

A lezárási igény és konformitás

Márkus Julianna¹, Márton Anna², Csanádi András², Harsányi Szabolcs Gergő^{1,2}

Email: julianna.markus@gmail.com, aniceanna@yahoo.com,

csaoand@gmail.com, tudommar@gmail.com

Absztrakt

Korábbi vizsgálatok eredményei szerint a magas lezárási igénnyel rendelkezők jobban igénylik a konszenzust az alacsony lezárási igénnyel rendelkező személyekkel szemben (Kruglanski, Webster, Klem, 1993). Vizsgálatunkban arra kerestük a választ, hogy a lezárási igény milyen kapcsolatban áll a konformitással. Egyetemista mintánk (N = 32) tagjainak a Need for Closure kérdőív magyar verziójának kitöltése után egy csoportos döntési helyzetben kellett dönteniük egy fiktív helyzettel kapcsolatban. Az adatok elemzése során arra a következtetésre jutottunk, hogy a magasabb lezárási igényű személyeknél erőteljesebb hatás irányul az előzetes véleményük befagyasztására, mint a konformitás által ennek feladására, és ezáltal a konszenzus elérésére.

Kulcsszavak: *lezárási igény, konformitás, konszenzus, csoportos döntés helyzet*

Nap mint nap számos döntési helyzettel szembesülünk. Ezen döntések meghozatala, legyenek akár egyszerűbbek, akár összetettebbek – melyek hosszas logikai érvelést igényelnek – egyéni kognitív folyamatok involválódásával jár. Ezen folyamatok minősége, milyensége részben diszpozicionálisnak tekinthető, azaz egy sajátos információ-feldolgozási, kiértékelési stílus jellemez bennünket (Kruglanski, 2005).

Amennyiben nem individuális, hanem csoportos döntési helyzetbe kerülünk, számolni kell a csoportra jellemző sajátos jelenségekkel és dinamikákkal, valamint azok hátrányaival is. Ezek között olyan fogalmakat említhetünk, mint a többségi hatás (Asch, 1951, idézi Smith., Mackie 2004), a kisebbségi hatás (Moscovici, 1980, idézi Smith., Mackie 2004), a csoportgondolkodás (Janis, 1972, idézi

¹ ELTE PPK

² SZTE BTK Pszichológiai Intézet

Smith, Mackie, 2004), és a csoportpolarizáció (Isenberg, 1986, idézi Fiske, 2006). A nem feltétlenül hátránynak minősülő konformitást is itt említhetjük.

Konformitásnak nevezzük az egyének érzéseinek, viselkedésének, és gondolatainak, igazodását a csoportnormához. Megkülönböztetjük a személyes konformitást a nyílt konformitástól, azaz behódolástól (Smith és Mackie, 2004). Személyes konformitásról akkor beszélünk, amikor az emberek maguk is meg vannak győződve a csoport igazáról, és a csoport döntését saját döntésüknek ismerik el. A nyilvános konformitás csupán felszínes viselkedés és gondolkodásbeli változást idéz elő, és nem jár együtt a hozott csoportdöntés helyességéről való személyes meggyőződéssel. Ellentétben a személyes a konformitással, a nyilvános konformitás révén a személy eleget tesz a csoportban létrejövő egyöntetűség iránti nyomásnak és elősegíti a csoportkonszenzust, anélkül, hogy személyes meggyőződését feladná (Smith és Mackie, 2004).

A konformitás mértékét számos tényező befolyásolja, így Smith és Bond (1993, idézi Smith és Mackie, 2004) szerint a kultúra, Janis (1982, idézi Smith, Mackie, 2004) vizsgálatai alapján a társas kapcsolatok, továbbá az idői nyomás, és a lezárási igény (De Grada, Kruglanski és Pierro, 1999).

