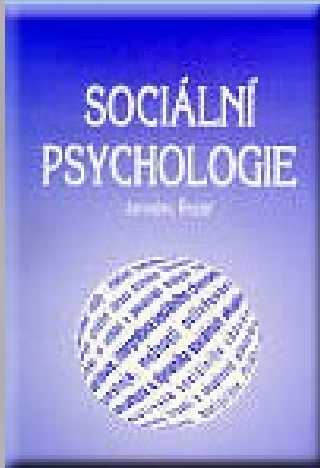


SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

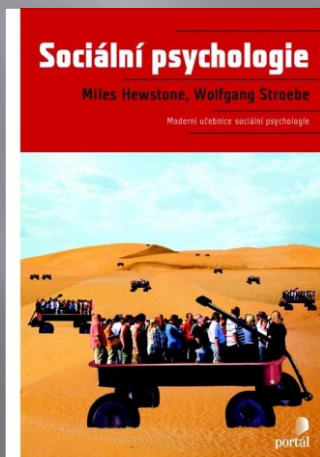
2. PŘEDNÁŠKA

Mgr. Jan Krása, Ph.D.
Přednáška pro PdF MU: SZ7BK_SOPS
15. 11. 2014

Doporučená studijní literatura:



Řezáč, J. (1998). *Sociální psychologie*.
Brno: Paido. – dostupná na [Uložto.cz](http://ulozto.cz)



Hewstone, M., Stroebe, W. (2006). *Sociální psychologie*. Praha: Portál.

Sociální psychologie

P 715: Sociální psychologie je věda o tom, jak lidé vnímají, cítí a přemýšlejí o svém sociálním světě, jak jeden člověk na druhého působí a jak se ovlivňují. Jak si vytváříme dojem o druhých lidech? Jak interpretujeme jejich chování? Jak se naše sociální přesvědčení a postoje vytvářejí a mění? Jak to, že se nám někdo líbí a jak reagujeme na různé druhy sociálních vlivů? Jak se skupiny jedinců rozhodují? Jak lze zmírnit předsudky a sociální konflikty?

Hlavní témata sociální psychologie:

- ▣ vnímání druhých lidí (sociální percepce) i sebe (sebepercepce)
- ▣ sociální interakce
- ▣ sociální komunikace
- ▣ vznik a dynamika sociálních skupin (skupinová dynamika a rolové chování)
- ▣ názory, postoje a jejich změna

Socializace člověka

Socializace = proces osvojování si kulturně sdílených poznatků, postojů, jednání, vzorců chování, norem a zákazů.

Srov. *vlčí děti* - kam by to dotáhl člověk bez péče druhých

Lidská ontogeneze je předpřipravena přírodou (jak obsahově, tak i fázováním), nicméně předpokládá přítomnost dalších lidí.

Socializace *primární* (raná, v rodině, cca do 3. roku) a *sekundární* (mezi vrstevníky, ve škole, v zaměstnání, od 3 let dále)

K socializaci může dojít v případě, že dítě během 1. roku získá ke svému okolí důvěru (srov. attachment – J. Bowlby).

Dítě si pak osvojuje způsoby chování (návyky), mateřský jazyk, hodnoty, různé modely a obrazy světa a věcí v něm.

Základním prostředkem socializace je sociální učení. Produktem sociálního učení jsou sociální role (rolové chování), postoje, hodnoty, ideály apod.

Odlišují se tyto 3 základní typy soc. učení:

1. Sociální posilování
2. Nápodoba (imitace)
3. Identifikace

1. Sociální posilování (podmiňování)

Je jednoduchou formou učení, kdy je určité chování či jednání *posíleno* (odměněno) podnětem sociální povahy, což jsou různé podoby sociální akceptace. Akceptace má posilující účinek, protože uspokojuje sociální potřebu člověka být přijímán a akceptován. Tedy určité chování (spontánní i iniciované zvenku) se opakuje a tím upevňuje, pokud je sociálně oceněno.

(viz: behaviorismus, Maslowova teorie potřeb)

Abraham Maslow (1908-1970) – teorie hierarchie potřeb



První čtyři kategorie Maslow označuje jako nedostatkové potřeby a pátou kategorii jako potřeby existence (bytí) nebo růstové potřeby. Obecně platí, že níže položené potřeby jsou významnější a jejich alespoň částečné uspokojení je podmínkou pro vznik méně naléhavých a vývojově vyšších potřeb.

2.-4. úroveň lze nazvat sociálními potřebami. Jakékoli uspokojení těchto potřeb může sloužit jako forma sociální akceptace.

2. Nápodoba (imitace)

Jedinec přejímá takové vzorce chování, které vedou u druhých k naplnění potřeb. Například:

- ▣ pokud osoba zjistí, že určitý postup vede k osvojení si sladkosti, bude jej napodobovat, aby také získala sladkost
- ▣ že agresivní chování (agrese) u jiného vede ke chtěným výsledkům, tak bude agresivitu také používat, aby docílila podobných výsledků.

