

# 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
- 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 zvládnání 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