



sociální psychologie

Ondřej Skopal | ondrej.skopal@upol.cz

konzultační hodiny: dle individuální domluvy přes e-mail

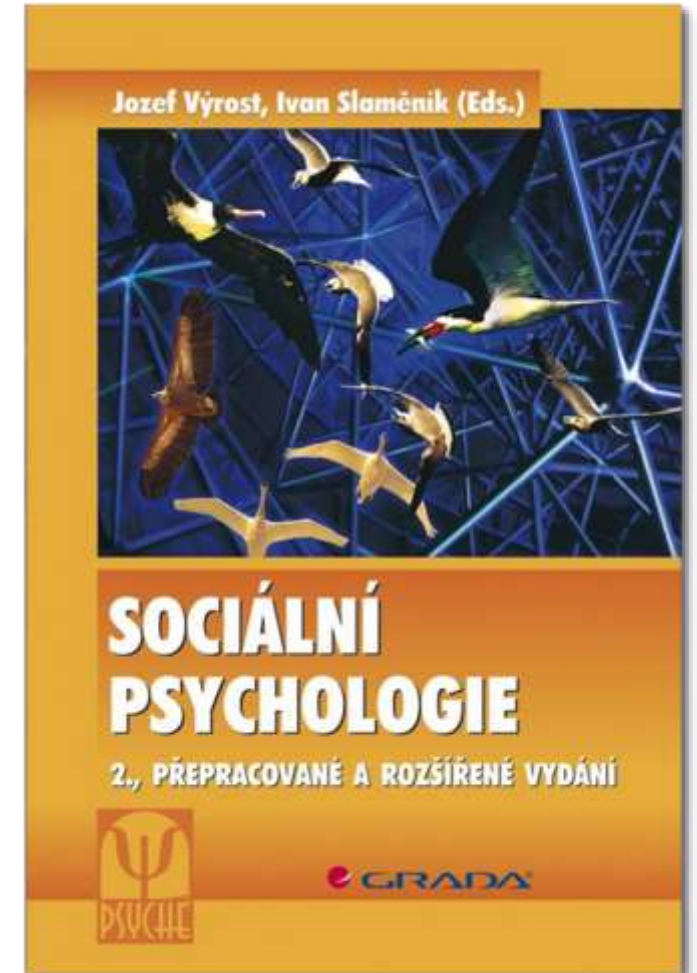
Doporučená literatura

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.



Zakončení předmětu

test

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.**

Hlavní témata sociální psychologie

sebepojetí, identita, sociální percepce,
komunikace, postoje, stereotypy, předsudky,
diskriminace, sociální vliv, chování ve
skupině, interpersonální vztahy, agrese,
prosociální chování

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)

*TECHNICKÁ POZNÁMKA:
TENTO SLIDE JE V NÁSLEDUJÍCÍ PREZENTACI
GRAFICKÝM ODLIŠENÍM TŘÍ HLAVNÍCH
TEMATICKÝCH CELKŮ (KAPITOL):*

- SOCIÁLNÍ VLIVY –*
- SOCIÁLNÍ VZTAHY –*
- SOCIÁLNÍ MYŠLENÍ –*

Vymezení předmětu sociální psychologie.

Dvě hlediska vymezení předmětu SP:
STRUKTURNÍ A PROCESUÁLNÍ

1) strukturní

popis jednotlivých vrstev sociální reality

struktura osobnosti (vlastnosti)

dyadické interpersonální vztahy

sociální mikrostruktura

(rodina, parta, školní třída, pracovní kolektiv)

sociální makrostruktura

(vliv velkých sociálních skupin a sociálních institucí)

v praxi jde o neoddělitelně provázený soubor vlivů



2) procesuální

převládající vliv prostředí

(sociální determinace, socializace, konformita)

převládající vliv jedince

(autorita, vůdcovství, dominance)

