

Sociální psychologie

studijní text

přednášející: Ondřej Skopal

Doporučená literatura

- KLIMENT (2013). *Jedinec v sociálních vztazích*. VUP
- VÝROST, SLAMĚNÍK (2008). *Sociální psychologie*. 2. vyd. Grada.
- NAKONEČNÝ (1999) *Sociální psychologie*. Academia.
- HEWSTONE, STROEBE (2006) *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Portál.

Sociální psychologie? K čemu to je?

„Sociální psychologie se pokouší **porozumět a vysvětlit**, jak je myšlení, cítění a **chování jedinců ovlivněné** aktuální, představovanou či předpokládanou **přítomností druhých**“.

– Gordon Allport (1968) –

Je to věda o chování, prožívání a zkušenostech **jednotlivce ve společnosti**.

Historie

- **Sociologie** (Auguste Comte, 30. léta 19. stol.)
- **Psychologie** (Wilhelm Wundt; 80. léta 19. stol.)
- **Psychologie davu** (Gustave Le Bon, konec 19. stol.)
- **Émile Durkheim** – sociální fakt, dělba práce, kolektivní vědomí.
- První sociálně-psychologický výzkum na téma **sociální facilitace** (Norman Triplett, r. 1898)
- **Behaviorismus** – teorie učení (John B. Watson; 20. léta 20. stol.)
- Velký zájem o soc. psych. ve 30. letech 20. stol.
- **Kognitivismus**, kognitivní revoluce (zájem u UI) – 50. léta 20. stol.
- **Teorie sociálního učení** (Julian B. Rotter, r. 1954)
- **Observační učení** (Albert Bandura, 60. léta)

Vymezení předmětu sociální psychologie

Dvě hlediska vymezení předmětu SP: **STRUKTURNÍ A PROCESUÁLNÍ**

1) strukturní

popis jednotlivých vrstev sociální reality – v praxi jde o neoddělitelně provázený soubor vlivů

- struktura osobnosti (vlastnosti)
- dyadické interpersonální vztahy
- sociální mikrostruktura (rodina, parta, školní třída, pracovní kolektiv)
- sociální makrostruktura (vliv velkých sociálních skupin a sociálních institucí)

2) procesuální

- převládající vliv prostředí (sociální determinace, socializace, konformita)
- převládající vliv jedince (autorita, vůdcovství, dominance)

Základní rozlišení proměnných a hypotéz sociální psychologie

Základní rozlišení proměnných:

- **Nezávislá proměnná** – nezávislé proměnné jsou veličiny (pohlaví, věk, osobnostní rysy apod.) **se kterými manipulujeme**, například tak, že celý soubor rozdělíme na početně shodné skupiny dle pohlaví, věku, výskytu vysoké a nízké úrovně nějakého rysu apod.
- **Závislá proměnná** – závislá proměnná je veličina, u které předpokládáme vliv nezávislých proměnných. Je to téma, jev, fenomén, který zkoumáme.
- **Intervenující proměnná** – nežádoucí proměnná, rušivý element, který do výzkumu vstupuje nechtěně a může zkreslit jeho výsledek. **Vliv těchto proměnných se snažíme eliminovat.**

Nulová hypotéza (H₀)

- předpokládá ekvivalenci (tedy **neexistenci rozdílu**) ve vztahu mezi nezávislými proměnnými a závislou proměnou.
- *PŘÍKLAD: Předpokládáme, že mezi muži a ženami ve sledované skupině nebude významný rozdíl v atribucích příčiny úspěchu v úkolové situaci.*

Alternativní hypotéza (H₁)

- předpokládá průkaz **významného rozdílu** mezi nezávislými proměnnými a závislou proměnou (tedy nenáhodnost zjištěných výsledků).
- *PŘÍKLAD: Předpokládáme, že osoby ve skupině s vysokou mírou vnější kontroly (LOC) budou významně více používat ego-obranné atribuce příčiny neúspěchu v úkolové situaci, než osoby ve skupině s nízkou mírou vnější kontroly.*

Výzkumné metody a strategie sociální psychologie

Laboratorní experiment

- +**
 - velmi dobrá kontrola (téměř) všech intervenujících proměnných
 - možnost přiřazení subjektů k různě variovaným podmínkám
 - možnost zjednodušení komplexních podmínek na přesně vybrané
 - možnost přesnějšího oddělení intervenujících faktorů

- - umělost situace může navodit neautentické reakce probandů
 - probandi se mohou nevědomky snažit vyhovět očekávání
 - experimentátor může (i nevědomě) organizovat experiment tak, aby prokázal svoje předpoklady
 - vzhledem k umělé redukci komplexních podmínek je nízká externí validita výsledků
 - etická stránka (manipulace a další)

Experiment v přirozených podmínkách

- +**
 - zvýšení externí validity výsledků
 - eliminace případné snahy probandů se stylizovat a vyhovět
 - vcelku dobrá kontrola nezávislých proměnných

- - snížená možnost eliminovat nežádoucí proměnné
 - ovlivnění a snížení přesnosti registrace všech dějů
 - etická stránka (např. v uvedeném příkladu – náhodní cestující byli vystavováni stresující situaci).

Kvaziexperimentální výzkum (např. změna v zákonech, podmínkách, poté realizace studie)

- +**
 - vysoká externí validita
 - přirozené uspořádání podmínek
 - dobrá možnost zobecnit výsledky, neboť dopad zákona se týká všech
 - dobrá možnost připravit a realizovat široce koncipovaný výzkum, neboť o změně se ví dostatečně dopředu.

