

# Szociálpszichológia

*Közszolgálati kompetenciafejlesztő tréner  
szakirányú továbbképzési szak*



Ruzsa Dóra



A kiadvány a KÖFOP-2.1.1-VEKOP-15-2016-00001  
„A közszolgáltatás komplex kompetencia, életpálya-  
program és oktatás technológiai fejlesztése” című  
projekt keretében készült el és jelent meg.

**Szerző:**

© Dr. Ruzsa Dóra

**Szakmai lektor:**

Dr. Mihály Andrea pszichiáter

**Olvasószerkesztő:**

Kiss Eszter

**A kézirat lezárásának dátuma:**

2018. június 21.

**Kiadja:**

© NKE, 2018

**Felelős kiadó:**

Prof. Dr. Kis Norbert  
Dékán

*A mű szerzői jogilag védett. Minden jog, így különösen a sokszorosítás, terjesztés és fordítás joga fenntartva. A mű a kiadó írásbeli hozzájárulása nélkül részeiben sem reprodukálható, elektronikus rendszerek felhasználásával nem dolgozható fel, azokban nem tárolható, azokkal nem sokszorosítható és nem terjeszthető.*

# 1. Tartalom

<b>1. A SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEI</b> .....	4
1.1. ALAPVETŐ SZOCIÁLPSZICHOLÓGIAI JELENSÉGEK.....	4
1.1.1. Társas serkentés – ha rutinos vagyok, nézzetek, ha nem, inkább ne.....	4
1.1.2. Társas lazítás – úgy állok, hogy mások is odaférjenek a munkához.....	5
1.1.3. Társas megismerés – hogy ne kelljen annyi mindent fejben tartanunk.....	5
1.1.4. Első és további benyomások – aki szép, az bizonyára jó is.....	7
1.1.5. Sémák és sztereotípiák – minden és mindenki belefér valamilyen dobozba?.....	7
1.1.6. Hányan adnának halálos áramütést egy kísérlet során? – az engedelmesség.....	8
<b>2. KI MIÉRT VISELKEDIK ÚGY, AHOGY – AZ OKTULAJDONÍTÁS</b> .....	11
2.1. AZ ALAPVETŐ ATTRIBÚCIÓS HIBA.....	11
2.2. NEM MINDEN AZ, AMINEK LÁTSZIK: AZ ALAPVETŐ ATTRIBÚCIÓS HIBA MÁSKÉPP MŰKÖDIK.....	12
<b>3. ÚGY VISELKEDÜNK, MINT A TÖBBIEK? – A KONFORMITÁS</b> .....	13
3.1. MONDJ MÁST, MINT A TÖBBIEK – A KONFORMITÁS VIZSGÁLATA.....	13
3.2. AMIKOR A NYÚL VISZI A VADÁSZPUSKÁT – A KONFORMITÁS IRÁNYÁNAK MEGFORDÍTÁSA.....	14
<b>4. FOGALOMTÁR</b> .....	16
<b>5. IRODALOMJEGYZÉK</b> .....	19

# 1. A SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEI

## 1.1. ALAPVETŐ SZOCIÁLPSZICHOLÓGIAI JELENSÉGEK

A szociálpszichológia a pszichológia azon ága, amely a társas viselkedést kutatja. Az egyén és a társas környezet, valamint a társadalom kölcsönhatását vizsgálja. Legfőbb kutatási területe a társas hatás. Olyan kérdésekre keresi a választ, mint hogyan befolyásolja az egyének gondolkodását, érzelmeit és viselkedését mások jelenléte, vagy hogyan látják az egyének a világot, hogyan hatnak az egyének a társas környezetre vagy társadalomra.

Az elsők között Triplett kezdett bele szociálpszichológiai témájú kísérletekbe, egészen pontosan az úgynevezett társas serkentés témáját kutatta. A társas serkentés azért vált népszerű kutatási területté, mert bebizonyította azt az igen mindennapi megfigyelést, miszerint a teljesítményünk mások jelenlétében javul. Még akkor is, ha a másik esetleg nem figyel oda ránk, vagy mondjuk háttal ül.<sup>1</sup>

### *1.1.1. Társas serkentés – ha rutinos vagyok, nézzetek, ha nem, inkább ne*

A társas serkentés egyébként nem olyan egyszerű, mint amilyennek látszik. Triplett kezdeti megfigyelései azt támasztották alá, hogy fiúgyerekek gyorsabban tekernek fel orsóra damilt, ha mások társaságában vannak, mint, amikor egyedül. Később Zajonc ezt az arosual szint emelkedésével magyarázta. Az arosual szintünk az alapvető készenléti szintünk, másnéven az idegi-hormonális rendszerünk izgalmi szintje. Miután ez mások jelenlétében megemelkedik, és miután a megemelkedett arosual szint jótékony hatással van bizonyos cselekvések teljesítménymutatóira, Triplett könnyen megfigyelhette, hogy a fiúgyerekek horgászorsó tekerő teljesítménye növekszik mások jelenlétében. A társas serkentés olyan cselekvéseknél figyelhető meg, amik egyszerűen végrehajthatók, vagy hogyha összetettek, akkor is kirázzuk a kisujjunkból, tehát rutint szereztünk benne.

A rutin nélküli összetett feladatoknál ugyanis a társas jelenlét pont az ellenkezőjét okozza, mint az egyszerű feladatoknál. Rontja a teljesítményt, hiszen nemcsak a bonyolult feladatra kell koncentrálnunk, hanem még a körülöttünk lévő emberekre is. Vajon mit gondolnak rólunk, vajon ügyetlennek tartanak-e, vajon ők jobban tudnák-e csinálni? Ehhez hasonló gondolatokkal gyötörjük magunkat, ami erőteljesen lerontja az amúgy sem túl rózsás teljesítményünket. Könnyen azonosítható ez a jelenség káresetnél dolgozó tűzoltóknál. A tapasztalt tűzoltók teljesítményét tovább fokozza a káresetnél gyakorlatilag mindig jelen lévő szemlélődők jelenléte és figyelme. A szakértő tűzoltók, akik a tűzoltói munkát mindennapi rutinjukká tették, jobban teljesítenek valós beavatkozásnál, mint gyakorlatnál. Az ő pulzusértékük (ami párhuzamba állítható az előbb említett arosual szinttel, vagyis a készenléti szintünkkel) a beavatkozás előtt és közben sem mutat különösebben magas értéket, szemben a kezdő tűzoltókéval, akiknek viszont beavatkozás előtt kiugróan magas értékek jelennek meg a pulzusgörbéiken (lámpaláz), és végig a beavatkozás során is magas értékekkel dolgoznak (bár valamivel mérsékeltebben, mint előtte). A kezdő tűzoltók gyengébben teljesítenek káresetnél, többek között a jelenlévő szemlélődők figyelmének köszönhetően, akik a gyakorlatoknál nincsenek jelen. A tűzoltói munka olyan összetett,

<sup>1</sup> Csepeli, 2014

hogyan annak teljesítményét gyakorlat és rutin nélkül rontja mások jelenléte (így azonosíthatjuk ebben az esetben a társas gátlást), viszont kellő tapasztalat birtokában, a gyakorlott tűzoltóknál jelentősen javítja.<sup>2</sup>

### *1.1.2. Társas lazulás – úgy állok, hogy mások is odaférjenek a munkához*

A társas serkentés és gátlás tárgyalásakor nem mehetünk el szó nélkül a társas lazulás jelenség mellett sem. Amikor csoportban dolgoznak az emberek, úgy tűnik, elkerülhető az egyéni teljesítmény kimutatása, akkor a csökkent motivációjú emberek hajlamosak kevesebb munkát beletenni a feladat végrehajtásába, mintha nem csoportban kellene megoldaniuk a feladatot. A felelősség megosztása lehetővé teszi egyesek számára, hogy kevésbé erőltessék meg magukat, miközben ne kelljen tartaniuk egyéni számonkéréstől vagy elmarasztalástól.