A lezárási igény egy adott vagy bármilyen válasz adására és a bizonytalanság elkerülésére irányuló késztetés (Kruglanski, 1989). A fogalmat kezelhetjük diszpozicionális változóként (Webster és Kruglanski, 1994), valamint a helyzet által előhívott állapotként is. Vizsgálatunkban mi az előbbiként használtuk fel. Ilyen értelemben a lezárási igénynek fontos szerepe van az információfeldolgozásban: akinél ez az igény magasabb, az hajlamosabb a korai gondolatok megragadására és befagyasztására (Kruglanski és Webster, 1996).

Kruglanski és munkatársai (1993, idézi De Grada és mtsai 1998) vizsgálatuk során megállapították, hogy a magas lezárási igénnyel rendelkezőknek nagyobb igényük van a konszenzusra az alacsony lezárási igénnyel rendelkező személyekkel szemben. Arra a következtetésre jutottak, hogy a magas lezárási igénnyel rendelkezők pozitívan értékelik a (vélemény) konformitást, hiszen ez nagymértékben elősegíti a csoport konszenzust. Egy másik vizsgálatban De Grada és munkatársai (1998) diszpozicionálisan alacsony illetve magas lezárási igénnyel rendelkező emberekből állított össze 5 fős csoportokat, majd Kroon, van Kreveld és Rabbie által kidolgozott Konformitás Iránti Nyomás Kérdőív segítségével megállapították, hogy a magas lezárási igénnyel rendelkező tagokból álló csoportoknál na-

gyobb volt a konformitás irányába ható nyomás, mint az alacsony lezárási igényű tagokból álló csoportok esetében.

A lezárási igény tehát a kezdeti gondolatok befagyasztásával, és a konformitással, azaz egy csoport véleményéhez igazodással egyaránt kapcsolatban áll. Egy másik vizsgálat e két jelenség, a befagyasztás és a konszenzuskeresés sajátos kapcsolatára világít rá (Kruglanski, Webster és Klem, 1993). A magas lezárási igényű személyek annak függvényében mozdulnak el a konszenzuskeresés irányába, amennyiben nem rendelkeznek kezdeti stabil állásponttal, véleménnyel egy kérdés kapcsán. Amikor azonban rendelkeznek ilyen válasszal, úgy azt a válaszukat befagyasztva, kitartanak amellett.

Hipotézisünk

Hipotézisünk szerint a magasabb lezárási igénnyel rendelkezők, mivel rendelkeznek kezdeti véleménnyel, nonkonformabb módon viselkednek egy csoportos döntési helyzetben, mint az alacsonyabb lezárási igényűek, hiszen előbbieket kezdeti vélekedéseik befagyasztására motiválták.

Módszerek

Részvevők

Vizsgálatunkban $N=38$ szegedi egyetemi hallgató vett részt, akik között nem volt pszichológia szakos az eredmények torzításának elkerülése érdekében. A mintavétel véletlenszerű volt. A nemek aránya kiegyenlített: 19 nő és 19 férfi vett részt a kísérletben. Az átlagéletkoruk 21,36 év volt. A mintából később kizártunk hat kísérleti személyt, mert az általuk kitöltött Need for Closure Scale (Webster és Kruglanski, 1994) magyar verziójának (Csanádi, Harsányi, Szabó 2009) szociális kíváncsiság skáláján túl magas értéket értek el és ez csökkentette volna vizsgálatunk konstruktum validitását. Így tehát 32 személy szerepelt a vizsgálatunkban.

A vizsgálati személyek önként vettek részt a kísérletben. A róluk készülő videofevételről előzetesen tájékoztattuk őket, és beleegyezési nyilatkozatot írtunk velük alá. Az előzetes tájékoztatás során az emberi interakciók vizsgálatára hivatkoztunk, majd a vizsgálat befejezése után informáltuk őket a kísérlet valós fókuszáról.