- - výzkumník nemá vliv na volbu oblasti upravené zákonem
 - nejasná až nedostatečná kontrola nežádoucích proměnných.

Přirozené studie (Field study)

- +**
 - vysoká externí validita
 - realismus výsledků včetně některých vývojových momentů (dlouhodobost výzkumu)
 - uplatnění různých výzkumných technik

- - není přesná kontrola všech nezávisle proměnných
 - to komplikuje průkaz jejich vlivu na závislé proměnné
 - riziko „prozrazení“, což se může promítnout do reaktivního chování sledovaných osob
 - etické hledisko (právo nahlížet do soukromí).

Archivní výzkum (primárních zdrojů – neplést se sekundárním výzkumem sekundárních zdrojů)

- +**
 - možnost využít již shromážděný materiál

- slušná externí validita vzhledem k tomu, že záznamy zachycovaly reálné situace a jevy
- absence etických problémů

- **malá kontrola intervenujících proměnných**
- omezení daným materiálem, který byl pořízen pro jiné účely
- rozdílná míra přesnosti záznamů daná rozdílností zaznamenávajících.

Simulace a hraní rolí

- +
- **poměrně slušná externí validita**
- uspokojivá kontrola intervenujících proměnných
- možnost komplexního záznamu, který mohl být opakovaně kontrolován a vyhodnocován
-
- **možnost „přehrávání“ u některých účastníků, kteří porozuměli podstatě výzkumu**
- nemožnost ovlivnit primární výběr zúčastněných
- nesporné kolize s etikou a do jisté míry i riziko protrahovaných následků.

Přehledové studie a screeningová interview

- +
- **vysoká externí validita**
- značně rozsáhlé (někdy reprezentativní) vzorky populace, což umožňuje adekvátní zobecnění výsledků
- zachycení sociálně psychologické „mapy“ společnosti v daném období a dobrý základ pro srovnání s výsledky pozdějších výzkumů z hlediska vývoje společnosti
-
- **omezená možnost zobecnění vzhledem k velikosti souboru**
- malá možnost vyloučit náhodné anomálie daných souborů
- složitost získání souhlasu rodičů v případě, že šetření realizujeme u dětí.

Ověřování hypotézy na vybraném souboru populace (jde o redukovanou variantu přehledových studií)

- +
- **slušná externí validita**
- přijatelná možnost kontrolovat intervenující proměnné
- dobrá zvladatelnost organizace a realizace výzkumu
-
- **omezená možnost zobecnění vzhledem k velikosti souboru**
- malá možnost vyloučit náhodné anomálie daných souborů
- složitost získání souhlasu rodičů v případě, že šetření realizujeme u dětí.

„Velké ideje sociální psychologie“

část 1. – sociální myšlení

Sami si vytváříme naši sociální realitu (dle jedinečných zkušeností, poznatků, potřeb a cílů)

Naše intuice bývají silné, ale rizikové (význam analytického myšlení, kritického uvažování)

Naše postoje ovlivňují naše chování (a také prožívání a uvažování)

část 2. – sociální vlivy

Naše chování určují sociální vlivy (znakem vyspělého chování je nacházení kompromisů mezi vlastními potřebami a sociálními normami).

Naše chování ovlivňují naše dispozice (každý reaguje v situacích různě, všichni jsme „vyzbrojeni“ specifickou výbavou).

část 3. – sociální vztahy

Sociální chování je také biologickým chováním (fungování mozku ► přežití, bio-psycho-socio-spirituálně-ekologický model člověka)

Naše jednání a pocity jsou někdy pozitivní, někdy negativní (sociální psychologie není totéž co etika, studuje jevy v celé šíři, naše pocity a chování se mění v čase, mnohé jevy jsou interindividuální a multifaktoriálně podmíněné)

NÁSLEDUJÍ 3 HLAVNÍ OBLASTI (KAPITOLY): SOCIALNÍ VLIVY x SOC. VZTAHY x SOC. MYŠLENÍ

Teorie nálepkování (na rozhraní těchto tří tematických celků, spíše sociologické téma, obl. soc. deviance, ale podstatné z hlediska praxe v pomáhajících profesích) – tzv. labeling, etiketizační teorie.

Další vztažné pojmy:

- sekundární deviance
- sekundární viktimizace
- hospitalismus
- stigmatizace lidí s onemocněním
- sebestigmatizace

SOCIÁLNÍ VLIVY

Sociální vliv – působení jiné osoby či skupiny osob na chování či přesvědčení jedince.

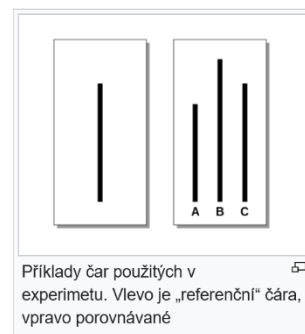
Formy sociálního vlivu:

- **Normalizace** – členové skupiny se ovlivňují vzájemně, formují se skupinové normy a přesvědčení
- **Konformismus** – většina ovlivňuje menšinu
- **Vyhovění** – jedinec akceptuje žádost jiné osoby
- **Poslušnost** – jedinec se podřídí autoritě
- **Inovace** – menšina ovlivňuje většinu

VIDEO – dokument o sociálním vlivu na naše chování (poslušnost, konformita atd.)