A társas lazulást egyszerűen vizsgálták: kísérleti személyeket kértek meg arra, hogy tapsoljanak és kiabáljanak olyan hangosan, ahogy csak tudnak. Mérték a kiabálás és a tapsolás erősségét. Amikor egyedül volt a kísérleti személy, sokkal nagyobb zajt csapott, mint társ jelenlétében. Minél több társat kapott, annál inkább csökkent a feladatba tett motiváció és hangerő.

Agyi teljesítményt megkívánó feladatokban is megfigyelhető a társas lazulás, nemcsak fizikai aktivitást igénylőknél. Amikor megkérték a kísérleti személyt, hogy kreatívan soroljon fel minél több olyan helyzetet, amiben egy bizonyos normál használt tárgy felhasználható a megszokott működésén kívül (például kalapács, szék, takaró stb.), akkor egyénileg sokkal több válaszlehetőséget mutattak, mint csapatban. Voltaképpen minél nagyobb lett a csapat, arányosan annál kisebb az egyéni teljesítmény.<sup>3</sup>

Elgondolkodtató megnyilvánulása ennek a jelenségnek a közelmúltban a közszolgálati dolgozók körében zajlott nagyszámú továbbképzések alapján kibontakozó tapasztalat, ahol az oktatók kérdésére elmondják a vezetési kinevezést szívesen visszaadó dolgozók, hogy döntésüket főleg a vezetői szinten jelen lévő egyszemélyi felelősség viselésének nehézsége indokolta. Ezt támasztják alá olyan vezetői kvalitásokkal bíró, ám nem vezetői kinevezéssel rendelkező közszolgálati dolgozók ösztönös véleményei, miszerint csapatban jobban szeretnek dolgozni, mert megoszlik a felelősség és a számonkérés is.

### *1.1.3. Társas megismerés – hogy ne kelljen annyi mindent fejben tartanunk*

Alapvető emberi igényünk, hogy ne csak magunkat ismerjük jól, hanem a körülöttünk élő embereket is, legyen szó családtagokról, barátokról, munkatársakról vagy akár olyan ismeretlenekről, akikkel mindennapi életünk során találkozunk (utastársaink, eladók a boltban stb.). Nehéz másokat megismerni, még akkor is, ha életünk nagy részét velük töltjük (például családtagjainkkal vagy régi kollégákkal), hiszen a legtöbb igen fontos tulajdonság egész életünk során rejtve van, igen ritkán mutatkozik meg, így csak következtetni lehet rájuk. Például hiába dolgozunk együtt hosszú évtizedeket valakivel, hogyha sosem megyünk el vele kikapcsolódni, lazítani, fogalmunk sem lesz személyiségének egy jelentős részéről. Vagy pedig hiába élünk hosszú és kiegyensúlyozott házasságban valakivel, hogyha sosem beszélünk neki a munkahelyi problémáinkról, akkor elképzelése sem lesz, hogy valójában milyen munkaerő is vagyunk, hogy állunk a teljesítményhez és a feladatokhoz.

Azt, hogy milyen pontosan vagyunk képesek másokat megismerni, vagyis bejósolni a viselkedésüket, hozzáállásukat, gondolatvilágukat, sok tényező befolyásolja. Ahhoz, hogy gazdaságosabban tudjuk kezelni a megismerés folyamatát, kategóriákat alakítunk ki az emberek tipizálására, már egé-

<sup>2</sup> Ruzsa, 2015

<sup>3</sup> Zajonc, 1965

szen kisgyerek korunktól fogva. Ezeket a kategóriákat nevezi a szociálpszichológia sztereotípiáknak. A sztereotípiák használatát illetően megkülönböztetünk sztereotípiapontosságot (amely azt mutatja, mennyire pontosan vagyunk képesek valakit egy adott kategóriába betenni), valamint differenciális pontosságot (amely során az egy adott kategóriába sorolt emberek között képesek vagyunk különbséget tenni egyedi jellemzőik alapján).<sup>4</sup>

Hogyan néz ki ez a gyakorlatban? Megismerkedünk mondjuk néhány szimpatikus svéd amerikai futball válogatott taggal egy kedves ismerősünk esküvőjén. Hogyha sztereotípiapontosságunk jól működik, akkor egyből beillesztjük őket a sportos, északi típus kategóriánkba, majd megnyugodva konstatáljuk, hogy valóban szálkás izomzatuk van, magasak, szőkék és kék szeműek. Néhány perces beszélgetés után szintén nyugtázzuk, hogy némiképp távolságtartóbbak, mint néhány mediterrán ismerősünk, és kommunikációjuk lassabb, kimértebb, mint a délieknek. Ezek az információk mind alátámasztják a sztereotípiapontosságunkat. Azért is működnek olyan végtelenül makacsul a sztereotípiánk, s hajlanak át előítéletbe, mert igen nehéz őket megdönteni. Miért? Mert az agyunk kissé torzítva fogadja be a kategóriák szerinti információkat. A kategóriának megfelelőket örömmel nyugtázza és beépíti a kategóriába. A kategóriába nehezen illőket pedig elegánsan igyekszik figyelmen kívül hagyni, vagy amennyiben ez a taktika nem működik, megmagyarázza azokat. Esetünkben ez úgy nézne ki azon a bizonyos napsütötte esküvőn (és itt már észrevétlenül átevezünk a differenciális pontosságra), hogy a további beszélgetések során agyunk ügyesen feldolgozná azokat az információkat, amelyek illeszkednek az északiakról kialakított sztereotípiánkba. Tehát észrevennénk, hogy rengeteg fehérjét fogyasztanak és bizony bírják az alkoholt, hiszen a fagyos évszakokban kell a lélekmelegítő. Azonban kissé zavarba jönnénk attól, ha meglátnánk valamelyiküket málnás koktélt szürcsölve, vagy mondjuk egy házastársi vita hevében tányérokat dobálva (amolyan olaszos stílusban). Az ilyen kategóriába nem illeszkedő információkat szoktuk nagyvonalúan semmisnek tekinteni, később pedig vissza sem emlékezni rá. Amennyiben nem tudjuk figyelmen kívül hagyni őket, mert például egy tányérdobálás jelenetet nehéz volna nem megjegyezni, akkor viszont magyarázatot találunk rá, és eképp okoskodunk: ez egy olyan svéd, aki a túl sok magyar pálinkától felpaprikázódott. Vagy most az egyszer, távol a családtól kirúg a hámból. Vagy bizonyára rossz napja van, vagy bolond az asszonya. De az eredeti kategóriától nagyon nehezen tágitunk, hiszen azok nagyon szívósak. Ezt nevezzük a pszichológiában a sztereotípiák önfenntartó magatartásának.