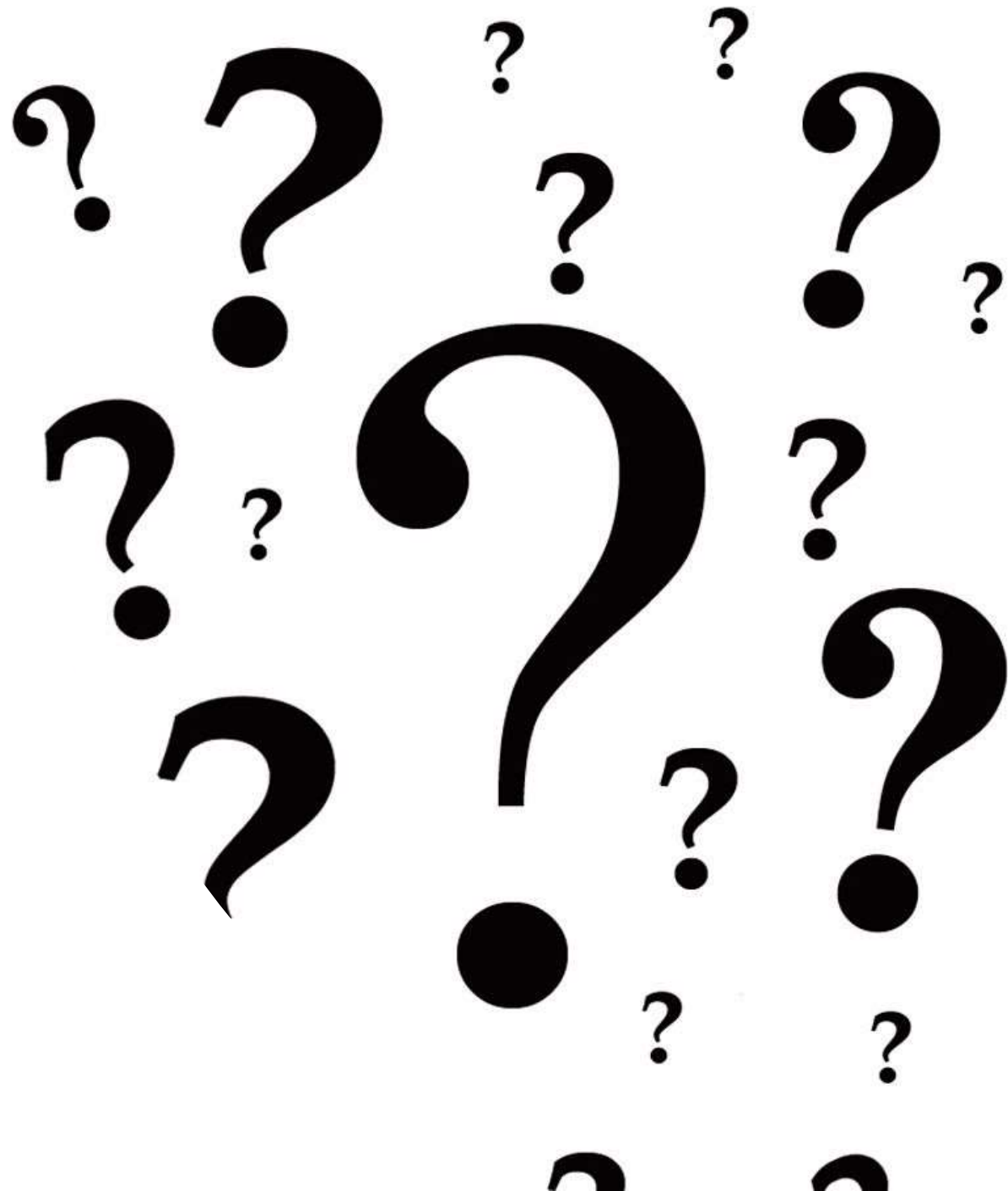


Metody ověřování a zjišťování

Výzkumné metody a strategie sociální psychologie.



Základní rozlišení proměnných



Nezávislá proměnná

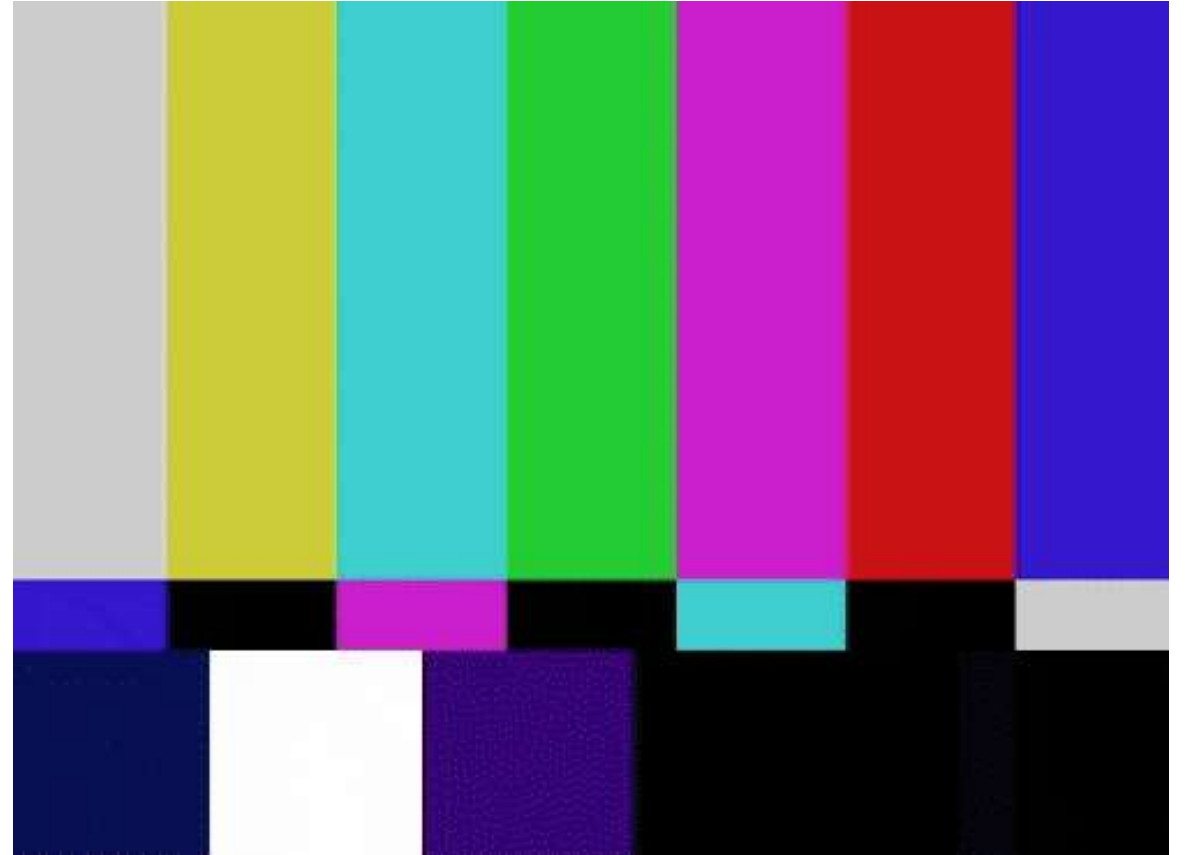
- nezávislé proměnné jsou veličiny (pohlaví, věk, osobnostní rysy apod.) **se kterými manipulujeme**, například tak, že celý soubor rozdělíme na početně shodné skupiny dle pohlaví, věku, výskytu vysoké a nízké úrovně nějakého rysu apod.

Závislá proměnná

- závislá proměnná je veličina, u které předpokládáme vliv nezávislých proměnných.
- 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 (H_0)

- 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 (H_1)

- 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:

Laboratorní
experiment

Experiment
v přirozených
podmínkách

Kvaziexperimentální
výzkum

Přirozené studie
(Field study)

Archivní výzkum

Simulace a hraní rolí

Přehledové studie a
screeningová
interview

Ověřování hypotézy
na vybraném souboru
populace

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, následně se provádí 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



- **plošnost výzkumu znemožňuje současně hloubkovou sondu**
- malá kontrola intervenujících proměnných
- organizační a realizační náročnost plošného sběru dat.

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)

„Velké ideje sociální psychologie“

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)

„Velké ideje sociální psychologie“


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)
SOCIÁLNÍ VLIVY
SOCIÁLNÍ VZTAHY
SOCIÁLNÍ MYŠLENÍ

Na rozhraní těchto tří
tematických celků

(spíše téma sociologické, obl.
soc. deviace, ale podstatné z
hlediska praxe v pomáhajících
profesí)

Teorie nálepkování

labeling, etiketizační teorie

sekundární deviace

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:

