



HESLÁŘ POJMŮ ZE SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

Zpracováno podle zahraničních pramenů: Sears, Peplau, Freedman, Taylor(1988), Brehm, Kassin (1990), Hewstone, Stroebe, Codol, Stephenson (1989), Výrost, Bačová, Lovaš (1993). Pod vedením a redakcí Petra Macka se na přípravě textu podílel především Stanislav Ježek, dále Lucie Černochová, Jan Dufek , Ivo Hurdálek, Vlasta Lančová, Kamil Ryška, Jana Petříková, Tomáš Přikryl, Šárka Srncová a Dana Zacharníková.

Brno 2 000

UPOZORNĚNÍ:

Heslář je doplňkovým studijním textem pro předmět "Sociální psychologie", který je vyučován v rámci bakalářského studia psychologie na FSS MU v Brně. Jde o druhé vydání pracovního textu.. Neprošlo ani odborným recenzním řízením ani jazykovou úpravou. Tento text nemá charakter publikace, není určen ke komerčním účelům. Bez souhlasu autorů jeho prodej či další rozšiřování není povoleno.

Actor-observer bias (předpojatost v pozici jednatelů či pozorovatelů - Jones, Nisbett, 1972). Tendence pozorovatelů přeceňovat důležitost dispozic u aktérů jednání, tj. vysvětlovat jejich chování z jejich vnitřních charakteristik. U jednatelů naopak - tendence přeceňovat vliv a význam situačních faktorů na jednání.

Affective component (emocionální komponenta). Týká se postojů, zahrnuje v sobě emoce a sympatie ve vztahu k objektu postoje. Těž se někdy charakterizuje jako hodnotící složka postoje - hodnocení se odehrává na škálách jako "rád - nerád", "dobrý - špatný", "positivní - negativní" a pod.

Agenda-setting ("orientace zájmu"). Fenomen vyplývající z činnosti masově komunikačních prostředků (Comstock et al., 1978). Zaměření masmédií na určité téma vede k vzrůstu zájmu veřejnosti o toto téma. Jestliže se např. masmédiá intenzivně zaměří na inflaci, veřejnost se začne o inflaci zajímat také. Jestliže se soustředí na Střední Ameriku, veřejnost učiní totéž.

Aggression (agrese). Jakákoliv činnost zaměřená na ublížení jiným. Může se také vztahovat na vnitřní stav - pohnutky a nutkání druhým ublížit (agresivní pocity). Lze např. rozlišovat fyzickou a psychickou agresi, přímou a instrumentální agresi, prosociální a antisociální agresi atd.

Aggression anxiety (úzkost z agrese nebo pocit viny z agrese) Úzkost, která provází vyjádření zjevné agrese, obvykle se vztahuje k určitému objektu agrese či vůči sociální situaci, ve které se odehrává. Je výsledkem obecně naučené reakce inhibovat agresivní projevy.

Altruism (altruismus). Na úrovni motivace, častěji ovšem na úrovni jednání. Je to taková činnost, která je dobrovolným projevem pomoci druhému člověku a za kterou není očekávána odměna.

Androgyny (androgenita, pohlavní "obojakost" - S. Bem, 1974, 1981). V psychologii užívaný termín k označení lidí, kteří věří, že mají tradiční jak mužské, tak i ženské charakteristiky. Self-koncept androgenní osoby zahrnuje jak mužské (spíše instrumentální) vlastnosti (být nezávislý, silný, výkonný), tak i ženské resp. interpersonální a emocionální charakteristiky. S. Bemová zdůrazňuje, že androgenní osoba se nevidí jako "bezpohlavní" ale spíše jako současně silně maskulinní (v některých rysech) a silně feminní (v jiných charakteristikách).

Anger (zlost, vztek). Pocity, které jsou spojeny s agresi.

Antisocial aggression (antisociální agrese). Násilný čin (například vražda), který porušuje obecně přijaté společenské normy.

Applied research (aplikovaný výzkum). Výzkum, jehož primárním cílem je v sociální psychologii zodpovězení otázek, kterým se týkají specifických konkrétních praktických problémů sociální interakce.

Archival research (archivní výzkum). Technika výzkumu, která je založená na analýze dat, která jsou dostupná z archivních materiálů (v archivech, nebo v publikovaných záznamech atd.).

Assimilation (asimilace). Má více specifických významů, v sociální psychologii se užívá při zkoumání postojové změny. Je to tendence vnímat sdělení, které je mírně nesouhlasné s původním

stanoviskem jakoby téměř souhlasné. To znamená, že příjemce sdělení přeceňuje význam shody s tím, s kým komunikuje a kdo s ním mírně nesouhlasí. Jde tedy o redukci tence z nesouhlasu (Hovland, Harvey, Sherif, 1957).

Attachment (nepřekládá se, "vazba", "přilnutí"). Citová vazba, která se vytváří mezi lidmi v blízkých vztazích. V dětství je tento vztah vidět, jestliže dítě reaguje pozitivně na jednu určitou osobu, chce s ní být, vyhledává ji v situacích ohrožení. M. Ainsworthová (1978) charakterizovala tři typy dětského attachmentu *bezpečný* (secure) *odmítavý* (avoidant) a *úzkostně-ambivalentní* (anxious-ambivalent), C. Hazanová a P. Shaver (1987) hovoří o třech analogických typech lásky dospělých.

Attitude (postoj). Trvalejší vztah k určitému objektu (osobě). Kromě poznání a hodnocení predikuje i určité chování vzhledem k tomuto objektu.

Attitude-discrepant behavior (chování nesouhlasné s postojem). Projevy a činy, které se neslučují s postoji určité osoby. Když se jedinec chová způsobem, který není v souladu s jeho přesvědčením, vzniká kognitivní disonance a objevuje se tendence ke změně postoje.

Attribution (atribuce, proces přisuzování). Proces jehož prostřednictvím lidé docházejí k závěrům o tom, proč se druzí chovají tak jak se chovají.

Attribution theory (atribuční teorie) teorie přisuzování. Soubor principů a pravidel, kterými se člověk řídí, když vysvětluje chování druhých lidí, nebo když uvažuje o druhých lidech (o jejich projevech a jednání).

Authoritarian personality (autoritářská osobnost). Zdůrazňuje autoritu jako princip.

Averaging principle (princip průměrnosti, popř. zprůměrování - Anderson, 1965). Týká se formování dojmu a vyjadřuje, že různé vstupní informace o osobě či o jiném objektu (positivní i negativní), ke kterému si vytváříme postoj, jsou sice zpočátku více méně nezávisle posuzovány a hodnoceny, posléze jsou ovšem - za účelem vytvoření celkového výsledného dojmu - zprůměrněny.

Aversive racism (nepřátelský, odmítající rasismus). Postoje ke členům rasových skupin, které vedle pozitivních (převážně kognitivních) prvků zahrnují i negativní hodnocení a pocity k představitelům dané rasové skupiny. Důsledkem toho je, že tyto pocity ovlivní výsledný postoj v negativním směru. Například vyhýbání se bělochům černochům může pramenit z postojů, ve kterých se mísí myšlenky rovnoprávnosti a negativní pocity.

Balance theory (balanční teorie, teorie rovnováhy). Podle F. Heidera (1958): usilujeme o dosažení rovnováhy mezi našimi pocity a reálnými vztahy k lidem. Snažíme se najít rovnováhu mezi našimi postoji k určitým skutečnostem (objektům), mezi našimi vztahy k lidem a jejich postoji k těmto skutečnostem. Podobnost v postojích vede k vzájemným sympatiím, rozdílnost v postojích sympatií narušuje a naopak.