A kérdés pedig bizonyára mindenkiben felmerült az esküvői ábrándozás során: vajon miért tartjuk magunkat ilyen szigorúan a sztereotípiáinkhoz? Miféle előnyünk származik abból, ha olajozottan működő kategóriákat használunk a társas megismerésben?

A gazdaságosság a kulcs. Amennyiben ugyanis jól működő sztereotípiarendszerünk van, akkor sokkal kevesebb agyi munka szükséges az ismerőseink észben tartásához, hiszen nem több ezer különálló egységet kell fejben tartani, elegendő csak néhány száz kategóriát kezelni. Egyszerűbb keresni a rendszerben, gyorsabban elő lehet hozni a kategóriák jellemzőit, jobb az egész művelet hatékonysága.

Ennél a pontnál pedig szót kell ejtenünk a prototípusokról is. Mik a prototípusok a szociálpszichológiában?

Ezeknek a bizonyos csoportokra vonatkozó személyészlelési kategóriáknak (sztereotípiáknak) a legmarkánsabb képviselői. Azok az egyének, akik megtestesítik a kategória szinte minden jellemzőjét. A svéd válogatottakhoz visszatérve például, ami alapján azt lehet mondani, hogy: igen, pontosan ilyen egy északi sportoló típus. Magas, szálkás izomzatú, szőke, kék szemű, kissé hűvös és távolságtartó.

<sup>4</sup> Cronbach, 1955

#### 1.1.4. *Első és további benyomások – aki szép, az bizonyára jó is*

Ezzel pedig el is érkeztünk az első benyomás témaköréhez. Az első benyomás segítségével döntjük el másodpercek alatt, hogy friss ismerősünk melyik meglévő kategóriánkba illeszkedik. Az első benyomás megszabja az irányt, megmutatja, melyik sztereotípiánk válik aktívvá. A további benyomások pedig dinamikusan szerveződnek, és egymásra is hatással lesznek. Mi sem mutatja ezt jobban, mint a fenti, mediterrán temperamentummal rendelkező svéd asztalszomszédunk, akinek nyugodt, hűvös sztereotípiájába kénytelenek voltunk beépíteni a „néha heves, impulzív” kitételeket is, hiszen saját szemünkkel láttuk a nem kis felfordulással járó tényértörést és asztalborogatást, tehát a legnagyobb jóindulattal sem hagyhattuk figyelmen kívül. Így lett egy megcímkezett egyénünk az északi kategóriában (egy olyan északi, aki nagyritkán képes tényérokot a földhöz vagdosni).

Idővel a kategóriáinknak bizonyos markáns tulajdonságai kiemelkednek a többi közül és központi válnak (ezek alkotják a prototípusunkat), mások pedig, a kisebb jelentőséggel bírók (mint például az, hogy a svéd asztalszomszédunk vajon fehér, vagy fekete zoknit visel-e) a háttérbe szorulnak.

További érdekesség a személyészlelés során az úgynevezett holdudvar hatás. Ezzel a fogalommal azt a jelenséget jelöli a személyiséglélektan, amikor pozitív kategóriákhoz önkéntelenül további pozitív jelentéseket társítunk, valamint negatívokhoz negatívakat. Így tehát, ha megkérdezik a tanítónénit, hogy két gyerek közül vélhetően melyik rúgta be labdával az ablakot, akkor rendre a rosszcsontot fogja választani, mert a jógyerekről nem feltételez ilyen magatartást.

A felnőtt életben pedig gondoljunk bele, milyen meglepők a felszínre került fehérgalléros bűntények, hiszen mélyen bennünk mégis csak az a kép él, hogy a bűn melegágya a szegénység és nyomor, a börtönbe kerülők pedig nyilvánvalóan aluliskolázottak, alacsony intelligenciájúak és szerény jövedelműek, márka nélküli ruházatuk van (az is foltos), húsz éves, sőt, inkább lopott autóval járnak, borostásak, és bizonyára rossz a foguk is.

#### 1.1.5. *Sémák és sztereotípiák – minden és mindenki belefér valamilyen dobozba?*

A fentebb már tárgyalt sztereotípiák (embercsoportokról kialakított kategóriák vagy sablonok) voltaképpen speciális sémák. Mert mik a sémák valójában? Az elménkben előállított és csakis ott létező osztályzási rendszerek, amik az észlelésünk, gondolkodásunk, emlékezésünk eredményeképpen rendeződtek kategóriákba.

A személysémák nem embercsoportokról, hanem csak embertípusokról kialakított kategória-rendszerek, például mindannyiunkban elég eleven kép él arról, milyenek az éhes férfiak, a szőke nők, vagy a kisebbségi komplexussal küszködő alacsony emberek, bár ezek a típusok nem rendeződnek csoportokba. Énsémáink azok az osztályok, amik saját magunkra vonatkoznak. Az autosztereotípiák pedig saját csoportról kialakított kategóriák, amelybe mi magunk beletartozunk.

A sémák az előbbieken már bemutatott sztereotípiákhoz hasonlóan tartósak, hosszú időn át képesek fennmaradni, mivel olyan információkat építünk beléjük, amelyek illeszkednek hozzájuk, erősítik őket, és figyelmen kívül hagyjuk azokat, amelyek gyengítik, vagy ellent mondanak nekik. Hogyan figyelhető ez meg a mindennapi életben? Rosenthal és Jacobson iskolákban végzett, az önbejeljesítő jóslattal kapcsolatos vizsgálataik során nevezték el azt a jelenséget Pygmalion-effektusnak, amikor az elvárásainknak megfelelő, torzító hatást váltunk ki másokból, azaz a másik viselkedése végül olyanra válik, mint amit eredetileg feltételeztünk róla.

A meghatározás az ókori görög mitológiából ered. Történt ugyanis, hogy Kypros királya, Pygmalion, aki hosszú, hosszú ideje viselte már a nőtlenség terheit, egyszer csak egy csodálatosan szép, hófehér elefántcsont női szobrot készített. Olyan gyönyörűre és élethűre sikeredett a szobor, hogy a király rögtön beleszeretett. Csókolta, ölelte, mint egy igazi asszonyt. Ajándékokkal, drága éksze-

rekkel halmozta el, fenséges ruhákat vett neki, megosztotta vele örömét, bánatát. Nem hiába, hiszen olyan mesés szép volt a szobor, mintha rögtön megszólalna, mintha éppen mozdulni akarna. De csak szobor maradt. Elérkezett Aphrodité istennő ünnepe, amit nagy pompával ünnepelt meg Kypros. Pygmalion is bemutatta áldozatát, miközben némán fohászkodott az istennőhöz, lenne-e oly jó, hogy életre kelti szoborkedvesét. Imája meghallgatásra talált, s amikor hazaért, s csókokkal köszöntötte a hideg kőtestet, az lassanként melegedni kezdett, s meg is mozdult. A gyönyörűséges leány kinyitotta a szemét és meglátta végre kedvesét, akinek szerelme életre keltette őt.<sup>5</sup>

Az önbeteljesítő jóslat értelmében tehát az értékelő egyéni elvárásai jelentősen befolyásolják a kiértékelés eredményét.