Sociální nápodoba může být vědomá, ale i nevědomá.

Observační učení a *Bobo doll* experiment Alberta Bandury (1961, 1963). Lidé se učí nejen odměnou/trestem za nějaké chování (behaviorismus a podmiňování), ale i tím, že vidí, jak je někdo odměňován/trestán za určité chování (=observační učení).



3. Identifikace

Opět jde o situaci, kdy jedinec přejímá chování druhého člověka. Jiný je však motiv. Při identifikaci se vybírá objekt (vzor) nápodoby, přejímán je celek, oproti učení nápodobou, kdy je přejímáno pouze určitá část chování.

Identifikace (ztotožnění) je způsobena citovým vztahem nebo obdivem k určité autoritě, kterou jedinec napodobuje, protože by chtěl být jako ona.

Aktéři socializace

- ▣ Rodina
- ▣ Škola
- ▣ Vrstevníci
- ▣ Masová média

Kanály socializace

- ▣ Neverbální komunikace (chování, jednání, projev)
- ▣ Verbální komunikace
- ▣ Komunikace artefakty (uniforma, snubní prsten, šperky...)
- ▣ Masová média (knihy, učebnice, televize)

Komunikace verb. a neverbální

Lidské bytosti komunikují jak digitálně, tak analogově - Digitální komunikace (řeč) je velmi složitá, má výrazně logickou skladbu, avšak postrádá přiměřené významy týkající se vztahové stránky. Analogová komunikace (**neverbální kom.**) vyjadřuje vztahovou stránku docela dobře, chybí jí však přesnost obsahová (např. k čemu výraz obličeje patří? atd.). Této dualitě komunikace odpovídají i dva systémy komunikace uvnitř organismu: buď komunikujeme digitálně (neurony – vše nebo nic) nebo analogově (humorální komunikace – postupné dávky specifických substancí).

(srov.: Watzlawick, P. et al. (1999). Pragmatika lidské komunikace – interakční vzorce, patologie a paradoxy. Praha: Konfrontace.)

Sociální interakce

Nějaká forma komunikace (verbální, neverbální, pomocí artefaktů; přímá, zprostředkovaná ...) je podmínkou **sociální interakce**.

Během komunikace si vyměňujeme verbální zprávy, emoce (srov. nakvašenou třídu či publikum), postoje či vzorce chování.

Sociální interakce je jednáním (chováním), které vyvolává jednání (chování) jiné (u druhých osob).

Základní formy interakce: učení, konflikt, kooperace ...

Sociální role

Výsledkem sociálního učení jsou mj. **sociální role**.

Člověk si během svého vývoje osvojí různé vzorce a způsoby chování a jednání i vnímání, které pak účelně užívá v různých životních situacích.

Role jsou životní (syn, dcera, otec, manžel, děd, strýc...), profesní (lékař, zdrav. sestra, učitel, nadřízený, podřízený...) či volnočasové (kamarád, vedoucí kroužku, sběratel ...).

Předškolní děti znají omezený počet rolí (tykají cizím lidem, nepoznají kněze atp.). Mladý dospělý jich zná již dostatek pro výkon povolání.

Srov. termín *maska* (=persona antického dramatu).

Sociální skupiny

Správnou realizací sociálních rolí se stáváme členy určitých **sociálních skupin** (zaměstnání, politická strana, volnočasový spolek aj.).

Na druhou stranu členy určitých sociálních skupin jsme od narození, automaticky (rodina, člen církve, národa aj.).

Sociální skupina je základní sociálně-psychologický termín. Tvoří ji 2(3) a více osob ve vzájemném vztahu, kterého si musí být členové vědomi (v nízkém věku je toto pravidlo poněkud problematické).

Rozdíl od **agregátu** (seskupení osob), **sociálních kategorií** (vysokoškoláci, nezaměstnaní, bezdomovci), **davů**, **společenských tříd** aj.

Sociální skupiny

Sociální skupiny můžeme dělit podle několika kritérií,
např.:

1. Podle velikosti (malé, velké...)
2. Podle typu vazby spojující členy skupiny (neformální, formální)
3. Podle délky trvání skupiny (krátkodobé, dlouhodobé, trvalé)
4. Podle vztahu jedince ke skupině (referenční)
5. Podle otevřenosti k zařazování a uvolňování členů (otevřené, s podmíněným přístupem, uzavřené)

- ▣ Každou sociální skupinu tvoří struktura vzájemně se doplňujících a podmiňujících pozic a rolí.

Sociální pozice (status) je víceméně formální označení místa ve struktuře sociální skupiny;

Sociální role je projev jedince v dané pozici.