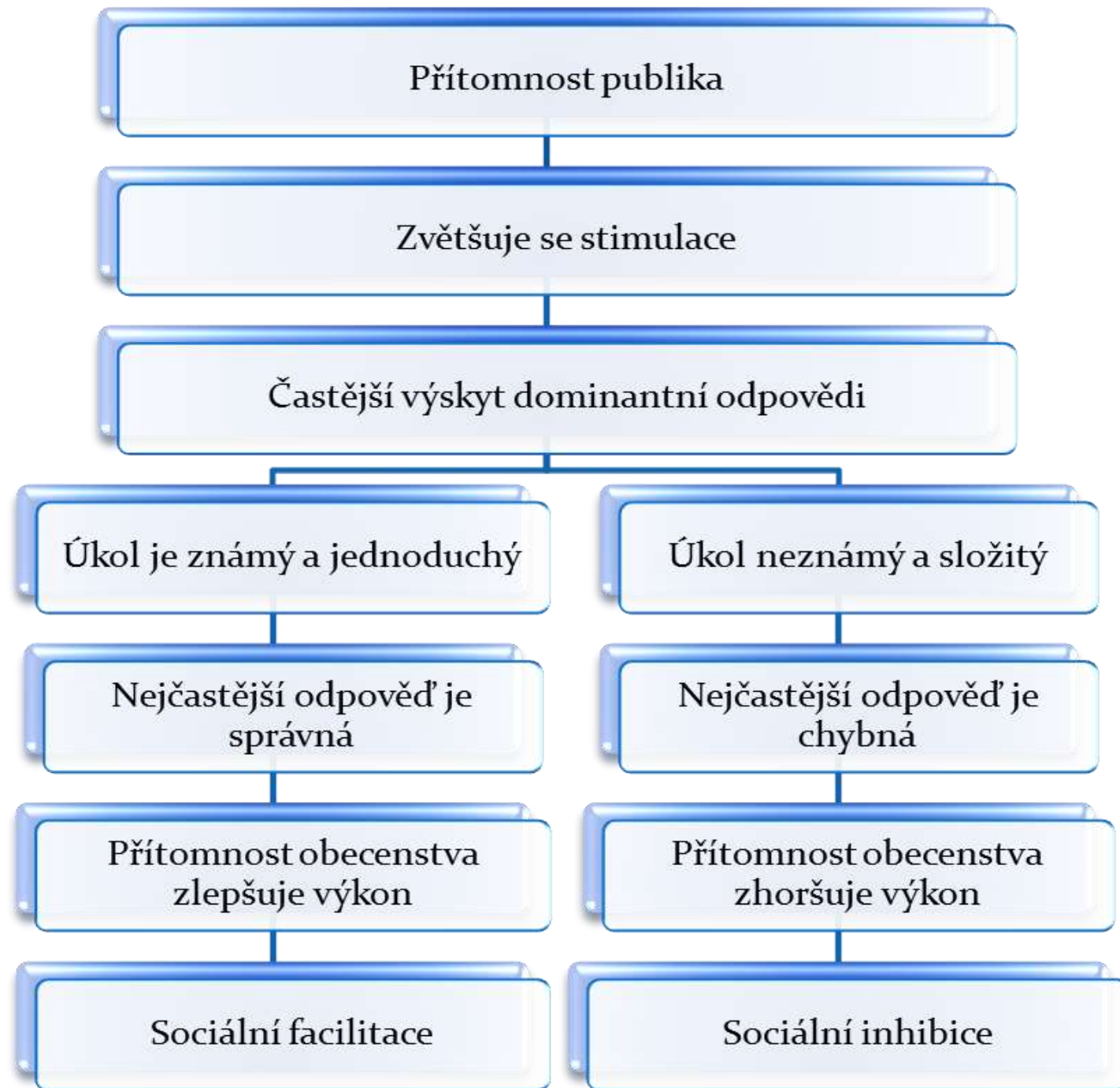
- **Normalizace** – členové skupiny se ovlivňují vzájemně, formují se skupinové normy a přesvědčení
- **Konformismus**– většina ovlivňuje menšinu
- **Vyhovění** – jedinec akceptuje žádost jiné osoby
- **Poslušnost** – jedinec se podřídí autoritě
- **Inovace** – menšina ovlivňuje většinu

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

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



Pomáhá obecenstvo?



Psychologie davu


(Gustav Le Bon)

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





Difuze zodpovědnosti

- . V New Yorku, se dívka jménem Kitty Genovese vracela kolem třetí hodiny ráno k sobě domů, když byla napadena mužem s nožem. Její křik probudil sousedy a vystrašil útočníka 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 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**
(*locus of control / místo kontroly*)



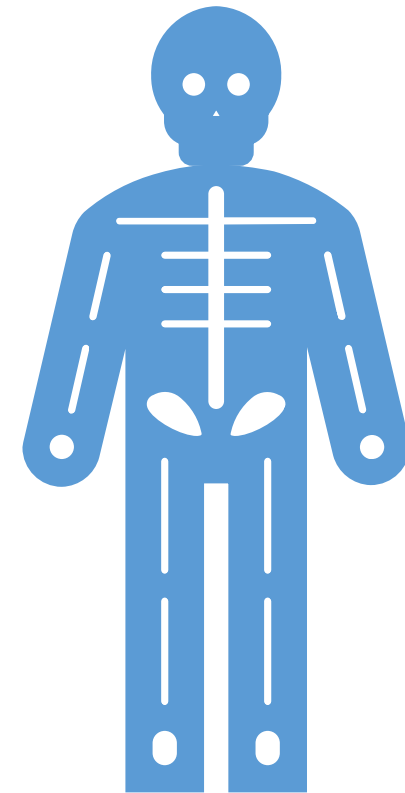
Sociální učení - Albert Bandura

- 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.v. 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



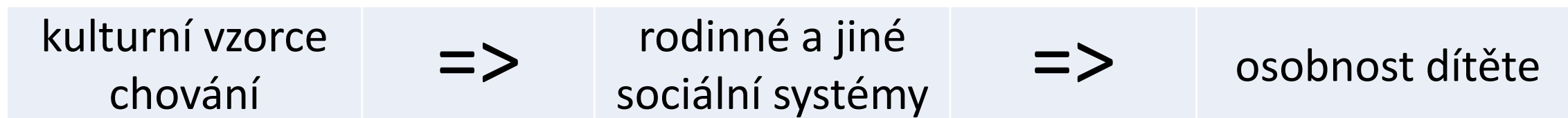
socializace

- je osvojování si sociálních norem a pravidel
- člověk se narodí jako biologická bytost, bytostí společenskou se teprve stává prostřednictvím výchovy
- vlčí děti, Tarzan, Mauglí

primární socializace

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

obecný model socializace



permanentní socializace

- Všechny nové situace během života představují ***korektivní zkušenosti***



SOCIÁLNÍ VZTAHY

Teorie sociální interakce J. W. Thibauta a H. H. Kellyho

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

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 (znaky):
- vzájemná **komunikace**,
- normy,
- vzájemná očekávání
- společně vykonávaná činnost;



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, koheze

ukazuje, jak moc je skupina
sjednocená, soudržná





Skupinový status

- míra autority a uznání, kterou má jedinec ve skupině vůči ostatním členům



Sociální role

- 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

- Velký vliv v rámci skupinové dynamiky
- 



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)

Pro novodobé společnosti je příznačné oslabování vlivu klasických s.p., zánik sousedství jako s.p., rozptýlení socializačního procesu do řady dalších skupin a zejm. jeho sepětí s působením masmédií.

