

## 1. Předmět sociální psychologie a její vztahy k ostatním psychologickým a společenským vědám

### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

#### Předmět SP

- stále se měnil, až se „úplně rozpustil“
- každý obor musí mít předmět a metodu → nikdo to ale nechce definovat, není to totiž jednoduché, protože:
  - SP prošla komplikovaným vývojem → proto nemá jasný předmět
  - hraniční disciplína stojící na pomezí psychologie a sociologie → proto hovoříme o psychologizující a sociologizující sociální psychologii (je to důvod, proč se ten předmět tak špatně definuje)
  - SP neustále rozšiřuje hranice, přibírá nová témata
- tento rok (2008) je výročí 100 let od založení sociální psychologie
- na počátku sociální psychologie byl dav, pak posun: otázka jak si my konstruujeme sociální svět
- téma: otázka sociální determinace člověka a nakolik to ovlivňuje člověk a nakolik je člověk ovlivněn, otázka je jak, co působí na to, že člověk jedná sociálně; jedná se ale spíše o sociokulturní než jen o sociální podmíněnost (zasáhla do toho hodně kulturní antropologie)
- metody:
  1. na počátku pozorování a spekulace
  2. potom dlouho experiment
  3. dnes se nedá říct (Amerika nechce přijmout neexperimentální práce, kritika laboratorních experimentů pro nepřevoditelnost do reality)
  - od 60. let pokusy metodologické – řeč (jazyk) a metody jeho zkoumání (v řeči zakódovaná sociální reprezentace) → analýza diskursu
- 1924 nový názor **Floyd Allport** – SP je věda, která se má zabývat interpersonálními vztahy ve zkoumání v laboratoři, přítomnost jiných lidí = sociálně, znamenalo to konec studia duše davu
- **Krech** – SP zkoumá mezosociální chování (ovlivněno Allportovým názorem)
- 1956 **Sherif** – SP je vědecké studium zkušeností a chování jedinců ve vztahu k sociálně stimulujícímu prostředí (jedinci, skupiny, sociokulturní uspořádání) → je to tedy určeno jedincem, skupinou, vztahy uvnitř i mezi skupinami a sociokulturním uspořádáním → významný posun
- **Krech, Crutchfield, Ballachey**: SP je věda o chování jedince ve společnosti, podstatným znakem je interpersonální událost → zúžili sociální na interpersonální (opak Sherifa, ten uvažoval v širších souvislostech); SP definují jako vědu o interpersonálních behaviorálních událostech, a cílem SP je odvodit zákony vývoje, změn a povahy interpersonálních behaviorálních událostí
- 1970 **Nakonečný** – existují 2 pojetí SP (oběma je společný pojem situace a interakce):
  1. SP je věda studující psychologické složky personálních interakcí, zvláště ve styku tváří v tvář (užší pojetí)
  2. SP je věda studující interakce člověka a jeho společenského prostředí → tj. vztah člověk-kultura (člověk-makro i mikrostruktura), nejen vztah člověk-člověk (širší pojetí)
    - vlastní vymezení – SP zkoumá, jak se člověk v sociálních a kulturních situacích utváří a jak v nich působí; problém, jak sociální a kulturní situace modifikují prožívání a chování člověka, který je nejen objektem vlivu, ale i aktivní účastník
- z kultury působí filosofie, věda, umění, morálka
  - kultura je širší pojem než společnost
- kultura → materiální produkty, symboly, normy
- **Janoušek**: 2 pohledy na SP
  1. Východiskem je **osobnost**, jak se utváří, zákonitosti jejího formování, vzájemná souvislost jedince a skupiny → jde o vztah jedince k jinému jedinci či malé skupině
  2. **Masové psychické jevy** – kolektivní chování (násilí, terorismus,...),  $\Psi$  tříd,  $\Psi$  národu a jiných velkých společenství (Wundt:  $\Psi$  národů – ukazuje, co vytváří „ducha“ národa)
    - předmět SP: zákonitosti vlivu společenské determinace na povahu psychiky a vědomí, společenskohistorický charakter psychiky a vědomí a z toho vyplývající zákonitosti regulační f-ce psychiky a vědomí v sociální činnosti a sociálních vztazích lidí v rámci různých společenství (důležité

je, že upozornil na *společensko-historickou* determinaci)

- jsou 2 pohledy na SP:

**strukturální** – kategorizace sociální reality (jedinec, osobnost, dyáda, skupina, makrostruktury, sociální instituce) – otázkou je, zda je to opravdu psychologická problematika

**procesuální** – co se děje v strukturálních jednotkách (jedinec ve vztahu k jinému jedinci, skupinám, vztahy mezi skupinami, vztah ke společnosti)

- hlavní a stěžejní problém SP: JAK TO, že se člověk stane sociální bytostí, jak k tomu dojde; není v tom jasno

#### Vztahy k ostatním vědám

- k obecné  $\Psi$  – oboustranná vazba, používání obecně-psychologického pojmového aparátu

- k  $\Psi$  osobnosti – př. pojem role, sociální  $\Psi$  taky přispívá do  $\Psi$  osobnosti

- k vývojové  $\Psi$  – hlavní téma, které je spojuje, je pojem socializace (ale je velký rozdíl mezi vymezením socializace v sociální  $\Psi$ , vývojové  $\Psi$  a sociologii)

- k metodologii – používá pozorování, dotazování, experiment, analýzu produktů, škály a škálování  
- vlastní sociometrie (produkt  $\Psi$ , ne sociologie – Moreno byl psycholog)

- k dalším vědám: sociologie (zajímají se stejným, ale z jiného pohledu – sociologové skupinu studují třeba z ekonomického a demografického pohledu, zkoumají i jedince – jeho postavení ve skupině a společnosti), filosofie, kulturní antropologie, pedagogika, ekonomie

#### B. Další informace z literatury:

- Janoušek: existují různé názory na předmět sociální psychologie:

1. ti, kteří za ústřední problém sociální  $\Psi$  považují osobnost, zákonitosti jejího formování, vzájemnou souvislost osobnosti a kolektivu, interakci jedinců podmíněnou jejich společnou činností a podmiňující obsah a formy jejich psychické činnosti → předmětem je psychika jedince ve vztahu k druhému jedinci či malé skupině

2. ti, kteří za předmět považují masové psychické jevy a kolektivní chování –  $\Psi$  tříd, národů a jiných velkých sociálních společenství → předmětem je psychologie velkých společenských skupin

3. tento typ názorů se snaží spojit obě výše uvedená hlediska

- obecné vyjádření předmětu SP tedy zní:

„Předmětem jsou zákonitosti vlivu společenské determinace na povahu psychiky a vědomí, společenskohistorický charakter psychiky a vědomí a z toho vyplývající zákonitosti regulační funkce psychiky a vědomí v sociální činnosti a sociálních vztazích lidí v rámci různých společenství.“

- Nakonečný: Newcomb přijal 2 základní problémy, kterými se SP zabývá (tyto problémy vycházejí z pojmu interakce):

- jak osobnost v sociální interakci působí

- jak se osobnost v sociální interakci mění (utváří)

- sociální psychologie zkoumá psychologické účinky interpersonálních vztahů, davových, skupinových a kulturních faktorů na osobnost jedince; z oblasti kultury jsou to zvláště faktory různých forem společenského vědomí, které podstatně působí v psychice člověka, rozhodující jsou však zvláště faktory interpersonálních interakcí

- Slaměnik: „sociální psychologie je vědecké studium efektu sociálních a kognitivních procesů na způsob, jakým jedinci vnímají jiné lidi; způsob, jakým je ovlivňují a vytvářejí si s nimi vztahy“ (Smith, Mackie)

- Gordon W. Allport chápal SP jako disciplínu, která si klade za cíl porozumět tomu, jak jsou myšlenky, city a chování jedinců ovlivněné aktuální, představovanou nebo naznačovanou přítomností jiných lidí

- studium sociálního chování se provádí:

- přímým, objektivním pozorováním

- interpretaci pozorovaných dat založenou na vědeckých postupech

- predikcí, tj. formulováním hypotéz a jejich ověřováním

- experimentováním
- SP měla za předmět studia:
  - **dav** v době svého konstituování
  - **postoj** v prvním období vývoje SP (tj. 1908 – 1945)
  - téma davu bylo vytlačeno ve 20. letech 20. stol. požadavkem budování SP jako disciplíny o **interpersonálních událostech** (1924, Floyd Allport) zkoumaných laboratorním experimentem
  - **malá sociální skupina** razantně nastoupila jako téma SP ke konci první poloviny 20. stol., experiment zůstal stále hlavní metodou
  - druhá polovina 20. stol. má stále zájem o skupinu a také o nastupující **kognitivismus**, který do SP vnáší nová témata (a rozšiřuje tak její hranice) → plodné období
  - v 60. letech přišla krize SP, kvůli vládnoucí kauzální metodologii
  - následuje období hledající metodologické alternativy, které by přiblížili SP reálnému, každodennímu životu
- potíže s vymezením předmětu SP mají více příčin, nejvýraznější z nich je současný trend, a to velká rozpínavost, která je způsobena hledáním řešení mnoha praktických problémů současného světa
- jsou 2 hlediska vymezení předmětu SP:
  - **strukturální**
- opírá se o princip kategorizace sociální reality do určitých, hierarchicky uspořádaných vrstev:
  1. *struktura osobnosti* – která zdůrazňuje okruh sociální podmíněnosti osobnosti
  2. *dyadické vztahy* (interpersonální – vztah dvou osob) – pro zachycení vztahů jedince a jeho sociálního prostředí
  3. *sociální mikrostruktura* – definovaná pojmem malých sociálních skupin (rodina, parta, školní třída,...)
  4. *sociální makrostruktura* – tj. velké sociální skupiny a sociální instituce
- **procesuální**
- soustřeďuje se na složité a mnohorozměrné vztahy jedince a jeho sociálního prostředí
- pro toto vymezení není podstatné, zda jde o vztahy na úrovni jedinec-jedinec, -malá skupina, -sociální instituce, ale jde o
  - převládající vliv prostředí na jedince (používají se pojmy jako sociální determinace, socializace, submise,...)
  - převládající vliv jedince na prostředí (personální vliv, dominance, vůdcovství)

### Přístupy k výkladu chování jedince

- **kauzální přístup:** dominoval do 60. let 20. stol., vysvětluje chování jedince či skupiny v paradigmatu měřitelných nezávislých a závislých proměnných
- **normativní přístup:** objevuje se pod vlivem kognitivistické  $\Psi$ , vysvětluje sociální chování jedince tak, že se chováme v souladu s daným sociokulturním prostředím, nebo alespoň s respektem k němu → každá společnost si během svého vývoje vytvořila jisté normy, zvyky, obyčeje a jejich dodržování vyžaduje od svých členů
- **dramaturgický přístup** E. Goffmana a **etnometodologie** H. Garfinkela: postupy vyvinuty symbolickým interakcionismem v sociologii; tito autoři vycházeli z toho, že člověk se chová v závislosti na jím vytvořeném obrazu sociálního světa, a proto považovali za nejdůležitější zjistit, jak si lidé v různém sociokulturním prostředí svůj sociální svět vytváří a jak jej vykládají
  - tento přístup se pak objevuje v sociální  $\Psi$  a usiluje o studium norem, pravidel, zvyků, obyčejů, kterými se řídí sociální život různých skupin; jedná se např.: o **etogeniku** Roma Harrého a Paula Secorda, která si klade za cíl stanovit pravidla chování prostřednictvím jazyka
- **analýza diskurzu:** metodologický přístup rozvíjený od 90. let R. Harrém (opustil etogeniku), považovaný za nástroj vhodný především ke zkoumání konverzace v interakcích, ve kterých si člověk utváří porozumění okolnímu světu i sobě samému; je to metoda, která přes jazykové prostředky studuje způsob, jakým člověk popisuje a vysvětluje stav věcí, a jak je prožívá
- **sociální konstruktivismus:** metodologie, která také pochází se sociologie, zakladateli jsou Peter L. Berger a Thomas Luckmann, do SP pronikl zásluhou K. H. Gergena; východiskem je, že je realita vytvářená a udržovaná sociálně

**Vztah SP k jiným vědním oborům:**

- *Obecná Ψ*: SP na ní navazuje, vychází z jejích poznatků, protože potřebuje znát obecné zákony myšlení, vnímání, cítění, motivace, aby pochopila sociální percepci, skupinové řešení problémů, sociální emoce, společenské potřeby, atd.; SP jakoby studuje to, co obecná Ψ opomíjí, takže se více zaměřuje na studium a interpretaci chování v konkrétnějších podmínkách (kulturních, interpersonálních, skupinových i osobních)
- *Sociologie*: sociologie zkoumá obecné zákony společenského vývoje v konkrétní historické etapě (zachycuje zákonitosti daného společenského jevu komplexně), zatímco SP se zaměřuje na zákonitosti psychiky a vědomí v těch podmínkách; obě disciplíny se doplňují; velmi se protínají v tématu malých skupin
- *Kulturní antropologie*: zkoumá zvláštnosti různých lidských kultur → tím velmi poznatkově přispěla sociální Ψ, zároveň však sama stavěla na poznatcích sociální Ψ
- *Vývojová Ψ*: styčnou oblastí těchto 2 oborů je téma socializace, s tím se pojí problematika sociálního učení
- další související oblasti: kognitivní Ψ, psychologie osobnosti, psychologická metodologie a psychometrika

**Literatura:**

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

**2. Utváření sociální psychologie jako samostatné vědy v návaznosti na psychologii a sociologii a vývoj sociální psychologie začátkem 20. stol. (první učebnice, experimenty a aplikace)**

A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

- vznik na přelomu 19. - 20. stol.
- oficiální vznik r. 1908, podíl na tom měli:
  - E. Ross – americký sociolog
  - W. McDougall [McDugl] – Angličan
- vyšly nezávisle na sobě učebnice SP od těchto dvou autorů
- vznik v Americe (vznikli i jiné práce ze sociální Ψ před nimi, ale oni na to nedbali a přivlastnili si prvenství)
- 1. učebnice v bývalé Rakousko-Uherské republice
- dříve ve filosofii – první poznatky, Machiavelli, A. Smith (ekonom, významně ovlivnil Ψ)
  - **Herbart** - ovlivnil sociální Ψ (1825 „Psychologie jako věda“ - ..., člověk není nic bez společnosti, izolovaný jedinec by postrádal lidské vlastnosti,...) – koncepce založená na učení o představách → ve vědomí jsou představy, které se ovlivňují (konflikt, spojení), střetávají – odvozuje z toho situaci ve společnosti → člověk se chová ve společnosti jako představa ve vědomí – tj. představa naznačující podstatu sociální Ψ)
- větve od Herbarta:
  - Völkerpsychologie (Lazarus, Steindal)
  - Sociálně-psychologický výklad Ψ (K. Lamprecht)
  - G. A. Lindner
- **Lazarus, Steindal** - byli jazykovědci/lingvisti
  - založili jazykovědný časopis (1860)
  - v 1. čísle koncepce SP → „Ψ učí, že lidské bytosti jsou především bytosti sociální (jsou tedy předurčeny k sociálnímu životu), protože mohou uskutečňovat svůj plný potenciál pouze ve vzájemné spolupráci, že se tak mohou stát těmi, ke kterým jsou předurčeni; nikdo se nestal tím, čím je, ze svých vlastních zdrojů, ale jako výsledek vlivů společnosti; jedinec, jenž je

lidskou bytostí žije ve společenství, kde se zúčastňuje na životě druhých; lidská bytost jako jedinec zůstává objektem individuální  $\Psi$ , která je psychologii tradiční, ale kromě toho musíme založit  $\Psi$  sociálního jedince, kterou nazýváme jako Völkerpsychologie“

