

Sociální skupina

Sociální skupina vymezení, znaky

- interakce mezi lidmi trvá delší dobu
- členové vnímají skupinu jako skupinu a sebe jako její členy,
- vlastní normy, systém hodnot a systém sankcí
- vědomí společného cíle či vlastního účelu,
- motivace setrávat ve skupině, skupina uspokojuje jejich potřeby
- Skupinová struktura a dynamika, koheze skupiny

Klasifikace skupin

- Malé x střední x velké
- Primární x sekundární
- Formální x neformální
- Členské x vztažné
- Podle účelu vzniku (sousedské, zájmové, sportovní, pracovní, studijní....)
- Podle hodnotové orientace (pozitivní x negativní)

Sociální pozice

- Vymezení
 - postavení ve vztahu k ostatním členům skupiny
- Pozice hlediska míry osobní moci:
 - vůdce či vedoucí (dominující osoby)
 - pomocníci (aktivní osoby)
 - soupeřníci (závislé osoby)
 - pasivní členové
 - okrajoví, periferní členové
- Pozice z hlediska popularity u ostatních členů skupiny:
 - populární osoby (přitažlivé pro většinu členů)
 - oblíbené osoby (přitažlivé pro mnohé členy)
 - akceptované osoby (preferuje je část skupiny)
 - trpěné osoby (preferovány jen někým)
 - mimostojící osoby (nepreferuje je nikdo ze skupiny)

Pozice není neměnná

Zjišťování vztahů ve skupině

- Sociometrie
 - Zjišťování vztahů ve skupině
 - Lépe vnímat strukturu skupiny
 - Volit adekvátní způsoby práce se skupinou
 - Sledovat vývoj skupiny, koheze, vztahů
 - Sociometrický dotazník
 - Sociometrické matice
 - Sociogramy

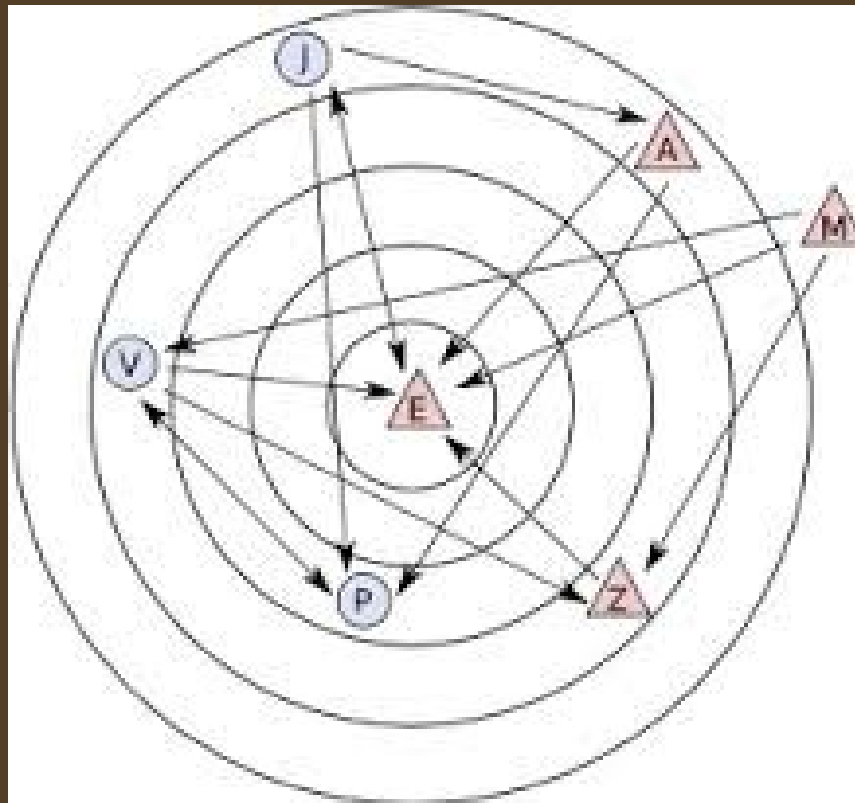
Sociometrický dotazník - principy konstrukce

- Vymezit hranice skupiny
- Neomezený počet voleb
- Formulace otázky vzhledem k promyšlenému zvolenému kritériu
- Odpovědi na lístečky podepsané svým jménem
- Zaručit anonymitu – výsledky jen vedoucí výzkumu, grafická prezentace bez uvedení jmen
- Příklady otázek:
 - Kterého člena skupiny bys pozval na oslavu narozenin?
 - Koho by přizval do pracovního týmu pro přípravu a realizaci výzkumného projektu?
 - Kdybyste na výletě spali ve stanech, koho z této skupiny bys vzal do svého stanu?