Rosenthal és Jacobson a vizsgálat elején a vizsgálat helyszínéül szolgáló iskola tanáriójában elhintettek néhány olyan alaptalan állítást, miszerint bizonyos gyerekek jobban fognak teljesíteni, mint eddig, mert a kitöltött tesztekben magasabb pontszámot értek el. Érdekes módon, bár a gyerekek véletlenszerűen lettek kiválasztva és egyáltalán nem teljesítettek jobban, mint mások, év végére jobb osztályzatokat vittek haza a bizonyítványaikban, mint előtte. Az, hogy a tanárok javulást feltételeztek náluk, több tanári figyelmet, több tanulói motivációt eredményezett, ami végül is jobb jegyekhez vezetett. Később a vizsgálat fejlesztői azt mutatták ki, hogy a tanulói elvárások is javultak a tanárral szemben. Vagyis ez egy öngerjesztő folyamat: a tanár azt gondolja, valamelyik tanulója okosabb, mint hitte, ezért kiemelt figyelemmel kíséri, aminek hatására a gyerek megtámaszkodik, javít az osztályzatain, jobban tanul és még meg is szereti a tanárt. Leegyszerűsítve: ha valakiről jót feltételezünk, és ennek megfelelően állunk hozzá, az illető jobbá válik, és sajnos ennek az ellenkezője is igaz.<sup>6</sup>

### *1.1.6. Hányan adnának halálos áramütést egy kísérlet során? – az engedelmisség*

Ha már tanárok és tekintély, akkor ne menjünk el szó nélkül a szociálpszichológia egyik leghíresebb kísérlete mellett: az áramütéses engedelmisségi kísérlet mellett. 1965-öt írunk, amikor Milgram szenvedélyes kutatói kíváncsiságát kielégítendő: megszervezi az azóta ikonikussá vált engedelmisségi áramütéses kísérlet sorozatát. Ebben az évben már túl vagyunk annak bizonyításán, hogy a pszichológiai kísérletekben résztvevő emberek a vak engedelmisséget mutatják mindenféle helyzetben. Az egyik ilyen szélsőséges helyzetben a vizsgálati személyek hosszú-hosszú órákon át matek feladatokat oldottak meg, s mikor végeztek egy papírlappal, a szemetesbe kellett azt dobniuk. A résztvevők túlnyomó része nem hagyta abba ezt a teljességgel fölösleges és hiábavaló feladatot, nem kérdőjelezte meg a feladat értelmét, hanem szolgálisan követte a kísérletvezető utasításait egészen addig, amíg a feladat befejezésére nem szólították fel.

Milgram nem bírt nyugodni a gondolattól, hogy vajon meddig lehet elmenni egy kísérleti helyzetben? Vajon rávehetők-e a vizsgálati személyek, hogy mások életét kockára tegyék?

Jó volna azt gondolni naivan, hogy nem. S még, ha mások igen, akkor is: mi biztosan nem. A vizsgálati eredmények azonban nem ezt mutatták, hanem azt a megdöbbentő eredményt hozták, hogy három emberből kettő gond nélkül kockára teszi egy vadidegen életét, hogyha erre kísérleti körülmények között a kísérlet vezetője utasítja.

Nézzük a rendkívül izgalmas kísérlet részleteit. A kísérleti személyek úgy tudták, hogy egy tanulási kísérletben vesznek részt, ahol egy másik szobában ülő, elektródákkal felszerelt kísérleti személynek kell szópárokat megtanítaniuk. A kísérleti személyeknek azt mondták, hogy a tanulás során valahányszor hibát vét a szomszéd szobában ülő tanuló, mindannyiszor egyre növekvő erősségű áramütést kell neki adniuk. Mellettük egy igen komoly sokk-generátor állt, 15V áramerősségtől egészen a 450V-ig terjedően. A magasabb erősségeknél a „veszély” és a „különleges veszély” feliratok voltak

<sup>5</sup> <http://www.literatura.hu/lexikon/mitosz/pygmalion.htm>

<sup>6</sup> Rosenthal, Jacobson, 1986



láthatók. A tanulást megelőzően a kísérleti személyek maguk is kaptak egy meglehetősen erős áramütést, hogy legyen saját testi élményük az áramerősség mértékéről és szervezetre gyakorolt hatásáról. Erről az egyébként viszonylag erős áramütésről azt mondta a kísérlet vezetője, hogy „nagyon enyhe”.

A szópárok tanulása közben a szomszéd szobában ülő óhatatlanul elkezdett hibázni, tehát a kísérleti személynek egyre erősebb és fájdalmasabb áramütéseket kellett neki adni. A szomszéd szobából egyre fájdalmasabb, kínlódóbb hangok szűrődtek ki. Nem ritkán dörömbölt, kiabált és könyörgött a beavatott személy, a forgatókönyvnek megfelelően, majd az áramütések szélsőségesen magas értékeinél teljesen elhallgatott.

Most mindenki tegye a szívére a kezét, és vallja be, hogy benne lett volna-e abban a 12,5%-ban, akik egyértelműen elutasították az áramütés adást? Vagy inkább abban a 65%-ban, akik elmentek egészen 450V-ig? Tegyük hozzá, hogy a kísérleti személyek nem kisebbségi komplexussal küszködő, pszichopata börtönlakók voltak, hanem jó körülmények között élő, normális beállítódású emberek, akik mindenféle előzetes antiszociális viselkedés hiányában mégis képesek voltak bizonyos körülmények között extrém fájdalmat, vagy akár halált okozó áramütést adni egy vadidegennek. Legalábbis a saját tudomásuk szerint, mert a valóságban nyilván nem történt semmiféle fájdalomkórosítás.

Mi magyarázza tehát ezeket az irreális eredményeket?

A felelősség átestetése a tudományban járatos professzorra? Sokan később úgy okoskodtak, hogyha nem egy magasan kvalifikált, fehér köpenyes doktor utasította volna őket a tudomány égisze alatt, akkor bizonyára nem álltak volna kötélnél és dehogy adtak volna bármilyen fájdalmas áramütést akárkinek is. Csakhogy a későbbi kísérletek ezt az indoklást nem támasztották alá, hiszen amikor Milgram megváltoztatta a kísérleti helyszínt (patinás, komoly épületből egy omladozó, külvárosi helyszínre), ahol semmiféle tudományos jelenlétnek nyoma sem volt, akkor is ugyanezeket az eredményeket produkálta.

Akkor vajon a tanulók közötti fizikai távolság lehet az oka? Milgram ezt a változatot is megvizsgálta, s valóban 65%-ról 49%-ra csökkent az engedelmesség, amikor a kísérleti személyek ugyanabban a szobában voltak, mint a tanuló szerepét játszó beépített személyek, sőt, nekik kellett az elektródát a tanuló kezéhez érinteni. Nyilvánvaló, hogy sokkal könnyebb fájdalmat okozni egy távol lévő személynek, mint valakinek, aki velünk szemben ül.

Befolyásolhatja-e továbbá az engedelmességet a kísérletvezető közelsége? Minden bizonnyal. Hiszen amikor Milgram nem volt jelen a kísérlet során, hanem hangját magnószalagról hallották a kísérleti személyek, akkor 65%-ról 45%-ra csökkent az engedelmesség.

