

فصل

نفوذ اجتماعی و کنترل



❖ اهداف آموزشی

- ❖ آشنایی با مفاهیم نفوذ
- ❖ شناخت نفوذ اجتماعی
- ❖ بررسی مفهوم مدیریت برداشت
- ❖ چگونگی شکل‌گیری برداشت

□ مقدمه

افراد و گروه‌های مختلف، منافع، باورها، ارزش‌ها، سلیقه‌ها و انتظارات و پنداشت‌های خاص خود را دارند. این افراد برای کسب منافع که عمدتاً محدود و نایاب هستند با یکدیگر به رقابت می‌پردازند. با به کارگیری شیوه‌های نفوذ و تغییر برداشت‌ها می‌توان تصویر ذهنی دیگران را تغییر داده و شرایط را تحت کنترل خود درآورد. توانایی نفوذ و تأثیرگذاری بر دیگران را می‌توان امری اکتسابی دانست بنابراین برای نفوذ مؤثر بر دیگران آشنایی با مفاهیم نفوذ، درجه همنوایی افراد با دیگران و آنچه بر میزان همنوایی تأثیر می‌گذارد و همچنین آشنایی با شیوه‌های شکل دادن برداشت از خودی که مد نظر داریم، ضروری می‌نماید. این فصل شامل موضوعاتی در مورد نفوذ، همنوایی و مدیریت برداشت می‌باشد.

□ نفوذ اجتماعی

یکی از جنبه‌های بسیار مهم رفتار اجتماعی متقابل، نفوذ اجتماعی است. مفهوم نفوذ اجتماعی آن است که کسی توان تحت تأثیر قرار دادن دیگران را چه با گفتار و چه با رفتار خود داشته باشد. وقتی در عرف گفته می‌شود که فلانی شخص با نفوذی است بدین معنی است که او یا با پول خود و یا از طریق دوستی و آشنایی قادر به انجام کارهایی است که از همه کس بر نمی‌آید. اما در روانشناسی اجتماعی منظور از نفوذ اجتماعی توان هم‌رنگ کردن فرد با گروه و کنترل فرد از سوی گروه است.

نفوذ اجتماعی وقتی روی می‌دهد که اعمال یک فرد یا یک گروه، رفتار دیگران را تحت تأثیر قرار دهد. به یک معنی اصطلاح نفوذ اجتماعی کوششی است عمدی از سوی یک فرد یا یک گروه برای ایجاد تغییر در عقاید یا رفتار ما. تغییر نگرش یک نمونه از نفوذ اجتماعی است، نفوذی که عمدتاً بر ادراک کلامی مبتنی است و عموماً فرض آن بر این است که رفتار انسان دارای مبنای شناختی است. با وجود این، راه‌های دیگری هم برای نفوذ انسان‌ها و حتی کنترل کردن آنها وجود دارد، که از آن جمله می‌توان کاربرد قدرت، دستورات مستقیم، تقاضا کردن و نظایر آنها را نام برد. البته در بسیاری موارد، تسلیم شدن به نفوذ و به عبارت دیگر همنوایی اجتماعی جنبه سازگارانه دارد؛ مثلاً رانندگی کردن از سمت



راست خیابان در کشور ما یک سازگاری ساده با معیارهای ایمنی است، اما در انگلستان عکس این عمل، یعنی راندن از سمت چپ خیابان جنبه سازگارانه دارد. چگونگی واکنش ما به دستورات یا خواسته‌های دیگران در موقعیت‌های گوناگون متفاوت است. مسلم است که ما به تقاضای یک دوست که از ما کمکی خواسته است به همان شکل پاسخ نمی‌دهیم که به تقاضای یک فروشنده سیار که برای فروش کالایی به در خانه ما آمده و سعی دارد ما را متقاعد کند که کالای او را خریداری کنیم. هر بار که ما با کوششی از سوی دیگران برای نفوذ در رفتار یا نگرش خود مواجه می‌شویم، باید تصمیم بگیریم که تسلیم شویم یا مقاومت کنیم. در مقابل چنین فرایندی، موضوع کنترل نهفته است؛ یعنی میزان کنترلی که ما احساس می‌کنیم بر زندگی خود داریم در مقابل میزان توان دیگران در تحت تأثیر قرار دادن رفتار ما.