Vizsgálati eszközök

A vizsgálati személyek először a Need for Closure Scale (Webster és Kruglanski, 1994) magyar verzióját (Csanádi, Harsányi és Szabó 2009) töltötték ki. A kérdőív kitöltését követte egy fiktív történet elolvasása. A történet egy AIDS elleni gyógyszer bevezetéséről szól, amely könnyedén veszélyes droggá alakítható. A felsorolt érvek és ellenérvek alapján a kísérleti személy döntést hozott, amelyet a válaszlapon felsorolt alternatívák – *A, igen, egyetértek a gyógyszer bevezetésével; B, nem, ellenzem a gyógyszer bevezetését* – közül a számára megfelelő bekarikázásával jelölt. Ez lehetővé tette, hogy megtudjuk előzetes állásfoglalásukat az adott kérdésről, és összehasonlítsuk a későbbi döntésükkel. Az ezt követő csoportos feladatot az SZTE Pszichológiai Intézet detektívtükrös megfigyelő laborjában videóra rögzítettük.

A vizsgálat menete

A kísérlet az előzőekben leírt kérdőív és a dilemmához tartozó válaszlap kitöltésével indult, amelyet a vizsgálati személyek elkülönítve hajtottak végre, majd következett a döntés csoportos megvitatása. Ekkor egy ötfős döntéshozó csoportba került a személy, miközben úgy hitte, a többiek is ugyanolyan kísérleti személyek, mint ő. Ezzel szemben a másik négy fő beépített volt. Az instrukció szerint meg kellett próbálniuk konszenzusra jutni a rendelkezésre álló 10-15 percben a korábban megismert döntési helyzettel kapcsolatban. Ezután úgy manipuláltuk a helyzetet, hogy minden esetben a kísérleti személyek szólaljanak fel először, így a beépített csoporttagok számra nyilvánvalóvá vált a vizsgálati személy kezdeti álláspontja. A beépített személyeknek azt az instrukciót adtuk, hogy minden esetben a vizsgálati személy ellen érveljenek, függetlenül attól, hogy az hogyan döntött. A gyanú elkerülése végett az egyik beépített személyt megkértük, hogy a vita első felében hezitáljon, majd ő is az „ellentétes oldal” mellett álljon ki.

Az idő leteltével ismét megkértük őket, hogy töltsenek ki egy, az előzővel azonos válaszlapot; karikázzák be a nekik megfelelő döntést, és ismét írjanak érveket, melyekkel azt alátámasztják. Ezután megköszöntük a részvételt, és tájékoztattuk őket a kísérlet valódi fókuszáról. Két eltérő összetételű csoporttal dolgoztunk, az első csoportban a beépített személyek aránya két fiú és ugyanennyi lány volt, míg a másik, kontroll csoportban egy fiú és három lány alkotta a négy beépített em-

bert. Utólagos megkérdezés alapján megbizonyosodtunk arról, hogy a kísérleti személyek egyike sem ismerte fel, hogy a többi csoporttag beépített személy volt. A kísérlet végeztével mindenről tájékoztattuk őket.

Eredmények

Konformitás

A konformitást eredetileg három kategóriába soroltuk (non-konform, nyilvánosan konform, és személyesen konform), azonban az első szembetűnő eredmény a megfigyelések után az volt, hogy teljességgel hiányzik a nyilvános konformitás – tehát, hogy a kimondott csoportkonszenzus ellenére az utólagos válaszadás során a kísérleti személy mégis megtartsa a csoporthelyzet előtti álláspontját. Annak ellenére, hogy a csoporthelyzet után az instrukcióban elhangzott, hogy „mindenki a magának megfelelő döntést rögzítse”, a csoportkonszenzus mégis olyan erősnek bizonyult, hogy minden résztvevő személyes, meggyőződéses konformitást mutatott.