Bármilyen kísérleti beállításról legyen is szó, a végső döntésben mindig a felelősség átruházása játszott szerepet. A kísérleti személyek végső soron mindig azt hozták fel mentségükre, hogy a kísérletvezető utasításra cselekedtek, így tehát nem terheli őket felelősség, csak a végrehajtásban vettek részt. A kísérletvezetőnek kell minden erkölcsi terhet cipelnie, hiszen ő találta ki az egészet és ő adta az utasítást is. Ez a gondolatmenet igen ismerős a második világháborút követő katonai perekből, amikor is a több száz, vagy több ezer ember haláláért felelős katonák eskü alatt vallották magukat ártatlannak, mondván, ők parancsot teljesítettek. Ebben a gondolatmenetben nem terheli őket, a végrehajtókat semmilyen felelősség, csak a parancs kitalálóját és kiadóját.

A tekintélyszemély utasításának való vak engedelmesség elmélete további bizonyítást nyert abban a következő vizsgálati változatban, amikor Milgram megengedte a kísérleti személyeknek, hogy bármilyen erősségű áramütést adhassanak kedvük szerint, nem volt kötelező egyre növekvő mértékűt adni. Ebben a változatban az engedelmesség drámaian lecsökkent 65%-ról csupán 5%-ra.

De nemcsak a tekintélyszemélynek való engedelmesség, hanem a csoportnyomásnak való behódolás, a csoportnormának való megfelelés is igen erős szerepet játszik a döntésben. Amikor a vizsgálati helyzetből hiányzott a kísérlet vezetője, mint tekintélyszemély, jelen volt viszont két társ (akik beavatott személyek voltak és előre meghatározott forgatókönyv szerint működtek), a 65%-os engedelmességi mutató lecsökkent csupán 20%-ra. Ebben a helyzetben rövid mérlegelés után mindhárom kísérleti személy (akik közül csak egy valódi, kettő viszont beavatott, akik minduntalan magasabb és magasabb áramütéseket mondanak be) leadja a voksot az áramütés mértékére vonat-

közön és automatikusan a legkisebb érték kerül elfogadásra. Ha elég erőteljes a kísérleti személy és szembe száll a nyilvánvaló csoportnyomással, akkor akár a kísérlet során végig 15V-on tarthatja a szintet, hiszen nincs kimondva, hogy ez tilos. A csoportnyomásnak való engedés következtében azonban nem ez történik, hanem az, hogy a kísérleti személyek beadják a derekukat és magasabbra teszik a voksukat, hogy közelítsen a csoportnormához. Ha viszont a két beavatott személy elutasítja a halálos mértékű áramütés adását, akkor a kísérleti személyek 90%-a is így tesz, bátorságot merítve a támogató társakból.

## 2. KI MIÉRT VISELKEDI ÚGY, AHOGY – AZ OKTULAJDONÍTÁS

### 2.1. AZ ALAPVETŐ ATTRIBÚCIÓS HIBA

A pékségben az eladó a mögöttünk lévő szolgálya ki előbb, figyelmen kívül hagyva bennünket. Amikor frusztált helyzetünkben azon gondolkodunk, ezt vajon miért csinálta, voltaképpen az attribúciós folyamatot futtatjuk végig. Rövidlátó, de hiúságból nem viseli a szemüvegét? Haragszik rám, mert nem szoktam borraivalót adni? A mögöttem álló vásárló vajon a régi kedvese? Nem vett észre a kakaóscsigák takarásában? Okokat keresünk és feltételezünk mások, vagy saját magunk viselkedése mögött (ezt nevezzük a pszichológiában attribúciós folyamatnak).

Miért csináljuk ezt? Mert szeretnénk eligazodni a minket körülvevő világban, szeretnénk összefüggő képet kialakítani a világról. Így tehát külső vagy belső okokat tulajdonítunk a viselkedésekhez. Külső (szituációs) okok lehetnek a környezetben lévő, egyéntől független okok (például nem vett észre a kakaóscsigák takarásában). Belső (diszpozíciósak) pedig azon képességek és szándékok, amelyek az egyénből fakadnak (például haragszik, vagy hiú).

Ross felhívja a figyelmet egy igen érdekes torzításra ennek kapcsán. Mégpedig arra, hogy saját magunk elemzésekor ügyesebben felismerjük a külső okokat és valószínűbben támaszkodunk rájuk (hiszen ismerjük magunkat), másoknál viszont hajlamosak vagyunk figyelmen kívül hagyni a külső tényezőket, és túlnyomórészt a belsőkre helyezzük a hangsúlyt.

A pékség pultja mögött álló eladó viselkedésének elemzésekor a legritkább esetben gondolunk arra, hogy egy oszloptól nem vett észre minket, esetleg hasgörcsök gyöttrik (ebben az esetben ez is külső oknak tekinthető), vagy az amúgy igen kedves természete ellenére ma szakított vele élete szerelme, ezért máshol jár az esze. Ehelyett mi jut eszünkbe? Hogy rossz nevelést kapott, rémes természete van, utálja a munkahelyét, csak a pénz miatt van itt és nem vagyunk túl szimpatikusak neki.<sup>7</sup>

Hogyha történetesen mi magunk vagyunk a pult mögött és észrevesszük, hogy nem a soron következő vásárlót szolgáltuk ki, kevésbé valószínű, hogy ezekkel a gondolatokkal kezdjük gyötörni magunkat: csapnivaló munkaerő vagyok, kevesebb fizetést érdemelnék meg, mert megbízhatatlanságommal bevételkiesést idézek elő a boltban, személyiségem durva és bántó, nem érdemlek meg semmiféle kedvességet. Ehelyett elnézően valami hasonlóval mentjük fel magunkat: bal lábbal keltem, a vevő is bal lábbal kelt fel, péntek 13-a van és egyébként is rémes a főnököm.

Hajlamosak vagyunk tehát az oktulajdonítás során saját magunk viselkedését inkább külső okokkal magyarázni, míg mások viselkedését inkább belsővel. Ez a jelenség az alapvető attribúciós hiba.

---

<sup>7</sup> Ross, 1991

## 2.2. NEM MINDEN AZ, AMINEK LÁTSZIK: AZ ALAPVETŐ ATTRIBÚCIÓS HIBA MÁSKÉPP MŰKÖDIK

Későbbi kutatások azonban kimutatták, hogy ez a jelenség koránt sem annyira egyetemes, mint az elsőre gondolnánk. Egészen pontosan Amerikában és Európában jellemző, a világ más tájain sokkal kevésbé. Miért? Mi a különbség Amerika, Európa és a világ többi része között? Többek között az individuális társadalom, amibe egészen kiskoruktól fogva beleneveljük a gyerekeinket. Ez a hozzáállás igen mélyen gyökerezik bennünk, hiszen gyakorlatilag már az anyatejjel ezt szívtuk magunkba. Nem úgy, mint a kollektivista társadalmak gyermekei, akiket egészen kiskoruktól arra szocializálnak, hogyan működjenek együtt hatékonyan, hogyan váljanak kiváló csapatjátékosok.

Ennek értelmében egy kínai vevő a pékségben, amikor a sorban mögötte állót szolgálják ki előtte, vélhetően nem fog messzemenő következtetéseket levonni az eladó személyiségét illetően, hanem sokkal hajlamosabb lesz külső okoknak tulajdonítani a viselkedést.

Mi semmisíti meg még az alapvető attribúciós hiba hatását a társadalmi beállítódáson kívül? Például a nemiség. A nőknek még a mai napig kevésbé ismerjük el a szakmai sikereiket sajátjukénak, mint a férfiaknak. A hibázás tekintetében azonban éppen fordítva van: a szakmai kudarcok tekintetében a nőknél szigorúan inkább belső, míg a férfiaknál megengedően külső okokat keresünk.