- jedním z nástrojů zkoumání měl být jazyk
- **W. Humboldt** - přírodovědec, provázanost jazyka s kulturou
  - autor pojmu Völkerpsychologie
  - myšlenka o kauzálním vztahu mezi jazykem a myšlením → lidé, kteří mluví odlišným jazykem mají odlišné pohledy na svět
- **W. Wundt**
  - deset svazků „Psychologie národů, zkoumání zákonitostí vývoje řeči zvyků a mýtů“
  - zabýval se  $\Psi$  na individuální i sociální úrovni; individuální popsal jako Fyziologickou  $\Psi$ , sociální  $\Psi$  popsal jako  $\Psi$  národů
  - chtěl nalézt národová specifika (inspirace u Humboldta), ale zkoumal to ve své pracovně → vyčítalo se mu, že jsou to spekulace
  - začal se věnovat i vlivu sociálních institucí (právo, morálka, náboženství)
  - soustřeďoval se na vyšší psychické f-ce, u kterých předpokládal, že jsou zásadním způsobem tvořeny společenskými vlivy
- **K. Lamprecht**
  - základní myšlenka: chceme-li vyložit dějiny, musíme poznat sociální chování člověka
  - říká, že moderní historie je především sociopsychologickou vědou

#### Gustav Adolf Lindner (1829-1887)

- 1. dílo o sociální  $\Psi$  (19. stol v Evropě)
- po matce Čech, po otci Němec
- středoškolský profesor v Čechách, profesor na univerzitě (přednášel pedagogiku, psychologii, logiku)
- hodně psal, ale německy: učebnice logiky, středoškolská učebnice „Empirická psychologie z genetického pohledu“
- vychází z Herbartu (je to čistý herbartovec) → věnuje se představám, počátkům, ale jde dál a přemýšlí o sebepojetí, sebeuvědomování apod. (v té době neobvyklé); na rozdíl od Wundta považuje myšlení za psychologický proces
- 1871 „Myšlenky k psychologii společnosti jako základy sociální vědy“
  - vydána ve Vídni
  - první pokus o založení SP (kapitola Základy SP)
  - přeložil Král
  - má tři části: Společnost jako sociální organismus (podtitul: Fyziologie společnosti), Společnost jako bytost představující (Základy sociální  $\Psi$ ), Společnost jako bytost chtějící (Politická  $\Psi$ )
  - v návaznosti na Herbartu tvrdí, že psychologie by byla jednostranná, kdyby se zabývala jenom tím osamoceným jedincem
  - SP považuje za vědu budoucnosti a chce načrtnout její základní rysy, SP = vztah jedince a společnosti
  - řešit problém člověka ve společnosti můžeme pouze ve společnosti samé (× Wundt)
  - SP považuje za čistě společenskou vědu, která je nejbližší v systému věd ke kulturní antropologii, ekonomii, etnologii, politice, ale vůbec nehovořil o filozofii a sociologii
  - rozlišuje Národ a Stát, které mají mnoho společného, ale ze sociálně psychologického hlediska mají odlišný význam:
    - NÁROD: má společný původ, stejnou řeč, zvyky, mravy, to poukazuje na společné dějiny a těsné soužití příslušníků národa → má tedy kulturní tradice, které spojují ty příslušníky; ale kvůli různým událostem mohou být ty národy rozptýleny a tak ztrácejí národní identitu
    - STÁT: nehledě k národnosti obyvatel, žijí všichni na přesně ohraničeném území, pod jednou vládou a jedním právním řádem; tyto činitele působí na jedince jednotným vlivem (to svádí ke sjednocení sociální  $\Psi$  s  $\Psi$  politickou → proto to důsledně odlišil, aby k tomu nedošlo)
- zaznamenává všechny klasické problémy i dnešní SP
- byl si vědom toho, že SP nelze zkoumat v laboratoři, zatímco Wundt tvrdí, že  $\Psi$  se musí zkoumat v laboratořích experimentem, a protože měl tehdy velké slovo, tak se SP neprosadila

- tvrdí, že představa jedince a společnosti, kteří se střetávají, je zjednodušení, protože svádí k fyzikalismu (opět převzato od Herbarta) → proto říká: lidé se setkávají, ale to je jen stopa jedince a ten jedinec formuje tu společnost → pokládá proto otázku na psychické stavy: Kdy jsou tyto stavy ovlivněny společností a naopak?
- říká, že ne všechny psychické stavy člověka jsou z vnějšku pozorovatelné a vnějšku sdělitelné, nepřenášejí se na tu společnost → ponecháváme si individualitu, ale přitom se nevyhýbáme vlivu společnosti
- podstatnou roli na utváření toho sociální bytosti má „sociální výchova“, tj. neustálé působení všech idejí dané společnosti
- najdeme u něj mnoho pojmů, které se až později objevily a jsou dodnes součástí SP: malé a velké sociální skupiny, sociální norma, kooperace a kompetice, socializace, společenské instituce

- SP vznikla z praktických důvodů, protože na konci 19. stol. se objevily otázky, které vědy nedokázaly vyřešit:
  1. nespokojenost občanů – objevila se masa, dav a s tím problém ovládnutí, usměrňování davů, masové nepokoje
  2. vznik velkých aglomerací – další sociální problémy (na malém prostoru se soustřeďuje obrovské množství lidí)
  3. rozvoj dopravy a techniky – intenzivnější styky s cizinou (komunikační bariéry a naráželo se na odlišné styly života)
- v 19. stol vznikla také etnopsychologie, které se soustředila na popisy psychiky různých kultur

- Američané tvrdí, že Baldwin byl první, kdo použil pojem SP

- přelom 19. a 20. stol se SP začala konstituovat ve 2 liniích (2 linie toho, jak vysvětlit masové chování):
  1. **linie** – vychází z jedince a v jeho psychice hledá vysvětlení sociálního chování → proč má jedinec potřebu se sdružovat
  2. **linie** – soustředila se na studium samotných masových jevů
- obě linie se prolínají a využívají jedna druhé
- převažuje 2. linie

**1. LINIE** – na tyto principy se soustřeďovala pozornost: hédonismus, egoismus, sympatie, imitace, sugesce

- **hédonismus** - hybnou silou chování člověka je touha po štěstí a vyhnout se neštěstí, bolesti, nelibosti, snaha dosáhnout potěšení, radosti a podle tohoto principu se tak stejně řídí to sociální chování (s lidmi se tedy střetáváme proto, že nám to přináší potěšení)
  - Thomas Hobbes
- **egoismus** - blízký hedonismu
  - za zdroj potěšení (a lidského chování) považuje moc; potěšení, když člověk vládne jiným
  - Nietzsche (touha po moci)
- **sympatie** - hl. motivem sociálního chování je vztah přátelství, lásky, soužití → člověk je potřebuje, proto se sdružuje
  - odmítá sebelásku
  - A. Smith (zakladatel moderní ekonomie): 2 druhy sympatie:
    1. rychle vnímáme prožívání druhého a prožíváme to samé a i tak se chováme
    2. my jsme schopni pochopit, co prožívá druhý, ale i když už to samé neprožíváme, chováme se přiměřeně tomu
- **imitace** - důsledek sociálního přizpůsobení se, napodobování (děti rodičům, dospělí módě,...)
  - považována za hlavní činitel konformity (ze sociologického chápání)
  - G. Tarde [tard] – fr. sociolog („Zákony napodobování“ 1900 „Mínění a dav“ 1901)
    - tvrdí, že „společnost je imitace“
    - 3 zákony imitace:
      1. **zákon sestupu nebo poklesu** – výše postavené třídy jsou napodobovány nižšími třídami
      2. **zákon geometrického růstu** – např.: rychlé rozšíření módy

### 3. zákon preference vnitřního vlastního

**před vnějším cizím** – vlastní = uvnitř  
 národa; přednostně napodobována vlastní  
 kultura před cizí

- **sugesce** - jak individuální, tak masová
- nejčastěji užívaný a nejdůležitější princip
- pronikla do  $\Psi$  ve Francii přes Le Bona – vysvětlení chování člověka v davu
- objevuje se u Rosse i McDougalla

2. LINIE – zabývá se tím, co je nadindividuální, co je neredukovatelné na jedince, co má svou vlastní kvalitu:

#### 1. Teorie davu – Tarde, Le Bon, S. Sighele, E. Ross, S. Freud, McDougall

- **Tarde** – výjimečné pojetí davu, rozlišuje mezi *spontánní masou a organizovaným seskupením* → rozdíl mezi nimi v hierarchii a podřízenosti
  - základem je imitace (napodobování) → podle něj dochází u člověka k růstu intelektové kapacity (seskupení má vyšší intelektovou schopnost než jednotlivec) → díky nápodobě roste intelektová kapacita
  - práce Mínění a dav
- **Le Bon** – velmi široké vzdělání, mnoho zájmů
  - 1895 – „ $\Psi$  davu“ – za 2 roky vyšla česky (1897)
  - považuje dav za *iracionální a primitivní*, v davu se člověk stává někým jiným, mění se, probouzejí se destruktivní instinkty, uvolňují se morální zábrany
  - dav vzniká díky 3 mechanismům:
    - sugesce a sugestibilita
    - nákaze (šíření emocí z jednoho účastníka na druhého)
    - anonymita a ztráta odpovědnosti (pocit nepotrestatelnosti)
  - charakteristika **duše davu**
    - lidé, ať jsou jacíkoli, ztrácí svou individualitu, člověk sestupuje na civilizačním žebříčku o několik stupňů níž, stává se barborem, pudovou bytostí, začne převládat prudkost, spontánnost, impulzivnost
    - neexistují pochybnosti o tom, co je pravdivé a nepravdivé, protože se vše nekriticky přijímá
- **Scipio Sighele** – badatel v oboru trestního práva, itál
  - 1891 podobné myšlenky jako Le Bon, ale zapadl
  - práce Delikventní dav
  - předpokládal, že působí *sugesce* → to způsobuje kriminalitu davu – uvolňuje se „bestiální a kriminální“ nevědomí, dav nemusí mít znak fyzické přítomnosti lidí na jednom místě
  - sugesce s nevědomím vede ke spojení s kriminalitou → vysuzuje z toho spojitost sugesce a kriminality
  - vytvořil koncepci SP – poukazuje na to, že základní jednotkou by měla být dyáda, působí také sugesce (jeden sugeruje a druhý podléhá sugesci)
  - on i Le Bon poukazují na to, že dav nemusí nutně vykazovat fyzickou blízkost osob (tisíce izolovaných osob si mohou získávat charakteristiky psychologického davu, např.: při velké národní události, kde zasáhnou silné emoce)
- **Eduard Ross** – Američan, sociolog
  - vychází ze *sugesce* k vysvětlení davu (i módy) → sugesce nabírá nejvyšší intenzity v davu (je i v konformitě, obyčejích, ale na tak silná), zároveň je jedinec proti sugesci bezmocný
  - vysvětluje rozpustilé davy (sugescí dochází k veselí) – člověk se opět uvolňuje
  - má na mysli hlavně karnevaly, masopusty
  - veselí vyžaduje:
    - určitý čas, než se rozvine
    - čím je odvážnost rozsáhlejší, tím snadněji mu padne za

- oběť vyšší typ intelektu
- a čím vyšší veselí tím absurdnější jsou nápady
- jedna rošťárna je často následována jinou
- otevřené společnosti jsou více osvobozeny (méně náchylné) od takovýchto „rošťáren“ než spoutané společnosti (př. Němci)
- čím vyšší je rozpustilost, tím větší a ostřejší reakce na ni (ti nezúčastnění to odsuzují)
- mentální nebo etnická homogenita je příznivá pro vznik veselí (když se sejdou lidé různých národností, rychleji se rozveselí)

- **Sigmund Freud** – 1921 - „Psychologie masy a analýza já“

- vychází z kritiky toho, co už bylo na světě - kritizuje Le Bona (že za příklad měl VFR – to jsou zcela jiné podmínky) a McDougalla, kritizuje pojetí davu jako náhodného a neorganizovaného seskupení, oba je kritizuje, že nerozlišují organizovaný a neorganizovaný dav
- pro výklad davu využívá psychoanalytickou teorii
- u organizovaného davu vůbec nemusí dojít k poklesu inteligence, a pokud ano, tak se to musí vysvětlit jinak, může dojít i k vzrůstu intelektu
- nikdo neuvažuje o roli vůdce davu, všichni ignorují roli vůdce
- vysvětluje pomocí *libida* – vede k duši davu (podle Freuda) → libidózní pouto, které vzniká mezi členy davu a ve vztahu k vůdci, a drží masu pohromadě
- jedinec si může v davu zachovat svou jedinečnost, ale tím, že se vzdá svého superega
- jako příklad si bere církve a armádu – organizované, mají vůdce (Kristus, vojevůdce), vůdce miluje všechny stejnou láskou a všichni jsou si před ním rovni, láska k vůdci je to, co je všechny spojuje vzájemně (všichni mají stejnou lásku k vůdci), vůdcem nemusí být konkrétní osoba → mohou to být ideje, abstraktní pojem, přání společná více lidem
- tento výklad davu se považuje za neuvěřitelně platný (viz. nacistické Německo)
- vysvětluje mechanismus identifikace

**2. Skupinová mysl** → **Group mind** - snaha vysvětlit ve filosofii (Hegel), antropologii, sociologii

- Durkheim, Wundt, McDougall
- soubor idejí (tradice, zvyky, jazyk), které jsou společné pro určitou skupinu lidí či pro určité společenství a ovlivňují jejich chování
- **E. Durkheim** – profesor sociologie na Sorboně
  - současník Wundtův, oba poukazovali na to, že tu existuje sociální realita, každý ji vysvětluje jinak – Durkheim vysvětluje náboženstvím, Wundt vysvětluje jazykem
  - teorie kolektivní reprezentace – existují cele mimo nás, ale mají donucovací sílu
  - s Wundtem oba věnují velkou pozornost kognici (poznávání) → poznávají je soubor poznatků, kterých si jedinci musí být vědomi, aby je mohli přijmout
  - psychofyzický paralelismus → Wundt jednoznačně přijímá, Durkheim to zase popírá → velký rozpor
  - zastáncem 3 zcela samostatných (nezávislých) entit (událostí):
    1. procesy nervové soustavy
    2. individuální vědomí/mysl
    3. sociální/kolektivní mysl/vědomí (skupinová mysl)
  - pouze počitek považuje za projev nervové soustavy
  - nezávislost individuálního a sociálního → každý z nás má 2 vědomí,
    - jedno náležící naší vlastní zkušenosti,
    - druhé přísouditelné faktu celé společnosti (získané celou společností), předáváno z generace na generaci, je nezávislé na jakékoli

lidské bytosti (na tom individuálním); náboženství je to, co uchovává kolektivní reprezentace (group mind, ty ideje společenství), náboženství tedy konzervuje hodnoty, ale má i donucovací prostředky (nutí nás chovat se podle pravidel společnosti)

- marxisté ho neměli rádi, protože pracuje s náboženstvím a tvrdí, že prvotní je to sociální, společenské a ostatní se od toho odvozuje (oni zase tvrdili, že prvotní je duch a hmota)

- **W. Wundt**
  - zkoumání zákonů vývoje řeči, mýtů a zvyků
  - důraz na fyziologickou  $\Psi$
  - rozvíjí myšlenku, že jen Völkerpsychologie může zkoumat vyšší psychické procesy (tím myslí myšlení)
  - myšlení je podmíněné jazykem, mýty a zvyky, což jsou 3 základní oblasti Völkerpsychologie
  - jednoduché psychické vjemy (počítky) přichází do vědomí a tam jsou organizovány podle apercepce (to organizuje naši zkušenost v naší paměti)
  - apercepce je univerzálně platný princip, který je odvozen od té Völkerpsychologie → apercepce je sama produktem kultury
  - pojem Volksselle = duše národa
  - nemůžeme ztotožňovat fyzickou činnost a psychickou, ale můžeme mezi to vložit tu duši národa (podle koncepce psychofyzického paralelismu)