Sekundární skupiny (sociologický pohled)

převládají sekundární, funkční, instrumentální interpersonální vztahy a jež jsou obvykle vědomě ustavovány ke společnému dosahování určitých cílů.

1. Vztahy méně osobní - funkční a instrumentální vazby;
2. Početnější – blízké vztahy se všemi není možný
3. intimita chápána jako negativní, dysfunkční rys
4. doba trvání omezena trváním funkce, kterou plní
5. jedinec se neangažuje celou osobností, ale plní vymezené role
6. zákl. funkcí je dosahování specif. Cílů
7. formálně strukturována, formální pravidla styku, komunikace, náplně práce, dělby rolí atd.

Příkladem s.s. jsou všechny asociace a organizace, pracovní skupiny, týmy, zájmová sdružení, ale i politické strany, círky atd.

Organizační kultura – *faktory projevů a vlivů*

(viz Aplikovaná sociální psychologie 1 – Výrost, Slaměník et al.)

- *Převažující vztahy nadřízených k podřízeným*
- *Snadnost či obtížnost kontaktu a komunikace s nadřízenými*
- *Podporování skupinové kooperace nebo rivality mezi pracovníky*
- *Způsoby reagování na nedostatky a omyly pracovníků*
- *Pracovně-společenské rituály, zvyklosti a tradice, míra tolerance jejich porušování*
- *Převažující vztah k vnějším spolupracovníkům nebo zákazníkům*

Organizační kultura – *silná nebo slabá?*

(podle rozsahu a intenzity ovlivňování)

- *silná – významná regulační (+ efektivita vs. - uzavřenost)*
- *dominantní kultura – hlavní cíle, normy a názory, vliv národní kultury*
- *subkultura – vzniká všude, specifikováním a prohlubováním dom. K. - riziko konfliktu s D.K.*
- *upevňování organizač. K – cílené aktivity (teambuildingy, školení), ale i personální agenda – způsob výběru zaměstnanců.*

Změna ORG.KULT. – příčiny:

- *změna postavení O na trhu práce, zvýšení konkurenčního tlaku*
- *podstatná změna v předmětu činnosti (podnikání)*
- *převzetí nebo fúze org, změna velikosti org.*
- *přechod org. do jiné vývojové fáze*
- *generační změna v org.*

Tři fáze: (1) diagnostika → (2) tvorba vize → (3) proces přeměny

Tři scénáře:

- zachování stávající OK (reorganizace, optimalizace)*
- přeměna – výrazné vnější vlivy – změna norem, hodnot (dlouhodobý)*
- zánik dosavadní K a budování nové K – bouřlivý rozmach, fúze – personální změny, nové směry rozvoje, nové cíle*

Hodnocení organizač. kultury

- **strukturované individuální interview** – *s pracovníky, manažery, bývalými zaměstnanci, obchodními partnery apod.*
- **strukturované skupinové interview** – *malé skupiny, oddělení – porovnání*
- **pozorování a interpretace artefaktů** – *analýza základních dokumentů (org. řádu, výroční zprávy, podnikové příkazy a pokyny), statusových symbolů.*
- **dotazníky** – *časté, snadné kvantifikování a obsahová analýza sledovaných faktorů*
- **metoda zjišťování kritických událostí** – *individuální rozhovory, analýza*
- **metoda řešení úkolu (simulace)** – *skupina pracovníků z různých částí org. – videozáznam, diskuze*

ADAPTACE čl. na prostředí ORG.

zjišťuje se zprostředkovaně – indikátory úspěšnost vyrovnávání se s prací a prostředím org.: míra pracovní spokojenosti, identifikace s prací a organizací, potenciální stabilita pracovníka.

2 zákl. druhy ADAPT – pracovní a sociální (souběžné a prolínají se, ale úspěšnost se může vyvíjet odlišně)

Týká se:

- **nově nastupující** (rozdíl - absolv. škol X prac. s praxí při změně Z-tele)
- **návrat po dlouhé nepřít.** (dl. onemoc., rodičov. služba, vojen. sl. atd.)
- **výrazná inovač. změna** zasahující do stávající soc. struktury prac. skupin

Komunikace

—



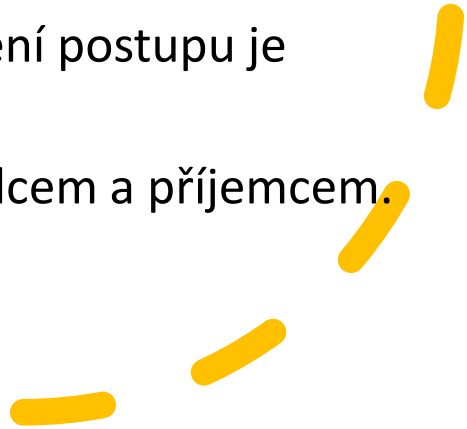
Druhy komunikace

- Intrapersonální – Se sebou samým
- Interpersonální
- Komunikace v malých skupinách
- Masová komunikace

Masová komunikace

člověk a média

Hlavní rysy:

- 1) **Množinový charakter** - původcem i příjemcem je **množina lidí**.
 - **původce** – organizovaná množina (redakce, nakladatelství, firmy aj.)
 - **příjemce** - kromě individuálních recipientů neorganizovanou i v různém stupni organizovanou, neuspořádanou či různé míře uspořádanou, podobu posluchačstva, diváctva, čtenářstva, klientely, různých klubů atd.
 - 2) **veřejný charakter** – dostupnost.
 - 3) **trvalé rozdělení rolí původce a příjemce**, sdělení postupu je jednosměrný od pův. k pří.
 - 4) **zprostředkovaný, nepřímý kontakt** mezi původcem a příjemcem.
- 

Systemový přístup ke
komunikaci

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:

