

Sociální percepce

Sociální kontakt

- nejobecnější psychologický proces vznikající při účasti minimálně dvou osob
- Tři aspekty sociálního kontaktu:
 - Komunikativní
 - Interaktivní = vzájemné působení, vztah
 - Perceptivní = sociální poznávání

Interpersonální percepce

- Vnímání složitého sociálního objektu
 - = Vnímání vnějších znaků + interpretace chování + vytváření hodnotících soudů + vyvození osobnostních charakteristik
 - = popis situace + vysvětlení příčin + charakteristika
 - = utváření dojmu o druhé osobě
- Zdroje:
 - informace z vlastní zkušenosti,
 - zprostředkované,
 - z kontextu,
 - introspekce

Vnější činitele formování dojmu

- Vliv výběru a řazení informací:
 - Důležité
 - První
 - Výrazné
 - Frekventované
- Kontext situace (kde, s kým, okolnosti)
- Vliv sociálního prostředí (mínění, tlak)

Vnitřní faktory utváření dojmu I

=subjektivní překážky poznávání osobnosti

- **Aspekt atributivní**

- Subjektivní usuzování o příčinách chování, také na základě toho vyvozujeme závěry o jejich vlastnostech
- Základní atribuční chyba (situační x dispoziční příčiny chování vlastního a jiných osob)
- Egocentrický sklon – sebeprosazující (připisují si větší podíl na úspěchu) sebeochraňující (odmítám odpovědnost za neúspěch)

- **Aspekt očekávání (expektace)**

- Sebenaplňující předpověď (Rosenthalův efekt)

- **Aspekt afektivní (emocionální)**

Vnitřní faktory utváření dojmu II

- Osobnostní charakteristiky
 - Sociální senzitivita (vnímavost k podnětům sociální povahy, schopnost registrovat a adekvátně vyhodnotit sociální podmínky života)
 - Neurotické, psychotické tendence x vyrovnanost
 - Sklon k unáhleným závěrům
 - Vztahovačnost
 - Diagnostické schopnosti
 - Dostatek informací
 - Minulá zkušenost
- Fyzický a psychický stav
- Motivace

Percepční efekty (chyby)

- Haló efekt (redukce na hodnocení jednoho aspektu)
- Implicitní teorie osobnosti (vztah mezi os. vlastnostmi)
- Efekt generalizace
- Logická chyba (neověřené, ale zní to logicky)
- Efekt autoprojekce (sebe promítán do jiných)
- Efekt intencionality (záměrnosti)
- Efekt sociální pozice (vliv sociálního postavení)
- Stereotypizace (auto- a heterostereotypy)
- Chyba centrální tendence (široké pásmo průměru)
- Shovívavosti (+ osobní vztah)
- Pygmalion efekt x Golem efekt
- Efekt podobnosti a kontrastu
- Předsudky (nezdůvodněné pevné postoje)

Sociální interakce

- Vztah mezi sociálními subjekty
- Dvousměrný proces vzájemného působení, výměna podnětů a reakcí
- Selektivní, výběrová (vybírám partnery nebo způsob chování)
- Selektce ovlivněna zkušeností:
 - Psychologickými zisky
 - Psychologickými ztrátami

Druhy sociální interakce

- Podle cílů a podmínek činnosti
 - Kooperace (spolupráce)
 - Kompetice (soutěžení)
 - Transformace (výměna činností)
 - Konflikt
- Podle způsobu chování a přístupu k právům jedince:
 - Pasivní
 - Asertivní
 - Agresivní

Rizikové faktory pro vznik konfliktu

- Vnější:
 - Situace střetu důležitých potřeb a zájmů
 - Nepřehledná situace
 - Situace všeobecné únavy, vyčerpanosti, stresu
- Vnitřní:
 - Zvýšená dráždivost
 - Typy postojů (intrapunitivní, inpunitivní, extrapunitivní)
 - Silná emotivita
 - Vysoké nároky
 - Extrémně rozvinutá vlastnost (perfekcionismus, mnohomluvnost...)

Kompetence k zvládání konfliktu

- Rozpoznat pocity vlastní i ostatních
- Komunikovat
- Řešit problémy
- Ovládnout zlost
- Asertivního chování

Jak zvládnout konflikt?

- Uvědom si, o jaký problém jde.
- Představ si, jak problém vidí protivník.
- Pojmenuj své pocity.
- Pojmenuj pocity protivníka.
- Získej chuť problém vyřešit.
- Přemýšlej o způsobech, jak toho dosáhnout.
- Představ si důsledky jednotlivých možných řešení.
- Vyber si nejlepší řešení a proved' je.

Děkuji za pozornost