

Skupinová polarizace: Proč se společnost radikalizuje?

David Lacko

Psychologický ústav FFMU, Brno

info@psychologon.cz



Skupinová polarizace je tendence skupin rozhodovat se více extrémně než jednotliví členové. Článek popisuje také teorie skupinové polarizace (teorie sociálního srovnávání, teorie persvazivních argumentů, teorie sebekategorizace), fenomén posunu k riskantnosti a syndrom skupinářského myšlení. Článek se dále zabývá možným dopadem skupinové polarizace a v závěru se zamýšlí nad depolarizací.

Group polarization refers to the tendency for groups to make decisions that are more extreme than the initial inclination of its members. The article describes the theory of group polarization (social compare theory, persuasive arguments theory, self-categorization theory), risky shift phenomenon and groupthink. The article also deals with the possible impact of group polarization and at the end reflects on depolarization.

Klíčová slova: Skupinová polarizace, syndrom skupinářského myšlení, teorie sociálního srovnávání, teorie persvazivních argumentů, teorie sebekategorizace, fenomén posunu k riskantnosti, depolarizace

Key words: Group polarization, groupthink, social compare theory, persuasive arguments theory, self-categorization theory, risky shift phenomenon, depolarization

Pozorovali jste někdy politickou debatu a nechápali jste, jak je možné, že politici ignorují argumenty druhé strany a jsou schopni se pohádat jako malé děti? Nebo dokonce, že nejsou schopni se shodnout ani na věcech, na které by měli mít podobný názor? Vedli jste už někdy s někým diskuzi a člověk, který vám oponoval, nebyl schopen změnit názor ani tehdy, když jste mu jej racionálně vyvrátili? Nechápete, jak je možné, že se projevy extremismu a radikalismu v určitých skupinách pomalu stávají normou a nevěřičně kroutíte hlavou při četbě nenávistných komentářů v

internetových diskuzích? Všimli jste si už někdy, že diskuze a skupinové rozhodování vždycky nepřináší kýžené výsledky?

A přitom diskuzi a skupinovému rozhodování přikládáme takovou důležitost. Tomáš Garrigue Masaryk často říkával, že „*demokracie znamená diskuzi*“. A měl bezesporu pravdu. V politickém systému, kde o zásadních věcech rozhoduje většina, hraje diskuze důležitou roli. Sestavujeme různé poroty v naději, že se dopátrají přesnějšího a objektivnějšího verdiktu, diskutujeme ve snaze nalézt nejvhodnější konsenzus a při závažných situacích vytváříme týmy, které mají za úkol situaci analyzovat a navrhnout efektivní řešení. Obecně věříme více skupině než jedinci. A přitom by se tato víra dala nazvat fundamentálním omylem.

Pokud vám úvodní otázky připomněly dobře známé situace, nejspíš jste se stali svědky skupinové polarizace, která dokazuje, že diskuze a skupinové rozhodování vlastně nefungují. A dost možná jste se nestali pouze svědky, ale rovnou jste jí podleli a napomohli tak radikalizaci společnosti. Jak? To se pokusím v tomto článku vysvětlit.

Skupinová polarizace

Jelikož meritem sociální psychologie je de facto vliv skupiny na jedince, je logické, že se sociální psychologie zabývala také vlivem skupiny na rozhodování. První výzkumy, které prováděl ve třicátých letech minulého století [Muzafer Sherif \(1935\)](#) a v padesátých letech pak [Solomon Ash \(1955\)](#), se týkaly [konformity](#) a jejich hlavním zjištěním bylo, že jedinec má tendenci přizpůsobovat se dominantnímu či většinovému názoru skupiny. Konformita samotná však nestačí pro vysvětlení skupinové polarizace.