□ همنوایی

می‌گویند یک روز شخصی در خیابان ناگهان ایستاد و در حالی که به آسمان خیره شده بود، لب‌هایش شروع به تکان خوردن کرد. یک لحظه بعد عده‌ای از عابران پشت سر او ایستادند و شروع کردند به آسمان خیره شدن و کم‌کم حرف‌هایی رد و بدل می‌شد که چه چیزی در آسمان دیده می‌شود. کلماتی نظیر «قمر مصنوعی» و «ستاره دنباله‌دار» رد و بدل می‌شد. تا اینکه بالاخره نفر اول عطسه‌ای کرد و قضیه تمام شد. معلوم شد که آن شخص قصد عطسه کردن داشته، سر خود را رو به هوا کرده بوده و لب‌هایش برای شروع عطسه تکان می‌خورده است!

در ۱۹۶۹ استانی میلیگرام و همکاران او تحقیقی واقعی شبیه به داستان فوق را انجام دادند. در یک خیابان شلوغ شهر نیویورک، همدستان محقق ناگهان ایستادند، دور هم جمع شدند، گردن کشیدند و به پنجره‌ای در طبقه ششم یک ساختمان در آن نزدیکی چشم دوختند. فیلم‌هایی که از پشت پنجره مذکور از خیابان بر می‌داشتند، نشان داد که وسوسه نگاه کردن به بالا و به آن پنجره، غیر قابل مقاومت است. تقریباً ۸۰ درصد از رهگذران وقتی دیدند عده‌ای ایستاده‌اند و به بالا خیره شده‌اند، ایستادند و به بالا خیره شدند.^۱

همین ویژگی مورد استفاده تهیه‌کنندگان برنامه‌های کمدی تلویزیونی قرار گرفته است. در نمایش‌های کمدی معمولاً یک نوار صوتی خنده به صحبت‌ها یا حرکات اجراکننده‌های برنامه اضافه می‌شود. تصور این است که تماشاچیان برنامه نیز با آن خنده‌ها همنوایی کرده، خواهند خندید.^۲

۱- میلیگرام و همکاران، ۱۹۶۹

۲- پورترفیلد و همکاران، ۱۹۸۸

همنوایی کردن با گروه یکی از جنبه‌های جالب رفتار اجتماعی است. به نظر می‌رسد که جامعه‌ها و گروه‌ها همواره سعی در هم‌نو و هم‌رنگ کردن افراد با خود دارند. ظاهراً این جوامع و گروه‌ها به افراد ناهمنوا چندان روی خوش نشان نمی‌دهند و به صورت‌های گوناگون از قبیل طرد و منزوی کردن، ندادن امتیازات یا حقوق اجتماعی و حتی تنبیه مستقیم با افراد ناهمنوا روبه‌رو می‌شوند.^۱ برعکس افراد هم‌نوا غالباً از مزایای گوناگون هم‌نوایی، از پاداش مادی گرفته تا تأیید اجتماعی و پذیرفته شدن در گروه بهره‌مند می‌شوند.

همنوایی را تسلیم شدن به فشارهای گروهی وقتی که تقاضای مستقیمی از سوی گروه در مورد هم‌رنگ شدن فرد با گروه انجام نگرفته باشد، تعریف کرده‌اند.^۲ یا گفته‌اند که هم‌نوایی عبارت است از احساس فشار واقعی یا خیالی از سوی گروه به وسیله فرد که در نتیجه سبب تغییری در رفتار او شود.^۳ نکته قابل توجه آن است که اگرچه از این تعریف‌ها جنبه منفی استنباط می‌شود، اما هم‌نوایی با گروه و همچنین ناهمنوایی با گروه می‌تواند هم مثبت باشد و هم منفی.

در تحقیقات روانشناسی اجتماعی چندین عامل را در تعیین این تفاوت‌ها در هم‌نوایی مؤثر دانسته‌اند. نخستین عامل کلیدی آشکارسازی است؛ یعنی اینکه رفتار یک فرد در یک موقعیت تا چه اندازه در معرض دید دیگران قرار دارد. اگر رفتار شخص در معرض نظارت دیگران باشد، چنانچه این رفتار از انتظارات، هنجارها یا ارزش‌های دیگران فاصله داشته باشد، ممکن است شخص مورد طرد یا تنبیه واقع شود. به همین جهت ممکن است رفتار خصوصی افراد و رفتار آنها در برابر جمع از هم متفاوت باشد. به اعتقاد گوردون (۱۹۵۲)، افراد غالباً در ملاء عام عقاید خصوصی خود را تغییر می‌دهند، به‌ویژه اگر تصویر کنند که حاضران دیدگاهی مخالف دیدگاه آنها دارند. تحقیقات گوردون حاکی از آن است که هنگام ابراز عقیده در حضور جمع، افراد نوعاً کوشش می‌کنند تا به سازشی بین عقیده خصوصی و درک خود از عقیده گروه برسند.