- **W. McDougall** - 1871-1938, Angličan, později v USA
  - 1920 „Group mind, náčrt principů kolektivní  $\Psi$  s pokusem o aplikaci na interpretaci národního života a charakteru...“
  - stanovuje kritéria, aby skupinová mysl mohla vzniknout
    - je to především společnost, kdo jí tvoří, ale nemusí to být jen ona
    - kontinuita existence s individuální nahraditelností (i když lidé umírají, nic na té skupinové mysli to nezmění)
    - existence nějakých myšlenek skupiny v myslích jejích členů (něco, co společenství přebírá a čím se řídí)
    - interakce s jinými skupinami (zvláště soupeření a konflikt) podporují skupinové sebecítění (ve střetu s jinou skupinou si všimneme, co má naše skupina společného)
    - existence tradice a zvyků v myslích členů skupiny
    - specializace funkcí a dělba práce (group mind i takto organizuje společnost)
  - zastáncem, že účast lidí na společném životě je to, co zvedá intelektuální potenciál, stimuluje ty lepší lidské potenciality, člověk se stává plnohodnotnějším (podobně s Herbartem)
  - v r. 1928, pod vlivem Allporta, přehodnocuje své názory
- group mind vytlačován **Floydem Allportem** (1924 vydal učebnici) – národnost a katolicismus nejsou group mind
- je to soubor rituálů, zvyků a ideálů, opakující se v individuálních myslích a existující jen v těchto myslích, všechny teorie, vztahující se ke skupinovému klanu (tj. group mind) mají nešťastný důsledek odklonu pozornosti, vztahující se k sledování struktury chování → to napsal už v plném rozkvětu behaviorismu (popírá, že by bylo něco mimo nás, žádné nadindividuální psychické útvary)

### 3. Psychologie národů

- zlom předmětu a vývoje SP
- konec orientace na masové jevy v  $\Psi$
- dnes částečný návrat, ale už nikdy tolik, jako tehdy (dnes Moskovici)

Další přístup přes **jednotky analýzy**:

- instinkt
- zvyk

- postoj
- sentiment (citovost či smýšlení)

### 1. instinkt – původně pochází od Darwina

- McDougall si to vypůjčil – nejvyšší představitel instinktivistické koncepce
  - jeho vymezení instinktu: zděděná nebo vrozená psychofyzická dispozice, která předurčuje svého vlastníka (nositele) vnímat a věnovat pozornost objektům určité třídy, prožívat emocionální vzrušení určité kvality a jednat ve vztahu k němu určitým způsobem → připomíná to postoj
  - instinkty, které stojí za sociálním chováním, jsou: sympatie, instinkt stádnosti (má to vysvětlit sdružování), submise, instinkt napodobování
  - z instinktů je možné složit složitější útvary (sentimentem označuje směs instinktů)
  - vysvětlení např. náboženské orientace: může to být směs instinktů zvědavosti, sebeponížení, strachu a něžné emoce, které provázejí rodičovský instinkt → instinktem jde vysvětlit i složitější chování
  - instinkty mají i svou pudící složku (pobídky)
  - tato kdysi velmi populární teorie začala díky Allportovi ustupovat
    - poté opustil pojem instinkt a zavedl pojem propensities (sklony) → vymezil 18 sklonů (sentimentů, instinktů): hledání potravy, znechucení, sex, strach, zvědavost, sdružování (sklon ke stádnosti), sebeprosazování, submise, protektivní (rodičovské) chování, hněv, vyvolávání dojmů, konstruktivní sklon, smích, pohodlí, odpočinek nebo spánek, sklon ke stěhování, tělesné potřeby (kašlání, kýčání, dýchání a vylučování), sklon k získávání
    - předpoklad, že je to v nás (ten instinkt), že je nám to dáno → trnem v oku behaviorismu
    - instinkt z  $\Psi$  nevyrazil, ale dnes spíš spojován s etologií

### 2. zvyk - zavedl W. James

- neměl velkou roli v SP
- klasický nebehavioristický pojem

### 3. postoj - 1918 SP jako věda o postojech

- Lindzey, Aronson – vydali 4-dílnou SP
- G. Allport tvrdil – postoj nenáležel žádné  $\Psi$  škole nebo směru a proto sloužil široké  $\Psi$  obci, navíc je to pojem, který uniká sporu mezi dědičností a prostředím → proto byl dlouho nepostradatelným americké sociální psychologii
  - pojem postoje je možno aplikovat na izolovaného jedince jako i na širokou vrstvu kultury
  - psychologové a sociologové pojem přijali a shledali ho jako dobrý bod pro zkoumání i pro praktické využití
  - pojem postoj se tváří jako mírumilovný koncept, že ustanovil sám sebe jako klíčový kámen americké sociální  $\Psi$
- postoj má základ ve slově aptus - 2 významy:
  - připraven, způsobilý, vhodný
  - připojen, připevněn, závislý
  - objevil se v prvotním vymezení postoje: „neuropsychický stav připravenosti pro mentální a fyzické aktivity“ (nejde jen o tělesný postoj, ale i o připravenost ducha)
  - toto vymezení do 70. let 20. stol
- Thomas, Znaněcký – sociologové, kteří svou práci založili na obsahové analýze dopisů (chodícími mezi Evropou a USA) → poprvé použita obsahová analýza
  - zavedli pojem postoj do  $\Psi$  a sociologie
  - zdůrazňují, že předmětem postoje může být cokoli; ale vždy je to postoj k něčemu
  - postoj váží na hodnoty (touha po slávě, mamon – určitá hodnota, ke které jsou různé postoje)
- $\Psi$  a sociologie začala vyvíjet metody pro zkoumání postojů → zvědečtění sociální  $\Psi$
- měření postojů mělo nesmírný praktický dopad, především v Americe (dodnes je měření postojů nedílnou součástí amerických prezidentských volebních kampaní), také se začaly vypracovávat postupy ke změně těchto postojů
- zkoumání postoje dominovalo do 40. let 20. stol., předmětem SP je zkoumání postojů; ve 40. letech se začala (díky Lewinovi) prosazovat malá sociální skupina

### 4. sentiment – pozůstatek po McDougallovi

- jediný McDougall ho uznával

- 1908 – první učebnice (Ross a McDougall) → od Rosse se odvozuje sociologizující sociální  $\Psi$  (založena na dotaznících) a od McDougall se odvozuje psychologizující sociální  $\Psi$
- do roku 1920 měla větší vliv evropská SP, poté americká
- 1921 – začal vycházet první časopis se sociálně-psychologickou tematikou

#### Floyd Allport

- experimentální věda, zabývající chováním člověka v různých sociálních podmínkách (sociální = interpersonální)
- experimentální věda!! (pod vlivem behaviorismu) → vědecktější pohled na  $\Psi$

#### EXPERIMENTY:

- **Walter Möde** – Němec, pracoval v Lipsku
  - už v roce 1913 přišel s velkolepým výzkumem sociálních proměnných ve skupině (spolupráce ve skupině)
  - zjistil, že skupina vhodná pro laboratorní výzkum, protože můžeme dobře kontrolovat proměnné (klíma, vztahy ve skupině)
  - proměnné by podle něj měly být zohledňovány ve všech psychologických výzkumech
  - experimenty ve školních třídách (př. volného asociování → vyšší počet ve skupině než u jednotlivce)
  - přišel na to, že výkonnost stoupá při skupinovém soupeření
  - 1920 výsledky experimentu publikovány („Experimentální masová psychologie“)
  - Hugo Münsterberk před válkou odešel do USA a přenesl tam myšlenky Mödeho; zřejmě F. Allportovi nasadil Mödeho myšlenky do hlavy a on opakoval jeho výzkum, proto Mödeho zastínil (Mödeho práce totiž nevyšla v anglickém překladu)
- **Max Ringelman** – dělal experimenty už kolem roku 1885
  - můžeme změřit fyzický individuální výkon, při činnosti samostatné i skupinové → tahání lana (ve skupině výkon klesá → tento jev nazván *sociálním zahálením*)
- **Norman Triplett** – 1897 také pokusy
  - děti pracují jiným tempem za přítomnosti jiných, a když jsou sami (výkon jízdy na kole stoupá za přítomnosti druhých soutěžících → efekt nazván *sociální facilitace*)

#### MOŽNOSTI VYUŽITÍ

- měření a změny postojů
- reklama

#### B. Další informace z literatury:

- SP má 2 mateřské disciplíny (sociologii a psychologii) a její historické kořeny se také dají sledovat ve dvou rovinách
  - jedna vychází z jedince a v jeho psychice hledá vysvětlující principy sociálního chování
  - druhá se orientuje na sociální seskupení a je reprezentována
    - teorií davu a masovou  $\Psi$  (Gustav Le Bon)
    - koncepcí skupinové mysli → Mind Group (W. McDougall)
    - $\Psi$  národů (W. Wundt; považována za přímý zdroj vzniku SP)
- problematika sociální podmíněnosti chování se objevuje v evropské filosofii již od Antiky
- od 20. stol se SP rychle rozvíjí, zejména v USA
- za vznik SP se považuje rok 1908, kdy nezávisle na sobě vyšly v Americe dvě učebnice SP:
  - **W. McDougall** *Introduction to Social Psychology* (od ní je odvozena  $\Psi$  větev SP)
  - **E. A. Ross** *Social Psychology* (od ní je odvozena sociologická větev SP)
- již předtím se však objevily jiné učebnice SP (Vierkand 1896, Baldwin 1897, Tarde 1898, Elwood 1899, Tokutani 1906), z nichž úplně první vznikla na půdě Evropy (Lindner 1871, Vídeň)

### Gustav Adolf Lindner

- v roce 1971 publikoval ve Vídni práci „Myšlenky k psychologii společnosti jako základ společenské vědy“, jejíž druhá část je nazvána „Společnost jako bytost představující“ (zde základy SP)
- vychází z Herbartovy koncepce (přirovnává chování člověka ve společnosti k chování představ ve vědomí, tj. že se lidé vzájemně ovlivňují stejně jako představy ve vědomí), ale jeho fyzikalismus překonává
- za předmět SP
  - v duchu Herbarta považuje popis a výklad těch jevů, jež závisí na vzájemném psychickém působení jedinců
  - ale zároveň také výklad vztahů jedince a společnosti (z vědomí členů společnosti se tvoří vědomí společenské a společnost mimo jedince není ničím)
- tento druhý bod je základní otázkou SP, kterou se snažila řešit sociologie (Durkheim) i psychologie (Mead, Wallon, Vygotskij)
  
- za první sociálněpsychologické experimenty se považuje práce **N. Tripleta** o sociální facilitaci (1897)
- výrazný vliv na další vývoj SP měla práce Floyda Allporta *Social psychology* (1924)
- přijetím experimentální metody získala SP punc vědeckosti
- v období mezi světovými válkami a také v prvním desetiletí po 2SV je centrem  $\Psi$  (a zejména sociální  $\Psi$ ) USA, souviselo to
  - s vnitřními podmínkami v USA:
    - bouřlivý ekonomický a sociální rozvoj
    - multietnicita a multikulturalita obyvatelstva a s tím související problémy
    - převládající filosofie pragmatismu a individualismu
  - se situací v Evropě:
    - totalitní ideologie a režimy (nepřejí intelektuálům)
    - mnozí odcházejí do USA, aby se ukryli před Stalinem a Hitlerem
- první polovina 20. stol. je charakteristická existencí několika  $\Psi$  směrů:
  1. behaviorismus
    - paradigma S-R → SP zkoumá individuální chování, které je funkcí sociálních stimulů
    - vnesl do SP teorii podmiňování a pojmy odměna, trest, posílení
    - neobehaviorismus přináší obraz racionálního člověka, který zvažuje alternativy svého konání v kategoriích zisků a ztrát (např.: teorie sociálního učení od Rottera a jeho pojem locus of control, teorie sociální interakce od Thibauta a Kelleyho)
  2. psychoanalýza
    - vlivy psychoanalytické teorie najdeme v teoriích socializace, při vysvětlování racionálních a nevědomých sil v člověku, lidské agresivity, konfliktů
    - inspirující byly myšlenky S. Freuda o socializaci jedince a dynamice rodinných vztahů a díla o podstatě společnosti a kultury (např.: Totem a tabu, Nespokojenost v kultuře)
    - obecné principy psychoanalytické teorie aplikovalo interdisciplinární hnutí „osobnost a kultura“ při zkoumání vlivů specifických institucí a forem společnosti na člověka
      - zrodilo se ze spolupráce amerických psychologů a antropologů ve 30. a 40. letech
      - byl to např.: Fromm, který se zaměřil na to, jak se charakter člověka utváří pod vlivem společnosti a zavedl pojem sociální charakter
      - na pojmu sociální charakter založili svou práci *The Lonely Crowd: A Study of the Changing American Character (Osamělý dav: studie měnícího se amerického charakteru)* D. Riesman, N. Glazer a R. Denney
    - dále se psychoanalýza podepsala na výzkumech předsudků
      - např.: *The authoritarian personality (Autoritářská osobnost)* od T. W. Adorna, E. Frenkel-Brunswickové, D. J. Levinsona a R. N. Sanforda (1950)
  3. gestaltismus a kognitivní  $\Psi$ 
    - především vystupuje prostřednictvím teorie pole od Kurta Lewina, ze které poté vyšli:
      - S. E. Asch a F. Heider při zkoumání sociální percepce
      - L. Festinger ve své teorii kognitivní disonance
    - tyto autoři se orientovali na kognitivní procesy a stáli tak na počátku mohutného proudu kognitivismu

- centrum zájmu se přesunulo z malých skupin (tj. teorie pole ve 40. a 50. letech) na kognitivní procesy (jak poznávání ovlivňuje sociální chování)

*Základní vývojová období SP:*

### 1. od vzniku SP do konce 2SV (1908 – 1948)

- významné události tohoto období:
  - vyšly publikace McDougalla a Rosse
  - práce Thomase a Znanieckeho (1918) byla podnětem k empirickému výzkumu pojmu postoj
  - 1921 se Journal of Abnormal Psychology přejmenoval na Journal of Abnormal and Social Psychology
  - 1924 vychází vlivná učebnice Floyda Allporta
  - 1934 se vydala kniha G. H. Meada, která se zaměřuje na vztahy JÁ a okolí
  - 1935 vyšla první sociálněpsychologická příručka (handbook) C. Murchisona, ve které je ucelená kapitola o teorii a výzkumu postojů od Gordona W. Allporta
  - Muzafer Sherif 1936 publikuje práci, kde vysvětluje povahu a procesy utváření skupinové normy (stala se východiskem pro studium konformity)
  - 1939 Kurt Lewin, Ronald Lippitt a Ralph White zveřejňují výsledky experimentálního studia stylů vůdcovství jako důkaz toho, že lze studovat v laboratoři
  - John Dollard podává první informace o teorii frustrace-agrese
  - 1945 Kurt Lewin zakládá Research Center for Group Dynamics
- vyšla tedy série učebnic, příruček i časopisů
- předmět byl charakterizován jako „vědecké studium sociálních postojů“
- vyvíjely se specifické nástroje, které měly ukázat na samostatnost vědního oboru SP, např.: sociometrie (J. L. Moreno), nebo konstrukce postojových škál:
  - L. Thurstone – intervalové škály
  - L. Guttman – kumulativní škály
  - R. Likert – sumační škály
- v prvním období bylo předmětem SP zkoumání masových psychických jevů („duše davu“)
- 1924 to ukončil F. Allport (pod vlivem behaviorismu → duše se nedá zkoumat) a požadoval, aby se SP zabývala studiem chování člověka v různých sociálních situacích (tj. za přítomnosti jiných lidí = sociálně) → ještě v roce 1967 je SP definována jako věda o interpersonálních behaviorálních událostech (Krech, Crutchfield, Ballachey)
- konec tohoto období přišel s Kurtem Lewinem a zkoumáním malé sociální skupiny (zejména její dynamiky)

### 2. od konce 2SV do konce 60. let (krize v SP, 1949 - 1969)

- v tomto období došlo k rozšíření záběru SP
- punc vědeckosti chtěli sociální psychologové získat používáním experimentu
- praktická využitelnost poznatků SP byla malá
- metodologicky stále dominoval laboratorní experiment
- pak krize 60. let
- více viz. otázka 7