Sociometrická matice I

	A	E	J	M	P	V	Z
Alice		+			+		
Edita			+				
Jan	+	+			+		
Mirka		+				+	+
Pavel						+	
Vojta		+			+		+
Zita		+					

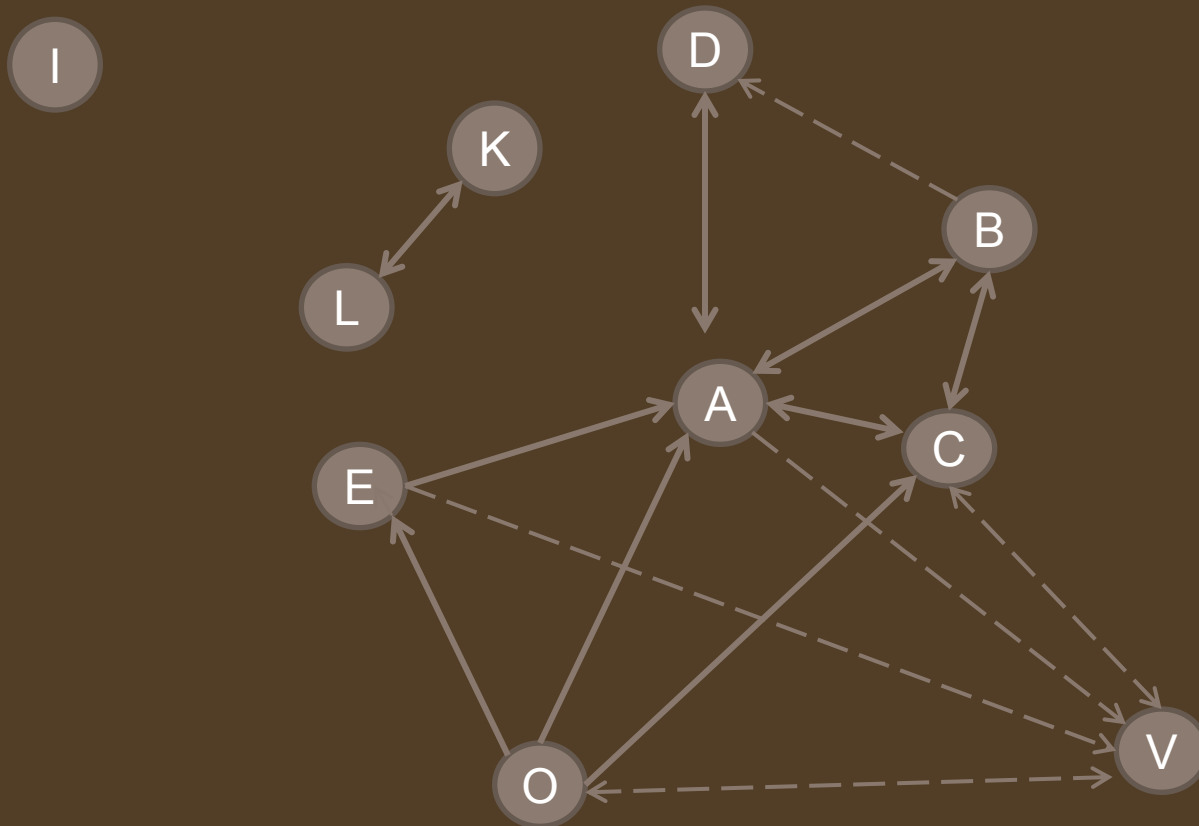
Sociogram kruhový hierarchický



Sociometrická matice II

	A	B	C	D	E	I	K	L	O	V
Anna		+	+	+						-
Bára	+		+	-						
Cilka	+	+								-
Dita	+									
Ema	+									-
Iva										
Kája								+		
Láďa							+			
Olin	+		+		+					-
Vít			-						-	

Sociogram k matici II



Skupinové/sociometrické pozice

- Sociometrická hvězda
- Pozitivně expandující
- Negativně expandující
- Odmítaný (vytlačovaný)
- Opomíjený
- Izolovaný
- Dyáda
- Triáda

Sociální role

- Vymezení
 - Standard chování, které ostatní od jedince očekávají v souvislosti s jeho pozicí
 - Skládá se z vnitřních a vnějších znaků (oblečení, gesta, názory, pohnutky...)
 - Podléhá sociální kontrole a sankcím
- Přijímání sociální role
 - divergentní a konvergentní přístup,
 - vyrovnání se s rolí (účelové, vnitřní distanc či odpor)
- Konflikt sociálních rolí
 - Odlišnost/neslučitelnost požadavků dvou rolí (kamarád-žák; rodič – zaměstnanec – student)

Vůdčovství ve skupině

- Obsah vůdčovské (řídící) role:
 - Harmonizuje mezilidské vztahy – vytváří pozitivní klima
 - Koordinuje činnosti – optimalizuje výkon skupiny i jednotlivců
- Požadované vlastnosti:
 - Citlivý, vnímavý
 - Respektuje autonomii, potřeby a zájmy členů
 - Schopen definovat aktuální stav i cíle skupiny
 - Dokáže převzít iniciativu i odpovědnost
 - Dokáže realizovat potřebné organizační a řídící činnosti
- Kvalitní x špatný vedoucí; formální x neformální
- Styly řízení
 - Integroující (x dezintegroující)
 - Nedirektivní (x direktivní)
 - Otevřený (x manipulativní)
 - Tvořivý (x rigidní)

