

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).

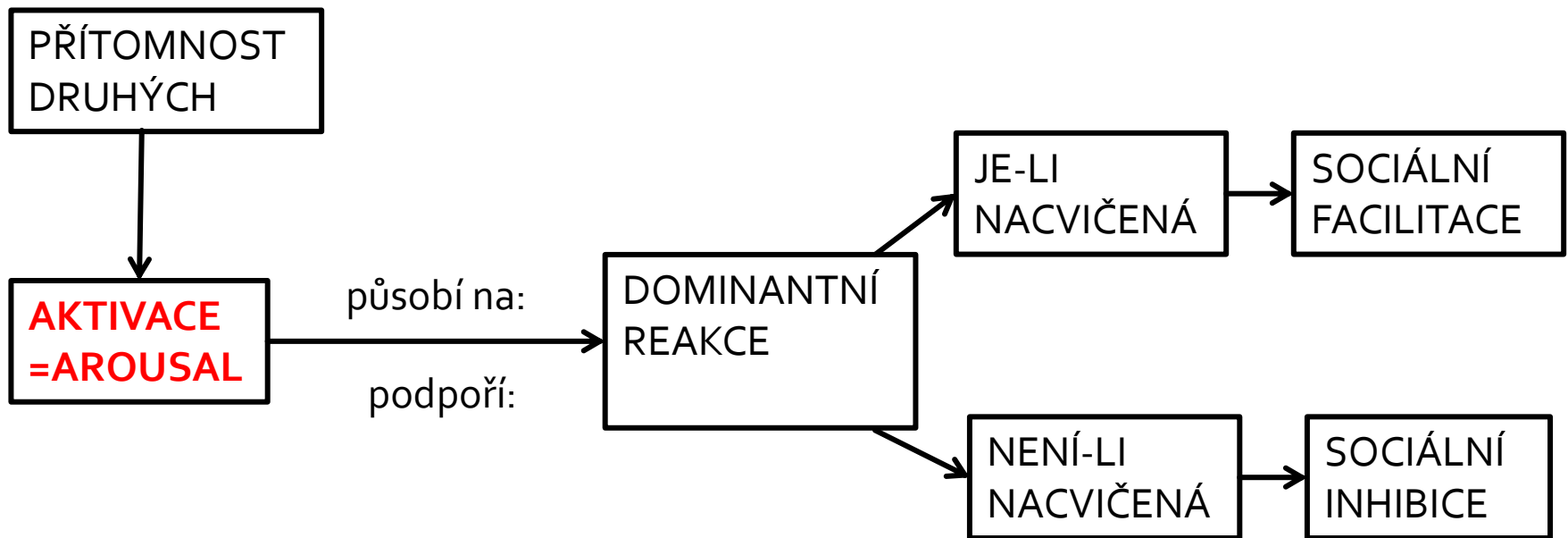
Floyd Allport (1920) zjistil, že k **SF** dochází i při pouhé (nesoutěživé) přítomnosti druhých. Bylo vyzkoumáno, že mravenci, švábi, slepice, ryby, krysy aj. v přítomnosti druhých (stejného druhu) rychleji běží, jí či kopulují.

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