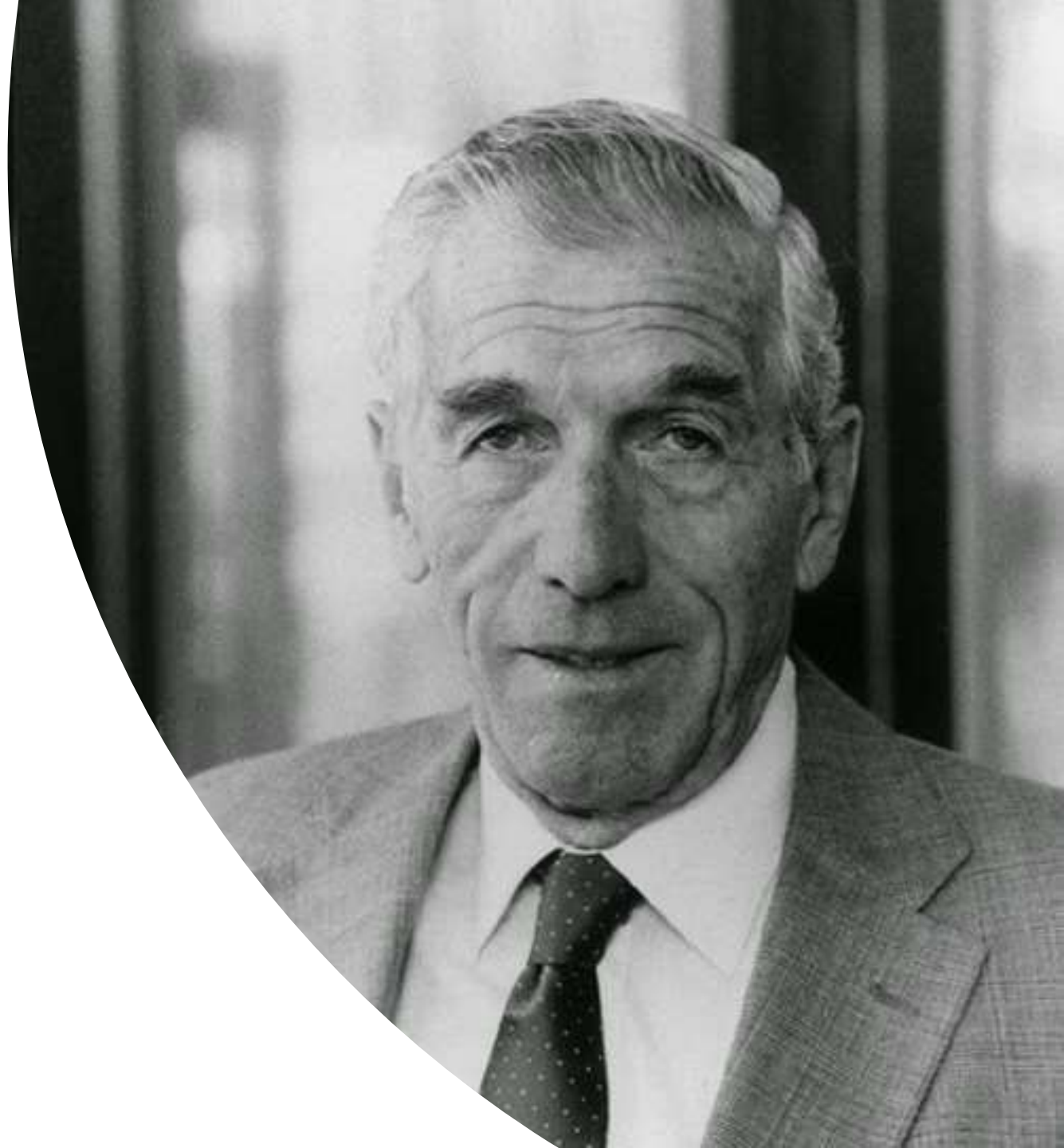
- Tzv. paloaltská škola komunikace
- Paul Watzlawick (komunikační axiomy)
- Gregory Bateson (systemický přístup, zakladatel rodinné terapie)

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“
(chování = komunikace)*



... druhý Watzlawikův axiom

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

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

1. to, co obvykle nazýváme skutečností, je ve své podstatě výsledkem komunikace
2. tuto konstrukci však ustavičně podpíráme a vyspravujeme, dokonce i s nebezpečím, že fakta překroutíme tak, aby neodporovala našemu chápání skutečnosti
3. 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, pětkrát větší!

(Kdo má zkušenost s tím, že si špatně pamatuje jména při seznamování?)

úskalí neverbálního chování

1. neverbální chování se poměrně snadno registruje, ale nesnadno se interpretuje
2. pozor na paušalizaci
3. přehnaná očekávání

Druhy nonverbální komunikace:

- Mimika - výraz obličeje
- Proxemika – vzdáleností
- Haptika - dotykem
- Posturologie - fyzickými postoji
- Kinezika - řeč pohybů včetně gestiky
- Paralingvistika/ metalingvistika - svrchní tóny řeči
- Úpravou 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
- sebeprezentace (snaha vytvořit u druhého určitý dojem)
- záměrné ovlivňování partnera
- řízení chodu vzájemného kontaktu

Jaké jsou dva nejvýraznější mimické projevy?