- ▣ Všechny skupiny přitom více méně ovlivňují naše chování (rodina, prac. sk., politická strana, církev, školní třída...). Všechny skupiny totiž formulují svoje očekávání, stanovují normy a standardy jednání, hodnotí a odměňují.
 - ▣ Dodržení norem a regulí je odměňováno, porušení je sankcionováno.
 - ▣ Rozdílná až konfliktní očekávání a požadavky na odlišné jednání a vlastnosti mohou někdy znamenat velmi těžko řešitelné konflikty.
- Př. konfliktů rolí: Nadřízený x kamarád, učitel x rodič, učitel x vychovatel, policista x rodič, dospělý x dítě...

Sociální percepce

Míra socializace dospělého člověka vede k tomu, že někdy vnímáme přednostně určité informace a jiné naopak upozadujeme (srov. Císařovy nové šaty, nahé tělo).

Dalším zdrojem zkresleného vnímání a hodnocení druhých je evoluční potřeba: vždy bylo třeba poznat během relativně krátké chvíle, koho máme před sebou (máme útočit nebo postavit na čaj?). To vedlo přednostně k izolování určitých „typických“ aspektů pozorovaného a vzniku stereotypů.

K některým sociálním informacím bývají (statisticky myšleno) otevřenější ženy (srov. milióny let trvající dělbu rolí v rodičovské dyádě).

Stereotyp

P 720: Když se věci ve vzájemném vztahu mění (např. vzdělání a příjem, výška a hmotnost) říkáme o nich, že korelují či kovariují. Objevování takových kovariací je úkolem vědy a člověk jako intuitivní vědec, zabývající se lidským chováním, takové korelace vnímá (nebo si myslí, že vnímá) neustále.

Naše stereotypy jsou vlastně miniteoriemi kovariace: stereotyp extraverta, učitele, psychologa atd. jsou teoriemi toho, jak se jednotlivé rysy či vzorce chování vyskytují spolu s jinými určitými rysy a chováním.

Výzkumy ukazují, že si při tomto hledání kovariací nepočítáme příliš dobře.

Když nás naše schémata/teorie vedou k očekávání, že dvě věci kovariují, nadhodnocujeme korelaci mezi nimi, a dokonce vidíme iluzorní korelace tam, kde neexistují. A když nemáme schéma/teorii, která by nás vedla k očekávání, že dvě věci kovariují, korelaci podceňujeme, dokonce ji nejsme schopni objevit, přestože se v datech objevuje.

Stereotypy přetrvávají, i když je data nepodporují.

Stereotyp

Stereotypy mají kategoriální povahu, která vyjadřuje přisuzování určitých charakteristik lidem na základě jejich skupinového členství. Pokud je jednou osoba identifikována jako patřící k jisté skupině (metalista, fanoušek fotbalu, žena v domácnosti, příslušník etnické menšiny atd.), automaticky, prostřednictvím stereotypu, jí bývají přisuzovány všechny stereotypní vlastnosti této skupiny a aktivizuje se tak i předsudek.

Stereotypy jsou jak negativní, tak pozitivní.

Autostereotypy (my) a heterostereotypy (oni).

Sebenaplňující se stereotypy

Naše schémata neovlivňují pouze naše vnímání a myšlení, ale také naše chování a sociální interakce.

Specifické chování k druhým (nepřátelství) vyvolává jejich stereotypní chování (horší výsledky v pohovoru) a potvrzuje tak náš původní stereotyp.

Atribuce

Atribuce je proces, na jehož základě si vytváříme člověk dojem o tom, proč se lidé chovají tak, jak se chovají (nejen lidé). **F. Heider (1958)**

Přisuzujeme různým dějům různé příčiny. Např. když někdo upadne, přisoudíme to buď jeho osobnostním kvalitám (nemotora), nebo vnějším příčinám (náhoda).

Rozlišuje se tedy atribuce:

1. vnitřní - dispoziční
2. vnější - situační

Základní atribuční chyba

F. Heider si jako jeden z prvních všiml, že chování jedince je tak působivé, že nepřikládáme dostatečnou váhu okolnostem.

Podceňujeme situační příčiny chování a naopak velmi snadno děláme unáhlené závěry o dispozicích určité osoby.

Základní atribuční chyba tedy spočívá v tom, že přikládáme větší váhu osobě a příliš malou váhu situaci.

Př.: Má sportovkyně v televizní reklamě opravdu ráda obilninovou kaši, kterou nabízí?

Chyby v atribuci

Máme sklon uplatňovat odlišná měřítka v přisuzování příčin vlastnímu a cizímu jednání. Máme tendenci posuzovat vlastní chybu jako důsledek vnější situace, ale chybu druhých jako důsledek jejich osobnosti (toho jací jsou, jaké mají názory).