### 3. od začátku 70. let 20. stol po současnost

- vyznačuje se hledáním nové metodologie a snahou přivést SP více k řešení každodenních sociálních problémů člověka

#### Sociální $\Psi$ v Československu

- první  $\Psi$  myšlenky v Čechách jsou spjaty se jménem G. A. Lindnera, který 1871 publikoval „Myšlenky k psychologii společnosti jako základ sociální vědy“, podtitul druhé části knížky obsahoval termín „Sozialpsychologie“ → byla to první evropská monografie o sociální  $\Psi$  a první použití pojmu „sociální  $\Psi$ “
- po rozpadu R-U a vzniku Československa se objevil významný problém spadající pod SP, a to otázka národní mentality (národního charakteru), které se věnovali např.:
  - T. G. Masaryk (ČR)
  - E. Chalupný (ČR)
  - F. Peroutka (ČR)
  - A. Jurovský (SR)

- v letech 1918 – 1938 se SP vyučovala a studovala na univerzitních kurzech filosofie, sociologie, psychologie, samostatní SP se ještě neobjevila
- první sociálněpsychologický text „Vývoj sociální psychologie“ publikoval v roce 1936 Z. Ullrich jako přílohu českého překladu práce P. Sorokina „Sociologické nauky přítomnosti“
- v období fašistické okupace byly univerzity v Čechách zavřeny, situace na Slovensku byla odlišná (SR bylo satelitním státem fašistického Německa)
- období krátké demokracie bylo příznivé pro rozvoj humanitních a sociálních věd → 1946 je založen Ústav pro výzkum veřejného mínění a do některých univerzitních programů byly zahrnuty přednášky ze sociální  $\Psi$
- po únoru 1948 socialismus potlačil vědeckou autonomii – sociální  $\Psi$  se nemohla rozvíjet ze dvou důvodů:
  - západní SP byla považována za buržoazní psychologizaci sociálních procesů
  - sovětská  $\Psi$  tvrdila, že veškerý duševní život člověka je sociálně podmíněn, a proto je speciální sociální psychologie nadbytečná
- i přesto praktické požadavky podnítily konkrétní výzkumy, které měly často sociálněpsychologický charakter

#### Literatura:

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

### 3. Psychoanalýza a neopsychoanalýza v sociální psychologii

#### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

- počátek psychoanalýzy se datuje na rok 1900 (vyšel „Výklad snů“)

#### Sigmund Freud

- mechanismus identifikace – používá původně k vysvětlení nadjá
- nadjá vzniká identifikací se superegem rodičů (superego představuje tradici kultury společnosti)
  - otázka svědomí, autoregulace (od rodičů) – systém odměn a trestů u přebírání sociální
  - osočen, že jeho koncepce je biologizující – nesouhlas

- zasáhl SP v 5. oblastech:

#### • socializace

- základní role superega ve vztahu ke společnosti
- jedna z nejdůležitějších koncepcí socializace
- dítě se asimiluje do kultury napodobováním rodičů
- v první fázi = přebírání superega (morálních zásad) rodičů (ne společnosti), dítě se identifikuje se superegem rodičů
- člověk se může proti konformitě bouřit a to nepřizpůsobení může být vyvoláno více činiteli, nejdůležitější:
  1. míra nároků, které společnost na člověka klade
  2. slabost ega a superega - když nároky a požadavky převažují nad odměnami, nebo když člověk není schopen najít uspokojení ve společnosti (slabost ega), nebo když tradice kultury nebyly dostatečně přijaty (selhala identifikace → slabost superega), pak má člověk tendence protestovat proti společnosti a tyto tendence sílí
- podle Freuda není člověk nikdy plně socializovaný, protože id se nikdy nesocializuje/nepřizpůsobí a tlaky z něho vycházející působí nepřátelsky proti společnosti (antisociální chování)
- člověk je socializovaný tehdy, když úlohu vnějších autorit přebírá superego zabezpečující konformitu se společností
- obranné mechanismy – máme potřebu zbavovat se viny za přečiny – neurotické symptomy, masochismus

• **struktura rodiny a její dynamika**

- rodinu považuje za předobraz všech dalších malých sociálních skupin a jejich organizace (rodina je prototypem každého společenství lidí), rodina jako most mezi jedincem a společností
- pokud nedojde k vyřešení oidipova komplexu, je to brzda → má obraz matky jako budoucí partnerky
- představa budoucího partnera je podle Freuda odvozena ze vztahů v rodině

• **Ψ masy**

- staví to na libidózních vazbách (ve vztahu k vůdci i mezi členy)
- stavy lásky, touhy nejen mezi členy, ale také vůči vůdci
- vzájemná identifikace všech členů k vůdci → vznik emočních vazeb, tyto vazby ale nefungují jen ve vztahu k vůdci, ale i na horizontální rovině (všichni máme rádi vůdce, proto se máme rádi také navzájem)
- na 1. místě obecný ideál, se kterým se lidé identifikují
- identifikace - se superegem vůdce je ta důležitější pro existenci masy
- když se rozpadne identifikace k vůdci (přestanou ho milovat) → masa se rozpadá
- když se rozpadne identifikace (vztahy) mezi jedinci, tak vzniká panika
- mechanismus identifikace slouží k tomu, že superego jedince je nahrazeno superegem vůdce (jedinec se neřídí svým svědomím, přebírá ideál) – lidé odpovědnost za své vlastní chování posouvají na vůdce (zbavují se viny) a stávají se nekritickými → potvrzeno ze 2. sv.v. („Já nemám svědomí, mé svědomí je Adolf Hitler.“, „Nepotřebuji mysl, za mě myslí fühler.“)
- Freud je zásadně proti tomu, že by dav musel být iracionální (ale dojít k tomu může)

• **původ společnosti**

- „Totem a tabu“ (1912-13), „Nespokojenost v kultuře“ (výstižnější by byl: nepohodlí, stísněnost v kultuře, 1930)
- přenáší ten psychoanalytický výklad (odvozený z libida) na antropogenezi
- vychází z Darwina a jeho teze, že pralidé žili v malých skupinách (hordách), ve kterých vládl silný samec, který byl vlastníkem všech žen, silný samec je tyranem, pánem a otcem celé hordy, všechno a všechny ženy jsou jeho vlastnictvím, proto nutil syny k sexuální abstinenci
- osud synů v těchto hordách je velmi krutý, tvrdý, protože když otec byl žárlivý, tak syny zabil nebo vykastroval nebo je vyhnal → vyhoštění synů považuje Freud za vytvoření sociální organizace, protože vyhoštění synové utvářeli „bratrské svazky“ a účelem bylo zabít otce a podle zvyku tehdejší doby ho sníst, aby se s ním identifikovali
- to je původ pračlověka, v kterém se objevuje Oidipův komplex (ambivalentnost postoje k otci – nenávisť a strach před otcem a touha ho zabit, pomstít se, ale na druhé straně chtějí být na jeho místě, být jako on) → v totemových slavnostech se vlastně opakuje vražda praotce, reprezentovaného totemovým zvířetem a zároveň se objevuje lítost nad tímto skutkem
- v bratrských svazcích však vznikali rozbroje a boj o moc (uvnitř skupiny i mezi skupinami), aby se vyhnuli meziskupinovým střetům, ustanovili jako tabu incest (byl zakázán) a zavedli zákon o exogamii – uzavírání sňatků mezi jedinci různých kmenů, aby zabránili unášení žen z jiných kmenů, ke kterým docházelo → toto je moment, který vedl ke vzniku rodiny a tím i společnosti
- antropologové to odmítají

• **podstata lidské kultury**

- mísí se zde pojem kultura a civilizace
- kultura = celek výsledků a regulací, které odlišují náš život od našich zvířecích předků
- má 2 funkce:
  - chrání lidi před nebezpečím přírodního světa
  - reguluje vztahy mezi lidskými bytostmi tak, aby se vzájemně nezničili
- lidská existence v komunitě se stává možnou jen tehdy, když se určitý počet lidí spojí a vytvoří společnou sílu, která je nadřazená jakémukoli jedinci → pak substituce moci ve skupině jedinců za výlučnou dominanci jedince (původní kolektivní moc je nahrazena mocí jedince) je rozhodující krok k civilizaci/kultuře
- když vznikne civilizace, musí nutně dojít k omezení uspokojení individuálních pudů (jedinec se stává nesvobodným) – tím je kultura nutně frustrující, protože se člověk vzdává slasti výměnou za bezpečí, jistotu, a protože masy nemají rádi odříkání si slasti, tak musí být donuceni vzdělanou a inteligentní menšinou

- otázka sociální výchovy (cílené výchovy ve smyslu přijetí pravidel té kultury) – považuje ji za neschopnou provozu (že musí ztroskotat), lidé nejsou schopni rozsáhlejší substituce agresivních a sexuálních pudů → velký skepticismus vůči společnosti a kultuře
- Freud se vyjadřuje pohrdavě o tvrzení, že svoboda je jedním z nejdůležitějších výtěžků civilizace, protože ta zbavuje člověka svobody, než aby ji lidem udělovala (později u Fromma), společnost je založena na vynucených zákonech a zákazech
- nepovažuje za ideál společnosti volnost, svobodu, ale rovnost a spravedlnost jedinců ve společnosti, odsuzuje nespravedlivou společnost postavenou na privilegované menšině, které je poskytována úleva, většina musí dodržovat to, co si vymyslela menšina a sama to nedodržuje → nutně vede k nestabilitě společnosti (masy mají tendenci povstat proti tyranii nespravedlnosti)
- podobnost mezi kulturním vývojem a vývojem libida: modifikovány principem reality jako dominantní síly u jedince i skupiny, vytvářeno superego a existují mechanismy obrany proti tomuto tlaku (agrese je silnější než sexuální pud)
- agrese je nejzávažnější překážkou kulturního pokroku, za příčinu válek, zla, atd. → už ji neodvozuje od pudu thanatos, ale od meziskupinových konfliktů; někdy reakce na tlak vede k regresi na nižší úroveň – lidé si to přejí, protože tam mají možnost uspokojovat své potřeby

### Carl Gustav Jung

- jeho vliv na SP není tak zásadní
- o generaci mladší než Freud
- kolektivní nevědomí = zděděná mozková struktura, která není výsledkem naší zkušenosti
  - bez ohledu na kulturu se objevují ve snech, v umění stejné symboly
- archetypy – animus a anima je chápána jak zděděný kolektivní obraz muže a ženy

### Alfred Adler (1870-1939)

- původně oční lékař
- přechodný článek neopsychoanalýzy – více se soustřeďuje na determinanty sociokulturního charakteru
- 1927 „Porozumění životu, úvod do individuální  $\Psi$ “
- lidský život je určen smyslem, ideálem, cílem a ten se vytváří už v prvních měsících života (už v této době se vytvářejí první stopy obrazu světa a postoje k němu, i když jen nejprimitivnějším způsobem), těžko říci, jak je tento cíl stanovován, ale je zřejmé, že existuje a určuje každý čin dítěte → když se zformuje tento prototyp (raná osobnost), začne se ubírat určitým směrem, tento prototyp dovoluje předvídat, co se bude dít dál (hotov ve 4 letech) – rané dětské zážitky
  - všechno je to jeho úvaha, kterou nemá doloženou
  - nespojuje to s nevědomím, nevědomí více využívá pro zkoumání vztahu já a společnost (přizpůsobování se jedince společnosti – složité a neuvědomované)
- SP má zkoumat konfliktní krizové situace, které jsou při setkávání se se společností a přijímání společnosti → vzniká zážitek méněcennosti (kompenzován touhou po moci) – formuje se v raném dětství, kdy si dítě uvědomuje pocit závislosti (bezmocnosti, slabosti, odkázanosti) na rodičích → vznik pocitu méněcennosti, který je překonáván v souladu s cílem (prototypem), který si dítě stanoví
  - zážitek méněcennosti je neuvědomovaný
  - každý tímto pocitem prošel (spojuje ho to s Freudem), zažívá to každé dítě
  - když pocit méněcennosti nabyde patologických rozměrů, vzniká komplex méněcennosti
- 1907 „Studie o méněcennosti orgánů“ - spojení defektů oka a psychiky (i domnělé defekty, př. dívky se vidí málo krásné)
- lze říci, že naše individuální  $\Psi$  je v podstatě sociální psychologí, protože prvotně důležitý význam v životě člověka má pocit sounáležitosti – když jedinci výrazně chybí, mohou být tito lidé v budoucnu delikventy, alkoholiky (není jisté)
  - předběhl tím dobu
  - později se objevuje u Maslowa (hierarchie potřeb)
  - vysvětlující, proč se lidé sdružují
  - dnes brán za jednu z nejdůležitějších lidských potřeb (Erbstein, Baumeister)
  - svou silou na úrovni fyziologických potřeb – musí být uspokojována (nedostatek stejný jako kdyby člověk nejedl) – první uspokojení je dáno rodinou a vztahem k matce

- sounáležitost = slabost, která nutí děti žít v rodině, je obdobou sounáležitosti, která nutí žít lidi v komunitě
- každý se někdy cítí nedostatečný a neschopen nést sám těžkosti života – jednou z nejvýznamnějších tendencí lidstva je tendence utvářet skupinu, ve snaze žít jako členové společnosti, nikoli jako izolovaní jedinci; tento společenský život nám nepochybně pomáhá překonávat pocity nedostatečnosti a méněcennosti → společnost nese pocit jistoty a stability (jako Freud)
- v případě rozmazlených dětí, rodina ani společnost dítě nemůže hýčkat donekonečna a rozmazlovaný se záhy setkává nástrahami života. Školní docházkou je určeno pro nové sociální instituce, která pro něj představuje nový sociální problém, nechce si hrát ani pracovat s jinými dětmi, protože není připraveno na život ve společnosti. Pod vlivem svých zkušeností se podobných situací bojí a usiluje o to, aby bylo stále hýčkáno. Péče hyperprotektivní matky má katastrofální následky, např.: vede k nesamostatnosti (vztahuje se k výkonové motivaci – motiv výkonu se utváří v raném dětství)
- Adlerova touha po moci je vysvětlením dynamiky osobnosti
  - kompenzace nedostatečnosti, nedostatečnost vede k tomu, že se chce vyrovnat jiným, kteří jsou mu jakoby nadřazení
- dbal na praxi – zakládal poradny, příprava sociálních pracovníků (na problémy s dětmi)
- „Psychologie dětí“ (přeloženo 1994) - sourozenecké konstelace

## NEOPSYCHOANALÝZA

- větší důraz na determinaci sociální než biologickou, rozhodující vliv sociálního a kulturního
- spory s Freudem, odmítání sexuálního pudu, jiný pohled na nevědomí

### Karen Horneyová (1885-1952)

- spory s Freudem kvůli Freudově domněnce o závidi žen mužského penisu
- nikdy psychoanalýzu neodvrhla, ale tvrdila, že je jí potřeba předělat
- orientuje se také na rané dětství – dítě v raném věku má 2 potřeby:
  - potřebu satisfakce** (uspokojování základních fyziologických potřeb – potrava,...)
  - potřebu bezpečí** (ochrana před nepřátelským světem, dítě je při uspokojování této potřeby závislé na rodičích (dostatkem něhy, vřelosti, lásky, uznání))
- frustrace potřeby bezpečí (netečnost, nedostatek lásky, uznání, času, nespravedlnost mezi sourozenci) vede k zážitku osamělosti, bezmocnosti, nepřátelskosti světa → základní (bazální) úzkost – odvozena především od vztahu matka-dítě; tato úzkost může vyústit v potíže v dospělosti
- Freud s Adlerem tuto frustraci považují za zákonitou formu vývoje × Horneyová říká, že tím může a nemusí (tím lépe) projít
- bazální úzkost má důsledky pro interpersonální vztahy v dospělosti, může vést k různým strategiím chování vůči sociálnímu okolí potřeba nastolit pocit bezpečí, je řešitelná 3 strategiemi:
  1. **tíhnutí k lidem** – člověk vstupuje do vztahu s jiným proto, aby se zbavil pocitu osamělosti, bezmocnosti, nepotřebnosti
  2. **stranění se lidí** – člověk se soustřeďuje na sebe sama, touží po nezávislosti a soběstačnosti, aby mu nemohlo být ublíženo
  3. **směřování proti lidem** – lidé mají tendence ovládat druhé (mít nad nimi kontrolu) - „když je kontrolovat, nemohou mi ublížit“; (není to agrese, ale spíše něco jako nepřátele chci mít vedle sebe)
- hledá vysvětlení patologických jevů (jako i Freud a Adler)
- zabývala se také seberealizací (inspirací pro humanistickou  $\Psi$ ) - „Neuróza a lidský růst, zápas o seberealizaci“ (1950)
- „Neurotická osobnost naší doby“