V roce 1959 si student MIT [James Stoner \(1961\)](#) ve své diplomové práci všiml, že lidé mají tendenci po skupinové diskuzi jednat riskantněji, než lidé jednající individuálně. Tento jev byl nazván *fenomémem posunu k riskantnosti* (*risky shift phenomenon*; [Wallach et al., 1962](#)) a později byl nahrazen obecnějším pojmem *skupinová polarizace* (*group polarization*; Pruitt, 1971), jež poprvé použili [Serge Moscovici](#) a [Marisa Zavalloni \(1969\)](#), kteří si všimli, že lidé někdy jednají při skupinovém rozhodování opatrněji, než když jednají individuálně. Lidé se sice také polarizovali, ale v jiném směru, než předpokládal *risky shift phenomenon* (např. McCauley et al., 1973, kde lidé po diskuzi sázeli naopak obezřetněji). Skupinová polarizace se postupem času stala jedním z nejlépe vědecky ověřených fenoménů v psychologii vůbec (Hogg et al., 1990).

Polarizace obecně je „*vyhranění, vyhrocení; proces polarity, např. v rámci společenské skupiny.*“ (Hartl a Hartlová, 2010, str. 411) a ve svém důsledku vede k *dichotomii*, což je „*černobílé myšlení s nezájmem o kompromis podle zásady buď všechno, nebo nic.*“ (Hartl a Hartlová, 2010, str. 101). Ergo, skupinová polarizace je tendence lidí dělat ve skupině (či po skupinové diskuzi) extrémnější rozhodnutí než byl průměr rozhodnutí jedinců před skupinovou diskuzí, a to ve smyslu radikalizace původních postojů (Isenberg, 1986).

Pro lepochození uvedu několik příkladů. Studenti, kteří měli rasové předsudky před diskuzí, inklinovali po diskuzi k větším rasovým předsudkům, a naopak studenti, kteří rasové předsudky neměli, se po diskuzi stavěli vůči rasismu ještě víc negativně (Myers a Bishop, 1970). Podobný efekt byl prokázán u diskuze s pacifisty a militaristy (Myers a Bach, 1974) a u diskuze s feministicky a nefeministicky zaměřenými studenty (Myers, 1975), kteří se po diskuzi více utvrdili ve svých původních postojích. Skupinová polarizace postihuje také soudní poroty v angloamerickém právu, kde porotci inklinují k vyšším či nižším trestům, než je jejich názorový průměr před diskuzí (Isenberg, 1986) i samotné soudce, kteří po poradě v tříčlenném soudním senátu navrhovali extrémnější tresty, než původně zamýšleli (Walker et al., 1973). Zjistilo se, že autoritářští soudní porotci dávali po diskuzi přísnější tresty, zatímco neautoritářští soudci navrhovali tresty mírnější (Bray a Noble, 1978). Při ekonomické hře *Na diktátora* nositele Nobelovy ceny [Daniela Kahnemana](#) se týmy chovaly více sobecky, soutěživě, nedůvěřivě a méně altruisticky než jedinci ([Luhan et al., 2009](#)). Skupinová polarizace se projevuje také v hazardních hrách ([Blascovich et al., 1973](#)) a podléhají jí i firmy hodnotící pracovní výkon zaměstnanců skupinově, protože u nich dochází k většímu zkeslení a většímu podléhání např. *halo efektu* (Palmer a Loveland, 2008).

Vysvětlení

První vysvětlení skupinové polarizace vytvořili [Michael Wallach](#), [Nathan Kogan](#) a [Daryl Bem](#) (1962, 1963, 1965), kteří zopakovali Stonerův experiment a proslavili tzv. *CDQ (Choice Dilemmas Questionnaire)*, což je metoda, která se používala ve většině následujících experimentů. Ta spočívala v tom, že se proband rozhodoval ve fiktivních situacích, kde mohl jednat buďto více riskantně nebo naopak více obezřetně a výsledky se následně porovnávaly před a po skupinové diskuzi. Skupinovou polarizaci vysvětlovali ještě v kontextu *risky shift phenomenon* a to tak, že lidé jednájí při skupinovém rozhodování riskantněji z důvodu [difúze odpovědnosti](#), tedy proto, že lidé ve skupině pociťují menší rozhodnutí za výsledné rozhodnutí či zachování skupiny, než lidé jednájíci samostatně.

Jelikož se skupinová polarizace stala atraktivním tématem, kromě velkého množství experimentů se vynořilo také velké množství teorií snažících se daný jev vysvětlit (pro srov. Pruitt, 1971) a je nutno podotknout, že dodnes neexistuje shoda na tom, co vlastně skupinovou polarizaci způsobuje. Během výzkumů se vytyčily dvě majoritní a dodnes uznávané teorie: *teorie sociálního srovnávání* (v originále *social compare theory* = SCT) a *teorie persvazivních argumentů* (v originále *persuasive arguments theory* – PAT).