Úspěch na druhou stranu přisuzujeme svým vlastním vnitřním kvalitám a schopnostem, zatímco úspěch druhých často vysvětlujeme jako důsledek vnějších okolností.

Egocentrická tendence: pokud pracujeme ve skupině, přisuzujeme úspěch sobě a neúspěch druhým.

Efekt falešného konsenzu: máme tendenci hodnotit vlastní chování jako adekvátní okolnostem a zároveň jako „obecně platné“ či „jedině možné“.

Sebeatribuce

Daryl Bemová (1972) tvrdí, že při vytváření úsudků o sobě samých používáme stejných usuzovacích procesů (a dopouštíme se stejných chyb), které používáme k vytváření úsudku o druhých.

Podle Bémové získávají jedinci o svých vlastních postojích, emocích a vnitřních stavech částečně tím, že je vyvozují z pozorování svého vlastního chování.

Tedy do té míry, jak jsou vnitřní podněty slabé (nejasné), je jedinec jako každý vnější pozorovatel, který se musí spolehnout na vnější podněty, aby usoudil na jedincovy vnitřní stavy.

Efekt prvního dojmu (primárnosti)

- ▣ Jeden z prvních výzkumů této problematiky provedl S. E. Asch již v roce 1946. Zjistil, že způsob, jakým budeme na danou osobu či věc pohlížet a jak ji budeme hodnotit, záleží na pořadí, v jakém se dozvíme jednotlivé údaje. První dojem má tak zásadní postavení, protože předurčuje způsob vnímání všech následujících informací (srov. způsob podávání zpětné vazby). Člověk, který uvede své představení slovy „omlouvám se, dnes jsem se nestihl dobře připravit“ způsobí větší citlivost posluchačů na případné chyby a nedostatky, a publikum si všimne i věcí, které by si normálně nevšimlo nebo je interpretovalo jinak.
- ▣ Srov. vnímání žáků, vnímání výkonu žáků...

Haló efekt

Některé charakteristiky jsou pro pozorovatele důležité bez ohledu na pořadí prezentace. Základním stavebním kamenem haló efektu je nějaká centrální vlastnost pozorovaného (vztah ke zvířatům, k fotbalu, politický názor, užívání nějakého artefaktu apod.).

Efekt novosti

Novým informacím o jedinci přikládáme větší váhu a dle toho si o něm přetváříme dojem.

Projekce

Příčiny jednání druhých máme tendenci odvozovat podle svých vlastních motivů k jednání. Existují pozitivní a negativní projekce. Ne vždy musíme být nositeli projikovaných vlastností, ale často tomu tak bývá. Osoby, které nekriticky obdivujeme, ověřujeme pozitivními projekcemi. Osoby, které nesnášíme, často ověřujeme negativními projekcemi.

Postoje

= ústřední pojem sociální psychologie

Postojem rozumíme sympatii či nesympatii k objektům, osobám, skupinám, situacím či jiným identifikovatelných stránkám prostředí (včetně abstraktních idejí).

„Mám rád jablka.“ „Nemám rád vulgární řeči.“

Ale i když postoje vyjadřují emoce/pocity, jsou často spojeny s kognitivními strukturami (přesvědčením). „Jablka obsahují vitamíny.“

„Vulgarismy jsou spojeny s nízkou mravností.“

Postoje

Postoje obsahují komponentu:

1. kognitivní
2. afektivní
3. behaviorální (konativní)

Např. při výzkumu negativních postojů rozlišují mezi negativními stereotypy (negativní přesvědčení o skupině a vnímání skupiny – kognitivní složka), předsudkem (negativní pocity vůči menšině – afektivní složka) a diskriminaci (negativní činy proti menšině – behaviorální složka).

Diskuze

Efekt shovívavosti a přísnosti u školních dětí.

Haló efekt a jiné percepční chyby ve vyučování.

Otázka konfliktů:

Konflikt o pozornost.

Konflikt touhy učit s neochotou některých dětí učit se.

Konflikt kvůli emočnímu ladění – role snu v životě.

Konflikty výchovné.

Konflikty s rodiči.

Děkuji za pozornost

Předsudek

Předsudek je fixovaný, předem zformovaný postoj k nějakému objektu, projevující se bez ohledu na individualitu nebo povahu tohoto objektu. Člověk, který má předsudky, nezvažuje při posuzování druhých žádná alternativní vysvětlení. Výsledek jeho interpersonálního hodnocení druhého je dopředu určen nějakou libovolnou vlastností druhého.

Předsudky jsou jak pozitivní, tak negativní. Hlavně se zkoumají etnické předsudky.

Implicitní teorie osobnosti

Při vnímání druhých si domýšlíme na základě nějakého náznaku mnoho věcí, pro které nemáme zdůvodnění. Implicitní teorie osobnosti nám umožňuje usuzovat o jiných lidech i z omezených informací (s rizikem chyb!).