Basic research (základní výzkum). Výzkum, jehož záměrem prozkoumat obecnější vztahy mezi jevy, tj. v sociální psychologii např. zákonitosti interpersonální percepce, formování a dynamiky skupiny atd., spíše než řešit konkrétní praktické problémy (aplikovaný výzkum).

Behavioral component (behaviorální součást, složka). Většinou se toto označení ve vztahu k postojům a myslí se tím ten jeho aspekt, který zahrnuje tendence (připravenost) osoby chovat se určitým způsobem ve vztahu k objektu postoje. Např. postoj dítěte ke koťátku může zahrnovat tendence hladit a laskat zvířátko.

Behavioral sink ("poklesek" v chování). Antisociální, destruktivní chování. Termín použil J.B. Calhoun (1962) a označil jím zjištění, že krysy, umístěné ve velice přeplněných klecích se chovají antisociálně a destruktivně (vzájemně se napadají, šlapou po sobě atd.). V dalších přesnějších výzkumech se ukázalo, že se tak chovají, když jsou natěsnány spíše ve velkých než menších skupinách.

Behaviorismus. Teoretický směr v psychologii, zdůrazňující význam chování a učení. Významné teorie J.B. Watsona, B.F. Skinnera a I.P. Pavlova. Zejména v původním pojetí se zkoumalo manifestované chování, ne subjektivní pocity a intrapsychické procesy. Behaviorismus hovoří o spojování a upevňování jako o klíčových determinátech učení.

Biopsychosocial model (biopsychosociální model).

Uvažuje se o něm ve vztahu k charakterizování zdraví, které je determinováno biologickými faktory (např. kontakt s virem), psychologickými faktory (např. stres) a sociálními faktory (např. kvalita podpory okolí).

Body language (mluva těla). Informace o postojích, emocích a pod., přenášené neverbálními tělesnými pohyby a výrazy, jako je např. držení těla, dotek, gesta, mimika a pod.

Brainstorming ("bouře mozků"). Technika tvořivého myšlení ve skupině, resp. hledání nových způsobů vidění a řešení problémů. Členové skupiny volně asociují na dané (většinou konkrétní) téma, diskutují o problému a navrhují všechna možná (i zdánlivě nemožná) řešení. Nekritizují a nerevidují jakýkoliv názor či nápad, zdrží se kritiky, dokud se všechny možnosti, jak se na daný problém dá nahlížet, nevyčerpají.

Built environment ("vybudované", člověkem vytvořené, resp. přetvořené prostředí). Budovy, silnice, obchodní centra a jiné struktury vytvořené lidmi.

Bystander effect (fenomen "nezúčastněného diváka"). V přítomnosti jiných lidí je méně pravděpodobné, že člověk nabídne pomoc cizímu člověku v obtížné situaci. Rozptýlení zodpovědnosti v přítomnosti druhých lidí je jedním z vysvětlení tohoto efektu.

Categorization (kategorizace). Proces, kterým přicházející podněty zařazujeme do určitých obecnějších tříd a skupin podle nějakých klíčových znaků (v případě sociální kategorizace např. statusu, rolí, vzhledu a pod.). Přicházející podněty o lidech tedy vnímáme selektivně a zobecňujeme, méně si všímáme významu jednotlivých izolovaných stimulů.

Causal attribution (kauzální atribuce). Viz **attribution**

Central traits (centrální charakteristiky, rysy). Charakteristika (rys) je základní v tom smyslu, že ve značné míře determinuje celkový dojem (hodnocení) o daném člověku. Např. bylo experimentálně prokázáno, že v anglosaském prostředí je jednou z

takových charakteristik charakteristika "chladný" vers. "vřelý" člověk (Asch, 1946)

Close relationship (blízký, důvěrný vztah). Osobní vztah, pro který je charakteristická vzájemná závislost. Partneři v blízkém vztahu jsou v časté interakci, vzájemně se hodně ovlivňují a společně se zúčastňují různých aktivit.

Cognitive components (kognitivní součásti, složky). Používá se v souvislosti s postoji, v tomto smyslu zahrnuje informace, fakta, znalosti, domněnky, předpoklady a úvahy, které jsou osobě známé a které se vztahují k objektu postoje.

Cognitive consistency (kognitivní konzistence). Lidská tendence hledat mezi jevy sociálního prostředí souvislosti, konzistenci; Často se týká problematiky postojů, jejich vztahů k chování a možné postojové změny - zde je považována za hlavních determinant těchto procesů.

Cognitive dissonance (kognitivní disonance). Teorie (L. Festinger), podle které nesoulad (disonance) mezi dvěma kognitivními elementy postoje produkuje tlak, který člověka nutí uvést tyto elementy v soulad. Bývá aplikována na široký okruh jevů zahrnující rozhodnutí a chování v situaci nesouladných postojů.

Cognitive miser (kognitivní "šetřil, flink" - Taylor, 1981). Charakteristika člověka jako bytosti s omezenou schopností přijímat a zpracovávat informaci, konkr. ze sociálního prostředí. Z toho důvodu užívá různá kognitivní schémata, zkratky, zjevné charakteristiky, zjednodušení. Např. nemůžeme se stejnou měrou zaměřit na všechny osoby v našem percepčním poli, vybíráme ty, které jsou podle určitého klíče "nejviditelnější".

Cognitive response theory (teorie kognitivní "odezvy" - Petty, Ostrom, Brock, 1981). Teorie, která se týká utváření postojů a postojové změny. Podle ní je změna postoje důsledkem komunikace, je závislá na odpovědích, které člověk promýšlí. Postoj se tak utváří nebo mění v závislosti na povaze komunikace (odpovědi, zpětné vazby), resp. na jejím promýšlení. Pokud produkuje negativní myšlenky, bude odmítnuta. Pokud vzbuzuje pozitivní myšlenky, bude přijata. Toto kognitivní hledisko akcentuje aktivitu subjektu při utváření či změně postojů na základě percepce protiargumentů.

Cohesiveness (kohezivita, soudržnost). Jev týkající se skupinové dynamiky. Síly, pozitivní i negativní, které nutí členy zůstat ve skupině, respektive vedou k pocitům spolupatříčnosti a sounáležitosti. Soudržnost je charakteristika skupiny jako celku a vyplývá ze stupně přijatých závazků (commitments) každého jednotlivce ke skupině.

Commitment to an attitude ("věrnost" postoji). Meze, ve kterých je člověk vázán, zapojen. Souvisí se skutečnostmi a důvody, pro které je pro něj obtížné vzdát se postoje, soudu nebo stanoviska a přijmout postoj jiný.

Commitment to a relationship ("věrnost" vztahu). Všechny síly, které udržují člověka ve vztahu nebo ve skupině. Pozitivní síly zahrnující interpersonální přitažlivost a spokojenost se vztahem; mezi negativní lze zařadit překážky ukončení vztahu jako například nereálnost činepřítomnost stejně hodnotných alternativních vztahů, vědomí příliš velkých osobních investic do stávajícího vztahu atp.

Communication networks (komunikační sítě). Způsoby, kterými komunikují členové ve skupině. Mezi čtyři základní typy patří: kruh, řetěz, kolo a model Y.

Companionate love ("přátelská" láska). Pojetí lásky, ve kterém dominuje jako základní atribut pochopení, věrnost, starostlivost a tolerance k chybám partnera. Přátelská dimenze lásky se může ve vztahu vyvíjet pomalu, jak se partneri postupně více poznávají a stávají více závislí jeden na druhém.

Comparison level (srovnávací rovina, úroveň, hledisko).

