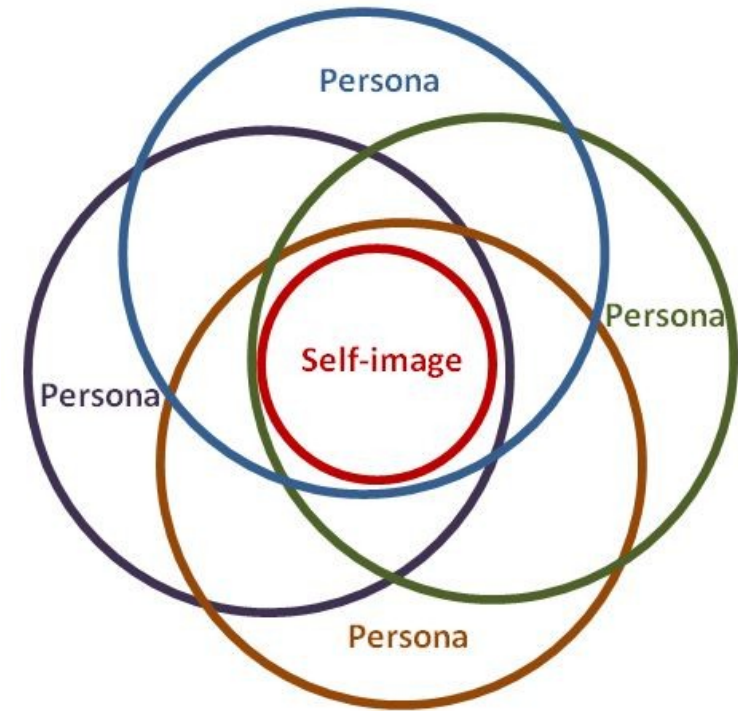




Sebeprezentace

PSY 109 Aplikovaná sociální psychologie



Podstata sebeprezentace

- K čemu sebeprezentace slouží?
- Jak a kdy se lidé do sebeprezentace pouští?
- Interindividuální rozdíly v použití sebeprezentace

Sebeprezentace? K čemu?

Podpora sociální interakce

- Definování sociální situace

Získání sociální odměny

- Strategic self-presentation (účelová sebeprezentace)

Identita

- Self-creation – např. v adolescenci
- Self-verification – utvrzování v již přijatém sebeobrazu
- Self-enhancement – preferujeme pozitivní sebeobraz

Identita

Internalizace role

lidé se na sebe dívají skrze (předpokládaný) reakcí druhých. Chování během sebe prezentace se přenáší do sebekonceptu

Nejdůležitější části identity vyžadují sociální potvrzení. Lidé se tak snaží aktivně přesvědčit druhé, že mají na danou identitu právo:

např. použitím znaků spojených s danou identitou

Kdy a jak?

Motivace

- Když je zisk něčeho podmíněn vytvořením určitého dojmu
- Když je na nás upřena pozornost
- Když na nás není upřena pozornost
- Když nejsme ve zcela familiárním sociálním kruhu

Kognitivní schopnosti

- Schopnost poznat jaká strategie v jakém kontextu bude ta pravá

Behaviorální schopnosti

- Verbální
- Vzhled
- Pohyby

Rozdíly mezi námi

Self-monitoring (Self-monitoring scale – Snyder, 1974)

High self monitors: pragmatičtí a flexibilní. Snaží se odhadnout a napodobit prototypické chování pro danou situaci.

Low self monitors: principiální a konzistentní. Snaží se chovat podle svého přesvědčení

- 1) Preferují situace s jasně definovanými pravidly
- 2) Inklinují k povoláním s výraznou veřejnou facetou
- 3) Věnují větší pozornost chování druhých a sociální situaci
- 4) Jsou zdatnější v čtení reakcí druhých
- 5) Komunikují se širším emočním a výrazovým repertoárem

Please answer each of the following items True or False by circling T or F.

1.	T	F	I find it hard to imitate the behavior of other people.
2.	T	F	My behavior is usually an expression of my true inner feelings, attitudes, and beliefs.
3.	T	F	At parties and social gatherings, I do not attempt to do or say things that others will like.
4.	T	F	I can only argue for ideas which I already believe.
5.	T	F	I can make impromptu speeches even on topics about which I have almost no information.
6.	T	F	I guess I put on a show to impress or entertain people.
7.	T	F	When I am uncertain how to act in a social situation, I look to the behavior of others for cues.
8.	T	F	I would probably make a good actor.
9.	T	F	I rarely seek advice of my friends to choose movies, books, or music.
10.	T	F	I sometimes appear to others to be experiencing deeper emotions than I actually am.
11.	T	F	I laugh more when I watch a comedy with others than when alone.
12.	T	F	In a group of people I am rarely the center of attention.
13.	T	F	In different situations and with different people, I often act like very different persons.
14.	T	F	I am not particularly good at making other people like me.
15.	T	F	Even if I am not enjoying myself, I often pretend to be having a good time.
16.	T	F	I'm not always the person I appear to be.
17.	T	F	I would not change my opinions (or the way I do things) in order to please someone else or win their favor.
18.	T	F	I have considered being an entertainer.
19.	T	F	In order to get along and be liked, I tend to be what people expect me to be rather than anything else.
20.	T	F	I have never been good at games like charades or improvisational acting.
21.	T	F	I have trouble changing my behavior to suit different people and different situations.
22.	T	F	At a party I let others keep the jokes and stories going.
23.	T	F	I feel a bit awkward in company and do not show up quite so well as I should.
24.	T	F	I can look anyone in the eye and tell a lie with a straight face (if for a right end).
25.	T	F	I may deceive people by being friendly when I really dislike them.