### Erich Fromm (1900-1980)

- široké vzdělání – filosof, sociolog, věnoval se kulturně antropologickému přístupu a politicko-ekonomickým pojetím
- velký důraz na to sociální, důrazně říká, že člověka můžeme pochopit pouze v sociokulturním světě
- nikdy se neseťkal s Freudem

- všichni mu vyčítali, že není lékař (Horneyová)
- prošel složitým vývojem politických názorů (hodně přebíral z marxismu)
- 1941 - „Strach ze svobody“ (v originále „Útěk ze svobody“)
  - vydána znovu v r. 1956
  - považuje ji za práci z oblasti SP
- osamělost, svoboda, odcizení, konformita → základní témata, kterými se zabýval
- analýza člověka v historickém vývoji od středověku do současnosti (Hitler) → člověk získal svobodu v tomto vývoji, ale odcizil se přírodě a jiným lidem, ztratil sociální bezpečí → objevil se pocit osamělosti, který je překonáván láskou k jinému člověku („Umění milovat“ – vysvětluje různé druhy lásky, které chápe jako nástroje k řešení osamělosti), v nevědomí spatřuje skryté touhy překonávat toto osamocení
- stejně skeptický jako Freud → člověk má sociální potřeby, které ale nenalézají plně své uspokojení v žádné kultuře (společnosti)
- zajímá ho struktura charakteru člověka → jádro charakteru (tj. **sociální charakter**) to je to, co je společné členům dané kultury a tu danou společnost to spojuje (je to výsledkem především toho ekonomického vývoje)
- sociální charakter je důležitý proto, aby mohl člověk v kultuře přežít, plnit její požadavky (je to záruka konformity se společností) → požadavkem sociálního charakteru je, formovat člověka tak, aby odpovídal požadavkům kultury
- akceptování těch požadavků člověku působí radost a vlastně je rád, že se takto může chovat
- pokud se změní podmínky společnosti, musí se změnit i sociální charakter
- pokud si člověk utváří sociální charakter, nutí ho to jednat v souladu s požadavky kultury (zvnitřnění)
- Fromm přikládá velký význam výchově k sociálnímu charakteru (Lindner) → funkcí výchovy je vytvoření sociálního charakteru; zatímco Freud to považuje za nemožné
- rodina je rozhodující pro vytvoření sociálního charakteru (také Freud: rodina je mostem mezi jedincem a společností) → rodina je psychologickým agentem společnosti
- typologie sociálního charakteru (odvozena od Freuda, jedná se o interakce jedince a společnosti), 5 typů:
  1. **receptivní typ** – všechno leží mimo něj, vykazuje přílišnou závislost, pasivitu na vnějším prostředí, chce dosáhnout toho, aby byl milován, ale už nechce milovat, neschopnost dělat něco bez vnější pomoci
    - submisivní, lehkověrný, přizemní
  2. **vykořisťující typ** – vše co potřebuje, bere od ostatních, často násilím (přivlastňuje si majetek, lásku, nápady), není schopný něco produkovat vlastním úsilím, přivlastňuje si od druhých
    - sebevědomý, hrdý, egocentrický, agresivní
  3. **hromadící typ** – odvozeno od Freudovy anální fáze
    - akumulace hmotného majetku, moci, lásky
    - rigidní, podezíravý, neústupný, obezřetný, věrný, rezervovaný
  4. **tržní typ** – sám sebe považuje za zboží, které se snaží prodat nebo směnit, zájem o pěstování společenských kontaktů, dbá na svůj zevnějšek, dokáže hrát spoustu povrchních rolí, má spoustu vztahů, ale také povrchních
    - netaktní, bezcílný, přístupný k názorům, zvědavý, velkomyslný
  5. **produktivní typ** – Fromm ho považuje za ideální
    - nezávislý, integrovaný, spontánní, tvořivý, spjatý se sociálním dobrem
    - produkuje lásku, myšlenky
- navázali na něj další autoři: Glazer, Denney; nejdůležitější Riesman „Osamělým davem“ (1950) – studie o změnách amerického charakteru
- 1947 „Člověk a psychoanalýza“ - v originálu Man for himself (Člověk pro sebe) – podtitul: dotazování, zkoumání z pohledu etiky
- 1956 - „Umění milovat“ – jakým způsobem překonávat problémy v lásce, několik druhů lásky
- 1973 - „Anatomie lidské destruktivní“ - rozsáhlá práce, 8 druhů agrese – sporné vymezení
- 1955 - „Zdravá společnost“ - více sociologický charakter

### Harry Stuck Sullivan (1882-1949)

- jediný rodilý Američan, velmi vzdělaný
- spolupracovník Fromma a Horneyové
- co Horneyová vymyslela, on praktikoval, ale měl své vlastní myšlenky
- 2 témata: rodina (rané dětské zážitky, situace matka-dítě) a závěry pro další interpersonální vztahy v dospělosti

- poukazuje na důležitost jistoty v mezilidských vztazích, která se utváří již v raných fázích života → rozhodující pro zdravý vývoj a vývoj interpersonálních vztahů
- teorie „**prsu v ústech**“ vychází situace, kdy dítě získá nebo nezíská pocit bezpečí a podle toho budou vypadat všechny budoucí interpretace vztahu
  - dítě získává zkušenost (s matkou, ošetřovatelem) dobré nebo špatné matky (což je neuvědomované) – špatná zkušenost nemusí nastat
- 6 stadií, ve kterých musí dítě vždy projít určitým typem interpersonálního vztahu:
 

1. rané dětství	4. raná adolescence
2. vlastní dětství	5. střední adolescence
3. juvenilní období	6. pozdní dětství

  - dítě může zůstat na určitém stupni vývoje (např.: juvenilní období, tj. mladší školní věk → potřeba kamarádů, kamarádí se kluci s kluky a holky s holkami – určitý interpersonální vztah)
- jako první položil koncepci (teorii) interpersonálních vztahů (považován za zakladatele)
  - „Interpersonální teorie psychiatrie“ - vyšla po jeho smrti
  - „Koncepce moderní psychiatrie“

### B. Další informace z literatury:

- vlivy psychoanalytické teorie jsou patrné v teoriích socializace, při vysvětlování racionálních a neuvědomovaných sil v člověku, lidské agresivity, konfliktů
- inspirující byly myšlenky S. Freuda o socializaci jedince a dynamice rodinných vztahů a díla o podstatě společnosti a kultury (např.: Totem a tabu, Nespokojenost v kultuře, Muž Mojžíš a vznik monoteismu)
- vychází z celku duševního života, tj. z osobnosti, chápe jej jako dynamický útvar, jehož proměny, vnitřní i vnější pohyb se uskutečňují v kontextu sociální a společenské situace individua
- psychoanalýza tak jako první vnáší do  $\Psi$  systematický důraz na sociální hlediska:
  - psychoanalýza je v podstatě psychologii rodiny
  - obrací pozornost psychologů k problémům mezilidské interakce, k psychologické funkci kultury, k významu sociální zkušenosti a k dalším hlediskům, která tvoří podstatu SP
- klasická psychoanalýza přispívá k formování moderní dynamicky pojaté  $\Psi$  → vychází ze studia vztahu člověk-sociální prostředí (avšak bere zřetel k pudovým strukturám osobnosti)

### **Sigmund Freud**

- vznik lidské společnosti odvozuje od malé skupiny se silným mužem v čele, který byl otcem celé skupiny
- za rozhodující krok k civilizaci považuje okamžik, kdy byla výlučná dominance jednoho člověka nahrazena silou sjednocené skupiny → tím je moc opírající se o dohodu několika lidí nadřazena moci jedince
- kulturu (civilizaci) definuje jako souhrn výkonů a regulací, který odlišuje život lidí od života našich zvířecích předků
  - kultura chrání člověka před přírodním nebezpečím a reguluje vztahy mezi lidmi tak, aby se vzájemně nezničili
  - zároveň kultura potlačuje přirozenost člověka, omezuje ho
- obecné principy psychoanalytické teorie aplikovalo interdisciplinární hnutí „**osobnost a kultura**“ při zkoumání vlivů specifických institucí a forem společnosti na člověka
- zrodilo se ze spolupráce amerických psychologů a antropologů ve 30. a 40. letech
- patřil zde např.: **E. Fromm**
  - zaměřil se na to, jak se charakter člověka utváří pod vlivem společnosti, zejména jejího ekonomického systému
  - jeho pojem *sociální charakter* představuje jádro struktury charakteru, které sdílí většina členů stejné kultury

**D. Riesman, N. Glazer a R. Denney**

- na pojmu sociální charakter založili svou práci *The Lonely Crowd: A Study of the Changing American Character (Osamělý dav: studie měnicího se amerického charakteru)*

- Riesman jej vymezuje jako tu část charakteru, kterou sdílí důležité společenské skupiny a která je výsledkem zkušeností těchto skupin

- ve vývoji společnosti rozlišuje 3 typy sociálního charakteru (podle toho, jakým způsobem se ve společnosti dosahovalo konformity):

1. - společnost závisející na tradičním řízení, které v západní civilizaci existovala do renesance
  - konformita se dosahuje dodržováním společenských norem, zvyků a tradic, předávaných z generace na generaci
  - strach ze zahanbení nutí člověka chovat se podle společensky schválených způsobů
2. - společnost závisející na vnitřním řízení, renesance až konec 19. Stol
  - v raném dětství člověk internalizuje hodnoty a požadavky společnosti, které jsou zprostředkované nejbližšími autoritami (rodiči)
  - pokud je neplní, dostavuje se pocit viny
3. - moderní společnost založená na vnějším řízení
  - konformita lidí řízených jinými je založena na tom, že jsou citliví na přání a očekávání ostatních
  - z obavy, že těmto očekáváním nevyhoví, vzniká úzkost

- dále se psychoanalýza podepsala na výzkumech **předsudků**

- např.: The authoritarian personality (**Autoritářská osobnost**) od T. W. Adorna, E. Frenkel-Brunswickové, D.

J. Levinsona a R. N. Sanforda (1950)

- rozsáhlý výzkum předsudků pomocí tří škál:

- antisemitismu (A-S)
- etnocentrismu (E)
- fašizmu (F)

- osoby, které vysoce skórovaly na škále A-S, měli také vysoké skóre na škálách E a F → považovali to za důkaz, že soubor postojů k jedné skupině je součástí obecnější osobnostní struktury, kterou nazvali *autoritářství*

- při popisu autoritářské osoby použili psychoanalytický vztahový rámeček:

- typický je rigidní systém postojů, který je důsledkem přísné výchovy s potlačováním všech projevů agrese a nepřátelství vůči rodičům

- poslušnost vůči nositelům moci, avšak agresivita proti nim sublimuje na slabší objekty → menšinové skupiny

- dále se vyznačuje černo-bílým myšlením, nesnáší dvouznačnost a nesrovnalosti

- v mezilidských vztazích dává přednost situacím s jasně vymezenými sociálními hranicemi a statusy, osobní blízkost mu vadí

**Literatura:**

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.

## 4. Behaviorismus a nebehaviorismus v sociální psychologii

### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

- používá se S-R, nebo S(O)-R model
- hlavní téma je *učení* (navázali na Locka – člověk je tabula rasa a my ho můžeme vychovat) → vypracovali koncepcí: „teorie sociálního učení“
  - učení jako mechanismy utváření osobnosti člověka
  - základní pojem zvyk (W. James)
  - učení a sociální učení jsou základními mechanismy socializace
  - postavený na hédonismu (Thorndike) - učíme se jen to, co je pro nás užitečné, prospěšné (zákon efektu)
  - Homans - koncepce ekonomického člověka
    - lidské chování je to, co se vyplácí → člověk chápán jako něco ekonomicky utvářeného, jedná podle toho, co se mu vyplácí a čemu se má vyhnout; založeno na odměně a trestu
    - ovlivnilo sociologii
- u sociálního učení se pracuje s instrumentálním podmiňováním, ale někdy i s pavlovovským podmiňováním

### **Důležité pojmy**

- síla odpovědi - dána výsledkem učení/opakování, tendence k odpovědi v určitých situacích za určité motivace
  - měřena např.: počtem správných odpovědí, latencí, reakcí na podnět, intenzitou odpovědi (sílu stlačení té páčky), pravděpodobnost jejího výskytu
- extinkce = vyhasínání – vyjadřuje pokles síly odpovědi (opak síly odpovědi)
- posílení - nosný pojem jak instrumentálního tak pavlovovského podmiňování
  - jakákoliv událost, která následuje po odpovědi a bude zvyšovat pravděpodobnost výskytu odpovědi v budoucnu (odměna, ale může být i trest → snižuje výskyt pravděpodobnosti)
- sekundární posílení – podnět, který je spojen (asociován, odvozován) s původním posílením (primární odměna, trest) a který má tytéž důsledky (např.: strach z podobného podnětu)
- drive, pud, potřeba – musí existovat nějaký motiv, fyziologická pohnutka, která aktivuje a energizuje organismus
- generalizace podnětu – i na podnět blízký původnímu podnětu se objeví stejná odpověď (odpověď, která je podmíněná má tendenci se vyskytnout v podobných situacích)
  - na různé podněty reagujeme stejnou odpovědí
- diskriminace – rozlišování mezi podněty a odpověďmi (rozlišit, že na určitý podnět se reaguje určitým způsobem a na jiný podnět jiným způsobem)

**Sociální učení** = takové učení, které vede nebo má za cíl osvojit si akty sociálního chování

- není to tedy jen učení za přítomnosti druhých (sociálně se učíme i sami doma u televize)

### **N. Miller, J. Dollard na Yale (1941)**

- práce „Sociální učení a nápodoba“
- významná koncepce sociálního napodobování a imitace
- pokoušejí se vysvětlit proces nápodobu jako proces sociálního učení
- stanovili 4 podmínky nezbytné pro učení:
  - pud* (drive)
  - klíč* (vodítko) pro napodobující osobu (něco, co dokáže organismus vyhodnotit, že to má nějaký význam a reaguje na to)
  - odpověď*
  - posílení*
- sociální imitaci považují za dominantní/základní proces osvojování si sociálního chování, zdůraznili důležitost sociálního učení vzhledem ke společnosti → „jedinci musí být trénováni v mnoha situacích a pak budou šťastní, když se budou chovat podle společnosti a nešťastní, když tak jednat nebudou“

- 2 typy chování/učení:

### 1. chování závislého připodobnění (match dependent)

- odehrává se podle nějakého klíče
- napodobující osoba je závislá na napodobovaném (je to vědomé, u dětí nemusí být uvědomované)
- zkoumali krysy, ale také děti v přirozených podmínkách
- experiment: bílá krysa v T bludišti → až se naučí běžet jedním směrem za potravou → pak jsou přidány další, netréované krysy → ty, které běžely za „vůdcem (naučenou krysou)” také odměněny → generalizace (rychle se naučily, že se vyplatí, chovat podle klíče)
- poté je tam šedá krysa → ostatní běží i za ní jako vůdcem, protože ví, že ona ví, kde je potrava
- první krysa reaguje na podnět, ostatní reagují na klíč (první krysa)
- následně popisují situaci, kdy si v domě hrají 2 děti (mladší a starší): starší zaslechne kroky přicházejícího otce a běží tedy ke dveřím uvítat otce → za odměnu dostane od otce bonbón (podmět pro staršího jsou kroky otce); mladší ještě není schopen reagovat na kroky → klíčem se pro něj stává chování staršího sourozence (podnětem je chování sourozence)
- podmínky:
  1. účastníci (napodobovaný a napodobující) jsou stejně či podobně motivováni
  2. jeden z účastníků není schopen dosáhnout cíle nezávislým (vlastním) chováním, protože se neorientuje v klíčích toho prostředí
  3. napodobující má možnost různého chování (např.: nemusí běžet za tím starším, může ho ignorovat, ale pak z něho bonbón vymáhat, či dělat, že nemá chuť → má na výběr, ale nevolí to, co vede k tomu cíli, ale to, co je závislé na tom modelu/co je pro něho tím klíčem)
  4. ten imitátor je odměněn za připodobnění se a potrestán, kdy se tak nechová
- může dojít ke generalizaci (mladší se stále opičí, protože z toho chce mít taky zisk) i diskriminaci