Jeden ze způsobů, kterými hodnotíme kvalitu našich interpersonálních vztahů. Kvalitu současného vztahu posuzujeme podle našich minulých vztahů (resp. podle našich zkušeností ve vztazích podobného typu). Srovnávací hledisko se obvykle vztahuje k subjektivnímu pocitu míry prospěchu ze vztahu, srovnáváme ho s dřívějšími "zisky" z podobných vztahů.

Comparison level for alternatives (porovnávání alternativ, srovnávací hledisko pro alternativy).

Způsob hodnocení kvality našich interpersonálních vztahů, při kterém konfrontujeme aktuální, právě prožívané vztahy. Kvalita se tedy vysuzuje vzájemným srovnáváním míry prospěchu z jednotlivých vztahů.

Compliance (vyhovění). Provedení úkonu na cizí žádost, obvykle bez vnitřního ztotožnění se s vykonávanou činností.

Conformity (konformita). Dobrovolné provedení úkonu, protože druzí to dělají také. Konformita může pramenit z touhy člověka jednat správně, nelížit se a/nebo z touhy být oblíben či nebýt vystavován sankcím.

Contact theory (teorie kontaktu - G. Allport, 1954). Teorie, která se týká vztahů mezi členy různých skupin, např. různých etnik. Hostilita mezi skupinami se snižuje, resp. zaujatost proti určité sociální skupině může být zmírněna vhodnými druhy individuálních kontaktů s jednotlivými členy této skupiny, když (1) existují blízké vztahy mezi některými členy různých skupin, (2) když existuje vzájemná kooperace a (3) kontakty se uskutečňují na rovnocenném (rovnoprávném) základě.

Contagious violence ("nakažlivé" násilí). Šíření agresivních pocitů nebo chování malého počtu lidí ve velké skupině (davu) na ostatní členy. Nejčastěji se užívá pro popis davového násilí (G. Le Bon, 1896).

Contingency model of leadership effectiveness (kontingenční model efektivity vedení - Fiedler, 1978, 1981). Kvalita vztahů s podřízenými, moc, kterou má vedoucí v rukách, šíře, struktura a jasnost požadavků determinují vysoký či nízký vliv vedoucího na splnění úkolu skupiny. Rozlišují se vůdci, kteří jsou více orientovaní na splnění zadaného úkolu a vůdci, kteří jsou spíše orientovaní na vztahy mezi členy skupiny. Efektivita obou typů vůdců spočívá ve skupinové situaci a v povaze úkolu, zadaného skupině. V jasně definovaných úkolových situacích, resp. je-li skupina vnímavá, je efektivní vůdcovství spjaté se zaměřeností na úkol. Tento styl vedení je rovněž efektivní v extrémě obtížných podmínkách velmi slabé situační kontroly. V podmínkách určité nejistoty (méně jasný úkol, méně vnímavá skupina) je efektivnější interpersonálně orientovaný styl vedení.

Contrast (kontrast). V kontextu problematiky postojové změny - tendence vnímat pozici informátora jako vzdálenější od vlastní pozice individua než tomu je ve skutečnosti.

Coping (zvládání). Proces zvládání vnitřních nebo vnějších požadavků, které jsou často pocítovány jako namáhavé nebo i jako překračující možnosti jedince. Coping může mít různé podoby, může zahrnovat snahu o aktivní řešení problému, spíše pasivní emocionální reakci (pláč, křik a pod.) nebo jiné způsoby zvládání obtíží (např. prostřednictvím druhých osob).

Correlational design (korelační design, návrh korelačního výzkumu) Týká se problematiky projektování a realizace výzkumu v sociální psychologii. Bez předběžného označení proměnných (na nezávislé, závislé) měří, zda mezi nimi existuje lineární vztah, tj. zda dvě proměnné spolu souvisejí. Např. můžeme zjišťovat zda a jak spolu souvisí sebeúcta (malá, velká) a hodnocení ze strany přátel (positivní, negativní). Positivní korelace vyjadřuje, že vysoká sebeúcta souvisí s pozitivním hodnocením, negativní hodnocení s nízkou sebeúctou. Záporná korelace: nízká sebeúcta souvisí s pozitivním interpersonálním hodnocením, vysoká sebeúcta s nízkým vysokým hodnocením. Hlavní problém u korelačních projektů je, že neumožňují určit kauzální vztah.

Covariation (kovariace). Soudy na kovariaci se týkají určení jak silně jsou spolu dvě věci ve vztahu. Například denní hodina a míra zločinnosti nebo užívání kofeinu a bdělost. Když sociální pozorovatelé očekávají, že dvě věci spolu souvisí, mají tendenci přeceňovat skutečný stupeň kovariace.

Credibility (důvěryhodnost, spolehlivost). Užívá se v teorii postojové změny. Jde o to, na kolik je pro nás důvěryhodný či kvalifikovaný člověk, který nám sděluje informace (potvrzující, nové), které se týkají našeho postoje k nějakému objektu.

Crowding ("mačkání se", natěsnání). Nejčastěji davový fenomén. Subjektivní pocitu (obv. nepříjemný) sevřenosti, nedostatku místa (fyzického prostoru).

Cultural stereotypes (kulturní stereotypy). Představy společnosti o členech určitých sociálních skupin, o jejich typických charakteristikách. Jejich zdrojem je např. literatura, masmedia, náboženská učení a pod.

Deindividuation (odosobnění - Zimbardo, 1970). Ztráta smyslu osobní identity a odpovědnosti ve skupině. Vede lidi k takovému jednání, které pro ně není běžné, resp. jednají tak, jak by sami nikdy nejednali. Často spojená s agresí, nebo jiným asociálním chováním.

Demand characteristics (požadované chování, požadované charakteristiky). Objevuje se v různých souvislostech, specificky v kontextu sociálně psychologického výzkumu. Osoba, která si je vědomá své účasti ve výzkumu se chová (často bezděčně) tak, jak si myslí, že od ní očekává experimentátor, tj. snaží se vyhnout možnému negativnímu hodnocení.

Dependent variable (závislá proměnná) Typ proměnné. Její hodnota variuje v závislosti na nezávislé proměnné. Manipulujeme s nezávislou proměnnou, měříme změnu závisle proměnné.

Discounting cue hypothesis (hypotéza znevažujícího faktoru, určitého "vodítka", které snižuje hodnověrnost sdělení - Hovland, 1953, Pratkanis et al., 1988) Souvisí s komunikací a persuasí. Různá vodítka (cues), která "obklopují" vlastní obsah zprávy determinují to, zda její obsah bude příjemcem náležitě zhodnocen, tj. zda informace bude či nebude přesvědčivá. Takovým "cue" může být např. důvěryhodnost zdroje, jeho odbornost, či další okolnosti sdělení. Jestliže časem zmizí spojitost mezi okolnostmi a obsahem sdělení, význam obsahu komunikace se může opět zvýšit - viz. **sleepier effect**.

Discounting principle (princip "znevažování" - H. Kelley, 1972). Uplatňuje si při atribučních procesech. Podíl určité příčiny na existenci určitého chování (jevu) je znevažován (tj. je snížen její význam), jestliže se nabízejí některé další možné příčiny, které by mohly dané chování (jev) vysvětlovat. Např. pojišťovací agent se

k nám chová velmi přátelsky, nabízí nám kávu, ale my de facto nejsme schopni rozlišit, zda to dělá hlavně proto, že chce s námi uzavřít výhodný obchod (pojistku) nebo prostě proto, že je to milý a přátelský člověk. Právě proto toto druhé, relativně plausibilní vysvětlení jeho chování "znevážíme", protože předchází příčina chování je rovněž věrohodná.