<https://www.youtube.com/watch?v=Zax-SGGxkOo>

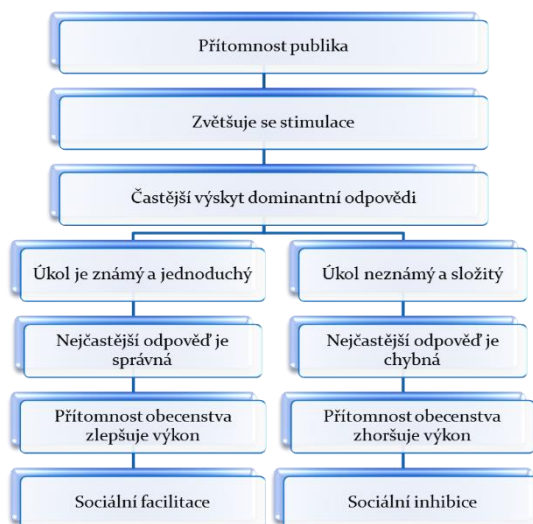
Aschův experiment konformity – vyzval studenty, aby porovnávali velikosti čar na sérii kartiček. Uvedl to jako test zraku, ale ve skutečnosti šlo o test posuzující konformitu. Studenti-spolupracovníci byli předem instruováni, aby v některých případech odpovídali jednotně (12x z 18 případů) a hlavně „špatně“. Poslední odpovídal student, který o ničem nevěděl. Ostatní taktéž neměli vyjadřovat žádné zvláštní reakce na odpovědi druhých. Pouze poslední byl evidentně nesvůj, potil se a nadměrně gestikuloval. Zatímco v pokusné skupině, která odpovídala sama za sebe, neudělalo 35 ze 37 účastníků žádnou chybu (95 % lidí odpovědělo vždy správně), vlivem skupinového tlaku neudělalo chybu pouze 25 % účastníků (47 % udělalo alespoň jednu chybu (1-7) a 28 % 8 a více (z 12)).



Jakkoli experiment vypovídá o velkém vlivu konformity, je třeba vědět, že takto se účastníci chovali jen v případě, že ostatní odpovídali jednotně. Když měli Aschovi spolupracovníci povoleno odpovídat dobře, procento konformovaných rapidně kleslo. Stejně jako v případě, že osamocený účastník mohl na výroky ostatních reagovat anebo místo verbální odpovědi svůj úsudek psal na papír.

Většina zúčastněných později v rozhovoru s Aschem řekla, že nevěřili odpovědím spolupracovníků, ale odpovědi tak proto, že nechtěli být považováni za „divné“. Pouze několik řeklo, že spíše věřili skupině.

Sociální facilitace x soc. inhibice (Pomáhá obecnstvo?)



Psychologie davu (Gustav Le Bon), hlavní znaky:

- anonymita
- efekt nákazy
- snížená kritičnost
- sugestibilita
- iracionalita (primitivita) jednání

Difuze zodpovědnosti (rozptýlená zodpovědnost) – PŘÍKLAD: V New Yorku, se dívka Kitty G. vracela kolem třetí hodiny ráno k sobě domů, když byla napadena mužem s nožem. Její křik probudil sousedy a vystrašil útočnicka tak, že se dal na útěk. Poté co však útočník viděl, že se Kitty nikdo nevydal na pomoc, se vrátil a přes její křik ji brutálně zavraždil. Mezi prvním útokem a poslední smrtící ránou nožem uběhlo více než půl hodiny během, které se Kitty bránila a volala o pomoc. Přesto nikdo z 38 osob, které útok sledovali ze svého okna nepřišel Kitty na pomoc ani nezavolal policii. Svědkové, kteří poté vypovídali na policii shodně uváděli, že se domnívali, že pomoc již zcela jistě zavolal někdo jiný. Nebo dopravní nehody apod.

Teorie sociálního učení J. B. Roterra

Souvisí s teorií atribuce (viz později) – jedinec zvažuje také sociální kontext svého chování (učí se na základě pozorování okolí, jeho reakcí a očekávání). Rozlišuje tzv. **internalisty** vs. **externalisty** (viz teorie o *locus of control* – „místo kontroly“).

Albert Bandura – sociální učení, učení nápodobou (observační) - zástupné zpevnování

- zpevnění pozorovaná u druhých
- Jedinec napodobuje chování jiného jedince, aby získal tutéž odměnu
- U.n. se skládá ze dvou kroků – učení nápodobou a vlastní výkon.

Verbální vedení – chování je usměrňováno instrukcemi od druhých. V. výkonem je také posilováno zpevnování tím, že je konkretizován důvod odměny či trestu.

Učení na základě modelu Komplikované vzorce reakcí mohou být získány pozorováním živých nebo symbolických modelů. Jde tu o učení pozorováním.

Socializace, vliv rodiny a prostředí, mechanismy socializace

socializace – je osvojování si sociálních norem a pravidel, člověk se narodí jako biologická bytost, bytostí společenskou se teprve stává prostřednictvím výchovy.

- Příklady významu socializace - vlčí děti, Tarzan, Mauglí atd.

primární socializace - dle Alberta Bandury je konečným cílem tohoto procesu „nahrazení externích sankcí vnitřními kontrolami“

obecný model socializace:

kulturní vzorce chování	=>	rodinné a jiné sociální systémy	=>	osobnost dítěte
-------------------------	----	---------------------------------	----	-----------------

permanentní socializace – všechny nové situace během života představují korektivní zkušenosti

Sociální role

Psychologické teorie rolí jsou inspirované kulturní antropologií. Za tvůrce těchto konceptů jsou považováni antropolog R. Linton, filantrop T. Newcomb a psycholog G.H. Mead.

