

# 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

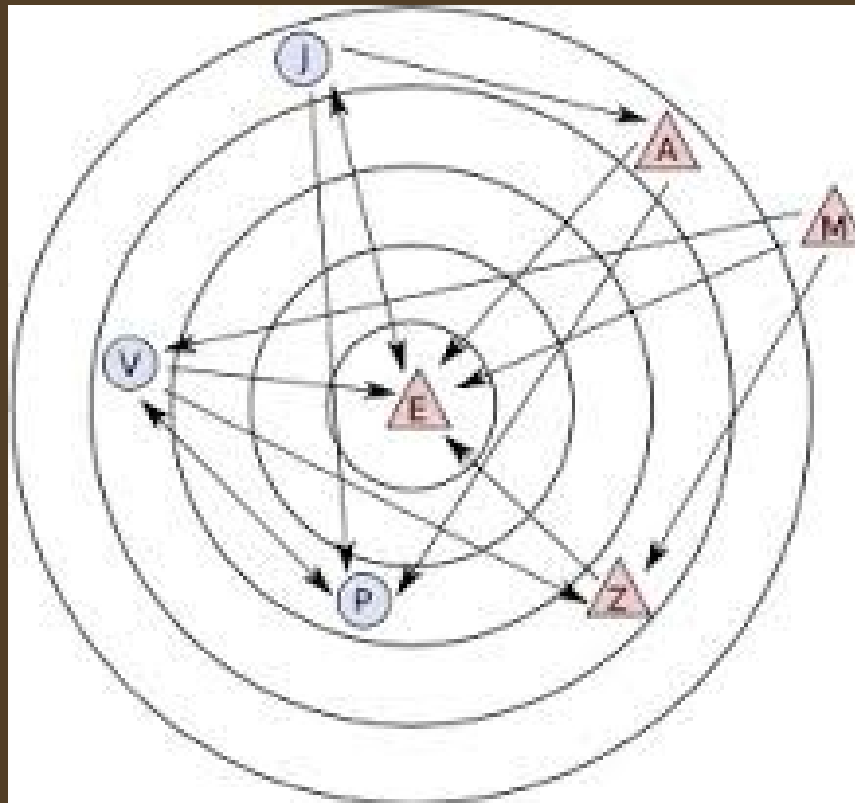
# Sociometrický dotazník - principy konstrukce

- 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

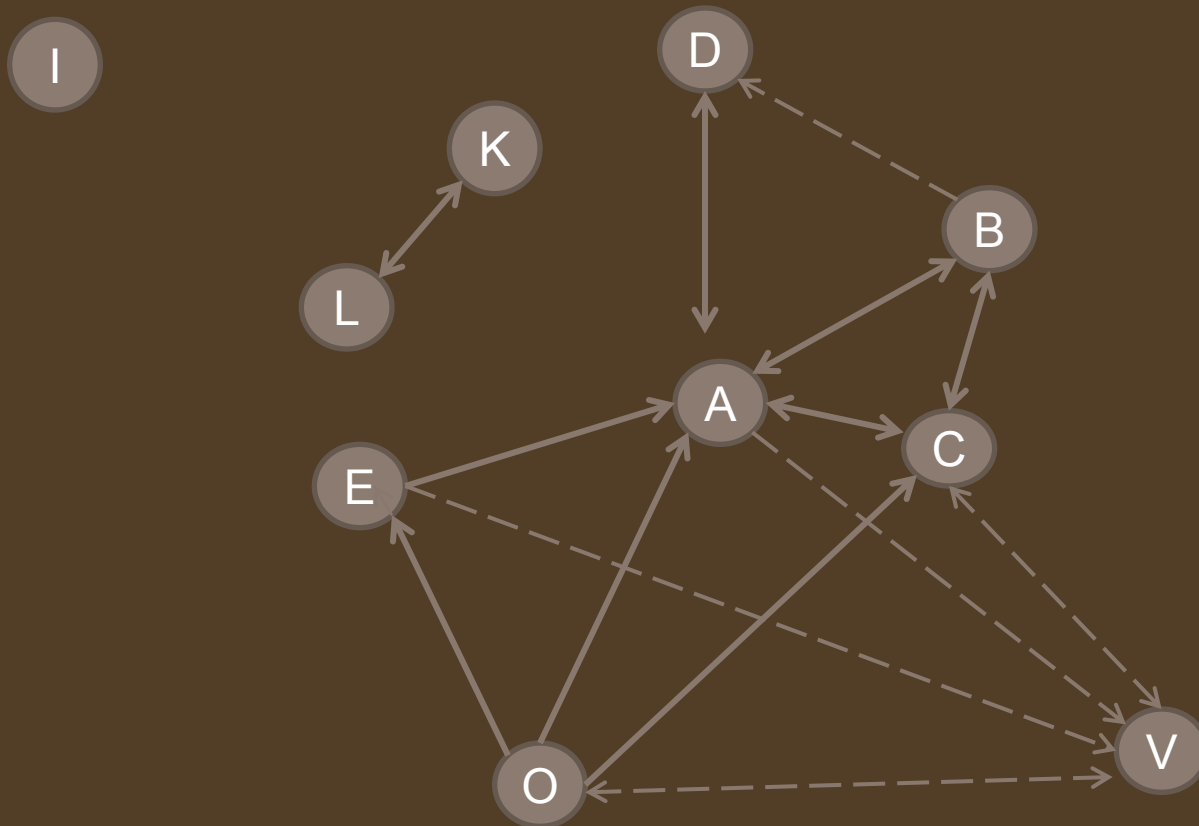




# Sociometrická matice II

	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