Discrepancy (diskrepance, neshoda, odlišnost). Má více významů - např. viz **self-discrepancy theory**, specificky se tohoto termínu používá při studiu změn postojů (Howland, Pritzker, 1957) a při studiu persuaive. Jde o neshodu mezi původním postojem člověka a novou informací ze strany důvěryhodného zdroje informací. Např. diskrepance vzniká, když student je přesvědčen, že osm hodin spánku denně je nutné pro zdraví, významná vědecká autorita však sděluje, že stačí jen šest. Diskrepance vede ke změně postoje, ale neplatí to vždy. Extrémní diskrepance komplikuje změnu postoje (příliš radikální změna), navíc zpochybňuje důvěryhodnost zdroje informace.

Discrimination (diskriminace, v uvedeném významu omezení práv). Behaviorální komponenta skupinového antagonismu. Lidé diskriminují neoblíbenou skupinu tím, že odmítají jejím členům přístup k práci, kterou by rádi dělali, k vzdělávání, do klubů, restaurací atd.

Disinhibition (odblokování). Souvisí s problematikou agresivity. Je-li agresivita přímo redukována katarzí, tj. přímým prožitím a vyjádřením, disinhibice může být jedním z nežádoucích efektů. Uvolnění přísné kontroly v jednom konkrétním případě, které je současně spjato s odstraněním nepříjemného vnitřního napětí se může opakovat, a to již bez větších zábran (př. výpověď mnohonásobného vraha: "Nepříjemná byla jen ta první").

Displacement ("náhražková agrese"). Cílem agrese není její původní zdroj, ale náhradní cíl. Výraz agrese vůči cíli, jiný než zdroj agrese nebo zlosti. Vyhrocený se vyskytuje, jestliže původní zdroj není dosažitelný, nebo protože existují důvody pro ovládnutí agrese proti původnímu cíli (např. sociální inhibice)..

Dispositional attribution (dispoziční atribuce). Vnímání příčina jednání určitého člověka je spatřována v jeho tzv. dispozičních charakteristikách, takových jako jsou osobnostní vlastnosti, schopnosti, vůle atd.

Distraction (rozptýlení, rušivý vliv). Souvisí s persuaivou a změnou postoje (Festinger, Maccoby, 1964). Vedle podnět, který přitahuje pozornost, narušuje přesvědčivost určitého sdělení. To někdy vede ke změně postoje.

Door-in-the-face technique (maskující technika, technika "přehnaného požadavku"). Souvisí s problematikou vyhovění (compliance). Chci-li, aby někdo vyhověl mému určitému požadavku ("přání"), zpočátku "nasadím" mnohem vyšší požadavek, než kterého chci skutečně dosáhnout. Inzeruji-li skutečný požadavek, je častěji odmítnut než tehdy, když inzeruji přehnaný. Jeho odmítnutí je spjato se svolením k druhému, menšímu (našemu původnímu) přání.

Egocentric bias (egocentrický sklon). Používá se v různých souvislostech, často v teorii atribuce. Specifický projev sobě sloužících mechanismů (**self-serving biases**). Zveličování vlastního podílu na určité aktivitě zveličování kauzální role pro sebe v určených událostech.

Elaboration-likelihood model (model zvažování pravděpodobnosti - Petty, Caciopo, 1986). Patří do problematiky persuaive a postojové změny. Klíčovou proměnnou je rozsah pečlivého uvažování při posuzování jednotlivých argumentů, podmínek a okolností. Za určitých okolností si lidé všimají více obsahu sdělení, jindy kontextu a podmínek, např. atraktivnosti toho, kdo poskytu-

je informace ("peripheral cues" - okrajová vodítka). Roli tu hrají jak osobnostní proměnné (např. potřeba kognice), důležitost informace atd.

Emotional loneliness (citová osamělost). Typ osamělosti, který je výsledkem absence intimních vztahů, ať již na úrovni rodič - dítě, v erotických vztazích či v rovněž důvěrného přátelství.

Emphatic concern (empatický zájem). Vyjádření hluboké sympatie a účasti k druhému člověku. Spojeno s aktivní péčí o druhé, zejména pokud někdo nepřímo nebo jménem jiného sdílí utrpení. Silné pocity výrazného zájmu mohou motivovat osobu k pomoci někomu, kdo to potřebuje.

Environmental psychology (psychologie prostředí). Oblast psychologie, kterou je možno např. vymezit jako studium vzájemných vztahů fyzikálním prostředím, lidským chováním a pocitem životní spokojenosti.

Equity theory (teorie spravedlnosti - Deutsch, 1985). Odnož teorie sociální směny. Je zaměřena na spravedlnost a čestnost ve vztazích. Základním předpokladem je, že (1) lidé se ve svých vzájemných vztazích snaží maximalizovat svoje zisky, (2) dyáda nebo skupina může maximalizovat svůj kolektivní zisk, když zavede adekvátní pravidla a normy platné a výhodné pro všechny a (3) když členové skupiny vnímají nespravedlnost ve vztazích, pak se cítí nepříjemně a usilují o nápravu.

Ethnocentrism (etnocentrismus). Předpoklad, falešná představa, že vlastní skupina (národ) je v centru sociálního světa a že svými hodnotami, svou životní orientací, morálkou a mocí může být nadřazená všem dalším skupinám.

Evaluation (ocenění). Používá se v různých souvislostech, hodnotící komponenta je jednou z nejdůležitějších složek postojů a přesvědčení, rovněž je klíčová při utváření dojmů. Většinou se centruje kolem škály "dobrý - špatný". Viz rovněž **affective component**.

Expectancy-value theory (teorie "očekávání - hodnota", teorie hodnoty a pravděpodobnosti určitého důsledku rozhodnutí - Edwards, 1954).

Jedna z motivačních teorií sociální psychologie, založená na prioritě racionálního rozhodování člověka. Podle této teorie jsou rozhodnutí člověka determinována dvěma faktory: (1) hodnotou různých možných důsledků (výsledků) určitého rozhodnutí a (2) pravděpodobností, že takový výsledek skutečně může nastat jako důsledek určitého rozhodnutí.

Experimental design (experimentální design, návrh experimentálního typu výzkumu). Typ výzkumu, v kterém badatel variuje a kontroluje podmínky a zjišťuje, jak tyto podmínky determinují konkrétní aspekty chování či prožívání člověka. Snahou takto koncipovaných projektů je nalézt kauzální vztah a stanovit prediktory určitého typu chování a prožívání.

Experimenter bias (experimentátorův vliv, předpojatost). Výsledky výzkumu jsou vlivně osobností experimentátora, v důsledku jeho jednostrannosti, předpojatosti.

External attribution (vnější atribuce). Přisuzování příčin chování, postojů a prožívání člověka faktorům, které jsou mimo něj, jako např. štěstí, ostatní lidé nebo počasí.

External validity (vnější validita, rozsah platnosti). Míra, do které jsou výsledky konkrétního výzkumu zobecnitelné na běžný život, resp. na jiné skupiny populace, než byly do výzkumu zahrnuté.

False consensus (falešný konsensus)

Tendence (při vnímání druhých) přehánět obecnou platnost své vlastní zkušenosti a svého chování a vidět je jako typické.

Fantasy aggression (fantazijní agrese). Imaginární akt agrese (akt agrese pouze v představách). Může vést k tomu, že redukuje skutečnou, zjevnou a přímou agresi.

Field experiment (terénní experiment, experiment v přirozených podmínkách). Studie, ve které jsou proměnné systematicky variovány, kontrolovány a měřeny v nelaboratorním, přirozeném prostředí.