### 2. kopírující chování

- imitátor se snaží o co nejpřesnější reprodukci chování (je to plně vědomý proces, s jasným cílem)
- řízeno naší snahou něco se naučit
- známe z výcviku (naučit se něco – šití, vaření, řezání) → vedeno volnými procesy, budoucí odměnou, výrazně se zapojují poznávací procesy (dořešeno až později po Millerovi a Dollardovi)
- napodobování i u dospělých, ale míchá se sem i normativní konformita
- mají taky teorii agrese

### Albert Bandura, Richard Waters - „Social learning a personal development“

- kritika předchůdců (Miller a Dollard) a závislého připodobňování – to je prý jen upevňování/posílení správné odpovědi a je to založeno na předpokladu, že je k dispozici ta odpověď
- vycházejí naopak z toho, že pro podmiňování/učení je dostatečná styčnost/kontinuita senzorických událostí (je nutná přitažlivost objektu/modelu → motivace)
- za hlavní sociální učení považují observační učení, napodobování pozorováním, stačí že to vidí, nemusí být odměňováni
  - můžeme si s tím osvojit mnohem složitější chování
- ověřováno experimentálně V TERÉNU
  - model panenky Bou-Bou – žena mlátí nafukovací panenku a kope do ní (šlo o akty agrese), někdy byla paní pochválená, jindy pokáraná a někdy bez odezvy
  - pak se to pustí dětem a pak děti samotné zavřou do místnosti s panenkou (děti, které viděly paní pochválenou, byly více agresivní)
  - poté děti dostaly za úkol co nejpřesněji zopakovat (3. fáze výzkumu), co předtím viděly, všechny toho byly velmi dobře schopné (bez ohledu na odměnu či trest) → dokázáno, že se vytváří kognitivní model té situace, které je možné použít (nejde tedy o posílení)
  - také s ohledem na morálku se děti někdy zdráhaly chování zopakovat → odvíjí se to od toho, jestli mají v sobě nějaké morální imperativy (→ záleželo tedy na výchově)
  - tato práce znamená dovršení obratu výkladů agrese (Freud: agrese je vrozená, Miller a Dollard: agrese je něco mimo nás, začátek obratu, Bandura a Waters: agrese je naučená)
- rozvířili tím v Americe diskuze o vlivu masmédií
- zdůrazňují zapojení kognitivních, paměťových a motivačních procesů → Sociálně kognitivní teorie
- Bandura: rozhodující roli má kognitivní model (vklad kognitivních procesů do učení); přiblížil učení lidem

- 1997 **Self efficacy** (Bandura)
  - také vliv na vývoj teorie agrese
  - zdroje agrese se začínají hledat mimo člověka v sociálním prostředí
  - nepočítá s tím, že sociální učení může probíhat bez bezprostředního vidění (př. čtením, poslechem)

### Julian Rotter

- žák Lewina
- původně behaviorista, ale vytýká, že behaviorismus není schopen řešit problémy klinické praxe
- z behaviorismu vychází, ale posouvá ho dál, přibližuje ho člověku
- vytvořil teorii sociálního učení využitelného v klinice („Sociální učení a klinická psychologie“)
- tvrdí, že naše potřeby vznikají během sociální interakce a tam jsou také uspokojovány
- lidé umí předvídat (zvažuje dopředu důsledky chování) a přemýšlet → dosahování cíle (pohyb ve směru cíle)
- 4 pojmy důležité pro učení (chování)
  - **Potenciál chování** – pravděpodobnost výskytu nějakého chování ve vztahu k dané situaci a ve vztahu k možnému posílení (BV) → v každé situaci se rozhodujeme, jak se zachováme a co nám to přinese
  - **Očekávání** – subjektivně pojímaná pravděpodobnost, že určitým specifickým chováním dosáhne jedinec nějakého určitého posílení, promítá se do něj minulá zkušenost a sebeočekávání (někdy se člověk přeceňuje a jindy podceňuje (E))
  - **Hodnota posílení** – míra preference jedné odměny vůči jiné, zvažuje preferenci té hodnoty posílení (co mu to přinese), je to velmi relativní a záleží to na našem očekávání a hodnotách toho člověka (RV)
  - **Psychologická situace** – situace jsou posuzovány a vnímány velmi subjektivně

$$BV = f(E+RV)$$

- dále se zabývá kategorizací *potřeb* (většina z nich je sociální povahy)
- rozlišuje 6 kategorií potřeb
  - potřeba uznání
  - potřeba ochrany
  - potřeba dominance
  - potřeba nezávislosti
  - potřeba lásky a citovosti
  - potřeba tělesného komfortu
- očekávání je možné u každého jedince zobecnit (zobecnění hodnot i toho, odkud očekávání přichází):
  - 1. locus of control** (místo řízení) – existuje IE škála na měření (20 položek) → stalo se to osobnostní proměnnou; je výsledkem sociálního učení
  - 2. interpersonální důvody** - zobecnění závisí na tom, v jaké míře je chování posilováno:
    - a) je to náhodné – místo řízení je mimo člověka, v moci druhých, náhody, štěstí (externalisté)
    - b) mé chování je výsledkem mé vůle, mé aktivity – interní kontrola (internalisté)
    - je to také modelem teorie chování

### Orwell Mowrer (1907 – 1982)

- neobehaviorista
- **dvoufaktorová teorie učení** (posílení), rozlišuje apetitivní (žádostivé) a aversivní (pudivé) učení/chování (věnuje se jen aversivnímu učení - trestu)
  - *aversivní chování* – útlum chování není způsoben trestem, ale strachem z toho trestu
  - *apetitivní chování* – opět zjistil, že nejde o samotnou odměnu, o naději spojenou s odměnou
- *sekundární posílení* → pracuje se strachem a nadějí (emocemi), není to ta odměna a trest
- uvažuje o *obrácených pochodech/podmiňování*:
  - 1.** jsme naučení na nějakou odpověď, která je odměňována → odměna pak nepříjde a následuje zklamání (je to považováno za určitou formu trestu) → vyhasínání
  - 2.** když chování není následováno trestem, jak by mělo → „odměna“ je ve formě úlevy
- teorie **autistická imitace** (autistické = uvnitř se dějící u malého dítěte, které je uzavřeno)
  - založeno na sekundárním posílení
  - např.: jako vysvětlení osvojování si řeči → matka je pro dítě zdrojem potěšení (laskání, hlazení, uspokojování fyziologických potřeb dítěte), při tom pronáší jistá slova, dítě si to spojí:

„něco příjemného ↔ slova“

- slova = sekundární posílení → už jen slova budou vyvolávat příjemné pocity, dítě si chce příjemné pocity spojené se slovy matky vyvolat samo, a tak začne zvuky opakovat → čím lépe, tím větší posílení (na principu hédonismu)
- myslí si, že to funguje u dětí, ale i dospělých v situacích odloučení (snaha navození příjemného)
- v souvislosti s napodobováním se mluví o *vicarious* (**empatické, zástupné učení**) – v situacích, kdy, jedinec se empaticky přenáší do situace napodobovaného
- začínalo se ukazovat, že jsou situace, kdy nějaké chování není posilováno, ale přesto se může stát modelem (situace → pozornost a ohodnocení → chování) – můžeme být ovlivněni četbou, jen slyšením o nějaké situaci a je nutné, aby pro nás bylo atraktivní
- sociální učení nemusí být učení v sociálním kontextu

### B. Další informace z literatury:

- paradigma S-R → SP zkoumá individuální chování, které je funkcí sociálních stimulů
- vnesl do SP teorii podmiňování a pojmy odměna, trest, posílení
- neobehaviorismus přináší obraz racionálního člověka, který zvažuje alternativy svého konání v kategoriích zisků a ztrát (např.: teorie sociálního učení od Rottera a jeho pojem locus of control, teorie sociální interakce od Thibauta a Kelleyho)

#### **Teorie sociálního učení od J. B. Rottera**

- objevení se konkrétního chování v dané situaci závisí na očekávání jedince, že toto chování bude posíleno, a od hodnoty, kterou tomuto posílení přisuzuje
- přitom může jedinec vnímat posílení jako více nebo méně závisející na svém vlastním chování, s tím souvisí tzv. místo kontroly
- *locus of control* (místo kontroly) je jeho pojem
  - vnější kontrola = člověk vnímá posílení následující po jeho chování jako nezávislé na jeho vlastní aktivitě (jako výsledek štěstí, náhody, osudu,...)
  - vnitřní kontrola = člověk vnímá dění jako závislé na své aktivitě nebo na relativně stálých charakteristikách
  - vnitřní nebo vnější (internalita × externalita) je tedy generalizované očekávání, které vyjadřuje souvislost mezi vlastním chováním a výsledky tohoto chování

#### **Teorie sociální interakce od Thibauta a Kelleyho**

- je založena na nejjednodušším typu interakce v dyádách → oba účastníci se té situaci chovají v souladu se svými osobními cíli, kterých mohou dosáhnou rozmanitými postupy
- volba postupu je dána pravděpodobnými zisky a ztrátami (costs and rewards) a tím, jaký postup zvolí druhý účastník
- v kooperativních situacích dospějí k podobným výsledkům → oba získávají nebo oba ztrácejí
- v kompetitivních situacích dojdou k opačným výsledkům → jeden získává a druhý ztrácí

#### **Literatura:**

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

## 5. Teorie pole a kognitivistické koncepce v sociální psychologii

### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

- Wertheimer, Koffka, Keller, Lewin, Heider, Asch, Leon Festinger, Newcomb
- hlavně studium percepce a její procesy organizace (figura x pozadí), ke kterým se vztahují zákony
- 8 gestaltistických zákonů:
  - Zákon společného osudu
  - Zákon podobnosti
  - Zákon blízkosti
  - Zákon společných hranic
  - Zákon příčiny a následku
  - Zákon minulé zkušenosti
  - Zákon zaměření (očekávání)
  - Zákon uzavřenosti a dobrého tvaru
- zákony se promítly do vysvětlování některých sociálně psychologických problémů (skupina, podobnost postojů, očekávání, determinace chování, sociální blízkost, malé sociální skupiny, společné prožitky selhání nebo úspěchů, group out a group in, situační činitelé),
- dobře funguje „dobrý tvar“ a rovnovážný stav (je velká tendence k nim)
- celek je nějakým způsobem uspořádán, strukturován

### **Solomon Asch**

- Polák, emigroval do USA, teoretik gestaltu
- „Sociální psychologie“
- výzkumy sociální percepce, tlaku a konformity
- proti behaviorismu a zvířecímu modelu chování (proti přenášení poznatků o zvířatech na člověka) → nutnost člověka studovat v podmínkách sociálního světa
- zabýval se tím, jak se děti stávají sociálními bytostmi a jak k tomu může přispět sociální  $\Psi$
- zabýval se problematikou **utváření dojmu** (oblast sociální percepce a poznávání) a **konformitou**
- utváření dojmů:
  - vychází z gestaltistických zákonů
  - experiment: 2 seznamy charakteristik, které se lišily jen jedním slovem vřelý/chladný → lidé měli z jiného seznamu přiřazovat vlastnosti a vřelému člověku přisuzovali více pozitivních vlastností, u chladného bylo daleko více negativních
  - byl utvořen dojem a my do toho dojmu (tvaru) umíme vkládat další prvky, které ale odpovídají celku
- závěry o dojmech:
  - snaha utvořit si komplexní dojem o osobě, ačkoli máme jen málo informací/důkazů (dotváříme si struktury)
  - vlastnosti osobnosti jsou posuzovány ve vzájemných vztazích: např.: inteligence vřelé osoby je posuzována odlišně od inteligence chladné osoby
  - dojmy mají strukturu
  - některé rysy jsou vnímány jako centrální/dominantní a rozhodující, jiné jako okrajové
  - každý rys má vlastnosti části celku ovlivňovaného organizací těchto částí
  - existující dojem navozuje kontext, ve kterém budou utvořeny jiné dojmy
  - zjevné nesrovnalosti podněcují k hledání hlubších pohledů, které by je mohly odstranit
- výzkumy konformity:
  - předchůdce Sherif (utváření sociální normy)
  - ovlivněn ideou sdílení sociální normy: 4 úsečky nestejně dlouhé → dotaz které dvě jsou stejně dlouhé, ve 40% podlehl člověk tlaku ostatních posuzovatelů → provázeno silným vnitřním konfliktem
  - celou podstatou konformity je právě dramatický konflikt toho, co chci já a co po mě chce společnost

**Fritz Heider (1896-1988)**

- Rakušan, teoretik gestaltu, gestaltické znalosti aplikuje na interpersonální vztahy
- 1958 „Psychologie interpersonálních vztahů” - jak lidé vnímají interpersonální události
- lidé se snaží vytvořit si uspořádaný a koherentní pohled na svět (vlastní pohled na svět) a tento pohled má to znaky naivní psychologie (má to ale podstatné rysy vědecké  $\Psi$ ) → prostředek udělování (člověk je uděluje) vlastních významů a kognitivní organizace pozorovaných jiných lidí (vlastním způsobem si svět vykládáme a organizujeme)
- snažíme se proniknout za pozorované chování dané osoby, postoje a sociální motivy, ve kterých se chování vyskytlo – Heider chce vědět, jak ty významy udělují, jak můžeme vysvětlit chování kolem nás → východisko pro **teorii atribuce** a výklad interpersonálních vztahů
- je to zlomovým okamžikem v  $\Psi$ , protože se ptá, jak ten člověk vidí ten svět, ne jak my vidíme toho člověka
- zasáhlo to 2 oblasti:

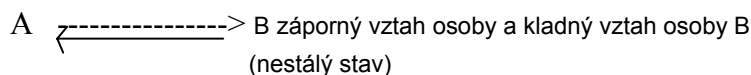
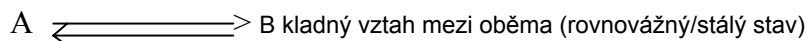
**1. Teorie atribuce** – připisování smyslu událostem (vysvětlení příčin chování)

- a) hledám příčiny v jedinci (ve skupině)
- b) hledám příčiny mimo jedince (ve vnějším prostředí)
- rádi přisuzujeme příčiny osobě, nikoliv prostředí; u sama sebe je to opačně
- měli bychom se snažit být objektivní
- důraz na sociální srovnávání (vychází z toho ten náš úsudek)
- často jsme zbrklí
- atribuce je vždy subjektivní
- Heider odkazuje na Festingera, který se sociálním srovnáváním také přišel

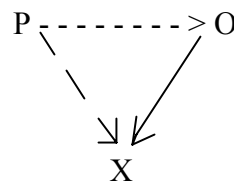
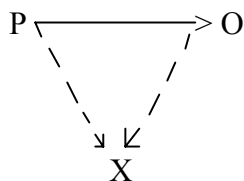
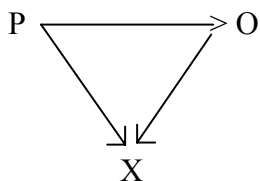
**2. Princip rovnováhy** – původní představa už z r. 1946