گوردون به این نتیجه رسید که عوامل زیر در تحت تأثیر قرار دادن هم‌نوایی مهم‌اند:

- ۱- میزان همانندسازی با گروه (هر چه فرد بیشتر با گروه همانندسازی کند، بیشتر احتمال دارد که در جمع عقیده‌ای ابراز کند که با موضع درک شده گروه هماهنگ باشد).
- ۲- تصور فرد از نگرش گروه نسبت به ناهمنوایی (اگر تصور فرد این باشد که گروه نسبت به ناهمنوایی نظر منفی دارد، بیشتر احتمال دارد که خود را با انتظارات گروه هماهنگ کند).

۱- لوائن، ۱۹۸۰

۲- دورو و رایتس من، ۱۹۸۴

۳- آرونسون، ۱۹۷۳



۳- تصویری که شخص از ارتباط خود با گروه دارد (این امر می‌تواند هم شامل پذیرش از سوی گروه و هم عملکرد خاص در درون گروه باشد. اگر پذیرش برای شخص مهمتر باشد یا اگر فرد نقشی را به عهده بگیرد که ماهیتاً مستلزم همراهی با گروه باشد، احتمال بیشتری دارد که همنوایی افزایش پیدا کند).

۴- ویژگی‌های شخصیتی فرد (کسانی که اطمینان بیشتری به عقیده خود دارند بیشتر احتمال دارد عقیده‌ای را ابراز کنند که مخالف عقاید گروه باشد).

تأثیر آشکارسازی بر همنوایی در آزمایشی به وسیله آلبرخت و همکاران (۱۹۷۲) تأیید شد. در این آزمایش آزمودنی‌ها در سه موقعیت مختلف قرار می‌گرفتند تا درباره عقیده‌ای که مورد اتفاق نظر گروه بود، اظهارنظر کردند. در یک موقعیت، آزمودنی برای گروه کاملاً ناشناخته می‌ماند و اظهارنظر موافق یا مخالف او با روشن شدن چراغ اعلام می‌شد. در موقعیت دوم، صدای آزمودنی در هنگام اظهارنظر به گوش افراد گروه می‌رسید، اما خود او را نمی‌دیدند. در موقعیت سوم، آزمودنی در حضور گروه اظهارنظر می‌کرد. چنانچه مورد انتظار بود، بیشترین میزان همنوایی در موقعیت سوم دیده شد که آزمودنی در حضور گروه قرار می‌گرفت. همه شواهد ذکر شده حکایت از آن دارند که وقتی آشکارسازی یا امکان دیده شدن ما از سوی دیگران افزایش پیدا می‌کند، احتمال اینکه نگرش‌ها و رفتارهایی از ما به ظهور برسد که شبیه به نگرش‌ها و رفتار آنها باشد، بیشتر خواهد شد. وقتی اعمال ما در معرض دید دیگران قرار بگیرد، آنها می‌توانند واکنش‌هایی نشان دهند که اگر رفتار ما در برابر دید آنها قرار نداشت، هیچ گاه چنین واکنش‌هایی نشان نمی‌دادند. بدین ترتیب، می‌توان گفت که آشکارسازی و در معرض دید بودن، کلید فهم ما از رفتار همنوایی هستند.

■ ویژگی‌های فردی و همنوایی

علاوه بر عوامل موقعیتی اجتماعی و گروهی، برخی از ویژگی‌های فردی نیز شناخته شده‌اند که با همنوایی همبستگی دارد. به عنوان مثال، افرادی که دارای تاریخچه موفقیت باشند، بیشتر احتمال دارد که با گروه همنوایی نکنند تا کسانی که چنین تاریخچه‌ای ندارند. ماوسنر (۱۹۵۴) مشاهده کرد که وقتی از آزمودنی‌ها خواسته می‌شود که در مورد طول خطوطی اظهارنظر کنند و برای این اظهارنظر مورد تقویت قرار گیرند، وقتی آنها را در گروه قرار دهند، کمتر احتمال دارد که با گروه همنوایی کرده و تحت نفوذ آنها قرار بگیرند. از سوی دیگر، آزمودنی‌هایی که به دفعات به آنها گفته می‌شد که پاسخ آنها غلط است، وقتی در گروه قرار می‌گرفتند به مراتب بیشتر احتمال داشت که تحت تأثیر گروه قرار بگیرند. والترز و کارال (۱۹۶۰) نشان دادند که آزمودنی‌های دارای اضطراب شدید، بیشتر احتمال همنوایی کردن با گروه را دارند تا آزمودنی‌هایی که دارای اضطراب خفیف باشد.