Figure-ground principle (princip figury a pozadí) Princip gestalt psychologie. V případě sociální percepce to znamená, že pozornost je zaměřena na podněty, které stojí výrazně proti pozadí. Figurální stimuly jsou ty, které stojí v popředí, pozadí je nazýváno ground = podklad, základ.

Foot-in-the-door technique (technika "nohy ve dveřích", "chyceného prstu").

Technika, která se používá, když někdo potřebuje, aby druhý vyhověl jeho požadavkům. Začíná se menší prosbou, po získání souhlasu s pomocí (vyhověním) je pravděpodobné, tato osoba vyhoví i dalším, větším požadavkům.

Forewarning (varování, varující signál). Upozornění, signál jedinci o úmyslu jeho partnera v komunikaci. Zejména o tom, že se ho bude snažit nějak ovlivnit, přesvědčit, že zaujme nějakou specifickou pozici. Důležitá proměnná persuade.

Fraternal deprivation (deprivace skupiny). Dojem, že jedna skupina je v širším kontextu znevýhodněna vůči druhé skupině (např. černí proti bílým, ženy proti mužům atd.).

Frustration (frustrace). Blokování nebo maření cíleného jednání. Stav, kdy existuje překážka na cestě k dosažení cíle, uspokojení určité potřeby. Dítě je frustrováno, když je mu rodičem zabraňováno počmárat tapety nebo rozpatlat zmrzlinu po ubruše.

Fundamental attribution error (základní atribuční chyba - L. Ross, 1977, rovněž Jones, Harris, 1967).

Sklon pozorovatele k přeceňování kauzální důležitosti dispozičních (osobnostních, vnitřních) charakteristik při vysvětlování chování a prožívání druhého člověka a podceňování významu situace. Snaha o dispoziční atribuci je primární, situační atribuce je až sekundární.

Gender identity (pohlavní identita) Povědomí o tom, že jsme muž či žena. Identifikace s tělem, sexualitou a mužskou či ženskou rolí. Zakládá se již v raném dětství.

Gender self-concept (sebepojetí vzhledem k pohlaví). Sebedefinování a sebehodnocení z hlediska vědomí pohlavní příslušnosti. Týká se vnějších atributů (vzhledu), chování (role) i prožívání.

Gender stereotypes (pohlavní stereotypy). Vzorce chování, ve kterých jsou zahrnuty typické osobnostní atributy mužů a žen v dané kultuře a společnosti. Vzhledem k tradičním pohlavním stereotypům jsou ženám přiřčeny vlastnosti expresivní a pečovatelské a také něžnost a schopnost vytvářet společenství. Muži mají mít vyšší výkonovou orientaci, technické a vůdcovské vlohy, mají být více nezávislí, asertivní a zruční. V řadě vyspělých kultur se však tradiční mužské a ženské stereotypy chování výrazně mění.

Gender typing (pohlavní "zařazení", označení, příslušnost). Proces rozdělování věcí, aktivit či osob na "mužské" a "ženské". Např. mnoho lidí považuje hru s panenkami nebo uklízení za ženskou činnost.

Group (skupina). Seskupení lidí, jehož členové se dostávají do vzájemných interakcí, uvědomují si sebe a druhé jako členy skupiny. Jiné možné definování podle: (a) společného cíle či motivů, (b) organizace či struktury, (c) společné činnosti (d) vzájemného vlivu atd.

Groupthink (skupinové myšlení). Termín užívaný I. Janisem (1982). Vede k oslabení schopnosti jednotlivce samostatně a nezávisle se rozhodovat. Typické je to pro vysoce soudržné skupiny se silným dynamickým vůdcem. Členové se izolují od vnějších informací, snaží se zalichotit vůdci a souhlasí s jeho rozhodnutími, i když jsou iracionální.

Halo effect (haló efekt). Je výrazem tendence ke konsistenci při vytváření dojmu o druhém člověku. Podněťová osoba je viděna jako sympatická nebo nesympatická a této základní kvalitě jsou podřízeny všechny ostatní dojmy - právě ve smyslu konsistence. To znamená, že tomu, kdo je vnímán jako sympatický, jsou mu rovněž přisuzovány v hojném počtu dobré vlastnosti.

Health belief model (model "přesvědčení o vlastním zdraví" - Hochbaum, 1958, Rosenstock, 1966). To, zda člověk žije či nežije zdravým způsobem života závisí podle tohoto modelu na dvou faktorech: (a) na percepci zdravotního ohrožení sebe sama a na (b) přesvědčením, že určité jednání (zdravý způsob života) může redukovat hrozbu zdravotního ohrožení (nemoci).

Heuristic (heuristika, kognitivní heuristika - Tversky, Kahneman, 1974) Myšlenková zkratka pro řešení problémů. Složitý celek nebo nejasná informace je redukována na jednodušší úsudkové operace. Můžeme uvažovat o *reprezentativní heuristice* (representativeness heuristic), podle které hledáme nestranné klíčové informace, *heuristice dostupných informací* (availability heuristic), při které vyvozujeme závěry z dostupných, pravděpodobných a frekventovaných informací a o "*zajišťující*" *heuristice* (anchoring heuristic), která vychází z odhadu na základě předchozích zkušeností nebo na základě podobných zkušeností. Předchozí nebo podobné zkušenosti používáme jako "kotvu" - např. běžnou "kotvu" v sociální percepci je naše představa sebe, naše sebepojetí.

Illusion of control (iluze vlivu, kontroly). Sklon za jakékoli situace předpokládat, že jsme schopni kontrolovat náš život a dění okolo nás více než je skutečně možné.

Illusory correlation (ilusorní korelace, klamná souvislost). Víra, že dvě proměnné spolu souvisejí, že jsou ve vztahu. Třeba proto, že se nám na první pohled zdá, že se k sobě docela hodí. Ve skutečnosti mezi nimi je jen malý nebo žádný vztah.

Imitation viz Observational learning.

Incentive theories (teorie incentívů, pohnutek). Postojové teorie, jejichž základem je předpoklad, že člověk zaujímá takový postoj, se kterým je spojeno co nejvíce pozitivních a nejméně negativních pohnutek. Mezi teorie incentívů např. patří teorie *očekávání - hodnota* (expectancy-value approach - Edwards, 1954), teorie *kognitivní odezvy* (cognitive response theory - Greenwald, 1968) a teorie *zvažování pravděpodobnosti* (elaboration-likelihood model - Petty, Cacioppo, 1986).

Independent variable (nezávislá proměnná). Druh proměnné, která je interpretována jako příčina změn závislé proměnné. Nezávislá proměnná je systematicky manipulována badatelem v experimentu a v závislosti na ní se určuje hodnota závislé proměnné.

Informed consent (souhlas na základě informovanosti). Jeden z požadavků etiky sociálně psychologického výzkumu. Podle něj pokusné osoby svobodně rozhodují o svojí účasti na výzkumném

projektu poté, co jsou informovány o cíli výzkumu, procedurách, kterých se budou účastnit, prospěšnosti výzkumu a pod.

Ingroup (členská skupina). Skupina, ke které jednotlivec náleží a která formuje (tvoří) část jeho sociální identity. Také ostatní lidé jsou posuzováni podle toho, zda jsou či nejsou členem stejné členské skupiny.

***Inoculation** ("naočkování"). McGuire: lidé mají větší rezistenci k výsledkům přesvědčující komunikace, jsou-li vystaveni slabším protiargumentům.

Instrumental aggression (instrumentální agrese, agrese jako prostředek). Agrese použita jako prostředek k dosažení nějakého cíle, jiného než je záměr přímo ublížit tomu, na koho se agresivní jednání vztahuje. Př.: cílem války není obvykle ublížit vojákům (ačkoliv se tak často děje), ale spíše získání politické moci, prestiže, území...