Kvalitní vedoucí

- Podněcuje soutěž podřízených (ne rivalitu)
- Preferuje participativní řízení, kooperaci
- Náročný na všechny rovnoměrně
- Stabilní ve svém jednání a projevech
- Respektuje skupinu a meziosobní vztahy
- Konkurenci přijímá jako výzvu (ne mocenský boj)
- Podporuje alternativní náměty
- Organizační změny zvažuje vzhledem k reálnosti a dopadům
- Jedná rozhodně a energicky
- Vyžaduje si pravidelnou zpětnou vazbu
- Zajímá se o mínění svých podřízených

Řízení v podmínkách školní třídy

- Akceptace osobnosti žáka (úcta, zdvořilost, zájem o jeho osobu i problémy, docenění jeho názorů, diskuse, je schopen připustit svou chybu...)
- Akceptace stylu práce (způsoby řešení, nechává dokončit úkol, oceňuje zaujetí, snahu...)
- Podpora tvořivosti (akceptuje spontaneitu, podněcuje hru, divergentní otázky, experimentování)
- Kooperativní interakce při společném objevování
- Utváření podporujícího klimatu – vede k odezvě na názory jiných, diskuse, společně vytvářená a diskutovaná pravidla, týmová spolupráce a vzájemné hodnocení, podporuje aktivitu...

Vliv skupiny na jedince

- Odlišný od působení jedince
- Mechanismy sociálního tlaku
 - strach z případných sankcí
 - loajalita ke skupině
 - přesvědčení o správnosti postoje.
- Konformita (faktická, vnitřní x účelová, vnější)
- Skupinový vliv v oblasti výkonu
 - Sociální facilitace a inhibice (zvýšení x snížení výkonu)
 - Sociální lenivost, přenesení zodpovědnosti
- Skupinový vliv v oblasti rozhodování
 - Skupinová polarizace (posun názorů skupiny směrem k extrému)
 - Skupinářské myšlení (kohezivní skupina přijímá špatné, neracionální rozhodnutí)

Konformita

- Změny chování, názorů vlivem sociálního tlaku
požadavek chování v souladu s normami (vnitřní konflikt)
- Projev – chování, verbální i pasivní mlčení (nepodpořit něco v souladu se skupinou)
- Nonkonformita – pasivní (nezávislost) x aktivní (oponent)
- Vnější (vnitřní odpor) x vnitřní (akceptace)
- Specifické druhy: vyhovění a poslušnost
- Studie konformity
 - Muzafer Sherif (1936) – autokinetický efekt
 - Solomon Asch (1951) – experiment s úsečkami – 37% osob podlelo sociálnímu tlaku, i když bylo řešení evidentně mylné; podlehnutí tlaku prožívali velmi negativně; tlak ke konformitě se zeslabuje, pokud je skupina nejednotná

Proč jsou lidé konformní?

1. Potřeba mít pravdu = informační sociální vliv (jsem nejistý – chovám se jako ostatní)
 2. Potřeba být oblíben = normativní sociální vliv (kdo nevybočuje je oblíben)
- Kdo a kdy je více konformní?
 - Citlivé období adolescence (slangové výrazy, oblečení, obuv, hudba...)
 - tlak ke konformitě s rizikovým chováním
 - Je konformita žádoucí?

Vyhovění

- Přímá výzva, požadavek, přání od určité osoby
- Časté – v běžném kontaktu, praktiky obchodníků
- Techniky:
 - Technika nohy ve dveřích - souhlas s menším požadavkem (anketa) vede k přijetí náročnějšího požadavku (58,8%) (závazek, vzbuzený zájem, změna sebepojetí?)
 - Technika dveří v tváři - technika s opačným postupem (doprovod delikventů v ZOO) – reciprocita ústupků
 - Technika nízké koule - v momentu rozhodnutí vznik závazku a dodatečné negativní informace naše rozhodnutí většinou nemění
 - Technika To není vše – „když si koupíte výrobek, dostanete slevu!“

Poslušnost

- Požadavek je vznesen autoritou v podobě příkazu a vede ke změně chování
- Nutná vůči pravidlům, zákonům
- Destruktivní poslušnost – slepá, vůči normám, které stojí v rozporu s morálními hodnotami (vyvražďování Židů)
- Experiment (Stanley Milgram) – účast na zkoumání vlivu trestu na učení
- Záleží na:
 - Blízkosti pokusné osoby a oběti (poslušnost klesla na 40%)
 - Blízkosti autority (poslušnost klesla na 21%)
 - Prestiži autority (poslušnost klesla na 48%)

Děkuji za pozornost