در تعدادی از پژوهش‌های مربوط به همنوایی، اثرات ویژگی‌های شخصیتی بر آمادگی تحت نفوذ قرار گرفتن مورد ارزیابی واقع شده است. یکی از متغیرهای مهم مشخص شده در این مطالعات که به وسیله کراون و مارلو (۱۹۶۴) معرفی شده، به نیاز به تأیید اجتماعی معروف است. آزمودنی‌هایی که نیاز شدید به تأیید اجتماعی داشته باشند، بیشتر احتمال دارد رفتاری را که تصور می‌کنند دیگران از آنها انتظار دارند، از خود نشان دهند. از سوی دیگر، کسانی که نیاز کمتری به تأیید اجتماعی دارند، احساس استقلال بیشتری دارند و نسبت به قضاوت گروه درباره خود کمتر نگرانند، و در تصمیم‌گیری‌های خود بر ارزش‌ها و ترجیح‌های خود متکی هستند، کمتر احتمال دارد که با گروه همرنگی کنند.

جورج هومانز (۱۹۷۴) اشاره می‌کند که مقام فردی در درون پایگاه اجتماعی گروه تأثیر مهمی بر میزان همنوایی دارد، به طور کلی، افراد دارای پایگاه متوسط، بیشترین میزان همنوایی را نشان می‌دهند. فردی که دارای پایگاه بالاست، اگر در جهت تازه‌ای حرکت کند و درستی این جهت تازه مورد تأیید قرار بگیرد، و در این صورت، مشروعیت پایگاه بالاتر او نیز تأیید می‌شود. افراد دارای پایگاه ضعیف، خودبه‌خود در رده پایین قرار دارند و بنابراین، چیزی ندارند که با ناهمنوا شدن از دست بدهند. از سوی دیگر، اگر این افراد به شکل متفاوتی عمل کنند و ثابت شود که عمل آنها درست بوده، این ممکن است راهی برای بالا بردن پایگاه آنها باشد. اما افراد دارای پایگاه متوسط، گیر افتاده‌اند: اگر همنوایی نکنند امکان دارد پایگاه خود را از دست بدهند و بنابراین همنوایی کردن کامل آنها ممکن است مکانیزمی باشد برای به دست آوردن پایگاه بالاتر یا حفظ پایگاه فعلی خود.

در ارزیابی تأثیر ویژگی‌های فردی بهترین نتیجه‌گیری که می‌توان کرد این است که این ویژگی‌ها در تعامل با عوامل موقعیتی - اجتماعی مهم هستند. برای درک سطوح مختلف همنوایی ما باید هم به ویژگی‌های موقعیت اجتماعی که رفتار در آن موقعیت رخ می‌دهد، توجه کنیم و هم به ویژگی‌های فرد رفتارکننده. صرف آگاه بودن از عامل موقعیت اجتماعی یا از عامل ویژگی‌های فردی، کافی نیست، زیرا رفتار تابعی از این هر دو عامل است. لازم است اضافه کنیم که اطلاع از تمایلات و گرایش‌های فردی در ترکیب با این عوامل فعال‌کننده یا باز دارنده موقعیتی - اجتماعی دارای اهمیتی تعیین‌کننده است.