***Integrative complexity** (): index celistvosti lidského myšlení v částečných výsledcích (rozhodnutích): jak mnoho dimenzí je bráno v úvahu a jak komplexní jsou vztahy mezi těmito dimenzemi.

Interdependence (vzájemná závislost). Týká se dvou nebo více lidí, kteří se vzájemně ovlivňují v citění, chování, myšlení. Může být chtěná či nechtěná, ve druhém případě je jí možné považovat za jeden z parametrů blízkého intimního vztahu.

Internal attributions (vnitřní atribuce). Příčiny jednání člověka jsou přisuzovány vnitřním (též někdy dispozičním) faktorům jedince: jeho schopnostem, vůli, charakterovým vlastnostem, postojům atd.

Internal validity (interní validita). Validita testu, která je dána jeho kvalitou - kvalitou položek. Jde o to, zda položky měří skutečně to, co bylo definováno jako cíl testového měření.

Just world ("spravedlnost na světě"). Názor, že lidem se dostává toho, co si zaslouží. Jestliže se lidem přihodí něco dobrého, je to proto, že těžce pracují, jsou poctiví nebo prozíraví. Jestliže se jim přihodí něco špatného, je to proto, že jsou líní, hloupí, neupřímní, málo starostliví. Výsledkem je, že oběti nesou vinu za své neštěstí, dokonce i tehdy, když jej ve skutečnosti nezavinili.

Learned helplessness (naučená bezmocnost). Neadekvátní zobečnění určitých opakovaných konkrétních zkušeností. Vede k pocitu a názoru, že člověk nemá kontrolu nad výsledky svého jednání, dokonce i v situaci, kde by kontrola byla možná. To vede k pocitům ztráty vlivu na vlastní život a k depresím.

Loneliness (osamělost). Psychický stav, zármutek nad vlastní opuštěností či osamělostí. Osamělost pociťujeme jako něco nepřijemného, když naše sociální vztahy postrádají některé podstatné, subjektivně důležité charakteristiky (např. pochopení, důvěru a pod.). Tento deficit může být kvantitativní (příliš málo vztahů), nebo kvalitativní (neuspokojivé vztahy).

***Low-ball technique** ("přitlačení ke zdi"). Jednání autority, která získává od závazné vyjádření, že se budou chovat tak, jak si autorita přeje, aniž ještě znají co je obsahem přání.

***Matching principle** (princip "společného ladění"). Lidé mají tendenci vybírat si partnery, kteří jsou jim podobní v postojích, hodnotách, v náboženských názorech, v etnickém a sociálním zařazení, vzdělání a mnoha dalších osobnostních charakteristikách.

Membership group (členská skupina) skupina, které je jednotlivec členem.

Mere exposure effect (efekt pouhého odhalení se) jednoduše jsme častěji nechráněni před osobami naší vzrůstající oblíbenosti. Opakované odhalování se mnohem častěji zvyšuje lásku, jestliže jsou naše počáteční reakce k osobám neutrální či pozitivní, jestliže neexistuje žádný konflikt zájmů, a když opakování není tak časté, aby vedlo k přesycení, omrzení.

Meta analysis (meta-analýza) kvantitativní přiblížení se sumariací a syntéze výsledků mnoha empirických studií v předmětu jako jsou pohlavní rozdíly v agresivitě. U statistik se odhaduje celoplošné číslo efektu pohlavní diference, a také jsou testovány pro homogenitu zjištěných studií.

Middle - range theories (teorie středního dosahu) teorie, které se pokoušejí vysvětlit většinu kategorií lidského chování, ale nepokoušejí se pokrýt všechno lidské chování všeobecně. Mohou se pokoušet vysvětlit např. postojové změny nebo atribuci nebo agrese, ale ne všechny tři.

Minimal effects model (model minimálních efektů) popis masových komunikací, opírající se hlavně o postoje příjemců, spíše než o široce rozšířenou postojovou změnu.

Minimal intergroup situation (minimální meziskupinová situace) základní badatelská situace pro teorii sociální identity: lidé jsou nejdříve tříděni do skupin, a pak dovolují přidělit odměny jeden druhému (klasifikovat jeden druhého).

Minimal risk (minimální riziko) riziko předpovídané v nějakém badatelském projektu nesmí být větší než riziko, s nímž se setkáváme v běžném životě.

Minority influence (menšinový vliv) vliv, který mají členové menšiny nad většinou ve skupině.

Mirror image (zrcadlová představa) představy udržované členy dvou národů, které jsou v konfliktu. Každý z nich pociťuje svůj národ jako mírumilovný a obává se druhého národa, na který pohlíží jako na nepřátelský a nebezpečný.

Misattribution (chybná atribuce) připisování příčiny určité reakce nebo emočního stavu jiným podnětům, než je skutečná příčina, tak jako promyšlení přednášky je vzrušující... viz další str.

Naive psychology (naivní psychologie) Neformální teorie obyčejných lidí o determinantách lidského chování.

Negativity effect (Efekt negativity) Tendence silnějšího ovlivňování dojmů negativními vlastnostmi, než pozitivními. Přičemž pozitivní dojmy snadněji podléhají změně oproti negativním dojmům.

Nontheoretical question (Neteoretické otázky) Výzkumné otázky, které jsou motivovány touhou po pochopení specifického (konkrétního) jevu aniž by byl zařazen (připojen) do nějaké další obecné teorie.

Nonverbal leakage (Nonverbální propouštění?) Sdělení (vyjádření, komunikace) skutečných emocí neverbálními metodami (cestami) zatímco verbální komunikace se je snaží potírat (překrývat).

Norm (Norma) viz Sociální norma. (**Social norms**)

Norm of reciprocity (Norma vzájemnosti) Sociální norma. Je od nás očekáváno, že odměníme ty, kteří odměnili nás. Např. pomohl-li nám někdo, cítíme jako svůj závazek pomoci mu na oplátku.

Norm of social justice (Norma sociálního práva) Lidské skupiny vyvíjejí normy o čestnosti a spravedlivém rozdělování prostředků. Normy soc. práva mohou přispět prosociálnímu chování.

Norm of responsibility (Norma soc. odpovědnosti) Soc. norma vyjadřující povinnost pomoci lidem, kteří jsou na nás závislí nebo na nás spoléhají. Mohou přispět prosociálnímu chování.

Observational learning (Pozorovací učení) Pozorování cizí činnosti a následně její opakování. Také se používá k formování postojů pomocí modelování postojů jiných lidí (např. rodičů, učitelů).

Outgroup (Vnější skupina) Jakákoliv skupina jiná než Vnitřní skupina. (**Ingroup**)

Overjustification (Přeospravedlnění?) Jsou-li lidé vysoce odměňováni za splnění úkolu může se snižovat jejich zájem na plnění tohoto úkolu. Způsobuje to pravděpodobně to, že přisuzují svou radost více odměně spíše než úkolu samotnému.

Paralanguage (podtext) Sdělování informací jinými prostředky než aktuálním obsahem slov a syntaxe (např. výška hlasu, hlasitost, váhavost).

Party identification (Stranická identifikace) Vytvrálé upřednostňování jedné politické strany oproti její opozici.

Passionate love (Vášnivá láska) Emočně nabitý druh lásky, který bývá charakterizován časným stadiem romantického vztahu. Často kontrastuje s Přátelskou láskou (**Companionate love**)

Person perception (Percepce osob) Proces tvoření dojmů o ostatních, tvoření názorů o jejich osobnostech a přijímání hypotéz o zařazení člověka k určitému typu.