SCT je založena na poznacích [Leona Festingera](#) a jeho stejnojmenné [teorii](#). Dle SCT jsou lidé motivováni k tomu, aby dokázali sami sebe prezentovat v pozitivním světle nejenom před sebou samými, ale i před svým okolím. Lidé neustále pozorují ostatní, hodnotí je a jejich postoje a názory a dle toho přetvářejí své vlastní postoje. Jelikož mají lidé tendenci domnívat se, že jsou nadprůměrní (viz [Lacko, 2015](#)), chtějí být nadprůměrní také ve svých postojích, a proto neustále své chování upravují ([Myers, 1978](#)). Většina lidí se nechce chovat extrémně, nicméně tím, že se názorový průměr polarizuje, polarizuje se celá skupina – názorový posun proto není způsoben vlivem několika extrémistů ([Myers a Murdoch, 1972](#)). Tento jev, kdy se jedinec snaží být o něco málo lepší než průměr skupiny, je někdy také nazýván *one-upmanship* či *bandwagon effect* (Isenberg, 1986). Pro SCT svědčí mnohé experimenty (pro srov. [Myers, 1982](#)).

PAT je naopak teorie, která vychází z toho, že člověk se v prvé řadě řídí během diskuze přednesenými argumenty. V osmdesátých letech byla přijímaná více než SCT (Isenberg, 1986), jak je tomu dnes se mi nepodařilo dopátrat. Lidé vstupují do každé diskuze s určitým počtem argumentů a zvažují argumenty nové – de facto sčítají pro- a proti-argumenty a na základě jejich poměru si utváří svůj názor. Nové argumenty hodnotí podle jejich *validity* (zdali se argument zdá logický, a zdali spadá do dosavadního vidění světa a předešlých znalostí) a *novosti* (zdali argument přináší nějaký nový a originální vhled do problematiky) ([Burnstein a Vinokur, 1978](#)).

Jakkoliv se zdá tento přístup na první pohled pozitivní, musíme si uvědomit, že lidé si vybírají argumenty selektivně podle toho, jak se jim hodí ([Myers a Lamm, 1975](#)), mají tendenci setkávat se častěji s lidmi s podobnými názory a tím pádem slychají častěji pouze některé argumenty ([Myers, 1982](#)), a že lépe přijímají stejnou informaci podanou lidmi v jejich skupině než lidmi s druhé názorové skupiny (Hogg et al., 1990). Poslední zmíněný jev popisuje také [František Koukolík \(2007\)](#), který rozebírá experiment týkající se *postojové polarizace* (v originále *attitude polarization*) provedený Lordem et al. ([1979](#)), při kterém byly zastáncům a odpůrcům trestu smrti předloženy dvě hodnotově stejné studie, přičemž jedna z nich prokazovala pozitivní účinek trestu smrti a druhá prokazovala účinek negativní. Lidé si nejenom vybírali tu studii, která potvrzovala jejich původní smýšlení, ale když

jim byla poté sdělena kritika obou experimentů, viděli chyby pouze ve studii opoziční a studii, která jejich tvrzení potvrzovala, považovali za bezchybnou.

PAT byla mnohokrát empiricky ověřena (např. [Burstein a Vinokur, 1973](#); [1977](#); [1978](#); [Kaplan, 1977](#)) a její pravdivost uznávají také zastánci SCT, nicméně ti tvrdí, že v reálném světě má na člověka větší vliv právě SCT ([Bishop a Myers, 1974](#); [Myers et al., 1974](#); [Myers a Lamm, 1975](#)). [Daniel Isenberg](#) (1986) ve své metaanalýze dochází k závěru, že obě teorie jsou platné, a že je pravděpodobné, že fungují zároveň. Předkládá tezi, že zatímco SCT ovlivňuje člověka bezprostředně, PAT jej ovlivňuje spíše v budoucích postojích.

