

# Sociální psychologie 8

## Sociální facilitace

# Dotaz na minulou přednášku

Jak byste definoval/a pojem *insider*?

Jaké dva typy konformity umíte rozlišit?

Jaký typ konformity budete jako učitelé  
nejraději rozvíjet?

Jakými prostředky (jakým stylem výchovy)?

# SOCIÁLNÍ FACILITACE (SF) & SOCIÁLNÍ INHIBICE (SI)

Norman Triplett (1898): učinil první sociálně-psychologický výzkum, při němž nechal děti navíjet vlasec samotné & ve dvojicích (*soutěžily*). Děti navíjely v přítomnosti druhých rychleji, (některé to ovšem zcela rozhodilo).

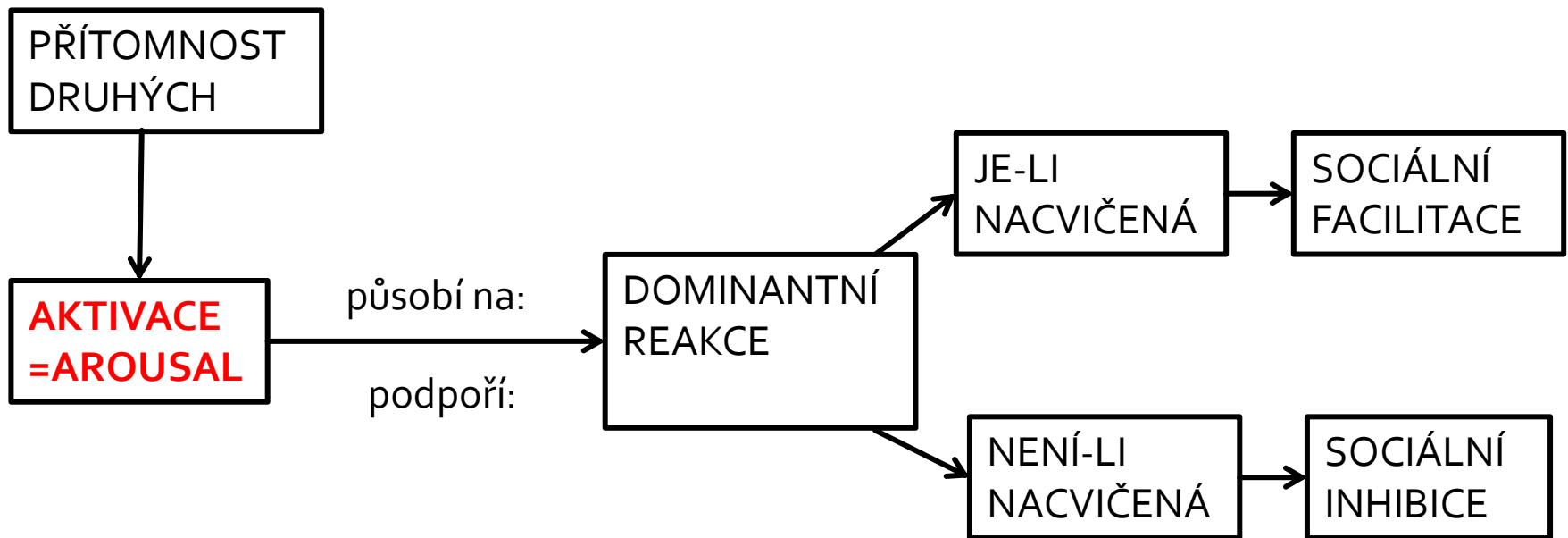
Floyd Allport (1920) zjistil, že k **SF** dochází i při pouhé (nesoutěživé) přítomnosti druhých. Bylo vyzkoumáno, že mravenci, švábi, slepice, ryby, krysy aj. v přítomnosti druhých (stejného druhu) rychleji běží, jí či kopulují.

Někdy nás přítomnost druhých vybičuje k lepšímu výkonu, jindy nás zcela ochromí (srov. trému).

# SOCIÁLNÍ FACILITACE

Proč (a hlavně jak) by přítomnost druhých měla zvyšovat (SF) či snižovat (soc. inhibice) náš výkon? Jak fungování sociální facilitace vysvětlit?

## 1. *drive theory* = **teorie drivu** (hnací síla, pohon)



*drive theory* dle Zajonc (1965)

# SOCIÁLNÍ FACILITACE

2. **Teorie očekávání hodnocení** (*evaluation apprehension*) = **aktivace** (*arousal*) je založena na tom, jak nás druzí hodnotí (Cottrell, 1972): lidé, kteří se o nás nezajímají, nevyvolávají soc. facilitaci.

Jen u lehkých úkolů zvyšuje očekávané hodnocení výkon (u složitých zhoršuje výkon i pouhá přítomnost bez očekávání).

Těžko však obavou z hodnocení vysvětlíme SF u švábů, mravenců apod.

# SOCIÁLNÍ FACILITACE

3. **Teorie konfliktu pozornosti** (*distraction-conflict theory* – Sanders, Baron, Moore, 1978): přítomnost druhých odvádí naši pozornost od úkolu. Konflikt může být překonán pouze úsilím, tzn. *arousal* (*a drive*) se díky konfliktu pozornosti zvyšuje. Větší aktivace pak vede k SF u tzv. nacvičené reakce a k SI u nenacvičené reakce. Tato teorie vysvětluje i případy, kdy je SF způsobovaná třeba jen zvuky, pohyby a blikajícím světlem.

# SOCIÁLNÍ FACILITACE

4. *Self-discrepancy theory* (Higgins, 1987) – když se jedinec zabývá sám sebou jakožto objektem, vidí rozdíly mezi aktuálním já (*actual self*) a ideálním já (*ideal self*). Rozdíl (**diskrepance**) mezi výkonem a očekáváním vede k aktivaci, takže jednoduché úkoly budou podpořeny a *vice versa*.

# SOCIÁLNÍ ZAHÁLENÍ

M. Ringelmann (1913) při výzkumu *tahání lana* zjistil, že čím větší je skupina, tím méně každý táhne (=Ringelmannův efekt).

Důvody snížení výkonu mohou být dva:

1. ztráta koordinace
2. ztráta motivace.

Výsledky jsou jiné v **pseudo-SK** (ztráta motivace) a v **reálných SK** (ztráta koordinace).



# SOCIÁLNÍ ZAHÁLENÍ

Ztrátu motivace v pseudo-SK nazval Latané a kol. (1979) **sociálním zahálením** (*social loafing*).

Sociální zahálení lze blokovat pomocí viditelnosti výsledků, motivace a tlaku na týmovost.

**Děkuji za pozornost**