Sociální role je očekávaný způsob chování, který se váže k určitému sociálnímu statusu a vztahu jedince k ostatním lidem (např. lékař, ředitel, matka, otec, dcera, syn atd.). Tento způsob chování je určován řadou charakteristik, jako je pohlaví jedince, jeho věk, postavení, profese apod. Sociální role kromě toho zahrnuje i způsob nahlížení na jedince, moduluje vztahy, přístup k jedinci a celý proces komunikace. Se sociálními rolami se pojí sociální status a role, které člověk zastává, jsou předpokladem konformity.

Další vlastnosti rolí – různé subjekty mohou zastávat stejné role; role nejsou rigidní, ale proměnlivé, dynamický charakter.

Každý člověk má vlastní schémata sociálních rolí, která mohou být buď vrozená nebo získaná vlivem výchovy či socializace. Pokud mají lidé tyto mentální struktury rozdílné, může docházet ke konfliktům, protože každý od dané role očekává něco jiného a jejich představy se míjejí. Každý člověk tedy nahlíží na danou situaci z vlastního pohledu chápání rolí v rámci systému rolí, v němž jedinec funguje.

Sociální role ve skupině – formální X neformální

Stanfordský vězeňský experiment (P. Zimbardo, 1971) – eticky problematický, stejně tak otázka externí validity (reprezentativnosti) např. kvůli nízkému počtu participantů, otázka manipulace s výzkumnou situací.

SOCIÁLNÍ VZTAHY

Teorie sociální interakce – J. W. Thibaut a H. H. Kelly

- analyzovali sociální interakci v dyádách; pojmenovali dva typy situací:
 - a) **kooperativní** („spolupracující“)
 - b) **kompetitivní** („soutěživé“)
- to, který způsob si zvolíme, záleží na posouzení možných zisků a ztrát (*rewards and cost*), což je neoddělitelně spojeno s tím, jaký typ chování si zvolí partner v interakci.

Teorie citové vazby (attachment) - John Bowlby a Mary Ainsworth

- citové přilnutí malého dítěte k matce a dalším blízkým osobám

Prvky vazbového chování (*attachment behaviour*) ze strany dítěte jsou **vyhledávání tělesné blízkosti** pečovatele, orientování se v prostoru a věšení se na blízké objekty, emoční projevy jako pláč, křik a úsměv. Tyto projevy vyvolávají **na straně pečovatele specifickou odpověď**, poskytnutí **péče a bezpečí**, která u dítěte **odstraňuje úzkost z ohrožení a existenční (tzv. anihilační) úzkosti**. Mezi takové odpovědi patří hlazení, kolébání, ohřívání, krmení, mluvení, zpívání apod. V takovém případě vzniká tzv. **bezpečná vazba** (secure attachment).

Sociální skupina

Členy skupiny spojuje – vzájemná **komunikace**, normy, vzájemná očekávání společně vykonávaná činnost (zaměření).

Vývoj skupiny:

- **Formování** (seznamování se, nejistoty)
- **Bouření** (snaha členů prosadit se, konflikty)
- **Normování** (sdílení pravidel, norem)
- **Optimální výkon** (role, kolektiv. řeš. problémů)
- **Ukončení** (uvolnění se ze sociálních a emocionálních vazeb a následný rozchod členů skupiny)

Klasifikace skupin dle:

- **velikosti** (malá, střední, velká)
- **vztahů ve skupině** (primární, sekundární)
- **trvání** (dočasná, stálá)
- **formy přístupu** (otevřená, uzavřená)
- **míry formálnosti** (souvisí s velikostí i vztahy)
- **míry rozhodování** (dobrovolné, povinné)
- **základu utvoření** (spontánní, záměrná)

Skupinová dynamika – základními prvky jsou:

- Cíle a normy
- Směr a management, motivace a stimulace
- Interakce a komunikace
- Podskupiny
- Struktura a složení skupiny
- Postavení a role
- Rozvojová etapa skupiny, historie skupiny
- Atmosféra ve skupině
- Soudržnost a napětí

Skupinové normy:

- **“in – group” normy** – regulují chování členů vůči sobě
- **“out – group” normy** – jak se bude skupina prezentovat navenek

Kohezivita skupiny, koheze – ukazuje, jak moc je skupina sjednocená, soudržná

Skupinový status – míra autority a uznání, kterou má jedinec ve skupině vůči ostatním členům

Sociální role ve skupině (formální X neformální) – očekávání, které má skupina na určitou osobu ve skupině. Sociální role určuje, jak se má daný jedinec ve skupině chovat.

Sociální interakce – proces, kdy chování jednoho jedince podněcuje chování jedince druhého, vzájemně na sebe reagují a vytvářejí tak řetěz podnětů a reakcí

Skupinová inkluze – proces, při němž se jedinec integruje ve skupině. Inkluze probíhá ve třech fázích:

- jedinec skupinu **pozoruje**,
- jedinec **přemýšlí o vstupu** do skupiny,
- jedinec se **zapojuje** do chodu skupiny a **učí se** jednat dle skupinových pravidel.

Sociální percepce (formování dojmů o ostatních, teorie atribuce) - velký vliv v rámci skupinové dynamiky (více rozebráno až v kapitole SOC. MYŠLENÍ)

Sociální exkluze – vyloučení jedince ze skupiny za účelem snížení napětí ve skupině a udržení skupinové soudržnosti.