Kromě SCT a PAT se v poslední době objevuje také *teorie sebekategorizace* (v originále *self-categorization theory*), která vychází se zajímavého konceptu *teorie sociální identity* (v originále *social identity theory*), jenž byl zformulován [Henrim Tajfelem](#) a jeho žákem [Johnem Turnerem](#). Dle této teorie se dělí identita člověka na *osobní* a *sociální*, přičemž každý člověk usiluje o to, aby obě identity byly pozitivní. Sociální identitu si pak člověk buduje členstvím v určitých skupinách (resp. procesem sebekategorizováním se do specifické kategorie) a její pozitivní náhled si udržuje nejčastěji pomocí vyzdvihování své vlastní názorové skupiny a snižování hodnoty skupiny oponentní ([Turner a Oakes, 1986](#)). Na rozdíl od výše zmíněných teorií teorie sebekategorizace nepočítá s člověkem jako s uzavřeným systémem, který racionálně počítá pronesené argumenty, nebo který se srovnává s ostatními pouze na základě názorové shody, nýbrž na něj nahlíží jako na člověka, který je neustále v interakci s různými skupinovými vlivy, které nevznikají pouze při diskuzi, ale které jej provází po celý život. Domnívám se proto, že má největší ekologickou validitu. I tato teorie byla experimentálně prokázána a ze všech tří teorií je schopna nejpřesnější predikce (např. [Abrams et al., 1990](#); [Hogg et al., 1990](#)).

Groupthink

Se skupinovou polarizací bezesporu souvisí *groupthink* (např. podle [Myers a Bach, 1976](#); [Myers a Lamm, 1975](#); [Bishop a Myers, 1974](#)), který můžeme chápat jako extrémní důsledek skupinové polarizace. Groupthink, do češtiny nejčastěji překládán jako *syndrom skupinového/skupinářského myšlení*, je termín pro „*skupinové uvažování a rozhodování charakterizované konformním, nekritickým přijímáním nabízeného hlediska v soudržných skupinách*“, přičemž „*členové usilují o minimalizaci konfliktů a dosažení konsenzu, za cenu autocenzury, potlačení vlastní tvořivosti i osobní odpovědnosti, při vysoké míře identifikace se skupinou.*“ (Hartl a Hartlová, 2010, str. 327).

Pojem groupthink poprvé použil novinář [William Whyte \(1952\)](#), nicméně proslavil jej až [Irwing Janis \(1971\)](#), který jej užil ve smyslu [doublethinku](#), což je známý novotvar z [Orwellova](#) románu [1984](#). Svě myšlenky, založené na analýzách takových událostí, jako byl útok na Pearl Harbor, invaze v Zátocě sviní či Vietnamská válka, později zveřejnil ve svém bestselleru *Victims of Groupthink*, který se v roce 1982 dočkal výrazné revize a vyšel pod titulem *Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes*.

I. Janis (1971) tvrdí, že *oběti groupthinku* podléhají osmi základním faktorům, které nenarušují pouze proces rozhodování, nýbrž ovlivňují de facto všechny kognitivní procesy. Tito lidé podléhají iluzi nezranitelnosti a jsou přesvědčeni o vrozené morálce skupiny, dále si kolektivně racionalizují své vlastní kroky, sdílejí společné stereotypy (nejčastěji o oponentech), vyvíjí tlak na nekonformní členy skupiny, podléhají iluzi jednoty (resp. jednomyslnosti) skupiny, je u nich typická *sebecenzura* (někdy též označována jako *autocenzura*) a často se považují za tzv. *mindguards* (považují se za ochránce skupiny před vlivy z vnějšku, které by mohly narušit integritu).

Groupthink vzniká (Janis, 1982; dle Výrost a Slaměník, 2008) v izolovaných skupinách s nedostatkem norem, které mají velkou kohezivitu, jsou homogenní a mají pocit vnějšího ohrožení. Dále vzniká spíše v malých skupinách, ve kterých je vysoce centralizované vedení, a které rozhodují o důležitých, rizikových a bezprostředních záležitostech ([Klein a Stern, 2009](#)). Mezi nejdůležitější prevenci groupthinku patří např. existence [d'áblova advokáta](#), což je člověk ve skupině, který se za každou cenu snaží zpochybnit skupinové rozhodnutí (Janis, 1982; dle Výrost a Slaměník, 2008).

