odborima....?

# Objašnjenja promene stepena rizičnosti

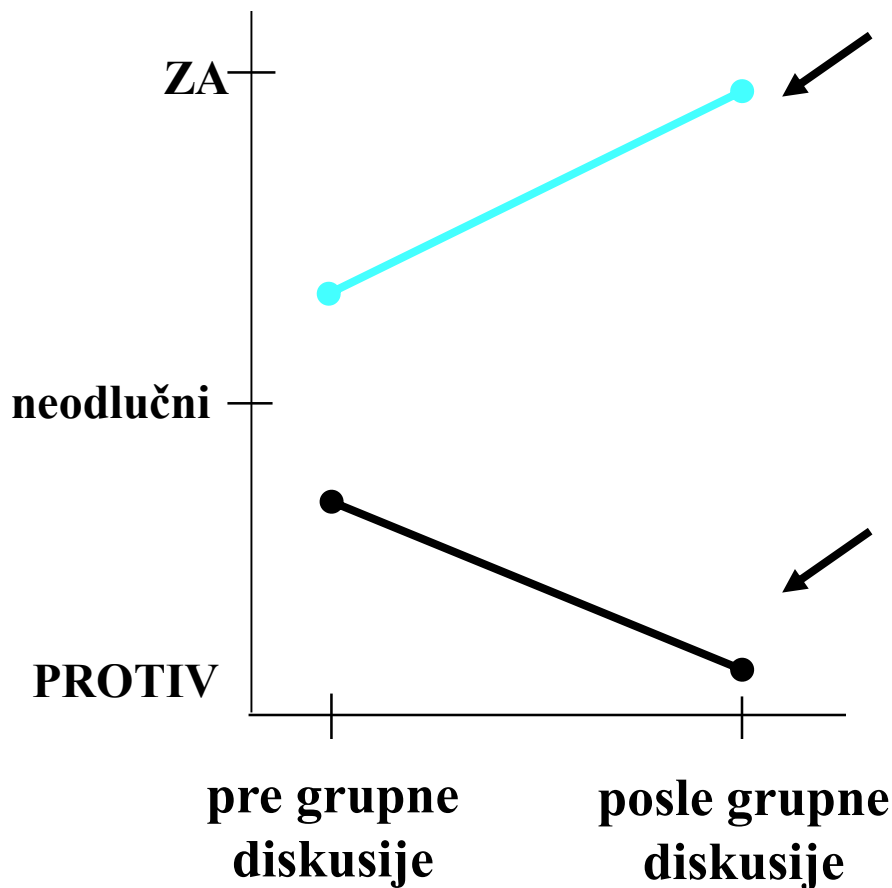
- Uloga vođa, koji su skloniji rizičnijim odlukama nego članovi
- podela odgovornosti
- povećana bliskost sa temom
- rizikovanje u mnogim kulturama predstavlja pozitivnu društvenu vrednost
- socijalno upoređivanje
- ne radi se o većoj rizičnosti već o polarizaciji uverenja kao efektu grupne diskusije (opštiji fenomen?)

## Šta je grupna polarizacija?

- Ekstremnije zastupanje početnih stavova nakon diskusije u grupi.

# Polarizacija uverenja

Stav prema smrtnoj kazni



Posle diskusije, grupa koje je **podržavala** smrtnu kaznu biće **još više za** smrtnu kaznu

Grupa koja je na početku bila **protiv** smrtne kazne biće **još više protiv** smrtne kazne

# Uzrok grupne polarizacije?

- informativni uticaj – svako čuje dodatne argumente
- javno iznošenje stava
- normativni uticaj - socijalno poređenje: postoji uticaj i kad čujemo stavove a ne i argumente

# Da li su grupne odluke bolje od pojedinačnih?

- grupne odluke obično nisu bolje od najbolje pojedinačne odluke
- Votson (1931): u 11 grupa, grupno rešenje bolje od proseka pojedinačnih, u 6 grupa bolje od najboljeg pojedinačnog
- kako prepoznati i uvažiti najkompetentnijeg člana?
- jedan od uzroka slabijih grupnih odluka: loša razmena informacija među članovima
  - paradigma razmene informacija (Stasser & Titus, 1985):
    - informacije nejednako razdeljene članovima grupe: neke informacije imaju svi, a neke samo pojedini članovi
    - umesto da razmene informacije, članovi se fokusiraju na zajedničke informacije
    - fenomen nazvan **pristrasnost zajedničkih informacija** (shared information bias)



# Fijasko u odlučivanju: Zaliv svinja

Pozadina:

- Džon Kenedi je 1961, dva dana nakon izbora, odobrio plan CIA o tajnom slanju 1400 obučenih Kubanaca koji bi se iskrkali u Zalivu svinja i svrgnuli Kastru
- **akcija je pretrpela totalni fijasko**



# 6 pogrešnih pretpostavki

- “Ljudi će poverovati u verziju koju ponudi CIA”
- “Kubansko vazduhoplovstvo je slabo, moći ćemo ga uništiti pre napada”
- “Kastrova armija je toliko slaba da će jedinica lako uspostaviti dobro utvrđenu bazu”
- “Visoki moral 1400 Kubanaca; ne treba im podrška američkih trupa”
- “Invazija će pokrenuti pobunu stanovništva”
- “Ako stvari krenu loše, ljudi će se povući u planine i pridružiti gerilcima”

Kenedi i njegov “trust mozgova”:

“Kako smo mogli  
biti tako glupi?”



# “Groupthink”

**Irving Janis (1972)**

- **Način donošenja odluka u grupi gde se zbog potrebe članova grupe za istovetnošću suzbija iznošenje različitih gledišta, njihova evaluacija i izbor između njih.**

Još primera:

nauka

politika

crkva

sekte...

**Karakteristike grupe**  
Direktivno vodstvo  
Visoka kohezivnost  
Izolovanost od spoljašnjih uticaja



**“Groupthink”**  
Želja da se postigne jednodušnost grupe



**Psihološko stanje članova grupe**  
Opaženi pritisak da se konformira gledištu vođe  
Cenzurisanje vlastitih gledišta  
Opažena potreba da se vođa zaštiti od suprotnih gledišta  
Iluzija o nepovredivosti i o inferiornosti Drugih



**Defektan proces odlučivanja**  
Nepotpun pregled ciljeva i alternativa  
Nedovoljno traganje za relevantnim informacijama  
Propust da se ispita moguća šteta od preferiranog izbora  
Propust da se razmotre planovi u slučaju neuspeha



**Povećana verovatnoća donošenja loših odluka**

# Kako sprečiti “grupnomišljenje”?

Janis (1972):

1. vođa ne treba da ističe kakve odluke želi i očekuje
2. vođa treba da ohrabruje slobodnu diskusiju i kritičnost
3. uloga “đavolovog advokata”
4. povremeno razmatranje problema u podgrupama
5. razmatranje i ideja grupe na koju se odluka odnosi
6. podsticanje kritike predloženog rešenja
7. na sastanke pozivati i stručnjake koji nisu deo grupe
8. svaki član grupe treba da o problemu diskutuje i sa nečlanovima
9. praktikovati da problem razmatra više nezavisnih grupa

# Prednosti grupnog odlučivanja

- dopunjuju se i povezuju znanja i sposobnosti većeg broja pojedinaca
- pojačana motivacija u grupi
- različitost pristupa
- čvršće angažovanje članova u realizaciji
- zadovoljavanje potreba za aktivnošću i samopotvrđivanjem članova