Personal distress (Osobní distress) Individuální reakce (šok, horor, bezmocnost, znepokojení, starost) na utrpení ostatních. Poněvadž osobní distress ovlivní Já subjektu, může vést k ignoraci nebo vyhýbání se utrpení ostatních, spíše než k poskytování pomoci.

Personal space (Osobní prostor) Fyzikální prostor rozprostírající se bezprostředně kolem těla, a který je považován za součást sebe sama. Hall navrhl 4 základní zóny v interpersonálních vztazích: - intimní, - osobní, - sociální, - veřejná.

Personal stereotypes (Osobní stereotypy) Osobní domněnky o vlastnostech členů konkrétní skupiny. Osobní stereotypy se mohou shodovat nebo být odlišné od Kulturních stereotypů. (**Cultural stereotypes**)

Positivity bias (Předsudek pozitivivity) Obecná tendence vyjadřovat pozitivní hodnocení lidem mnohem častěji než negativní. Jinak zvaný "efekt shovívavosti" nebo "osobní předsudek pozitivivity".

Power (Moc) viz Sociální moc. (**Social power**)

Prejudice (Zaujatost) Emoční složka skupinové opozice. Nelibost vůči skupině nebo jejím členům.

Priming effect (Efekt primarity) Tendence ovlivňovat interpretaci nových informací nedávno použitými nebo promyšlenými materiály.

Principle of least interest (Princip minimálního zájmu) Dle teorie soc. výměny je rovnováha moci ve vztahu ovlivněna mírou závislosti mezi partnery. V souladu s principem minimálního zájmu, partner s menší mírou zájmu (méně závislý) má větší moc.

Procedural justice (Oprávněnost postupu) Závěr je vnímán jako správný, jestliže proces jeho vzniku je považován za oprávněný.

Prosocial aggression (Prosociální agrese) Agresivní chování, které není v rozporu s běžně přijímanými soc. normami (vražda protivníka ve válce).

Prosocial behavior (Prosociální chování) Jednání, které pomáhá nebo má v úmyslu pomoci druhým, aniž by byly brány v úvahu motivy, které k tomu vedly. Prosociální chování je širší pojem, než **Altruismus**.

Prototype (Prototyp) Schéma definované (vymezené) na základě jednoho znaku (rysu) pro určitý typ osob, jako např. knihovník (knihomol), dekadentní snob.

Proxemics (Proxemika) Termín, který použil Hall ve své studii o používání Osobního prostoru. (**Personal space**)

Psychoanalytic theory (Psychoanalytická teorie) Teorie lidského chování opírající se o práce S. Freuda. Klade důraz na instinkty, nevědomé motivy a obrany ega, což je lidský konstrukt vytvořený k ochraně sebe proti vlastním iracionálním pudům.

Psychobiography (Psychobiografie) Životopisy významných politických vůdců, které jsou obvykle psány z perspektivy psychoanalytické teorie.

Random assignment (Náhodné přiřazování) Zařazení předmětů (subjektů) do experimentu způsobem, který zaručuje, že výběr je zcela náhodný, např. užitím tabulky náhodných čísel. Je to nezbytná podmínka (charakteristika) experimentu.

Random sample (Náhodný vzorek) Zkoumaná skupina lidí, vybraná ze širší populace náhodným procesem, která je tudíž reprezentativní pro tuto populaci.

Rational model of inference (Racionální model usuzování) Model užívající logického, správného způsobu sdružování informací k dosažení úsudku.

Reactance (Jalový odpor) Brehmův pojem /lépe pojetí/, vyjadřující, že se lidé pokoušejí zachovat si svou svobodu "of action"/jednání, počínání, působení, kroků, aj./.. Je-li tato svoboda ohrožena, dělají co mohou, aby si ji udrželi, například odmítají "comply with"/vyhovět, přizpůsobit se, poddat se, aj./ tomu, co je po nich požadováno.

Realistic group conflict (Skutečný skupinový konflikt) Teorie, dle níž "antagonism" /nepřátelství, protiklady/ mezi skupinami vzniká na základě skutečných konfliktů zájmů a frustrací které tyto konflikty způsobují. Např. dvě skupiny, mezi nimiž je spor o rybářská práva v určité části oceánu, mohou začít mít vůči sobě navzájem předsudky, být vůči sobě navzájem zaujaté a chovat se vůči sobě navzájem agresivně, na základě reálně podloženého meziskupinového konfliktu.

Reference group (Referenční/vztažná/ skupina) Skupina, jejímž příslušníkem je dotyčná osoba nebo kterou tato osoba užívá jako základ pro porovnávání. Skupina slouží jako "standard" /měřítko,

norma/ pro vlastní chování a "attitudes" /postoje, stanoviska, názory, aj./ oné osoby. Skupinové normy mohou působit jako přesvědčující činitelé, vemlouvavé síly, vedoucí ke změně postoje nebo bránící této změně podporou napadené "position" /pozice, výhodné místo, postavení, harmonie, stanovisko, postoj, názor, tvrzení, aj./ oné osoby.

Reinforcement ("Zpevnování", vyztužení, zesílení) Proces, v němž se člověk či jiný živočich učí provádět určitou odezvu tím, že je odměněn po jejím provedení.

Relative deprivation (Relativní deprivace/strádání/) Teorie, dle níž "the amount of" /výše, množství, rozsah, aj., ale též smysl, obsah, význam, aj./ "sociální nespokojenosti" /?/, kterou osoba či skupina prožívá, závisí na úrovni deprivovanosti, jenž je relativní, tj. závisí spíše na tom, co mají jiní lidé či skupiny nebo co deprivovaná osoba či skupina měla v minulosti, než na absolutním množství depravujících činitelů.

Např. chudoba by tedy měla vést k největší nespokojenosti u lidí, kteří měli dříve více peněz, nebo u lidí, jejichž okolí má více peněz, bez ohledu na to, jak mnoho nebo jak málo peněz mají dotyční v absolutním měřítku.

Reverse-causality problem (Problém reverzní /opačné, zpětné, vratné/ příčinné souvislosti) Problém, který vzniká při výzkumu souvztažností, když "presumed" /pravděpodobná, předpokládaná, domnělá, aj./ příčina může být ve skutečnosti "effect" /účinek, následek, působivý - často faleš. dojem/.

Např. děti, které se hodně dívají na televizi, mají nejhorší výsledky ve škole. Ale způsobuje to, že sledují televizi, horší známky? A nebo je jejich chabé "performance"/konání, výkonnost, předvedení, aj./ ve škole nutí unikát od školní práce ke sledování TV?

Risk-benefit analysis (Rozbor rizik a přínosů) Posouzení výzkumného projektu z etického hlediska porovnáním /předpokládaných/ rizik, jimž je vystavován subjekt, s "benefits"/užitkem, výhodami/ jak pro subjekt, tak i pro společnost jako celek.

Risky shift (Posun k riziku) Lidé, poté co se účastnili skupinové diskuse o sporné, problémové otázce, jsou někdy ochotni podporovat riskantnější rozhodnutí než byli ochotni podporovat před skupinovou diskusí. Jde o případ obecnějšího procesu skupinového "polarization" /zameření, usměrnění/, které může vést buď k riskantnějším nebo opatrnějším rozhodnutím, v závislosti na původních názorech členů skupiny.

Role viz. "Sociální role"

Salience (Vyčnívání nápadného rysu, důraz na...) "The quality"/char. rys, typic. vlastnost, schopnost, povaha, aj./, která způsobuje, že určitý podnět "stands out"/nezačlení se do, vyvstává, vyniká, přetrvává, aj./ a je povšimnut. Ostře jasné, hlučné, barevné, neobvyklé či nové podněty jsou obvykle nejvíce salientní.