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

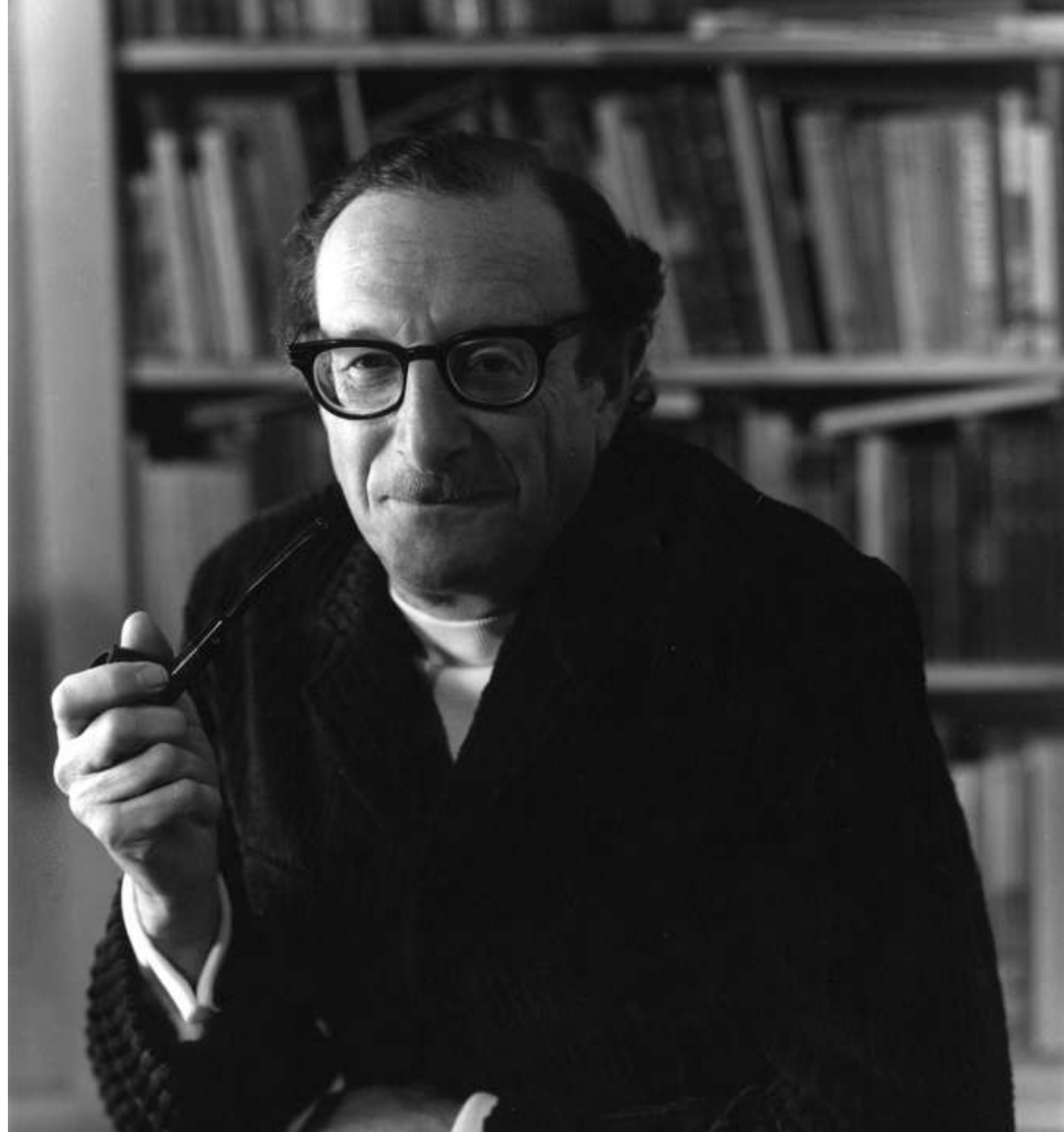
Proxemika - struktura osobních zón

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?

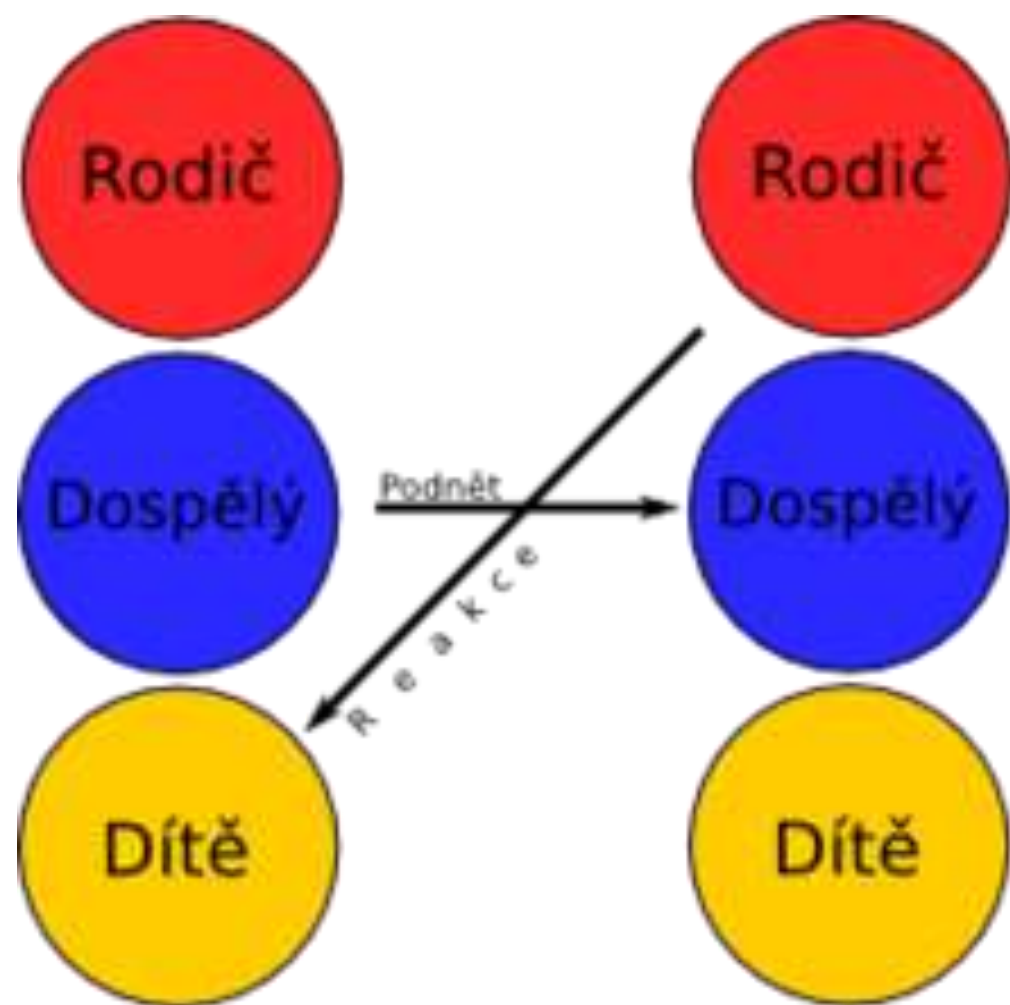
Eric Berne - Transakční analýza

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



Transakční analýza (E. Berne)

- Cílem 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 – „dogma“
- 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.

Emocionální agrese (MJ-SSD-ZBJK)

<https://www.youtube.com/watch?v=r4T4FtSI89M>



Teorie příčin agresivity (nature vs. nurture)

- **VROZENÁ** agrese: 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).