Primární skupina – znaky:

- **Osobní kontakt** (face-to-face)
- **Nízký počet členů** patřících do skupiny
- založena na **důvěrné známosti a intimních vztazích** (vysoká koheze)
- **Dlouhodobé trvání skupiny**
- **Uspokojení osob a socializace** (členství není založeno na vnějších pohnutkách)
- Jedinec se ve skupině **angažuje celou svou osobností**, jeho členství se zde neredukuje pouze na výkon specifických rolí

Druhy primárních skupin – rodina, sousedství, dětská herní skupina (vrstevnická skupina)

Komunikace

Žádnou skutečnou komunikaci nelze redukovat na jednotlivé komunikační akty – ty mají význam jen jako **komplexní systém**. Důležitý je kontext, vzájemný vztah účastníků a také subjektivní svět, jakýsi vnitřní vesmír každého z nich. Tento svět byl dlouhou dobu **socializací** formován do stávající podoby, stejně jako svět ostatních.

Teorie komunikace vypracovaná kalifornskou školou z Palo Alto:

- Paul Watzlawick (komunikační axiomy)
- Gregory Bateson (systemický přístup, zakladatel rodinné terapie)

Paul Watzlawick; Palo Alto, U.S.A. - „*Man kann nicht nicht kommunizieren!*“

„*One cannot **not communicate**: Every behavior is a form of **communication**. Because behavior does **not** have a counterpart (there is **no anti-behavior**), it is impossible **not to communicate**.*“

„*Nelze nekomunikovat*“ (každé chování = komunikace)

Druhý Watzlawikův axiom

*Digitální a analogový – komunikace se daří, když (z pohledu adresáta) panuje shoda mezi digitální (verbální) a analogovou (nonverbální) složkou sdělení (shoda obou složek – sdělení je **kongruentní**).*

- Inspirace dílem **Gregoryho Batesona**, zakladatele rodinné psychoterapie a systemického přístupu.

Další východiska:

To, co obvykle nazýváme skutečností, je ve své podstatě výsledkem komunikace ► tuto konstrukci však ustavičně podpíráme a vyspravujeme, dokonce i s nebezpečím, že fakta překroutíme tak, aby neodporovala našemu chápání skutečnosti ► nejnebezpečnější je víra, že existuje jenom jedna skutečnost

Pokud se setkáme s neverbálním sdělením, které není v souladu s verbálním, je pravděpodobnost, že uvěříme neverbálnímu signálu, pětikrát větší! (Kdo má zkušenost s tím, že si špatně pamatuje jména při seznamování?)

Úskalí neverbálního chování: neverbální chování se poměrně snadno registruje, ale nesnadno se interpretuje ► pozor na paušalizaci + přehnaná očekávání

Druhy nonverbální komunikace:

► **mimika** (výraz obličeje); **proxemika** (vzdálenost); **haptika** (doteky); **posturologie** (fyzický postoj); **kinezika** (řeč pohybů včetně gestiky); **paralingvistika/ metalingvistika** (svrchní tóny řeči); **úprava zevnějšku** (účes, oděv); **chronemika** (zacházení s časem); **manipulace s předměty** (způsob řízení auta, zařízení bytu, pořádek či nepořádek na psacím stole).

Co sdělujeme, komunikujeme:

- emoce
- zájem o sblížení
- sebe prezentace (snaha vytvořit u druhého určitý dojem)
- záměrné ovlivňování partnera
- řízení chodu vzájemného kontaktu

Jaké jsou dva nejvýraznější mimické projevy? – pláč a smích

Experiment: Jen zvuk, jen obraz nebo obojí?

- nejsnadněji z výrazu tváře poznáme radost (90%) , nejobtížněji opovržení (30%)
- naši emoci snáze vyzradí výraz obličeje, než zvukový záznam (opovrhuje-li někým, tak s ním radši jen telefonuje...)
- toto neplatí u strachu (ten se dá poměrně snadno maskovat kamennou tváří, ale prozradí se hlasovými charakteristika (ve 3/4 případů se zachvěje nebo jinak změní)

Oční kontakt – Co nám říká délka doby pohledu?

- Sociální atraktivita
- Autorita (nadřízený, učitel, vzor)
- Přátelské vztahy (Pokud už je vytvořen osobní, intimní vztah – není častý oční kontakt již tak nutný, protože už jsme si jisti, že můžeme danému člověku důvěřovat)
- nejdelší pohledy věnujeme těm lidem, o jejichž kladný postoj k nám stojíme, ale u nichž si nejsme zcela jisti, že k nám takový postoj mají
- Agresivita

Příjemné a nepříjemné pohledy

- nepříjemné jsou extrémny = příliš dlouhý (civění) nebo vůbec žádný (ignorování)
- mužům/ženám jsou nejpríjemnější pohledy mladší osoby opačného pohlaví nebo stejně staré a nejméně příjemné jsou pohledy stejně starých osob stejného pohlaví.

Proxemika – struktura osobních zón: rozdíly osobnostní (např. temperament, zkušenosti)

- *intimní* 0 až 15-30 cm
- *osobní* 45-75 až 75-120 cm
- *sociální sféra* 120-210 cm až 2,-3,6m (neosobní jednání – úřad, služební styk atd.)
- *veřejná zóna* (3,6-7,2m)
- A co fronty, výtahy, dopravní prostředky?

Eric Berne – Transakční analýza

Psychologický přístup a směr psychoterapie, vycházející z psychodynamického, kognitivně-behaviorálního a humanistického přístupu. Zabývá se především mezilidskou komunikací.