Lezárási igény és konformitás

A saját mintánk szerinti kategorizáció alapján szignifikáns eredmény ($t=1,622$, $p=0,035$), hogy a nonkonform személyek magasabb lezárási igénnyel rendelkeznek ($M=152,27$) a konform viselkedést mutató személyeknél ($M=142,95$). Azonban Csanádi, Harsányi és Szabó (2009, megjelenés alatt) 258 fős adatbázisával való összehasonlítás alapján mintánkban 14 alacsony lezárású, 16 normál lezárású és 2 magas lezárási igényű személy vett részt, így eszerint a felosztás szerint a konformitás szempontjából nem mutatkozik ilyen erőteljes különbség. Így elmondható, hogy konform viselkedést dupla annyi alacsony illetve normál lezárási igénnyel rendelkező személy ($N=20$) mutatott, mint nonkonform viselkedést ($N=10$). Ez egybevág a lezárási igény definíciójával, és a mi hipotézisünkkel is.

Érvek száma és idő

Az egyénileg gyűjtött érvek száma ($M=2,71$) szignifikánsan ($t=5,73$, $p<0,001$) lecsökken ($M=1,31$) a csoporthelyzet után.

Azonban előzetes várakozásainkkal ellentétben az alacsonyabb lezárási igényűek nem hoztak szignifikánsan (Mann-Whitney $U=7,0$, $p=0,41$) több érvet az egyéni helyzetben, mint a magasabb lezárási igényűek, és az eredmények tükrében elmondható, hogy ugyan nem szignifikánsan, de konformabban (Mann-Whitney $U=4,5$, $p=0,10$) is viselkedtek, mint magasabb lezárási igényű társaik. Ez nem meglepő a lezárási igény szakirodalma alapján, hisz ez alátámasztja, hogy a diszpozícionálisan alacsony lezárási igény nagyobb információbefogadást, nyitottságot, és ezáltal konformitási hajlandóságot eredményez.

Szintén nem meglepő módon a nonkonform viselkedést mutatók szignifikánsan több időt vettek igénybe (Pearson $r=26,58$, $p<0,001$) a csoporthelyzetben, és kitartóan ragaszkodtak kezdeti véleményükhöz.

Nemi különbségek

Szinte teljesen azonos mértékű ($t=0,01$, $p=0,96$) a férfiak ($M=146,2$) és a nők ($M=146,11$) lezárási igénye, valamint konformitás szempontjából sem találtunk nemi különbséget.

A csoport

A csoporthatások és torzítások kiküszöbölése érdekében a csoportok kétszer négy beépített emberből álltak: az első csoportban 15, a másodikban 17 kísérleti személyt vizsgáltunk. Az eredmények arra utalnak, hogy mind az első, mind a második csoportban megjelenő konszenzusok (Mann-Whitney $U=50,00$, $p=0,75$) aránya, illetve az alacsony, normál, és magas lezárási igényű vizsgálati személyek eloszlása (Mann-Whitney $U=49,5$ $p=0,70$) szignifikánsan egyezőnek tekinthető. Ezáltal elmondható, hogy a lezárási igény és a konformitás összefüggése nem a csoport jellegzetességeinek köszönhető, hanem a szituációtól független együttállás.

Megvitatás

Az eredmények tükrében elmondható, hogy a hipotézisünk beigazolódott, miszerint a magasabb lezárási igénnyel rendelkezők – mivel rendelkeznek kezdeti véleménnyel – nonkonformabb módon viselkednek egy csoportos döntési helyzetben, mint a náluk alacsonyabb lezárási személyek, hiszen ők kezdeti vélekedéseik befagyasztására motiváltak. Ez ellentmond a De Garda és munkatársai (1998)

által végzett kérdőíves vizsgálatnak, miszerint a magas lezárási igényűekből álló csoportban a személyek nagyobb konformitásra irányuló nyomást érzékelnek, azonban De Gardáék esetében nem volt előzetes vélemény, amit befagyaszthattak volna. Mindemellett a konformitást ők kérdőívvel mérték fel, míg a jelen vizsgálatban a konformitást az előzőleg meghozott döntés változtatása függvényében mértük, tehát viselkedéses alapon. Eredményeink azonban alátámasztják a Kruglanski, Webster és Klem (1993), illetve a Kruglanski és Webster (1996) által találatokat. Ezzel sikerült viselkedéses szinten is kimutatni az egyelőre kevésbé ismert lezárási igény, mint személyiségtényező és a sokat kutatott, klasszikusnak számító szociálpszichológiai jelenség, a konformitás specifikus összefüggését.