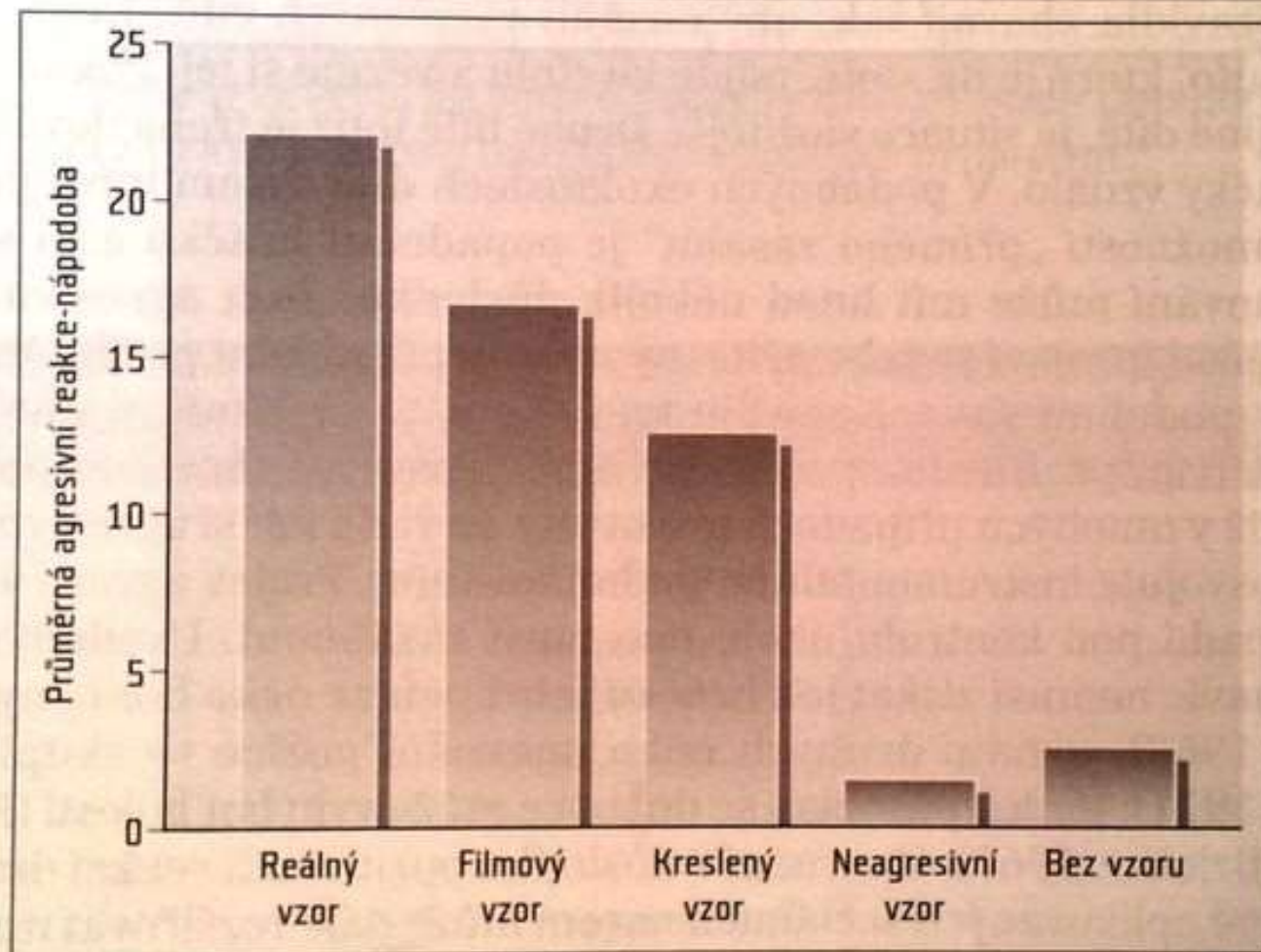
Experiment s panenkou Bobo (A. Bandura)

- V roce 1961 provedl Albert Bandura svůj nejznámější 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 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. Tvrzení, že násilí plodí jen násilí se tak vědecky potvrdilo.

A. Bandura – experiment s panenkou Bobo



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 AGR - Buss a Perry

- **Verbální agresivita** (instrumentální fce.)
- **Fyzická agr.** (instrumentální fce.)


- **Hněv** (emocionální)
- **Hostilita** (kognitivní – postoje)

- Dotazník BPAQ

Fyzická a verbální agresivita

jsou instrumentální formy



The image shows the Hulk in a state of intense anger, roaring with his mouth wide open. He is surrounded by bright, glowing energy beams, particularly a prominent one on his right side. The background is dark and industrial, with some sparks or light trails visible.

Hněv je afektivní komponenta.

Má emocionální příčiny



Hostilita je kognitivní komponenta

ovlivněna zkušenostmi a postoji.