Ami a siker és kudarc attribúcióját illeti: az igazságos világba vetett hitünknel fogva hajlamosak vagyunk a bajba jutott emberek megítélése során belső okokat feltételezni. Azt gondoljuk, hogy bizonyára saját hibájából csúszott valaki a társadalom peremére, vagy azért hagyták el a felvágott nyelvű asszisztentst, mert mindenbe beleütötte az orrát, amit a párja már igen nehezen tolerált. Egy napjainkban igen nagy nyilvánosságot kapó zaklatási téma kapcsán például sokáig makacsul tartotta magát a nézet, hogy a bántalmazott fél miért nem kiabált segítségért, miért nem jelentette azonnal az esetet, és egyáltalán, miért vett fel olyan borzasztóan rövid szoknyát?

Az individuális-kollektív társadalmi struktúra és a nemiség mellett a kontroll szorossága is befolyásolja az attribúciós folyamatokat. Ennek bizonyítására Strickland arra kérte a vizsgálati személyek egyik csoportját, hogy viszonylag gyakran (kilencszer) ellenőrizzenek egy egyébként unalmas feladatokat végző egyént. Míg a másik vizsgálati csoportnak ehhez képest kevés ellenőrzést kellett végrehajtaniuk (mindössze kettőt). A feladatokat végző (beépített) személy ugyanúgy teljesített mindkét csoportnál, mégis a többet ellenőrző csoport tagjai sokkal inkább az ellenőrzésük hatásának vélték a teljesítményét. Azt mondták, emberük vélhetően csak azért csinálja lelkesen a feladatokat, mert ellenőrzi és nem akar kellemetlen perceket szerezni magának. A kevesebbet ellenőrző csoport tagjai azonban meg voltak róla győződve, hogy az illető szeret ilyen típusú feladatokat csinálni és még jó is benne. Nem gondolták, hogy az eléggé laza kontroll bármiféle serkentő hatást kiválthat a teljesítmény tekintetében. Nem úgy a sűrűn ellenőrzők csoportja, akik szentül hitték, hogy a szorgalmas felügyelői munkájuk gyümölcseként dolgozik olyan serényen az egyén.<sup>8</sup>

Ami pedig a társadalmi beállítódáson, a nemiségen és a szabad akaraton túl is képes befolyásolni az oktulajdonítási folyamatunkat, nem más, mint a saját attribúciós stílusunk. Bem önészlelési elmélete bizonyítja, hogy a depresszív attribúciós stílussal megáldott emberek a negatív történéseket inkább belső, állandó és stabilan meglévő okoknak tulajdonítják, míg a pozitívakat inkább külső, ideiglenes és instabilan fennállóknak. Az optimista stílusúak éppen fordítva. Szerencsére odafigyelő munkával át lehet állítani ezt a fajta pesszimista hozzáállást optimistára.<sup>9</sup>

Ez igen érdekes kutatási eredmény, amit ha működő vállalatok használnának, akkor kevesebb ellenőrzés mellett több mozgásteret, felelősséget és döntési lehetőséget adnának az arra egyébként jogosult és alkalmas munkatársaiknak, akik a beléjük vetett bizalomból táplálkozva sokkal motiváltabbá és persze produktívabbá is válnának.

<sup>8</sup> Strickland, 1958

<sup>9</sup> Bem, 1967

### **3. ÚGY VISELKEDÜNK, MINT A TÖBBIEK? – A KONFORMITÁS**

Harcosan szembe merünk-e szállni a csoport véleményével, vagy inkább maradunk a biztosnál: azt mondjuk, mint a többiek? Nos, bármilyen idealisztikus képet is dédelgetünk magunkról ebben a kérdésben, a kutatások bizonyítékait érdemes megismerni a reális válasz kialakításához.

Konformnak nevezzük azt, aki a meglévő társadalmi normáknak és szabályoknak megfelelően viselkedik. Úgy, ahogy elvárják tőle. Ahogy kell. Nonkonformnak pedig azt, aki kilóg a sorból. Aki áthágja a szabályokat.

#### **3.1. MONDJ MÁST, MINT A TÖBBIEK – A KONFORMITÁS VIZSGÁLATA**

Vajon egy olyan nyilvánvaló helyzetben, ahol a körben ülő ismeretlenek mind szemmel láthatóan rossz választ adnak, képesek volnánk kitartani a jó álláspontunk mellett? Ezt vizsgálta Asch a híres konformitás kísérletében. A kísérlet során körasztalnál helyezkedtek el a résztvevők, és egymás után sorban bemondva a véleményüket, meg kellett becsülniük szemmértékkel tökéletesen megállapítható vonalak hosszát. Három teljesen eltérő hosszúságú vonal közül ki kellett választaniuk azt, amelyik hossza megegyezik a negyedik vonal hosszával. Borzasztóan egyszerű feladat. Amikor egyedül voltak a vizsgálati személyek, 100%-ban, hibázás nélkül jó választ adtak. Nem úgy, mint a társas helyzetben.

Asch úgy rendezte a kísérleti helyzetet, hogy a körasztalnál ülők, az egy szem vizsgálati személy kivételével mind beavatott szereplők voltak, előre megírt forgatókönyvvel. Ők kezdték a válaszadást, a kör végén az igazi vizsgálati személy volt. Eleinte helyes válaszokat adtak, mint a vizsgálati személy is, mint ahogy az nyilvánvaló is volt. Azonban néhány kör után átvokszoltak egy másik vonalra, ami szembe ötlően teljesen más hosszúságú volt, mint a negyedik vonal. Makacs módon kitartottak az új álláspontjuk mellett. Mit lehet ilyenkor tenni? Maradni a szabad szemmel is jól látható jó válasznál, így szembe szegülni a csoporttal, vagy hallgatni és elfogadni a csoport nyilvánvalóan rossz választását?

Vajon az emberek hány százaléka hódolt be a csoportnyomásnak és fogadta el a nyilvánvalóan rossz választ?

Közel az egyharmaduk. Egészen pontosan 35% elfogadta a csoportnormákat, függetlenül attól, hogy azok egyértelműen helytelenek voltak. Nagyjából minden harmadik ember úgy okoskodott, hogy még, ha fogalma sincs, miért zavarodott meg mindenki, miért nem látják a nyilvánvalót, jobb a békesség, inkább egy véleményen lesz velük, abból baj csak nem lehet.