- také odvozeno od naivního usuzování
- původně odvozena od gestalt zákonů
- je to teorie stálého a nestálého stavu: ten může být mezi nějakými kognitivními jednotkami, které mohou být tvořeny osobami, objekty a mezi nimi jsou nějaké vztahy vytvářející celek, tvar/gestalt (jsou to názory na okolní svět a vztahy mezi nimi), a mají vlastnosti tvaru (gestaltu, pole), základem pro určení stavu celku je dynamický charakter jednotlivých částí
- př.: celek je složen: osoba P a její aktivita X
  - každá kognitivní jednotka (P, X) může být hodnocena pozitivně nebo negativně (charakter pozitivní nebo negativní); když mají jednotky stejný dynamický charakter, tak můžeme hovořit, že existuje stálý stav × opak: když nemají stejný dynamický charakter → nestálý, nerovnovážený stav
  - vždy viděno z pohledu první osoby P
  - P+ X+ - kladný člověk vykoná velice dobrý skutek  
→ rovnováha, stálý stav
  - P+ X- - kladný člověk vykoná kriminální čin  
→ nerovnovážený stav
- jednou z vlastností celku je snaha najít rovnováhu → máme tendenci buď snížit hodnocení člověka, nebo bagatelizovat špatný čin (aby se to dorovnálo do P+ X+, nebo do P- X-), nechceme připustit, že jsme se mylili (podstata naivního usuzování)

- Heiderův přínos: aplikace na dyadické vztahy: 2 osoby, mezi nimiž je vztah



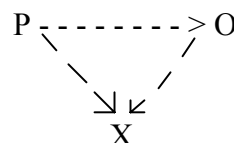
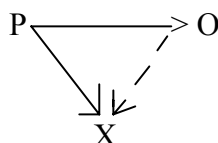
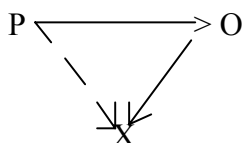
- interpersonální vztahy neposuzuje pouze v rámci 2 lidí, ale vztahuje je k dalším objektům → hovoří o triádě (jeho zásadní přínos)
  - rovnovážný stav, když jsou 3 kladné nebo 1 kladná a 2 záporné (jde o to, jak se P a O vztahují k X)



mám rád druhou osobu  
a obě nemáme rádi 3. os.  
(nepřekvapuje mě, že 2. os.  
nemá také ráda 3. os)

nemám rád 2. osobu i 3. osobu  
a nepřekvapuje mě, že 2. os. má  
ráda 3. osobu

- nerovnovážný stav – 2 kladné a 1 záporná



mám rád 2 osobu, ona  
má ráda 3 osobu, proč  
ji má ráda, když já ji rád  
nemám (neshoda)

- máme tendenci dát stav do rovnováhy – zmírnění svého pohledu (stavu) – couvnu já nebo on
- interpersonální vztahy nejsou jen mezi mužem a ženou, ale i mezi stejnými pohlavími
- Heider byl dlouho citován

### Kurt Lewin (1890-1947)

- původem Polák, emigroval
- patřil k Berlínské škole tvarové  $\Psi$ , záhy si začal budovat svoji teorii „teorii pole“ (inspirován fyzikou)
- pole je dynamický systém, v němž každý bod interaguje s jinými body a změna napětí v jednom bodě vyvolává tendenci k odstranění napětí a nastolení rovnováhy

#### - „Topologická $\Psi$ “

- název odvozen od pojmu *psychologické pole*
- také pojem *lifespace* („životní prostor“) - všechny  $\Psi$  jevy (vnímání, myšlení, jednání) uvažuje jako funkci životního prostoru/pole, ten sestává osob (které tvoří nějaké konstalace) a dalších objektů (→ jedinec a jeho prostředí/kontext z objektů)
- individuální psychické jevy jsou odvoditelné pouze ze stavu jedince a jeho konkrétní situace (jedinec a situační faktory)
- je mezi psychoanalýzou (jedinec) a behaviorismem (prostředí)
- zcela vylučuje vlivy zkušenosti – rozhodující jsou vztahy mezi objekty v poli a síly, které tam působí
- rozhodující vliv situace

$$B = f(PS) = f(PE) \text{ (prostředí)}$$

$$\text{(Rotter, žák Lewina: } BV = f(E + RV)\text{)}$$

- Lewina zajímalo, jak se člověk v psychologickém poli pohybuje, které síly na něho působí → dostal se k pojmu motivace:

- motivace – předpokládal, že v poli jsou motivy (v podobě objektů), ke kterým jedinec pociťuje nějaký vztah (potřeby, vztah zacílenosti, zaměřenosti) → chování je funkcí pole jako celku (systému), ve kterém je napětí (porušením vztahů, tím jak se tam jedinec pohybuje) a zároveň jsou tam síly, které ho vedou k nebo od nějakého objektu → zdroj motivace (odstranění napětí)

- motiv hledá vně organismu (ne jako Freud)

- klíčovou roli ve výkladu motivace mají pojmy:

1. tenze (napětí)

2. valence

3. síla

4. lokomoce (pohyb)

- tyto pojmy převzal z fyziky, ale dává jim psychologický význam
  1. tenze – vznik s porušením těch vztahů, způsobuje dynamiku pohybu
  2. valence – pozitivní nebo negativní náboj (přitažlivost nebo odpudivost objektu)
  3. síla – směr a velikost tendence ke změně v životním prostoru
    - v podobě vektorů → my máme spočítat výslednou sílu (působí několik sil různými směry, podle toho se nějak sčítají a odčítají)
- člověk má většinou prostor strukturovaný a ví, co vede k čemu
- v nestrukturovaných situacích ale neznáme sílu objektů, pak se v poli chováme explorativně (prozkoumávání) – podoba pokusu x omylu, neefektivní a neekonomické chování a může přitom dojít k mnoha konfliktům
- nestrukturovanost pole používá pro vysvětlení minorit: aplikuje na skupiny lidí na okraji společnosti (minority, postižení, bezdomovci) – nedokáží se zorientovat, odhadnout, jak se chovají lidé z majority → úkolem SP pomoci těmto lidem se zorientovat
- vznik konfliktů: rozlišuje 3 typy intrapsychických (vnitřních) konfliktů (motivů) – až po jeho smrti vysvětlení interpersonálních konfliktů
- v poli působí objekty pozitivní a negativní valence a jiné osoby, př. zaměstnání (= pole), zaměstnance jeho práce nebaví a má tendenci se ulívat (poflakovat) – nastane tehdy, když v poli nebude síla (např.: mistr), který na něj bude vyvíjet tlak
- společně s **Lippitem a Whitem** napsal práci (1939) – práce na otázku autokratického a demokratického systému vedení (odvozeno z teorie pole)
  - studie poukazující na různé styly vedení a na odvozování skupinových procesů
  - tematika dynamiky malé skupiny
  - motivace k práci, když tam dozor nebude
  - výzkum: dali možnost lidem rozhodnout si, co kdy budou dělat (demokratický), lidé budou raději pracovat, když se můžou podílet, než když jsou nuceni (autokratický) – problém skupinového rozhodování (řešení problému) – je dobré skupině nepřekládat hotové řešení, ale stimulovat ji aby sama ten problém vyřešila, našla řešení (Lewin jako prostředník, koordinátor debat)
  - skupině je třeba stanovit cíl
  - demokratické vedení utváří skupinu, která ochotně řeší problém
  - struktura skupiny se odvozuje od typu vůdce skupiny – role vůdce je rozhodující pro atmosféru (demokratický nebo autokratický)
  - komunikační síť ve skupině určuje směry komunikace, určuje frekvenci komunikačních aktů, co a za jakých podmínek se může sdělovat a komu
  - valenci referenční skupiny (chci se stát členem, je přitažlivá) tvoří prestiž skupiny, moc skupiny a výkonnost skupiny
  - důležitá role vůdce, od kterého se také odvíjí dynamika skupiny
- Lewin se všechno snažil využít prakticky: aplikace v podnicích, školách, vojenských skupinách, vytvořil národní tréninové laboratoře (probíhaly tam jeho výzkumy) → přenášení poznatků do reálného života (sociálního světa)
- při zavádění do praxe vznikly **T-group** (tréninové skupiny), když se večer instruktoři sešli a dostali zpětnou vazbu, bylo to lepší (korektiva od ostatních) → dnes tzv. *sociálně-psychologické výcviky*
- **úroveň aspirace**
  - připisuje se Lewinovi, ale vymyslel ji Němec Hoppe v r. 1930, Lewin pouze rozpracoval
  - latinsky „ucházeti se“
  - je daná odhadem našeho budoucího výkonu
  - možná pouze máme-li možnosti srovnání
  - čeho jsme schopni dosáhnout v činnosti, která je kvantifikovatelná (vyjádřitelná v číslech)
  - př. v prvním kroku se zadá nějaká činnost, která lze kvantifikovat (házecí šipky, střelení na terč), jde o nejlepší výsledek; 2. krok – z prvního kroku se získá základní měřítko a člověk má odhadnout svůj budoucí výsledek a opakuje se činnost – znovu se udělá hodnocení (nastane zklamání nebo potěšení – úspěch) a má se znovu udělat odhad, tj. úroveň aspirace (předchozí výkon ovlivňuje odhad výkonu budoucího)
  - důležitá úroveň náročnosti úlohy – klasifikace na lehké, střední, těžké (mají vliv osobnostní rysy)
  - výrazně vstupují skupinové a kulturní faktory – západní kultura je postavená na neustálém zvyšování individuálního výkonu (úroveň aspirace je závislá na kulturních vzorcích)
  - východní kultury nejsou citlivé na individuální výkony, cení si skupinové výkony

- každá ze skupin může mít různá kritéria, co je úspěch → skupinové cíle
- základ sociálního srovnávání (dotvořeno L. Festingerem) → srovnávám-li se se stejnými, je odhad jistější a reálnější
- prakticky ve stejné době, kdy Lewin zkoumal úroveň aspirace (momentální výkon), vznikla u Murryho výkonová motivace (utvářena už v raném věku a má dlouhodobý charakter (osobnostní konstanta))
- **skupinová dynamika**
  - síly, které působí proměnlivost, změny stavu (stejně jako struktura a dynamika osobností, ale u skupiny)
  - v Americe do té doby nemyslitelné (díky F. Allportovi), potom se skupina stala frekventovaným tématem (50. - 60. léta) → zásluhou Lewina se to téma dostalo do  $\Psi$  (do té doby jen v sociologii)
  - podstata skupiny nespočívá v podobnosti nebo odlišnosti členů, ale v závislosti členů skupiny
  - stupeň závislosti členů skupiny a jejich částí se člení od neuspořádané až ke kompaktní jednotce
  - skupinu můžeme definovat jako skupinu členů, kteří se vnímají jako podporující se → jednou z podmínek skupiny je koheze
- **koheze** (skupinová soudržnost)
  - skupinu můžeme definovat jako soustavu členů, kteří se vzájemně vnímají jako spolupracující a mají společný zřetel (to co lidi sjednocuje, co je vede ke spolupráci)
  - vyjadřuje síly, které poutají členy či části skupin k sobě a zároveň vytvářejí obranu proti destruktivním vlivům
  - studium podmínek, které ovlivňují kohezi, se dotýká samotné podstaty skupinového života
  - její podmínky studuje skupinová dynamika
  - síly, které působí na přitažlivost jedince ke skupině (skupina má pozitivní valenci pro jedince) nebo ve směru opuštění skupiny záleží na atraktivitě skupiny (valence skupiny pozitivní a negativní), ve skupině existují bariéry, které brání opuštění skupiny
  - při pozitivní valenci jedinec něco od skupiny žádá, něco jí dává a je ochoten ji bránit
  - pro rychlé posouzení koheze ve skupině stačí pozorovat, jestli se používá zájmeno *já* nebo *my* (zjišťování při diskuzích, při rozebírání výsledků skupiny), jestli se členové podporují, oceňují
  - ke zjištění koheze se používá sociometrie (v žádném případě to není metoda ke zkoumání sociální dynamiky, ale ke zjišťování sociopreferenčních vztahů ve skupině (kdo koho má rád), ale je to možnost, jak si udělat obrázek o stavu skupiny), není to jediná metoda ani rozhodující
- skupina se stala díky Lewinovi a jeho žákům dominantním tématem 50. let

#### **Morton Deutsch, Krauss – Teorie SP (1960)**

- Deutsch autentickým žákem Heidera
- formulovali hypotézy o chování členů v kohezivních a méně kohezivních skupinách
- členové kohezivnější skupiny jsou více připraveni akceptovat jednání jiných členů skupiny jako možnou náhradu za podobné vlastní zamýšlené jednání (→ rozhodující je, jak uspěje skupina, vzdávají se svých aktivit, ve prospěch druhých), jsou připraveni být ovlivněni jinými členy skupiny a s větší pravděpodobností kladně ocení jednání jiných členů skupiny
- je možné předpokládat větší specializaci funkcí, větší rozdělení aktivit, větší rozmanitost chování členů v kohezivních skupinách, členové jsou pozornější jeden k druhému, více rozumějí jeden druhému, jsou více vzájemně ovlivnitelní, pravděpodobněji internalizují (zvnitřňují) skupinové normy
- zastřešující pojem je důvěra jeden k druhému

Od vůdce/skupinové dynamiky se odvíjí (Lewin):

- skupinová komunikace (efektivita komunikace a uspokojení z komunikace → 2 základní momenty ve skupině)
- postavení členů ve skupině (jde spíše o prestiž, než o pozici)
- rozdělení moci ve skupině
- skupinové rozhodování a řešení problémů (zjišťoval to experimentálně, zkoumal za jakými procesy a za jakých podmínek to řešení probíhá; u nás se tomu věnoval Janoušek)

- následovníci Lewina: Harold Kelley, Thibaut [tibót], Schachter, Leon Festinger, Lippitt, Pepitone, Deutsch, Rotter

**Leon Festinger (1919 – 1989)**

- jediný a první Američan, ostatní byli Evropané
- jeho přístup jednoznačně založen na teorii poznávacích procesů (kognitivistické hledisko)
- **sociální srovnávání (1954)** - výchozí myšlenkou: lidé mají tendenci zjistit, zda jejich názor, postoj, chování, předsudek je správný
  - předpokládáme, že je-li náš názor správný, budeme za to ohodnoceni
  - srovnáváme se lidmi, kteří jsou nám blízcí a jsou zhruba na stejné úrovni
  - vede nás to k chování, které ověří správnost našeho názoru, když nejsou k dispozici objektivní sociální měřítko, tak lidé hodnotí své názory a schopnosti s názory a schopnostmi jiných
  - objektivní nesociální měřítko jsou preferována, protože jsou přesnější, ale ony většinou nejsou, hledají adekvátní nejpřesnější měřítko (hledáme na srovnatelné úrovni (u stejných lidí))
  - potřeba srovnávání může vést k tomu (když se lišíme), že se člověk změní ve směru k těm, kterým se chce rovnat (člověk zmenšuje rozdíly, které ho odlišují od jiných nebo se svým jednáním snaží změnit jiné a tím je přiblížit, může situaci bagatelizovat)
  - potřeba srovnávání je velmi silná, ale má své meze, končí tam, kde není možné rozdíl zmenšit
  - tato teorie je používána k vysvětlení konformity
- **teorie kognitivní disonance (1957)**
  - postavená na potřebě sociálního srovnávání, člověk má potřebu zdánlivé konzistence poznatků a konsonance se svým okolím (chce být v souladu), které nejsou vzájemně disonantní (nesouhlasné) → staví na gestaltu – celky poznání mají tendenci k rovnováze
  - staví na kognici, ale moc se jí nezabývá (kognicí myslí názory, poznatky, smýšlení), zavádí pojem kognitivní element – mínění, názor, smýšlení o něčem, ale také o sobě samém a svém chování
  - elementy jsou relativně stálé a člověk se chová v souladu s nimi, tvoří zase uspořádaný systém – je to vlastní poznání, podle kterého se člověk chová
  - konsonance (soulad) – vše v pořádku
  - disonance – může se týkat dvou i více kognitivních elementů, když nastane disonance, má člověk potřebu ji odstranit, je motivován k nějakému chování
  - disonance vzniká z tlaku z prostředí
    - 1. disonance je nepříjemným stavem, který motivuje jedince k pokusu snížit nebo odstranit disonanci a vyhnout se situacím, které by ji moli prohloubit
    - 2. intenzita kognitivní disonance závisí na důležitosti a počtu kognitivních elementů, které jsou v nesouladu (disonanci)
    - 3. pokud disonance trvá a jedinec se jí snaží odstranit či zmírnit bude odmítat situace a informace, které by ji prohlubovali
    - 4. síla motivace k odstranění disonance je funkcí velikosti disonance
  - řešení: dva způsoby odstranění disonance
    - 1. změna poznání (smíření se s mylkou), změna existujících elementů a tím i chování
    - 2. přidání nových kognitivních elementů a posílení dosavadního přesvědčení; fakticky se posiluje stávající poznání (přidává se na stávající argumenty další argumenty pro stávající poznání – bagatelizuje, zmenšuje se rozpor)
  - některé kognitivní elementy jsou poměrně snadno změnitelné, některé těžko měnitelné
  - kognitivní disonance ovlivnila chápání řady sociálních jevů:
    - změny postojů
    - změny předsudků
    - vztahu chování a postoje
    - vysvětlování konformity
- široce využito i mimo SP – pracovní  $\Psi$ , klinická  $\Psi$