- 3 typy postojů k sobě a ostatním – tzv. **OK stavy** (cílem je přesvědčení „já jsem OK, ty jsi OK“)
- Motivace – tři „hlady“ (po struktuře, po pozici, po podnětech)
- Tři scénáře – pozice v komunikaci (Dítě, Rodič, Dospělý) - scénářová slova – „dogmata“
- „Pohlazení“ – prostředek uspokojení „hladů“ (jednotka transakce)

Agrese, agresivita, násilí

- **agresivita** jako dispozice (vlastnost)
- **agrese** jako akt (činnost)
- **heteroagrese** – na druhých lidech nebo věcech
- **autoagrese** (sebedestrukce) – sebepoškozování

Druhy agrese

- **Instrumentální** – záměrem je dosažení určitého cíle. Způsob, jakým je cíle dosaženo, odpovídá situaci. Často se uvažuje o různých možných variantách průběhu.
- **Emocionální** – nastává při velmi silném emocionálním stavu. Nejčastěji se projevuje fyzickým nebo verbálním útokem na jinou osobu, případně i poškozováním majetku.

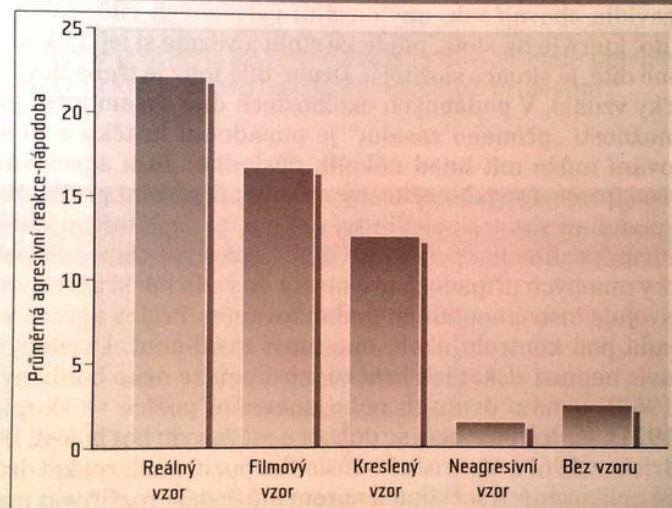
Teorie příčin agresivity (nature vs. nurture)

- **Vrozená agr.:** S. Freud (pud Thanatos); K. Lorenz (instinkty) – dnes již spíše překonané teorie.
- AGR jako **reakce** (na frustraci nebo motivaci) – vztah k potřebám a dalším motivům.
- **Teorie naučeného chování** – averzivní zkušenost, vzory, předvídané zisky, pozorování jiných agresorů, media (A. Bandura).

Experiment s panenkou Bobo (A. Bandura): v roce 1961 provedl Albert Bandura svůj neznámější experiment týkající se observačního učení na dětech – tzv. Bobo Doll Experiment. Experiment spočíval v tom, že žena fyzicky napadala panenku a vykřikovala u toho agresivní sprostá slova. Z toho všeho se natáčel záznam. Děti ze školky poté rozdělil na dvě skupiny, jedné skupině tento záznam pustil a druhé nikoliv. Každé dítě pak zavedl do místnosti, kde se nacházely různé hračky, avšak bylo jim řečeno, že tyto hračky jsou určeny „pro jiné děti“. Frustrované dítě šlo po nějaké době do další místnosti, ve které byly hračky včetně panenky z videa a různých zbraní. Ukázalo se, že děti, které video zhlédly, se na rozdíl od ostatních chovaly agresivně a napodobovaly přesně to, co viděly na záznamu.

Tento experiment byl díky svým výsledkům velice významný. Pomohl tak upozornit na negativní ovlivňování dětí prostřednictvím násilí v médiích a na ničivý dopad tyranské výchovy. Tvzení, že násilí plodí jen násilí se tak vědecky potvrdilo.

Průměrné hodnoty agresivních reakcí dětí ve formě nápodoby, které pozorovaly agresivně jednající vzor, neagresivně jednající vzor nebo žádný vzor (převzato z Bandury, 1973, s. 75)



Teorie forem agresivity – Buss a Perry (Dotazník BPAQ)

- **Verbální agresivita** (instrumentální fce.)
- **Fyzická agr.** (instrumentální fce.)
- **Hněv** (emocionální)
- **Hostilita** (kognitivní – postoje)

Orel a Facová – teorie forem agrese

1. formy přítomné u zvířat i člověka

- **Dravčí agrese** – motivovaná hmotným ziskem (potravy)
- **Mateřská agrese** – ochrana potomků
- **Samčí agrese** – rivalita, sport, rozmnožování
- **Stresová agrese** – frustrace bio. potřeb, reakce na bolest
- **Teritoriální agrese** – ochrana majetku, prostoru, domova
- **Sexuální agrese** – v kultivované formě běžnou součástí s. aktu

2. formy přítomné pouze u člověka

- **Přesunutá agrese** – např. u domácího násilí
- **Agrese podmíněná psychoaktivními látkami** – alkohol, stimulanty
- **Psychopatologická agrese** – MR, psychózy, demence
- **Impulsivní agrese** – stres, frustrační tolerance, osobnostní rysy
- **Ideologická agrese** – „MY“ vs. „ONI“

Philip Zimbardo – Luciferův efekt – Jak se z dobrých lidí stávají lidé zlí

"Každý z nás je schopen za určitého společenského nátlaku se dopustit kteréhokoli skutku, který kdy spáchala lidská bytost, ať je jakkoli hrozný."