Ačkoliv se Janisova teorie těší velké oblibě a je často citována, je jen velmi málo empiricky ověřená, důkazy se často omezují na případové studie, protože experimenty nedokázaly mnohé hypotézy ověřit (groupthink se v laboratorních podmínkách navozuje velmi obtížně) a mnozí autoři ji proto oprávněně označují za vadnou a nahrazují ji vlastními teoriemi ([Esser, 1998](#)).

Kam až může polarizace vést?

Skupinová polarizace neničí pouze diskuzi, schopnost rozumného kompromisu, rozhodnutí porot či soudní verdikty. Má potenciál rozšířit se do celospolečenské debaty, ohrozit demokracii a v nejextrémnějším důsledku také zabít. Někteří autoři (např. [Myers, 1982](#)) se domnívají, že právě skupinová polarizace měla vliv na slavný [Zimbardův vězeňský experiment](#), který je často udáván jako jedno z vysvětlení zvěrstev, které se děly během druhé světové války. Skupinová polarizace je také typická pro náboženské sekty (a vlastně pro náboženské skupiny obecně) a politické strany ([Myers, 1982](#)), dále pro války, během kterých se každá strana umocňuje ve své pravdě, a pro teroristické

organizace, pro které se extrémní jednání stalo sociálně žádoucím ([Sunstein, 2002](#)). Radikalizace mladých muslimů a jejich přidávání se k Islámskému státu může být taktéž vysvětlena právě pomocí skupinové polarizace ([Vugt, 2015](#)).

Domnívám se, že skupinovou polarizaci můžeme během posledních měsíců spatřit v diskuzi ohledně „migrační krize“. Za důkaz lze považovat skutečnost, že názory, které by byly dříve označovány za projevy extremismu, se pomalu prorůstají do diskursu normálního člověka – např. v přeměně z „ne“ na „ne a každý, kdo se mnou nesouhlasí, by měl být zbaven občanských práv“. Abychom předešli negativním dopadům zmíněným výše, musíme se zamyslet, jestli skupinové polarizaci doopravdy nepodléháme. Nevyužíváme náhodou stereotypního smýšlení nejenom o imigrantech (např. v podobě dehumanizovaných přezdivek typu „čmoud“ či „vetřelec“), ale i o našich názorových oponentech (např. „vlastizrádce“, „xenofob“, „demagog“ a „nácek“)? Nevybíráme si selektivně ty argumenty, které se nám hodí i za cenu toho, že můžeme přispět k šíření *hoaxů* a neignorujeme argumenty druhé strany? Nemáme náhodou pocit, že právě naše názorová skupina je morálně na výši? Nemůžeme si totiž dovolit spoléhat na *Lapierův paradox*, který postuluje, že z postojů nelze predikovat chování, protože se můžeme klidně dostat do bodu, kdy tento postulát přestane platit.

Lze se polarizaci bránit?

Pro optimismus u tohoto fenoménu nezbyvá příliš místa, neboť se zdá, že polarizace je nevyhnutelný proces, kterému se nelze efektivně bránit. To navíc umocňuje fakt, že skupinová polarizace vzniká i bez diskuze pouze po ukázání názorů ostatních (Myers a Kaplan, 1976), bez nutnosti vytvoření implicitního produktu – např. rozhodnutí ([Myers, 1982](#)), bez nutnosti fyzické blízkosti – např. na sociálních sítích ([Sarita a Boyd, 2010](#)) i bez existující opozice (Myers a Bach, 1974). Dále lze její vznik vyvolat pomocí *primingu* (Ledgerwood a Chaiken, 2007) a její efekt zvyšuje anonymní prostředí, které je typické pro online diskuze (Sia et al., 2002), interakce skupiny a vlastní angažovanost ([Moscovici et al., 1972](#)), tlak na objektivní rozhodnutí a vysoká míra skupinové homogenity ([Moscovici a Zavalloni, 1969](#)). Myslím si, že polarizaci zvyšuje také emotivita a s ní spojená „*anti-intelektualizace médií*“, dále *Dunning-Krugerův efekt*, určitá forma *habituace* a zvláště v dnešní informační době pak neschopnost kritické analýzy přijímaných informací, kterých je na internetu přehršel.