Note: To determine your score, give yourself 1 point if you answered true to items 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, and 25, and 1 point if you answered false to items 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, and 23. Add up your total score. Scores of 12 or less are characteristic of a low self-monitor; scores of 13 or more are characteristic of a high self-monitor. (Source: Snyder, 1974, *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.)

Rozdíly mezi námi

Public self-consciousness (Public self-consciousness scale – Finigstein et al., 1974)

Vědomí sebe jakožto objektu sociální interakce

Oproti self-monitoringu je tento koncept víc o vnímání a méně o chování.

Please indicate the extent to which each of the following items describes you by choosing one number on the rating scale next to each item.

	0	1	2	3	4
	extremely uncharacteristic				extremely characteristic
1. I'm concerned about my style of doing things.	0	1	2	3	4
2. I'm concerned about the way I present myself.	0	1	2	3	4
3. I'm self-conscious about the way I look.	0	1	2	3	4
4. I usually worry about making a good impression.	0	1	2	3	4
5. One of the last things I do before I leave my house is look in the mirror.	0	1	2	3	4
6. I'm concerned about what other people think of me.	0	1	2	3	4
7. I'm usually aware of my appearance.	0	1	2	3	4

Pravé „Já“? True-self

- Jung/Goffman: persona/veřejné já vs. vnitřní já
- Markus & Nurius: možná já (possible selves)
- Higgins: ideální-požadované-aktuální já
- Rogers – pravé já – neuvědomované/nevyjádřené aspekty identity, které jsou přítomny už TEĎ (není to tedy possible self)



STANLEY WAS DEEPLY DISAPPOINTED WHEN, HIGH IN THE TIBETAN MOUNTAINS, HE FINALLY FOUND HIS TRUE SELF.

Vytváříme chtěný dojem

- Jaký dojem se lidé snaží vytvořit?
- Jaký dojem je ten správný?
- Osoba v nesnázích
- Přetváření identity

Self-Presentational Strategy	Impression Sought	Prototypic Behaviors	Self-Presentational Risks
Ingratiation	Likable	Compliments, favors	Insincere, deceitful
Self-Promotion	Competent	Boasting, showing off	Conceited, fraudulent
Intimidation	Powerful, ruthless	Threats	Reviled, ineffectual
Exemplification	Virtuous, moral	Self-denial, martyrdom	Hypocritical, sanctimonious
Supplication	Helpless	Self-deprecation	Manipulative, demanding

O co se lidé snaží...

Ingraciace

Snaha získat pozitivní reakce skrze použití komplimentů a lichotek - máme tendenci mít raději lidi, kteří s námi souhlasí, kteří vyjadřují vřelost a náklonnost.

Riziko prokouknutí a odmítnutí lichotek a následné negativní reakce publika ale není velké – máme se rádi a chceme aby nás měli rádi a proto lichotkám zpravidla podlehneme.

Sebe propagace

Snaha vzbudit dojem jako kompetentních inteligentních, talentovaných.

Často se vylučuje s ingraciací. Vyhnutí se dojmu chvástání vyžaduje balancování právě s ingraciací.

O co se lidé snaží...

Zastrašování

Snaha vzbudit respekt. Riziko být za neschopného hulváta

Být příkladem

Snaha vzbudit dojem morální převahy. Riziko být za pokrytce

Prosebník

Veřejné přehánění vlastní neschopnosti a podřízenosti. Riziko být vnímám jako manipulátor. Riziko zvnitřnění – naučená bezmocnost, deprese

Kdy je dojem ten pravý?

Chtěný dojem je efektivní jen když je

- Prezentovaný dojem je ten nejvhodnější pro danou situaci
- Prezentace a prezentátor jsou důvěryhodní

Důvěryhodnost ovlivňuje

- Herecké schopnosti prezentátora
- Odpovědnost za „hraní“

Sebe-povýšení vs. Sebe-ochrana

Zisk z pozitivního dojmu obvykle převažuje ztrátu z negativního dojmu

Nesnáze

NEVINNOST	odmítnutí odpovědnosti
REINTERPRETACE	změna významu situace
OSPRAVEDLNĚNÍ	legitimizace chování
VÝMLUVA	odmítání úmyslu
OMLUVA	přijmutí odpovědnosti/ hledání odpuštění



Michal Hašek

30 říjen

Ke schůzce v Lánech dne 26. října 2013 uvádíme následující:

Praha, 30. října 2013 - Doposud jsme respektovali společnou dohodu všech účastníků, že o tomto standardním politickém setkání levicových politiků s levicovým prezidentem nad výsledkem voleb nebudeme veřejně hovořit. Vzhledem k tomu, že jeden z účastníků tuto dohodu nedodržel, schůzku potvrzujeme. Kategoricky odmitáme jakoukoli interpretaci této schůzky jako údajné přípravy tzv. puče v ČSSD.

Současně jsme připraveni učinit vše proto, aby byla ČSSD úspěšná v nadcházejících povolebních vyjednáváních a sestavila stabilní a silnou vládu. Naším cílem je, aby vyjednávání o vládě a následnou případnou dohodu jednotně podpořilo všech 50 poslanců poslaneckého klubu.

Michal Hašek, Zdeněk Škromach, Jeroným Tejc, Jiří Zimola



7:46 / 9:59



Nesnáze

Omlouvání se dopředu + Self-handicapping

- Vymlouvání se na své schopnosti a na okolnosti
- Hypochondrie
- Chronická nemoc

- Častěji v situacích vyžadující výkon