### 3.2. AMIKOR A NYÚL VISZI A VADÁSZPUSKÁT – A KONFORMITÁS IRÁNYÁNAK MEGFORDÍTÁSA

Mi befolyásolja a konformitást? Például a támogatók jelenléte. Asch egy további kísérleti változatban megbízta az egyik beavatott személyt, hogy álljon ellen a csoportnyomásnak, és mindenki mással ellentétben képviselje a jó választ. Ebben az esetben jelentős mértékben lecsökkent a rossz választ adók száma. Úgy tűnt, felmentést kaptak a másik deviáns választ mondó ember személyében. Már nem érezték magukat egyedül a csoport akaratával szemben, hanem sokkal bátrabban szembe szálltak. Bármennyire is visszahúzódo vagy csendes volt a jó megoldást képviselő beavatott személy, nem volt jelentősége, mert legalább volt. És ellenállt, ami a vizsgálati személyünk válláról levette az egy személyi felelősséget, ami után sokkal könnyebben és magabiztosabban állt ellen ő maga is.<sup>10</sup>

Ugyanezt bizonyította Schachter is, aki kísérletében vitacsoportokat alakított ki, igen változatos, kedélyborzoló témákkal. A csoportokban ezúttal nem volt mindenki beavatott személy, csak kettő. Ők viszont fenekestől felforgatták a csoport életét. Az volt ugyanis a feladatuk, hogy álljanak ellen – legyen szó bármiről. Az egyikük a végsőkig tartson ki, történjen bármi, a másikuk viszont némi győzködés és nyilvánvaló csoportnyomás után adja be a derekát és változtassa meg a csoporttól eltérő véleményét. A fő ellenálló tehát végig nonkonform volt, az enyhe ellenálló pedig csak egy ideig. A csoporttagok időt és energiát nem kímélve igyekeztek megváltoztatni mindkettőjük véleményét, és beállítani őket a sorba. Ez a fajta tevékenység tovább fokozódott, amint az egyikük (a beavatott személy szerepének megfelelően) feladta deviáns nézeteit és átállt a csoport egésze oldalára. Ilyenkor a csoport önbizalma megnőtt a konform viselkedés láttán. Amikor azonban egyértelművé vált, hogy a másik deviáns köti az ébet a karóhoz, és nem hajlandó beállni a sorba, akkor egyszerűen a további kommunikációból kirekesztették, figyelmen kívül hagyták. A csoport gyakorlatilag kivetette őt magából, mint nem odatartozó elemet. Ez a csoportoknak egyfajta önfenntartó, önvédő mechanizmusa is, amivel az egységet és az összetartást biztosítja.<sup>11</sup>

Mi befolyásolja még a konformitás kialakulását a támogatókon kívül? A csoport nagysága. Minél nagyobb egy csoport, annál erősebb a csoportnyomásuk és annál valószínűbb, hogy a tagok a csoportnormáknak megfelelően fognak viselkedni, nem pedig kilógni a csoportból. Ennek bizonyítására Milgram egy forgalmas New York-i utcán megkért néhány beavatott személyt, hogy mereven bámulják az egyik épület hatodik emeletén lévő egyik ablakot, mindenféle különösebb ok nélkül. Amikor csak egyedül bámult a beavatott személy, akkor a konform viselkedés csekély volt: a járókelők mintegy 4%-a nézett csak fel az adott helyre. 5 beavatott személynél 16%-ra nőtt a konformisták száma, 10-nél 22%-ra, 15-nél pedig elért 40%-ig, vagyis, ha egy osztálynyi tanuló kiállítunk az utcára, hogy nézzenek valamit mereven, akkor a járókelők majdnem a fele szintén oda fogja fordítani a fejét, ahol a vélhető valamit szeretné látni.<sup>12</sup>

A támogatók és a csoport mérete tehát befolyásolják a konformitás folyamatát, ezeken kívül pedig vajon mi még? Nem más, mint a csoportnyomás témája maga. Asch kísérletében meglehetősen egyértelmű dolgokról kellett dönteni, hiszen szemmel jól látható vonalak hosszúságát megbecsülni még mérőszalag nélkül sem bonyolult feladat.

Azonban mi a helyzet akkor, amikor kevésbé egyértelmű kérdésben kell állást foglalni a csoportnyomásnak megfelelően vagy annak ellenében? Sherif ötletes kísérletét arra az észlelési illúzióra ültette át, amelynek értelmében egy teljesen sötét szobában egy egyhelyben lévő fénypontot tévesen mozogni látunk (ez az autokinetikus effektus). A kísérletben arra kéri Sherif a résztvevőket, hogy becsüljék meg a pont mozgását. A becslések igen nagy szórást mutatnak: a néhány centimétertől a több méterig mindenféle szám bemonlásra kerül. Ebbe a teljességgel bizonytalan helyzetbe vezette be

<sup>10</sup> Asch, 1969

<sup>11</sup> Schachter, 1981

<sup>12</sup> Milgram, 1965

Sherif a társas tényezőt. Milyen módon? Az eredetileg egyénileg becsléseket tett embereket csoportba tette, hogy újabb becsléseket tegyenek a társakat meghallgatva. Az eredetileg igen nagy eltérést mutató becslések egyre inkább közelítettek egymáshoz a megbeszélés során, majd a csoportnyomásnak köszönhetően végül egy egységes csoportnorma szerint igencsak közel rendeződtek egymáshoz. Ebből a kísérletből az látszik, hogy bizonytalan helyzetben az emberek hajlamosak másokra támaszkodni, bízva abban, hogy ők többet tudnak a helyzetről.<sup>13</sup>

A kevésbé egyértelmű helyzetet megismerve pedig bárkiben felmerülhet a kérdés – mint ahogy néhány kutatóban fel is merült –, hogy a társak közvetlen jelenléte nélkül is kialakulhat-e csoportnyomás? A közösségi internet térhódítása óta tudjuk, hogy a társaknak nem kell fizikálisan jelen lenniük ahhoz, hogy igen komoly befolyásoló erőként hassanak az egyénre, de amikor 1973-ban Crutchfield ezt bizonyította, még nem ismerték ezeket a kommunikációs csatornákat. Ennél a kísérletnél a vizsgálati személy egyedül ült egy helységben egy olyan berendezéssel, aminek az elektromos jelzőfelületét nézve értesülhetek a kísérletben résztvevő többi személy álláspontjáról. Legalábbis így tudták. Valójában azonban nem volt semmiféle más személy az egyetlen, egyedül ücsörgő vizsgálati személyen kívül, csak a kísérlet vezetője, aki a kísérleti tervben rögzítettek szerint manipulálta a jelzőtábla kijelzőjén megjelenő értékeket. Érdekes és meglepő módon, még ebben az izolált helyzetben is roppantmód befolyásolta a válaszadókat a (vélt) társak véleménye, így még az olyan abszurd állításokat is elfogadták helyesnek, mint például „az USA-ban a férfiak várható átlagéletkora 25 év”, vagy mondjuk „a férfiak átlagban 25-30 centivel magasabbak, mint a nők”.

---

<sup>13</sup> Sherif, 1935

## 4. FOGALOMTÁR

**Alapvető attribúciós hiba:** az oktulajdonítás során saját magunk viselkedését inkább külső okokkal magyázzuk, míg másokét inkább belsőekkel.

**Arosual szint:** alapvető készenléti szint, vagyis az idegi-hormonális rendszer izgalmi szintje.

**Attribúció:** oktulajdonítás mások viselkedésének magyarázata során.

**Autokinetikus effektus:** egy teljesen sötét szobában egy egyhelyben lévő fénypontot tévesen mozogni látunk.

**Autosztereotípiá:** azonosak a csoportok kategóriái, amelyekbe saját magunk beletartozunk.

**Beavatott személy:** a kísérletben résztvevő beépített munkatárs, aki előzetes forgatókönyv szerint cselekszik, a kísérleti személyek tudta nélkül.

**Beépített személy:** a kísérletben résztvevő beavatott munkatárs, aki előzetes forgatókönyv szerint cselekszik, a kísérleti személyek tudta nélkül.

**Behódolás:** csoportnyomásnak való megfelelés érdekében véleménymódosítás.

**Belső attribúció:** az oktulajdonítás folyamata során a viselkedést belső okokra vezetjük vissza.

**Csoport:** olyan pszichológiai egység, amely kettőnél több személyből áll, akiknek vannak közös céljai, közöttük viszonylag stabil kapcsolatok jöttek létre, amelyekben egyesek függenek másoktól, a tagok egymással kommunikálnak, interakcióban vannak.