Sanctioned aggression (Schvalovaná, dovolovaná, trpěná bojovnost, smělost, útočnost či nevyprovokovaný útok) "Aggression"/viz. výše/, která je "permissible" /dovolená, přípustná, aj./, (byť ne nezbytně "encouraged" /podporovaná, povzbuzovaná, aj./), vzhledem k normám sociální skupiny dotyčné osoby.

Scapegoat (bibl. kozel na něhož velebně vložil hříchy národa, přen. obětní beránek) Osoba, která, protože je slabá, odlišná či snadno odlišitelná, bývá často vybrána, vyvolena jako cíl "displaced"/přesunutě, náhradní/ agrese.

Schema (Schéma) Organizovaný systém nebo struktura "cognitions"/poznatků, pohledů, ./ o nějakém podnětu či typu podnětů, jako např. o osobě, osobnostním typu, skupině, roli či události.

Selective attention (Vybíravá pozornost) Tendence lidí věnovat více pozor- nos "supportive"/podpírajícím, pomáhajícím, posilujícím, zachovávajícím, udržujícím v chodu/ "message" /zprávám, sdělením, zvěstem, myšlenkám, aj./ než "non-supportive message".

Selective exposure (Vybíravá obrácenost, odkrytost, "otevřenost", vystavení se vlivu) Tendence k tomu, že přesvědčovací komunikační snahy "not to reach" /nedolehnu, nepůsobí na, neproniknou k, nejsou srozumitelné pro, aj./ skupinu lidí, publikum /audience/, neboť oni lidé mají tendenci "be exposed to"/obracet se, ./ převážně ke zdrojům /informaci/ s nimiž souhlasí. Tento jev by měl být odlišován od "motivated selectivity"/motivovaného vybírání/ což je předpokládaná, pravděpodobná psychologická tendence vyhýbat se "non-supportive"/nepodpírajícím, nepomáhajícím, neposilujícím, nezachovávajícím, neudržujícím v chodu/ informacím.

Self-fulfilling prophecy (Sebe-naplnující /či sebe-uspokojující/ proroctví) Tendence, projevující se tím, že očekávání vzhledem k budoucnosti mohou ovlivňovat onu budoucnost. Předpoklad může sloužit jako sebe-naplnující proroctví tím, že předurčuje, jak se zaujatá osoba chová k "victim"/pasivní, nedobrovolná oběť/, což může dále ovlivnit onu "victim", aby se chovala způsobem, který potvrzuje předpoklady zaujaté osoby.

Self-handicapping (Sebe-znevýhodňování, "sebe-poškození") Engaging in /zapletání se do, zúčastňování se/ činů, které produkuje nepřekonatelné překážky na cestě k úspěchu, takže "inevitable" / (následně) nevyhnutelný, nutně patřící k, osudný, -ový/ nezdár může být později připisován spíše překážce, než nedostatku vlastních schopností.

Self-interest (Vlastní, soukromý zájem) Hypotéza, že jedincovo "political" /taktické, propagandistické, aj./ chování je motivováno tím, co je nejlepší/nejvýhodnější/ pro jeho blízkou materiální pohodu /"material well-being"/.

Self-reference effect (Jev vztahování k sobě) "The improved"/zvýšená, zlepšená/ "memory"/paměť, vzpomínka/ pro charakteristiky jiných, pramenící z toho, že je vnímající spojuje se svými vlastními charakteristikami.

Self-serving bias (Sobě prospěšná falešná zaujatost, předpojatost) "Attributional bias" /faleš, zaujatost, předpojatost v přisuzování vlastností/ motivovaná potřebou zvýšit nebo chránit sebeúctu vnímajícího. Např. lidé mají tendenci vysvětlovat si své úspěchy jako "internally caused" /způsobené svými "vlastnostmi"/, čímž zvedají, podporují svou sebeúctu. Lidé mají také tendenci popírat svou "blame" /vina, hana, odpovědnost/ na svých nezdarech, čímž se vyhýbají poklesu či ztrátě sebeúcty.

Sexual arousal (Sexuální probuzení, vyburcování) Stav sexuálního vzrušení.

Sexual violence (Sexuální násilí, divokost, hrubost) "Violent" /násilná, divoká, hrubá/ fyzická napadení, mající sexuální složku, např. znásilnění.

Shift of meaning (Posun významu) Tendence ke změně konotací "of a trait" /char. rysu, znaku, vlastnosti/ když jsou Stres se objevuje, pokud lidé zjišťují, že jejich osobní zdroje nedostačují k uspokojení požadavků okolí.

Stressful life event (stresující životní událost) Událost v životě člověka, která po něm požaduje podrobit se změnám; považuje se za jeden z předpokladů pro vznik onemocnění.

Supportive defence () Změny postoje, pozitivní argument

Symbolic racism (symbolický rasismus) Antagonismus proti sociální skupině, který se zakládá spíše na symbolech a hodnotách než na osobních zájmech. Např. odmítání pokroku černochů a politických opatření umožňujících tento pokrok se zakládá stejně tak na nepřátelství k černochům jako na lpění na tradičních hodnotách.

Task leadership (úkolové vedení) Vedení organizované za účelem splnit cíl skupiny a zajistit, že skupina vykoná svoji práci úspěšně. Úkolový vůdce vede a organizuje skupinu v procesu plnění určitého úkolu. Někdy kontrastuje se sociálním vedením.

Territorial markers (teritoriální mezníky) Předměty a nonverbální gesta, která lidé používají k tomu, aby si označili své teritorium. Např. člověk může zabrat židli v knihovně pomocí tašky s kvihami, slunečními brýlemi a poznámkovým blokem.

Territory (teritorium) Oblast kontrolovaná určitým jedincem či skupinou. Altman rozlišil primární, sekundární a veřejné teritorium.

Theoretical question (teoretická otázka) Výzkumná otázka mající původ v teorii.

Third variable question (otázka třetí varianty) Problém s interpretací dvou srovnávacích výzkumů. V případě, že dvě varianty spolu navzájem korelují, je jedna příčinou druhé? Nebo existuje nějaká třetí varianta, která je příčinou obou? Spokojenost párů s jejich sexuálním životem koreluje s délkou jejich společného života. Ale je sexuální shoda důvodem jejich dlouhotrvajícího vztahu? Nebo je obojí způsobeno jejich vzájemnou důvěrou a pochopením?

Transfer of affect (přenos afektu) Teorie hovořící o tom, že změny postoje spočívají v tom, že afekt spojený s jedním předmětem postoje spojíme s jiným předmětem. Pohled na pěknou modelku používající při sprchování určitý druh mýdla přenese pozitivní afekty spojené s modelkou na onen typ mýdla, který diváka pravděpodobně přiměje si toto mýdlo koupit.

Violent erotica (násilná erotika) Filmy, knihy nebo časopisy, které kombinují sexuální témata (nahota, sexuální kontakty) s násilím, většinou k ženám.

Použitá literatura:

Sears, D.O., Peplau, L.A., Freedman J-L., Taylor, S.E. (1988). *Social Psychology*. New Jersey: Prentice Hall,
 Brehm, S. S., Kassin, S. M. (1990). *Social Psychology*.
 Boston: Houghton Mifflin Company.
 Smith, E. R., Mackie, D. M. (1995). *Social Psychology*.
 New York: Worth Publishers
 Výrost, J., Slaměnik, I. (red.), (1997). *Sociální psychologie*.
 Praha: ISV.
 Hewstone, M., Stroebe, W., Stephenson, G. M. (1997).
Introduction to Social Psychology. Oxford: Blackwell
 Publishers