■ عوامل موقعیتی مؤثر بر میزان همنوایی

بعد از این مطالعات اولیه، مطالعات زیاد دیگری نیز درباره همنوایی انجام گرفته است. این بررسی‌ها نشان داده‌اند که بسیاری از عوامل موقعیتی میزان تسلیم شدن یک فرد را به فشار گروهی تحت تأثیر قرار می‌دهند. به عنوان مثال، حجم گروه چه تأثیری در این گونه موقعیت‌ها دارند؟ ممکن است خواننده تصور کند که هر چه حجم گروهی که عقیده یکسانی را عرضه می‌کنند بزرگتر باشد، آزمودنی‌ها بیشتر



همنوایی خواهند کرد. این تصور صحیح است اما تا حدودی «اش و دیگران» مقدار همنوایی را بر حسب تعداد افراد گروه (از ۱ نفر تا ۱۵ نفر) بررسی کرده‌اند. وقتی تعداد همدستان دو نفر باشد، اثر نظرهای آنها بیش از هنگامی است که آزمایشگر فقط از یک نفر همدست استفاده کند (جدول ۱-۴). گروههای ۳ یا ۴ نفری از همدستان بیشترین تأثیر را دارند. گروههای هشت نفره یا بیشتر تأثیر کمتری دارند و نشان می‌دهند که تأثیر افزایش تعداد نفرات همدست دارای محدودیتی است. تحقیقات بعدی^۱ نشان داده است که وقتی مثلاً ۳ گروه ۲ نفری از افراد هممنوع وجود داشته باشد، اثر آنها در هم‌رنگ کردن فرد بیش از اثر ۲ گروه ۳ نفری و یا ۶ نفر به صورت یک گروه است، هر چند تعداد نفرات در هر سه حالت ۶ نفر است. اما در جهان واقعی، هر چه تعداد نفرات گروه بیشتر باشد، شانس هم‌رنگ شدن فرد با گروه افزایش می‌یابد. کرج و همکاران (۱۹۶۲) می‌گویند که افزایش حجم گروه در دنیای واقعی خطر بالقوه تنبیه و برخورد نامطلوب را افزایش می‌دهد و همین امر باعث می‌شود که این گونه گروههای بزرگ بتوانند دارای اثر بخشی بیشتری در هم‌نوا کردن فرد با گروه باشند.

جدول ۱- میزان همنوایی با گروههای دارای اندازه‌های متفاوت (در آزمایشگاه)

اندازه گروه (نفر)	۱	۲	۳	۴	۸	۱۰-۱۵
میانگین تعداد پاسخ‌های هم‌نوا	۰/۳۳	۱/۵۳	۴	۴/۲۰	۳/۸۴	۳/۷۵
دامنه تغییر پاسخ‌های هم‌نوا در آزمودنی	۰-۱	۰-۵	۱-۱۲	۰-۱۱	۰-۱۱	۰-۱۰

عامل مهم دیگر در ایجاد همنوایی، میزان تلقی گروه از افراد به عنوان واحدهای مجزاست. تفاوت بین دو موقعیت را در نظر بگیرید که در یکی، چهار نفر افراد به ظاهر مستقل همگی جواب نادرست بدهند و در دیگری، چهار نفر که از قبل به عنوان یک گروه یا باشگاه شناخته شده‌اند، همین پاسخ را بدهند. در مورد اخیر، فشار همنوایی ظاهراً تأثیر کمتری دارد و بیشتر احتمال دارد که فشار گروه تقریباً به اندازه فشار یک فرد به تنهایی باشد. به عبارت دیگر، چهار نظر ارائه شده در اینجا در واقع نظر یک نفر یا یک نظر تلقی می‌شود و از این رو اثر حجم اکثریت کاهش پیدا می‌کند.

■ چرا همنوایی؟

مطالعات «شریف و اش» نشان می‌دهد که مردم به دو دلیل کاملاً متفاوت همنوایی می‌کنند. محققان بر این عقیده‌اند که دو نوع همنوایی قابل تمیز است که با آن دو دلیل مطابقت می‌کند. نفوذ

اطلاعاتی و نفوذ هنجاری.^۱ وقتی مردم بدین دلیل همنوایی اطلاعاتی صورت گرفته است؛ مثلاً در آزمایش شریف به علت مبهم بودن موقعیت، بسیار طبیعی است که هر آزمودنی تصور کند که چندین چشم بهتر از یک چشم می‌بیند. اما اگر شخص بدین دلیل با جمع همنوایی کند از پیامدهای منفی مخالف به نظر آمدن وحشت دارد، همنوایی هنجاری روی داده است؛ یعنی در اینجا در واقع شخص به درستی نظر خود و نادرست بودن نظر جمع اطمینان دارد؛ اما عمداً با جمع هم‌رنگی نشان می‌دهد تا تصویری منفی از خود در افراد گروه ایجاد نکند. به طور معمول هر دو نوع همنوایی با هم عمل می‌کنند. در واقع، چند تن از آزمودنی‌های «اش» گفتند که آنها عمداً با نظر نادرست گروه همنوایی کرده‌اند. اما تمایز بین این دو نوع همنوایی حائز اهمیت است؛ نه فقط از این نظر که ما در فهم همنوایی کمک می‌کند، بلکه از این جهت که دو نوع همنوایی کاملاً متفاوت ایجاد می‌کنند: همنوایی خصوصی و همنوایی عمومی.^۲