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



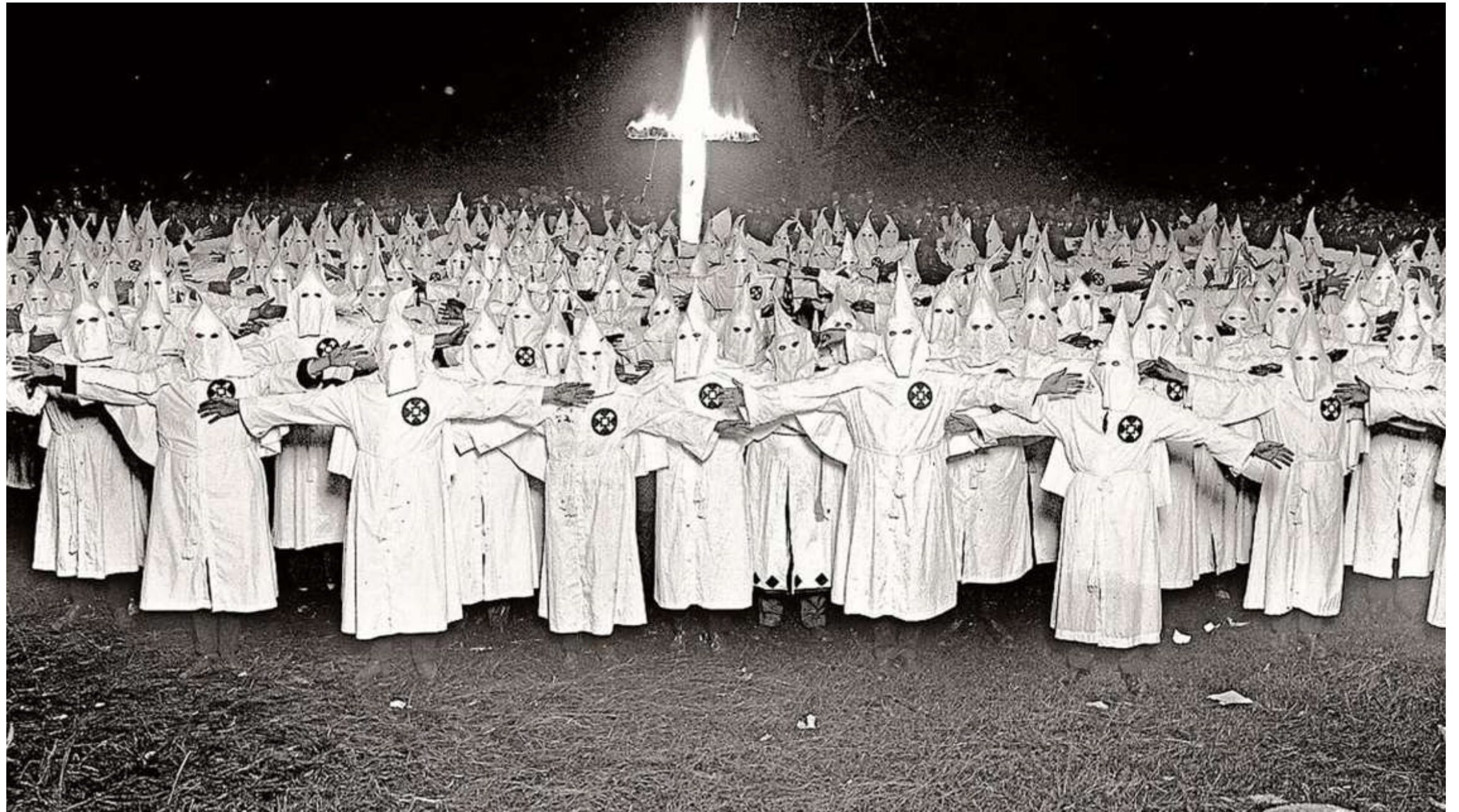


Agresivita v
pornografii??

Orel a Facová – teorie forem agrese

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 přičítání 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, mimika, 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 objektivit (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

Zabývá se tím, 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 prisuzování příčiny chování a jednání.

Snažíme se porozumět PROČ se lidé chovají tak, jak se chovají.

Dispoziční (osobnostní) příčiny

Situační příčiny

Funkce atribuce

- Cílem je uspokojení potřeb, především pocitu bezpečí, orientace, smyslu, struktury, místa...

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 – **ne**korespondující **interference**

AT – Kovarianční teorie (Kelly)

- kovariance = 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.**
- **Zkrátka 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 vztah

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

Postoje

Charakteristika: uspořádávají svět do přehlednější struktury

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

patří do struktury dynamiky osobnosti

- **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 postojů

Postoj 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:

Extrémnost – čím je postoj extrémnější, tím je odolnější ke změně.

Multiplexita – množství faktů které podporují postoj

- Více faktů – lze snáze měnit intenzitu

- Méně faktů – lze snáze změnit v protiklad

Konzistence – soulad postojů (čím vyšší konzistence, tím odolnější vůči změně)

Síla a množství uspokojovaných potřeb – čím více, tím vyšší odolnost vůči změně

Centrálnost x periférnost – čím je postoj centrálnější (vztažený k důležitější hodnotě) tím je odolnější vůči změně

Změna postoje – kognitivní disonance

Kognitivní disonance (myšlenkový nesoulad)

- objevuje se, když se naše postoje dostanou do rozporu
- pokud se dostaneme do stavu kognitivní disonance, tak:
 - a) změníme některý z rozporných postojů
 - b) nebo přidáme nový postoj, který umožní reinterpetaci situace

Teorie kognitivní disonance Leona Festingera



Podmínky potřebné ke změně postoje

Využití např. při léčbě závislosti

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

Cvičení 1 – Transplantace srdce

V transplantačním centru je k dispozici srdce dárce vhodné k transplantaci několika potenciálním příjemcům. Srdce může zachránit život některému z 8 lidí, z kterých každý je v ohrožení života kvůli nemocnému srdci. K dispozici je jen jedno srdce, a proto je potřebné vybrat jednoho příjemce. Je tu však otázka, který z 8 nemocných ho dostane.

Je to **otázka etická, ale i společenská**, neboť veřejnost bude reagovat na výběr určitého dárce. Je tu také otázka přesvědčení a žebříčku hodnot konzilia, které má učinit konečné rozhodnutí.

Sestavte pacienty do pořadníku, který doporučíte k transplantaci

(a) 29letý vrcholový sportovec, který měl reprezentovat vlast. Jako řidič měl autohavárii a po předběžném vyšetřování je podezření, že k ní přispěl svojí nedbalou jízdou pod vlivem alkoholu.

(b) 5leté děvčátko s mentální retardací středního stupně.

(c) 62letá matka šesti dospělých dětí.

(d) 27letý farář římskokatolické církve.

(e) 30letý romský dělník, který utrpěl pracovní úraz.

(f) 48letá lékařka, která pracuje na výzkumu rakoviny, bezdětná, homosexuálně orientovaná feministka

(g) 40letý bývalý poslanec parlamentu, v současnosti podnikatel, pracovitý, v minulosti pozitivně lustrovaný za spolupráci s STB, starostlivý otec 2 dětí.

(h) 20letá vysokoškolačka s depresivními projevy, u které při opakovaném nevydařeném pokusu o sebevraždu došlo k poškození srdce.

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

Stereotypizace

Klasifikace lidí podle předem daných kritérií na základě povrchních charakteristik.

Nebereme vůbec v úvahu, jaký člověk ve skutečnosti je.

Stereotypy lze považovat za soubor zafixovaných rigidních názorů na lidi a skupiny.

Bývají většinou mylné.

Výzkum: zjišťovali se stereotypy Američanů při vnímání různých národů.

Nejběžnější je stereotypizace na základě etnické a národní příslušnosti, barvy pleti, pohlaví.

Němci: vědecky myslící, pracovití, neteční

Židé: prohnání, ziskuchtivý, pracovití

černoši: pověřčiví, líní

Angličané: sportovní, inteligentní, konvenční

Američané: pracovití, inteligentní, materialističtí

Hra „Šestý smysl“

- .Název ovoce
 - .Barva
- .Místo v České republice
 - .České hory
- .Světový dramatik
 - .Zvíře
- .Roční období
- .Předmět ve škole
 - .Sport
 - .Strom
- .Den v týdnu

Hra „Intuice“

Na dovolenou by raději jel/a: k moři/ do hor.

Ve volném čase půjde raději: do kina/ do divadla.

Z těchto dvou sportů by si raději zahrál/a: volejbal/ softbal.

Raději se napije: kávy/ čaje.

Z dvojice šunka/ sýr ke svačině vybere.

Má doma domácí zvíře? ano/ ne

Z hlediska povahy je jí bližší kočka/ pes.

Pokud by si měla vybrat mezi růží a slunečnicí zvolí.

Milejší je jí barva: zelená/ červená.

Jako dopravní prostředek na delší cestu by spíše zvolila autobus/ vlak.