Určité řešení ale přece jenom existuje. PAT předpokládá, že samotné argumenty, pokud oplývají vysokou validitou a novostí, mohou vést k *depolarizaci*. [Cass Sunstein \(2002\)](#) se navíc domnívá, že ne každá diskuze musí nutně vést k polarizaci, a že depolarizaci může podpořit náhlá nečekaná událost, přesvědčivé argumenty, dlouhotrvající spor bez výsledků a bez schopnosti protistran vzájemně své

názory vyvrátit a především ji pak podporuje vznik tzv. *enkláv*, které mají za cíl rozbít homogenitu skupiny (enklávy se však nesmí izolovat od zbytku homogenní skupiny). Měli bychom dle něj podporovat menšinové názory, čímž bychom teoreticky zabránili něčemu, co [John Stuart Mill](#) ve své eseji [O svobodě](#) nazval [tyranii většiny](#).

Ačkoliv vyhlídky nejsou příliš pozitivní, přece jenom by skupinová polarizace nemusela být nevyhnutelný a definitivní stav. Závěrem si proto dovolím citovat F. Koukolíka (2007), který řekl, že „hluboká víra v cokoli vypíná rozum.“ A přitom právě rozum je nejsilnější zbraní *Homo Sapiens Sapiens*, tedy *člověka rozumného*. Neodzbroujme se. I přesto, že je to mnohdy velmi lákavé. Mohlo by se nám to totiž šeredně vymstít.

Zdroje:

Abrams, D.; Wetherell, M.; Cochrane, S.; Hogg, M.; & Turner, J. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, Vol. 29 (2), 97–119. Dostupné z WWW: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.2044-8309.1990.tb00892.x/pdf>.

Asch, S. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, Vol. 193 (5), 31–35. Dostupné z WWW: <http://www.lucs.lu.se/wp-content/uploads/2015/02/Asch-1955-Opinions-and-Social-Pressure.pdf>.

Bishop, G.; & Myers, D. (1974). Informational influence in group discussion. *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 12, 92-104. Dostupné z WWW: <http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/InfoInflGroupDisc.pdf>.

Blascovich, J.; Veach, T.; & Ginsburg, G. (1973). Blackjack and the risky shift. *Sociometry*, Vol. 36, 42–55. Dostupné z WWW: http://www.jstor.org/stable/2786281?seq=1#page_scan_tab_contents.

Bray, R.; & Noble, A. (1978). Authoritarianism and decisions of mock juries: Evidence of jury bias and group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36 (12), 1424–1430.

Burnstein, E.; & Vinokur, A. (1973). Testing two classes of theories about group induced shifts in individual choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 9, 123-137. Dostupné z WWW: <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/33923/0000190.pdf?sequence=1>.

Burnstein, E.; & Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 13 (4), 315-332. Dostupné z WWW: <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/22888/0000452.pdf?sequence=1>.

Burnstein, E.; & Vinokur, A. (1978). Novel argumentation and attitude change: The case of polarization following group discussion. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 8, 335-348. Dostupné z WWW: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ejsp.2420080306/pdf>.