□ همنوایی خصوصی

همنوایی خصوصی که می‌توان آن را پذیرش حقیقی دانست در توصیف مواردی به کار می‌رود که در آن نه تنها رفتار آشکار شخص همنوا تغییر می‌کند، بلکه ذهن او نیز عوض می‌شود. همنوایی در این سطح بدان معناست که شخص معتقد شده، نظر دیگران درست است.

□ همنوایی عمومی

همنوایی عمومی که بعضی اوقات تسلیم خوانده می‌شود، به تغییرات ظاهری و سطحی در رفتار اطلاق می‌شود. گاهی مردم در برابر فشار هنجاری مسلط با اعلام اینکه با دیگران موافق‌اند، خود را از خطرات می‌رهانند در حالی که باطناً با نظر جمع موافق نیستند و رفتار آنان در خلوت با آنچه در جمع نشان می‌دهند، تفاوت دارد.

اما در حالی که همنوایی‌کننده خصوصی و عمومی هر دو رفتار آشکارشان مشابه است، چگونه می‌توانیم به تفاوت میان همنوایی آنها پی ببریم؟ پاسخ این است که در مقایسه با فردی که صرفاً در ملاء عام تظاهر به همنوایی می‌کند، شخصی که همنوایی او واقعی است، همان تغییرات رفتاری را حتی وقتی در جمع حضور ندارد نیز حفظ می‌کند. وقتی این تمایز را در مورد آزمایش شریف و آزمایش «اش» به کار ببریم، نتایج به شکل مورد انتظار دیده می‌شوند. در پایان یکی از آزمایش‌های خود، شریف (۱۹۳۶) آزمودنی‌های خود را به صورت انفرادی مورد بررسی قرار داد و نشان داد که برآوردهای آنها از مقدار

۱- داج و جیرارد، ۱۹۵۵

۲- مسکوویچی، ۱۹۸۰



حرکت نقطه نورانی همچنان مطابق با هنجاری است که گروه آنها وضع کرده بود.^۱ این ثبات حتی پس یکسال که از آزمایش گذشته بود، برقرار ماند.^۲ برعکس وقتی «اش» (۱۹۵۶) موقعیت آزمایش خود را تغییر داد به طوری که آزمودنی‌ها بتوانند پاسخ خود را به طور خصوصی بنویسند، سطح همرنگی آنان به شدت کاهش یافت.^۳ جدول ۲ آزمایش‌های شریف واش را مقایسه می‌کند.

جدول ۲: مقایسه تکالیف همنوایی‌اش و شریف و نوع تأثیرات و عمق همنوایی ایجاد شده به وسیله

آزمایش‌های آن

تکلیف آزمایشی	اثر اولیه گروه	عمق همنوایی ایجاد شده
آزمایش حرکت خودزاد (شریف)	تأثیر اطلاعاتی	پذیرش خصوصی، تبدیل
داوری درباره طول خطوط (اش)	تأثیر هنجاری	همنوایی عمومی

■ وجود یک همدست مخالف

در آزمایش اصلی اش، آزمودنی‌ها با یک اکثریت متفق‌القول روبه‌رو بودند. حال اگر آزمودنی‌ها، فردی موافق با نظر خود داشتند، نتیجه چه می‌شد؟ اش این موضوع را نیز مورد بررسی قرار داد و دریافت که وجود حتی یک مخالف در گروه که با نظر آزمودنی موافق باشد، همنوایی را تقریباً ۸۰ درصد کم می‌کند. اما این یافته به ما نمی‌گوید که حضور یک مخالف چرا تا این حد مؤثر است. آیا این تأثیر به خاطر این است که او با نظر آزمودنی موافق است یا بدین جهت است که او با نظر گروه مخالف است؟ به عبارت دیگر، آیا دیدگاه خود آزمودنی به این خاطر تقویت می‌شد که فرد مخالف گروه اطلاعات تأییدکننده می‌داد یا بدین دلیل بود که او فشار هنجاری را کاهش می‌داد؟