Elmondható, hogy az alacsony és normál lezárási igénnyel rendelkező személyeknél valószínűbb a konformitás, annak is a személyes, meggyőződéses formája.

Eredményeinkből arra is lehet következtetni, hogy minél több érvet hozott a kísérleti személy az első egyéni döntés során, annál valószínűbb volt, hogy alacsony lezárási igényű, és ennek következtében hajlamosabb volt figyelembe venni a többiek által felsorakoztatott érveket, amelyhez nemcsak rövidebb időre volt szüksége magas lezárási igényű társainál, de személyes konform viselkedést is eredményezett nála.

A nemek közötti különbség sem lezárási igényben, sem konformitásra való hajlamban nem számottevő, amely egybevág mind a külföldi (Kruglanski, 2005), mind a magyar (Csanádi, Harsányi, Szabó, 2009) kérdőíves vizsgálatok eredményeivel.

A lezárási igény és a konformitás diszpozicionális jellegét alátámasztja, hogy a két különböző összetételű vizsgálati csoportban szinte alig mutatkozott különbség a vizsgálati személyeknél e tekintetben. A konformitás létrejöttét azért nem a többségi hatásnak tulajdonítjuk, mert az eredmények alapján erős tendencia mutatkozott a kérdőívvel felmért lezárási igény és a viselkedéses konformitás megjelenésének konzekvens kapcsolatában.

Kitekintés

Vizsgálatunk érvényességéhez nagyban hozzájárulna a nagyobb elemszámon való megismétlés a jövőben. Annak ellenére, hogy a csoportösszetétel szignifikánsan nem befolyásolta az eredményeket, arányaiban több férfi mutatott konform viselkedést, mint nő, így előnyös lenne egy férfi többségű beépített csoporttal is mérni a változókat. A lezárási igény és a konformitás kapcsolatának mélyebb megértése érdekében a videóra rögzített folyamatok kiértékelése fontos szerepet játszhat.

Azért tartjuk relevánsnak és szorgalmazzuk a témakör további kutatását, mert a gyakorlati életet átszövő csoportos döntések minőségének javításához érdemben járulhat hozzá a lezárási igény és konformitás kapcsolatának teljesebb megértése és figyelembevétele.

Hivatkozások

- Csanádi A. & Harsányi-Szabó G. (előkészületben): Lezárási Igény Kérdőív: A Need for Closure Scale magyar verziójának tesztelése egyetemista mintán
- De Grada, E., Kruglanski, Arie W., Mannetti, L. & Pierro, A., (1998). Motivated Cognition and Group Interaction: Need for Closure Affects the Contents and Processes of Collective Negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 346–365.
- Fiske, S. (2006) *Társas alapmotívumok*. Budapest: Osiris.
- Forgas, J. (1994). *A társas érintkezés pszichológiája*. Budapest: Gondolat.
- Kruglanski, A.W. (2005). *A zárt gondolkodás pszichológiája*. Budapest: Osiris.
- Kruglanski, A. W. & Webster, D. M. (1996): Motivated Closing of the Mind: „Seizing” and „Freezing”. *Psychological Review*, 103 (2), 263-283
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M., & Klem, A. (1993): Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 861-876.
- Smith, R., Mackie, D. (2004). *Szociálpszichológia*. Budapest: Osiris.
- Webster, D. M. & Kruglanski, A. W. (1994): Individual Differences in Need for Cognitive Closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (6), 1049-1062.