- Esser, J. (1998). Alive and well after 25 years: A review of groupthink research. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 73 (2/3), 116–141. Dostupné z WWW: http://liquidbriefing.com/twiki/pub/Dev/RefEsser1998/alive_and_well_after_25_years.pdf.
- Hartl, P.; & Hartlová, H. (2010). Velký psychologický slovník. Vyd. 4., Praha: *Portál*. ISBN 978-80-7367-686-5
- Hogg, M.; Turner, J.; & Davidson, B. (1990). Polarized norms and social frames of reference: A test of the self-categorization theory of group polarization. *Basic and Applied Social Psychology*, Vol. 11, 77–100.
- Isenberg, D. (1986). Group Polarization: A Critical Review and Meta-Analysis. *Journal Of Personality & Social Psychology*, Vol. 50 (6), 1141-1151.
- Janis, I. (1971). Groupthink. *Psychology Today*, Vol. 5 (6), 43–46, 74–76. (Reprinted as „Groupthink: The desperate drive for consensus at any cost“ at *Human resource theory or the organizational behavior perspective*.) Dostupné z WWW: <http://courses.washington.edu/ilis580/readings/Janis.PDF>.
- Janis, I. (1982). Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. Boston: *Houghton Mifflin*.
- Kaplan, M. (1977). Discussion Polarization Effects in a Modified Jury Decision Paradigm: Informational Influences. *Sociometry*. Vol. 3 40 (3), 262–271. Dostupné z WWW: <http://www.jstor.org/stable/3033533>.
- Klein, D.; & Stern, C. (2009). Groupthink in academia: majoritarian departmental politics and the professional pyramid. *The Independent Review: A Journal of Political Economy* (Independent Institute), Vol. 13 (4), 585–600. Dostupné z WWW: <http://www.independent.org/publications/tir/article.asp?a=731>.
- Koukolík, F. (2007). Jádru: Ten náš mozek politický [video]. *Česká televize*. Dostupné z WWW: <http://www.ceskatelevize.cz/ivysilani/10121244562-jadro/207562235800007-ten-nas-mozek-politicky>.
- Lacko, D. (2015). Dunning-Krugerův efekt – Proč hlupák zůstává hlupákem. *Psychologon*. Brno: Psychologický ústav Filozofické fakulty Masarykovy univerzity. ISSN: 1805-7160. Dostupné z WWW: <http://www.psychologon.cz/component/content/article/2-uncategorised/371-dunning-krugeruv-efekt-proc-hlupak-zustava-hlupakem>.
- Ledgerwood, A.; & Chaiken, S. (2007). Priming Us and Them: Automatic Assimilation and Contrast in Group Attitudes. *Journal Of Personality And Social Psychology*, Vol. 93 (6), 940-956.
- Lord, Ch.; Ross, L.; & Lepper, M. (1979). Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effect of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*,

Vol. 37 (11), 2098-2109. Dostupné z WWW:

<<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.372.1743&rep=rep1&type=pdf>>.

Luhan, W.; Kocher, M.; & Sutter, M. (2009). Group Polarization in the Team Dictator Game Reconsidered. *Experimental Economics*, Vol. 12 (1), 26–41. Dostupné z WWW:

<<http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10683-007-9188-7>>.

McCauley, C.; Stitt, L.; Woods, K.; & Lipton, D. (1973). Group shift to caution at the race track. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 9, 80-86.

Moscovici, S.; & Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 12 (2), 125-135. Dostupné z WWW:

<http://www.researchgate.net/publication/232574296_The_Group_as_Polarizer_of_Attitudes>.

Moscovici, S.; Doise, W.; & Dulong, R. (1972). Studies in group decision: II. Differences of positions, differences of opinion, and group polarization. *European Journal*, Vol. 2, 385–399. Dostupné z WWW:

<<https://www.researchgate.net/publication/230177428>>.

Myers, D. (1975). Discussion-induced attitude polarization. *Human Relations*, Vol. 28, 699-714.

Myers, D. (1978). Polarizing effects of social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 554-563. Dostupné z WWW:

<<http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/PolarEffectsSocialComparison.pdf>>.

Myers, D. (1982). Polarizing effects of social interaction. In H. Brandstätter, J. H. Davis, & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group Decision Making*. London: Academic Press, pp. 125-161. Dostupné z WWW:

<<http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/Polar.Effects.Soc.Inter.pdf>>.

Myers, D., & Bach, P. (1976). Group discussion effects on conflict behavior and self-justification. *Psychological Reports*, Vol 38, 135-140. Dostupné z WWW:

<<http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/GroupDiscEffConfBehavSelfJust.pdf>>.

Myers, D.; & Bach, P. (1974). Discussion effects on militarism-pacifism: A test of the group polarization hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 30, 741-747.

Myers, D.; & Bach, P.; & Schreiber, V. (1974). Normative and informational effects of group interaction. *Sociometry*, Vol. 37, 275-286. Dostupné z WWW:

<<http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/NormInfoEffectsGroupInteract.pdf>>.

Myers, D.; & Kaplan, M. (1976). Group-induced polarization in simulated juries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 2, 63–66.