برای روشن شدن این مطلب آزمایشی انجام گرفت.^۴ در این آزمایش در هر آزمودنی این تصور ایجاد شد که او به همراه چهار آزمودنی دیگر کار می‌کند. در اصل این چهار همکار همدستان آزمایشگر بودند که سه نفر از آنها به طور مداوم در انتخاب پاسخ غلط متفق‌الرأی بودند. نفر چهارم در یک موقعیت با اکثریت هم‌رأی می‌شد، در موقعیت دیگر با آزمودنی موافقت نشان می‌داد و در موقعیت سوم با گروه مخالفت می‌کرد، اما یک جواب غلط دیگر را انتخاب می‌کرد نه آن پاسخ را که آزمودنی انتخاب کرده بود. این وضعیت سوم به‌ویژه جالب بود. حتی با وجود اینکه پاسخ این فرد مخالف، با

۱- پولیس و همکاران، ۱۹۷۵

۲- راهبر و همکاران، ۱۹۷۵

۳- داج، و جیرارد، ۱۹۵۵؛ موتون و همکاران، ۱۹۵۶

۴- آلن و لی واین، ۱۹۶۹

پاسخ آزمودنی یکی نبود، باز هم میزان همنوایی آزمودنی را به شدت کاهش می‌داد. در آزمایش دیگری^۱ میزان قابلیت فرد مخالف متحد آزمودنی تغییر داده شد. نظر بعضی از آزمودنی‌ها مورد حمایت و تأیید فردی قرار می‌گرفت که یک فرد عادی بود. بعضی دیگر از آزمودنی‌ها از سوی فردی مورد حمایت قرار می‌گرفتند که یک عینک تیره به چشم زده بود و از درست ندیدن خطوط مورد آزمایش شکایت داشت. با وجود اینکه این فرد به اندازه کسانی که عادی بودند در کاهش همنوایی مؤثر نبود، همین تأیید و حمایت وی مقدار همرنگی را تا حد قابل توجهی کاهش می‌داد. از این آزمایش دو نتیجه مهم می‌توان گرفت:

نخست اینکه برای ما بسیار دشوارتر است که به تنهایی برای حفظ اعتقاداتمان در برابر دیگران بایستیم تا وقتی که عضوی از یک گروه حتی بسیار کوچک باشیم. دوم، هر فرد مخالفی در یک موقعیت مستلزم همنوایی، اعم از اینکه نظر ما را تأیید کند یا نکند، فقط اگر با نظر گروه موافق نباشد، کافی است که فشار هنجاری را کم کرده و همنوایی ما را به میزان قابل توجهی کاهش دهد.^۲

■ تفاوت‌های دو جنس از نظر همنوایی

مسئله تفاوت‌های فردی از نظر همنوایی در همان آزمایش «اش» نیز بارز بود. در واقع کوشش‌هایی به عمل آمده است تا صفات شخصیتی را که به وجود آورنده همنوایی هستند، مشخص کنند؛ اما این کوشش‌ها توفیق چندانی به همراه نداشته است. حتی اگر چنین صفاتی هم وجود داشته باشد، اثر آنها بر رفتار از یک موقعیت به موقعیت دیگر فرق می‌کند. همنوایی هم همین طور است. افرادی که در یک زمینه همنوایی می‌کنند، ممکن است در موقعیتی دیگر کاملاً مستقل عمل کنند.^۳ این عقیده که اشخاص و موقعیت‌ها با هم در تعامل هستند، در هیچ حوزه‌ای به اندازه تفاوت دو جنس در مورد همنوایی بارز و روشن نیست. بر مبنای آزمایش‌های اولیه «اش»، روانشناسان اجتماعی به این نتیجه رسیده بودند که زنان بیشتر از مردان همنوایی می‌کنند. اما در پرتو تحقیقات جدیدتر و تحلیل‌های دقیق‌تر ادبیات همنوایی، اکنون روشن شده است که تفاوت دو جنس از نظر همنوایی پیچیده‌تر از آن است که در آغاز تصور می‌شد.^۴ در این مورد، دو عامل را باید در نظر گرفت: نخست

۱- لی واین، ۱۹۸۰

۲- برم و کاسین، ۱۹۹۰

۳- مسکوویچی، ۱۹۸۵

۴- بکر، ۱۹۸۶؛ ایگلی و وود، ۱۹۸۵