**Csoportnorma:** olyan szabályok, elvárások, amelyeket a csoport hoz létre, és a tagok ezt magukra nézve kötelezőnek tartják.

**Csoportnyomás:** legalább két ember egyhangú véleménye, normarendszere.

**Deviancia:** a szabályok be nem tartásának, a szabálykövetés hiányának jelensége.

**Deviáns:** szokásostól eltérő, szabályokat nem követő egyén.

**Differenciális pontosság:** egy adott kategóriába sorolt emberek között képesek vagyunk különbséget tenni egyedi jellemzőik alapján.

**Diszpozíciós attribúció:** az oktulajdonítás folyamata során a viselkedést belső okokra vezetjük vissza.

**Első benyomás:** mások megismerésének első lépése, kategóriához rendelése.



**Engedelmesség:** tekintélyszemély utasításainak végrehajtása.

**Énséma:** azok az embertípus kategóriák, amelyekbe saját magunk beletartozunk.

**Holdudvar hatás:** a személyészlelés során önkéntelenül pozitív tulajdonságokat társítunk pozitívokhoz.

**Igazságos világba vetett hit:** bajba jutott emberek megítélése során inkább belső okok feltételezése abból kiindulva, hogy a világ igazságos, tehát ha valakivel rossz történik, akkor arra rászolgált.

**Individualista társadalom:** egyéni értékekre, önálló munkavégzésre és önmegvalósításra hangsúlyt fektető berendezkedés.

**Kísérleti forgatókönyv:** a kísérlet menetének írásban rögzített összefoglalója.

**Kísérleti személy:** a kísérletben résztvevő egyén.

**Kísérletvezető:** a kísérletet irányító személy.

**Kollektivista társadalom:** együttműködésre, csoportmunkára a közösségi megoldásokra hangsúlyt fektető berendezkedés.

**Konformista:** a csoportnormáknak és elvárásoknak megfelelően viselkedő egyén.

**Konformitás:** csoportnormáknak és csoportnyomásnak megfelelő viselkedés.

**Külső attribúció:** az oktulajdonítás folyamata során a viselkedést külső okokra vezetjük vissza.

**Nonkonformista:** a csoportnormáknak és elvárásoknak nem megfelelően viselkedő egyén.

**Nonkonformitás:** csoportnormáknak és csoportnyomásnak nem megfelelő viselkedés.

**Normarendszer:** olyan szabályok, elvárások rendszere, amelyeket a csoport hoz létre, és a tagok ezt magukra nézve kötelezőnek tartják.

**Önbeteljesítő jóslat:** elvárásainknak megfelelő, torzító hatást váltunk ki másokból.

**Produktív:** jól teljesítő egyén.

**Produktivitás:** teljesítményre való képesség.

**Pygmalion effektus:** önbeteljesítő jóslat, elvárásainknak megfelelő, torzító hatást váltunk ki másokból.

**Séma:** tárgyak, emberek, események és helyzetek osztályozó rendszere.

**Személysema:** embertípusról kialakított kategória.

**Szituációs attribúció:** az oktulajdonítás folyamata során a viselkedést külső okokra vezetjük vissza.

**Szociális lélektan:** a társas viselkedés pszichológiája.

**Szociálpszichológia:** a társas viselkedés lélektana.

**Sztereotípiák:** személyészlelési kategória csoportokra vonatkozóan.

**Sztereotípiapontosság:** azt mutatja, mennyire pontosan vagyunk képesek valakit egy adott kategóriába betenni.

**Társas facilitáció:** társak jelenlétében egyszerű feladatoknál növekszik a teljesítmény.

**Társas gátlás:** társak jelenlétében összetett feladatoknál csökken a teljesítmény.

**Társas lazulás:** csoportban az egyéni teljesítmény csökkenése felelősségmegosztás miatt.

**Társas megismerés:** mások megismerésének, kategóriákba illesztésének folyamata.

**Társas serkentés:** társak jelenlétében egyszerű feladatoknál növekszik a teljesítmény.

**Tekintélyszemély:** az a karakteres ember, aki utasításokkal lát el másokat.

**Vizsgálat vezető:** a vizsgálatot lefolytató szakember.

**Vizsgálati személy:** a vizsgálatban részt vevő egyén.

## 5. IRODALOMJEGYZÉK

1. Asch, S. E. (1969). A reformulation of the problem of associations. *American Psychologist*, 24(2), 92–102. o.
2. Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74(3), 183–200. o.
3. Cronbach, L. J. (1955). Processes affecting scores on „understanding of others” and „assumed similarity.” *Psychological Bulletin*, 52(3), 177–193. o.
4. Crutchfield, R. S. (1955): Conformity and character. *American Psychologist*, 10(5), 191–198. o.
5. Csepeli György (2014): *Szociálpszichológia mindenkiben*. Kossuth Kiadó, Budapest.
6. Milgram, S. (1965): Nationality and conformity. *Scientific American*, 205, 45–51. o.
7. Milgram, S. (1965): Some Conditions of Obedience and Disobedience to Authority. *Human Relations*, 18(1), 57–76. o.
8. Rosenthal, Robert – Jacobson, Lenore (1968): Pygmalion in the classroom. *The Urban Review*, 3. évf. 1. sz. 16–20. o.
9. Ross, L. (1991) Az intuitív pszichológus és hibái: az attribúciós folyamat torzítása. In: *Szociálpszichológiai tanulmányok*, Tankönyvkiadó, Budapest, 271–322. o.
10. Ruzsa Dóra (2015): *Stresszforrások, stressztünetek és stresszoldási mechanizmusok vizsgálata tűzoltók körében: doktori (PhD) értekezés*. Budapest: NKE, KDMI.
11. Schachter, S. (1981): Deviáció, elutasítás és kommunikáció. In: Csepeli György szerk.: *A kísérleti társadalomlélektan főárama*. Gondolat Kiadó, Budapest, 288–299. o.
12. Sherif, M. (1935): A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 187. o.
13. Strickand, L. H. (1958): Surveillance and trust. *Journal of Personality*, 26, 200–215. o.
14. Zajonc, Robert (1965): Social Facilitation. *Science*, 16. évf., 149. sz., 269–274. o.

**A Nemzeti Közszerológálati Egyetem kiadványa.**



Nemzeti Közszerológálati Egyetem;  
Államtudományi és Közigazgatási Kar  
[www.uni-nke.hu](http://www.uni-nke.hu)

**Felelős Kiadó:**

Prof. Dr. Kis Norbert Dékán

**Címe:**

1083 Budapest, Üllői út 82.

**Kiadói szerkesztő:**

Kiss Eszter

**Tördelőszerkesztő:**

Bödecs László

978-615-5870-44-6 (PDF)

A kiadvány

a KÖFOP-2.1.1-VEKOP-15-2016-00001

„A közszolgáltatás komplex kompetencia,  
életpálya-program és oktatás technológiai  
fejlesztése” című projekt keretében készült  
el és jelent meg.

**SZÉCHENYI** 2020



MAGYARORSZÁG  
KORMÁNYA

**Európai Unió**  
Európai Szociális  
Alap



**BEFEKTETÉS A JÖVŐBE**