Myers, D.; & Lamm, H. (1975). The polarizing effect of group discussion. *American Scientist*, Vol. 63, 297-303. (Reprinted in I. L. Janis, Ed., *Current Trends in Psychology*, William Kaufman, 1977).

Dostupné z WWW: <<http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/Polarizing.Eff.Group.Disc.pdf>>.

Myers, D.; & Murdoch, P. (1972). Is risky shift due to disproportionate influence by extreme group members?. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, Vol. 11, 109-114. Dostupné z WWW: <<http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/RiskyShiftMyers.pdf>>.

Myers, D.; Bishop, G. (1970). Discussion effects on racial attitude. *Science*, Vol. 169 (3947). 778–779. Dostupné z WWW: <<http://www.davidmyers.org/davidmyers/assets/Disc.Eff.Rac.Att.pdf>>.

Palmer, J.; & Loveland, J. (2008). The Influence of Group Discussion on Performance Judgments: Rating Accuracy, Contrast Effects, and Halo. *Journal Of Psychology*, Vol. 142 (2), 117-130.

Pruitt, D. (1971). Choice shifts in group discussion: An introductory review. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 20 (3), 339–360.

Sarita, Y.; & Boyd, D. (2010). Dynamic Debates: An analysis of group polarization over time on Twitter. *Bulletin of Science, Technology and Society*, Vol. 30 (5), 316–27. Dostupné z WWW: <<http://www.danah.org/papers/2010/BSTS-TwitterPolarization.pdf>>.

Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, Vol. 27 (187), 1-60. Dostupné z WWW: <https://www.brocku.ca/MeadProject/Sherif/Sherif_1935a/Sherif_1935a_toc.html>.

Sia, C.; Tan, B; & Wei, K. (2002). Group Polarization and Computer-Mediated Communication: Effects of Communication Cues, Social Presence, and Anonymity. *Information Systems Research*, Vol. 13 (1), 70–90.

Stoner, J. (1961). A comparison of individual and group decisions involving risk. *Unpublished master's thesis, Massachusetts Institute of Technology*. Dostupné z WWW: <<http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/11330>>.

Sunstein, C. (2002). The Law of Group Polarization. *Journal of Political Philosophy*, Vol. 10, 175–195. Dostupné z WWW: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9760.00148/epdf>>.

Turner, J.; & Oakes, P. (1986). The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism and social influence. *British Journal of Social Psychology*, Vol. 25, 237–252. Dostupné z WWW: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.2044-8309.1986.tb00732.x/pdf>>.

Vugt, M. (2015). The Social Psychology of Radicalization and Extremism: What drives young Muslims to radicalization? A psychologist's view. *Psychology today*. Dostupné z WWW: <<https://www.psychologytoday.com/blog/naturally-selected/201502/the-social-psychology-radicalization-and-extremism>>.

Výrost, J.; & Slaměník, I. (2008). Sociální psychologie. Vyd. 2., Praha: *Grada*. ISBN: 978-80-247-1428-8.

Walker, T.; & Main, E. (1973). Choice shifts and extreme behavior: Judicial review in the federal courá. *The Journal of Social Psychology*, Vol. 91, 215–221.

Wallach, M.; Kogan, N.; & Bem, D. (1962). Group influence on individual risk taking. *ETS Research Bulletin Series*, 1962: i–39. Dostupné z WWW: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/j.2333-8504.1962.tb00112.x/abstract>>.

Wallach, M.; Kogan, N.; & Bem, D. (1963). Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups. *ETS Research Bulletin Series*, 1963: i-31. Dostupné z WWW: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/j.2333-8504.1963.tb00956.x/abstract>>.

Wallach, M.; Kogan, N.; & Bem, D. (1965). Group decision making under risk of aversive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 1, 453-460. Dostupné z WWW: <<http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/108290/ets200499.pdf?sequence=1>>.

Whyte, W., Jr. (1952). Groupthink. *Fortune*. 114–117, 142, 146. (Republished online at 2012). Dostupné z WWW: <<http://fortune.com/2012/07/22/groupthink-fortune-1952/>>.

Zdroj obrázku:

<http://www.tribosblog.org/wp-content/uploads/2015/07/Debate.jpg>