SOCIÁLNÍ MYŠLENÍ

Sociální percepce

Vnímání ostatních lidí, vychází ze zkušenosti jedince ► je individuální

Složky percepce druhých osob

- Atribuční přiřítání určitých vnějších a vnitřních vlastností druhé osobě
- Očekávání

Informace čerpáme z

- chování a jednání
- verbálního projevu
- aspektů kontextuálních (v jakém kontextu informace přijímáme)
- neverbálního klíče (vzhled, mimka, gesta)

Základní klíče sociální percepce:

- výraz (zejména mimický)
- vzezření (např. i způsob oblékání)
- obsah řeči a její forma (co a jak člověk říká)
- status (socioekonomické postavení)
- (popř.) příslušnost k etnické skupině
- chování

Formování dojmu o druhých lidech

- percepce + motivace
- **implicitní teorie osobnosti**
- **sociální stereotypizace** (autostereotyp, heterostereotyp) – labeling
- **kognitivní heuristiky** (zkratky) –
h. reprezentativnosti / h. dosažitelnosti
- **motivační a emocionální faktory**

Vliv našeho okamžitého fyzického a psychický stavu na náš úsudek o ostatních lidech

- Naše kondice často ovlivňuje to, jak vnímáme druhé lidi.
- V nepohodě se pro nás zvýrazňují negativní a nepříjemné stránky chování lidí.

kvalita pozorovatele závisí na:

- senzitivě
- zkušenosti
- inteligenci
- dobrém vztahu k sobě
- emocionální stabilitě
- schopnosti objektivitu (odstupu)
- schopnosti empatie

Co ovlivňuje percepci?

- Množství předchozích zkušeností s vnímaným podnětem.
- Výběrovost percepce
- Přítomné faktory
- Motivace

Percepční akcentace – tendence přeceňovat hodnotu objektů.

Pokus Brunera a Goodmana: Dětem byly předloženy mince a stejný počet šedých kartónových koleček, jejichž velikost byla odstupňována podle velikosti mincí. Úkol – vybrat kolečka podle velikosti tak, aby jejich velikost odpovídala velikosti předložené mince. Děti pocházely z různě zámožných rodin. Děti z ekonomicky slabších rodin přeceňovali velikost mincí.

Percepční obrana

Lidé mají tendenci vnímat zkresleně situace, o nichž se právem či neprávem domnívají, že je nějakým způsobem ohrožují. Často vnímají pod vlivem převládající emoce strachu a úzkosti.

Jedná se o obranné mechanismy.

Člověk má tendenci vnímat tak, aby to podporovalo jeho názory a hodnoty a má tendenci potlačit ty údaje, které mu protiřečí - tzv. sebenaplňující proroctví

Extrémním případem jsou **paranoidní bludy**, kdy jsou nevinné podněty vnímány jako skryté hrozby.

Pod vlivem silného strachu může dojít k tzv. **tunelovému vidění** – člověk se stává funkčně slepým, vnímá pomalu a rigidně.

Zdravé osoby jsou většinou rezistentní vůči zkreslení, ale za určitých podmínek může dojít ke zkreslení i u zdravého jedince.

Formování dojmů – oblast poznatků o tom, jak si lidé tvoří představy o jiných lidech.

Formování dojmů vyjadřuje **hodnotící aspekt** vnímání, proto hraje v našem životě významnou roli.

Chyby v interpersonální percepci a) na straně pozorovatele

- **halo efekt** – jedna vlastnost zastíní ostatní (E. L. Thorndike)
- **efekt primarity** – první dojem / efekt pořadí
- **efekt shovívavosti** – přehlížení vlastností, atraktivita
- **soukromé teorie osobnosti** – má-li někdo vlastnost X, musí mít také vlastnost Y
- **autoprojekce** – tendence posuzovat druhého dle sebe
- **figura a pozadí** – přisuzování vlastností skupiny, v níž žije, pozorovanému člověku

Chyby v interpersonální percepci b) na straně pozorovaného

- snaha zanechat co nejlepší dojem, zdůraznění lepších stránek – sociální **desirabilita**

Atribuční teorie

Teorie přisuzování příčiny chování a jednání. Snažíme se porozumět PROČ se lidé chovají tak, jak se chovají. Rozlišujeme především **dispoziční (osobnostní) příčiny** X **situační příčiny**.

Funkce atribuce – cílem je uspokojení potřeb, především pocitu bezpečí, orientace, smyslu, struktury, místa atd.

AT – Teorie korespondujících interferencí (Jones, Davis)

- Inference = vzájemné ovlivňování (dvou kognicí, poznatků)
- chování aktéra se může vysvětlovat buď na základě situačních faktorů nebo na základě záměrů, motivů cílů nebo vlastností aktéra o tom rozhoduje pozorovatel.
- **Korespondující interference – přisouzená dispozice (vlastnost) koresponduje (je v souladu) s jeho chováním.**
- není-li pozorované chování druhého v souladu s předpokladem, že jde o důsledek dispozičních faktorů, ale spíše situačních – **nekořespondující interference**

AT – Kovarianční teorie (Kelly)

- (kovariance, v *matematice* = lineární závislost dvou jevů)
- Kromě samotného chování také posuzujeme další proměnné, situační (čas, místo)
- **Posuzujeme, za jakých podmínek se pozorované chování aktéra mění a za jakých podmínek se nemění** ► analyzujeme faktory, které ovlivňují chování jedince (nejenom jeho dispozice, vlastnosti)

Základní atribuční chyba

Tendence přičítat lidské chování vlastnostem či povaze té které osoby a zanedbávat situační informace.

Zřetelná tehdy, když porovnáváme vlastní chování s chováním druhých lidí.

Když přemýšlíme o svém chování, zohledňujeme situaci, naopak u druhých lidí máme tendence přisoudit jim dispoziční příčinu.

Self-efficacy

(„sebeúčinnost“ jako osobnostní rys)

Důvěra ve vlastní zdatnost (self-efficacy) je zásadní charakteristikou ovlivňující okolí a v důsledku i vlastní výkon (A. Bandura, 1989)

Experiment – Porovnání fyzické síly mužů a žen

Falešná zpětná vazba – zvyšovala self-efficacy u žen a snižovala ho u mužů

Výsledek – ženy dosahovaly v testu síly stejné výsledky jako muži

Self-efficacy – vliv na náš výkon

Ovlivňuje nás a působí prostřednictvím:

V obl. MYŠLENÍ (vysoká sebeúčinnost = vysoké cíle)

V obl. MOTIVACE (vysoká sebeúčinnost = vytrvalost a odolnost vůči neúspěchu)

V obl. EMOCE (vysoká sebeúčinnost = nižší stres a úzkost)

Postoje

- hodnotící vztahy- sklon ustáleným způsobem reagovat na předměty, osoby, situace a sebe sama
- připravenost reagovat určitým způsobem na motivačně závažný podnět
- naučená přednastavení k celkově příznivé nebo nepříznivé reakci na daný objekt, osobu či událost
- poznatky, city a tendence jednat ve vztahu k rozličným předmětům a jevům ve světě individua

Význam postojů: uspořádávají svět do přehlednější struktury

(to co nám někdy uškodilo – záporný postoj a v budoucnu se tomu vyhneme a naopak).

Patří do struktury dynamiky osobnosti: příklad- **motiv** (*pomoci babičce přes cestu – cítit se slušným člověkem*), - **postoj** (*slabším a nemohoucím se má pomáhat*) - **vlastnost** (*altruismus*)

jsou naučené v průběhu života – v rodině a od tzv. významných druhých

Struktura postoje – má tři složky:

1. **Kognitivní:** (informace a vědomosti o předmětu postoje)
2. **Afektivní:** (- + a intenzita postoje)
3. **Behaviorální:** (připravenost jednat určitým, typickým způsobem)

Teorie kognitivní disonance Leona Festingera

Konsonance = soulad, shoda X **Disonance** = nesoulad, neshoda

- konflikt mezi skutečností a záměrem, mezi jednáním a postojem, motivem, vírou, přesvědčením atd.
- vyvolává negativní pocity, úzkost.

Změna postoje

Charakteristika postoje ve vztahu k jeho změně:

- 1) **Extrémnost** – čím je postoj extrémnější, tím je odolnější ke změně.
- 2) **Multiplexita** – množství faktů které podporují postoj:
 - Více faktů – lze snáze měnit intenzitu.
 - Méně faktů – lze snáze změnit v protiklad.
- 3) **Konzistence** – soulad postojů (čím vyšší konzistence, tím odolnější vůči změně).
- 4) **Síla a množství uspokojovaných potřeb** – čím více, tím vyšší odolnost vůči změně.
- 5) **Centrálnost x periférnost** – čím je postoj centrálnější (vztažený k důležitější hodnotě) tím je odolnější vůči změně.

Změna postoje z hlediska teorie kognitivní disonance (myšlenkový nesoulad, viz výše L. Festinger)

Objevuje se (K.D.), když se naše postoje dostanou do rozporu, reakcí může být:

- a) změníme některý z rozporných postojů
- b) nebo přidáme nový postoj, který umožní reinterpetaci situace

Podmínky potřebné ke změně postoje (využití např. při léčbě závislosti)

- **Jedinec si musí být vědom negativních důsledků** (svého chování)
- **Jedinec musí přijmout osobní odpovědnost**
- Musí vědět, že rozhodnutí je na něm
- **Jedinec necítí tlak okolí** (tlak okolí = soc. inhibice)
- **Není přítomna žádná výrazná odměna anebo hrozba**, a jedinec tak není pod normativním tlakem.
- Taktéž musí vědět, že rozhodnutí nepůjde jednoduše vzít zpět.

Specifické postoje – předsudky a stereotypy

Předsudek – silně emočně nabitý, kriticky nezhodnocený postoj. Utváří se na základě např. náboženské víry či ideologického přesvědčení, nezávisí na aktuální situaci a neopírá se o porozumění.

Stereotyp – souhrn postojů o osobnostních charakteristikách celé skupiny lidí (hodnocení jedince podle vlastností přisuzovaných skupině), např. genderové, etnické, generační (atd.) stereotypy.

Stereotypizace – klasifikace lidí podle předem daných kritérií na základě povrchních charakteristik.

- Nebereme vůbec v úvahu, jaký člověk ve skutečnosti je.
- Stereotypy lze je považovat za soubor zafixovaných rigidních názorů na lidi a skupiny.
- Bývají většinou mylné.

Výzkum: stereotypy Američanů při vnímání různých národů.

- Němci: vědecky myslící, pracovití, neteční
- Židé: prohnání, ziskuchtivý, pracovití
- černoši: pověřiví, líní
- Angličané: sportovní, inteligentní, konvenční
- Američané: pracovití, inteligentní, materialističtí

Závěry studie – nejběžnější je stereotypizace na základě etnické a národní příslušnosti, barvy pleti, pohlaví.