**B. Další informace z literatury:**

- vliv gestalt  $\Psi$  především vystupuje prostřednictvím teorie pole od Kurta Lewina, ze které poté vyšli:
  - S. E. Asch a F. Heider při zkoumání sociální percepce
  - L. Festinger ve své teorii kognitivní disonance

- títo autoři se orientovali na kognitivní procesy a stáli tak na počátku mohutného proudu kognitivismu
- centrum zájmu se přesunulo z malých skupin (tj. teorie pole ve 40. a 50. letech) na kognitivní procesy (jak poznávání ovlivňuje sociální chování) → kognitivismus je jednou ze stěžejních charakteristik SP od 60. let po současnost

### Kurt Lewin

- důraz na vzájemný vztah jedince a jeho prostředí (životní prostor) = teorie pole
- velký význam má jeho práce v oblasti skupinové dynamiky
  - skupinovou dynamiku chápe jako teoretickou analýzu a experimentální studium problémů změn skupinového života
- koncept „skupina“ se díky jemu stal pro  $\Psi$  přijatelný
- jeho akční výzkum (action research) dovolil sociální vědcům přiblížit se ke stěžejním sociálním procesům, které by jinak neměli příležitost zkoumat

### Literatura:

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

## 6. Symbolický interakcionismus a teorie rolí v sociální psychologii

### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

#### 1. SYMBOLICKÝ INTERAKCIONISMUS (SI)

- vznikl po sociologii
- promítá se až do současnosti
- zřetelný vliv sociologie
- navazuje na interakcionalismus jako takový – sociologický směr 20. století
- vysvětluje společenské dění ze vzájemného ovlivňování aktivit jedinců a skupin v jejich sociálním styku
- základním pojmem **sociální interakce**
  - zabývá se procesy, které probíhají v interakcích
  - v sociologii je různě chápána a různě vysvětlována → navazující směry na SI
- pojem SI poprvé použil **Herbert Dumer** - 1937
  - zdůrazňuje symbolické zprostředkování sociálních interakcí především symbolickou zprostředkovaností (nejen prostřednictvím řeči, ale i chováním) → lidské chování je ovlivněno nejen objektivními fakty situace, ale i tím, jak lidé tu situaci chápou a jaké významy přičítají objektům v ní obsažených
  - významy nejsou vlastnosti samotných věcí, ale jsou produktem sociální interakce probíhající mezi členy společnosti, nejsou stabilní, mohou se měnit v průběhu dalších interakcí (dochází ke zpřesňování významu)
  - odpověď člověka na chování jiného člověka je založena na tom, jak si chování vysvětluje, jaký význam mu připisuje, lidská interakce je tedy vzájemnou výměnou významů a jejich interpretace → chováme se podle toho, jak chápeme ten význam (→ komunikace není výměnou informací, ale výměnou významů)
  - interakce ≠ komunikace (komunikace je výměna významů – zde to má svůj zdroj) – prvotní popud tohoto vnímání komunikace člověka nejen připisuje věcem jisté významy, ale zároveň poznává významy a mění je podle interakcí s jinými lidmi, chová se podle toho, jak významy chápe
  - předpokladem pro interakci je, že je tu něco společně sdíleného, aby se obě strany pochopili → to společné jsou ty významy
- **symbol** - představuje obecně sdílený význam a je zárukou toho, že bude pochopený oběma stranami interakce

- vzniká v procesu symbolizace a vytváří svět, ve kterém žijeme
- = předmět, ve kterém je obsažen vztah k zastupovanému předmětu (je tam vazby, která napovídá tomu, co ten symbol zastupuje)
- **znak** = něco, co vzniklo arbitrárně (dohodou), není tam souvislost mezi znakem a tím, co označuje
- znakové soustavy → lidé sami přisuzují různým věcem různé významy a vytvářejí si tak vlastní svět, ve kterém žijí
- zabývá se tím sémiotika → jde o umělé jazyky (matematický, počítačový)
- významy přisuzují lidé věcem v průběhu všedních každodenních interakcí → SI se obrátil k všedním každodennostem (James, Dewey)
- ve styku s jinými lidmi si člověk utváří a ověřuje své chápání světa (Festinger, Heider), toto ověřování se děje ve styku se známými lidmi, kteří jsou pro nás autoritou, tyto styky máme potřebu udržovat, zatímco lidem s jiným chápáním světa se snažíme vyhnout (nechceme měnit svůj pohled)
- Symbolický interakcionismus
  - vznik USA
  - zdroj: psychologický a filosofický pragmatismus: W. James (1842 – 1910), John Dewey (1859 – 1952) → zabývali se interakcí každodenního života
  - oba přisuzovali velkou roli jazyku (řeči)
    - jazyk – něco, co existuje nezávisle na nás (znaky,...)
    - řeč – to, co si z jazyka osvojujeme - realita

### W. James

- rozdělil *já* na 2 složky: Self = Me + I
  - *I* (já) chápe jako poznávající, hodnotící *subjekt*
  - *me* chápáno jako *objekt*, to poznávané

- předchůdce interakcionismu:

### Ch. H. Cooley (1864 – 1929)

- žák Deweye, sociolog
- 1902 - „Lidská podstata a sociální řád“ – velmi ovlivnila americkou sociologii i SP
- *looking glass self (zrcadlové já)* → zdůrazňuje tím sociální povahu *já/self* (už v Marxovi „Kapitál“)
  - self se utváří jako postoj sebe sama jako odraz nás v ostatních, názory druhých určují, jak se utváří naše identita → názory druhých určuje, jakým způsobem se bude utvářet identita
  - zahrnuje, co si myslíme o tom, jak nás vidí jiní, jak prožíváme jejich souzení (jak si představujeme, že nás jiní vidí) → důležité
  - není to ale přímým odrazem, ale všelijak interpretováno, zkreslováno
- rozlišil *primární* (rodina a blízké a důvěrné vztahy, sousedství (dnes již nefunguje) a vrstevnická skupina) a *sekundární vztahy*
- neustále se soustředíme na to, jak vypadáme v očích lidí – nejen ve vztahu k primárním vztahům, ale i k sekundárním (lidem na ulici, a to prakticky pořád), ale víc nám záleží na primárních → to potom bude východiskem pro Goffmana

### William Thomas (1863 – 1947)

- *definování situace* → jestliže člověk definuje situaci jako reálnou, pak reálná se stává ve svých důsledcích → lidé nejednají podle toho, jaká situace doopravdy je, ale jak ji chápou

### George Herbert Mead (1863 – 1931)

- „Mind, self and society“ (Mysl, já a společnost) (1934) – práce společně s Morrisem - rozsáhlá práce manifest SI → je považován za zakladatele SI
- přínos: přispěl rozpracováním teorií socializace, přispěl k výkladu sociálních interakcí → vyjádřil se k tomu, jak se utváří naše já a mysl
- ústřední pojem je **sociální já** (ve smyslu self), přebírá od Cooleyho
- *osobnost* je výsledek procesu přejímání postojů od jiných lidí → podstatnou součástí procesu je utvoření zobecněného chování jiných osob, tzv. **generalizovaný druhý** (obdoba u Wallona, Vygotskij) → *socializace* = člověk si v průběhu celého života osvojuje sociální role od jiných lidí napodobováním
- přejímáním rolí subjekt sleduje, jak jej vnímají druzí lidé a tak se vytváří objev sebe sama
- věnuje se povaze hry dětí, rozlišení:

**play** – hraní si na něco, v ontogenetickém vývoji předchází před game

**game** – hraní podle určitých pravidel a každý sám za sebe, rozdělí se role (už si nemůže vybrat a spontánně si hrát)

- při přejímání rolí jsou důležité osoby, které jedinec pokládá za významné a na nichž mu záleží (u dětí rodiče, pak učitelé...)
- osvojování rolí začíná od konkrétních/jednotlivých rolí, později dospívá k vědomí o obecnější povaze rolí → očekávání spojená s výkonem určité role (jednotlivé role vstřebáváme do jednotného celku → generalizovaný druhý)
- generalizovaný druhý reprezentuje určitou společnost
- pro vývoj self je podstatné, že dítě nejen přebírá roli druhého, ale i že je schopno se z této perspektivy podívat – člověk se sám sobě stává objektem (me)
- já se utváří v interakci s druhými, v kterých dochází k výměně verbálních (slova) i neverbálních (gesta) významů
- sledování zda adresát chápe vysílané významy stejně jako vysílatel, zda si rozumí
- interakce má podobu symbolickou – chováme se tak v každodenním životě
- shmutí Meada (3 premisy):
  1. lidé působí na věci, se kterými se setkávají na základě toho, co pro ně tyto věci znamenají
  2. učíme se, co věci znamenají pozorováním druhých lidí, jak na ně reagují (tj. prostřednictvím sociální interakce)
  3. jako výsledek interakcí využíváme gesta, slova (zvuky), pohyby těla při zacházení s jinými symbolickými významy, které jsou utvořeny lidmi náležející k téže kultuře (které známe od druhých lidí → učíme se to v těch interakcích)
- symbol mění význam v závislosti na kontextu, symboly a významy nám dovolují anticipovat (pokud chápou význam, můžu předvídat)

## 2. TEORIE ROLÍ:

- Linton s Meadem a Newcombem jsou považováni za zakladatele teorie rolí
- převzáno z kulturní antropologie

### Ralph Linton (1893 - 1953)

- představitel americké kulturní antropologie s orientací na sociální  $\Psi$
- v chování se projevují individuální zvláštnosti, ale také určité vzorce společné té roli
- role je pojítkem mezi jedincem a společností
- role zabezpečuje, že se jedinec bude chovat v souladu se svou společností a je předpokladem konformity
- mluví o *základní osobnosti*: v dané společnosti mají její členové něco společného a to je právě ta základní osobnost, je to takové jádro osobnosti, které mají všichni v té společnosti stejně a na jeho základě se teprve utváří to jedinečné; jádro zabezpečuje tu konformitu
- teorie rolí - není původně sociologickým vynálezem, ale vychází z kulturní antropologie
  - v určitých situacích se člověk v různých společnostech chová stejně
  - je určité očekávání od jedince (podle věku, pohlaví...)
  - „Studie člověka“ (1936)
  - „Kulturní pozadí osobnosti“ (1945)
  - základní osobnost – společné a dané pod kulturou
- 50. léta v  $\Psi$  teorie rolí
  - překročení role vede k sankci
  - velice populární
  - ostrá kritika ze strany  $\Psi$  a sociologie – role nemůže vystihnout celou šíři lidského chování
  - člověka redukovala na soubor rolí
  - člověk má mnohem pestřejší rejstřík způsobů chování – může se k nim chovat kriticky, zachovávat si odstup – člověk by byl zbaven odpovědnosti za své chování

### Newcomb

- učebnice Sociální psychologie, která je celá vystavěna na teorii rolí
- musíme rozlišovat očekávané chování (to předepsané) a skutečné chování v té situaci → jsou hranice toho, co je přípustné a záleží pak jen na tom člověku, kde se mezi těmi hranicemi člověk usadí
- překročení hranice role je sankcionováno
- pak šel do extrému a tvrdí, že všechno naše chování je hraní role (pod vlivem behaviorismu)
- pokud bychom ale jen hráli role, tak bychom ztratili odpovědnost za své chování
- naše chování je ale mnohem rozmanitější

### SMĚRY NAVAZUJÍCÍ NA SYMBOLICKÝ INTERAKCIONISMUS:

- původ také v sociologii a značný význam pro  $\Psi$
- nejde jim jen o to, co je to interakce, ale také o to, co se v ní odehrává

### 1. Dramaturgický přístup (Eric Goffman 1922 - 1983)

- jakým způsobem hrajeme role v interakcích
- předpokladem: hrajeme role se záměrem idealizovat sami sebe → záměr idealizace
- „Všichni hrajeme divadlo (Selfpresentation in everyday life)” (1959) - 3. významné dílo 50. let (1. Festinger, 2. Heider)
- sociolog
- na sociální interakci pohlíží jako na druh divadelního úkonu
- sociální život bere jako sérii improvizovaných her, které mají scénář určený jen v obecných rysech, „herci” nemají režiséra, který by přesně řekl, jak to má být → musí se dohodnout, kdo co bude hrát při té interakci
- při opravdovém divadle se herci snaží přesvědčit diváky, že jsou přesně tím, koho hrají (že role je skutečná) – vytváříme dojem, který chceme hrát tak, aby vypadal skutečně → *impression management* (řízení dojmu na druhého o vlastní osobě) – děláme to nejen ve zcela formálních situacích, ale i v každodenním životě → používáme znaky (př. oblečení, značka aut, návštěvou vybraných restaurací...) a způsoby chování
- výzkum: jakými způsoby lidé manipulují v průběhu interakce s dojemem, který se snaží udělat na druhé; jak to, že to ostatní přijímají (hru na role, vždyť ví, že je to hra)
- ostatní přijímají role, protože je to očekáváno (lidé to přijímají, aby druhým ukázali úctu, a tím to u nich zase posiluje) a ostatní nás podporují, protože hrají také role → práce „Interakční rituály” (1967) – analýza americké společnosti 50. - 60. let (středních až vyšších vrstev společnosti → ale než to publikoval, tak prošla americká společnost výraznými změnami → kritika, že v této době končila závaznost rituálu/chování)
- interakce přirovnává k jevišti a zákulisí: v interakci člověk hraje svou roli, zatímco v zákulisí se člověk stává uvolněným (když jsme na scéně, vložíme do toho všechno své umění, chceme udělat co nejlepší dojem a to bez ohledu na to, jak nám je, jak se cítíme)
- role hrají všichni, společnost nás nutí, abychom hráli role a jsme za ně chváleni – mnozí tak zvnitřní role, že si ani neuvědomují, že je hrají
- interakce mají nějaké implicitní scénáře (je nějak naplánována) a záleží na aktérech, jak tu roli zahrají – pokud někdo z té role vypadne (nehraje roli), tak ho společnost odsuzuje

### 2. Etnometodologie (Harold Garfinkel)

- bere si za cíl zjistit, jaké chování v interakci proběhlo, jak je interpretováno, chce se zabývat každodenními interakcemi
- základní etnometodologická otázka: jakými způsoby lidé utvářejí představy o skutečnosti, jak konstruují sociální realitu; další otázky jak to chápeme a jak to sdělujeme druhým
- zcela se soustřeďuje na danou situaci, odmítá jakýkoli psychologický determinismus (minulá zkušenost)
- zajímá se o normy, zvyky, podle kterých se chováme, porozumět tomu, co se v interakci děje, identifikovat, co bylo podstatné v chování
- orientují se na přirozené podmínky
- „Studie k etnometodologii” (1967)
- etnos = lat. lidé, národ, kultura
- ovlivněn existenciální filosofií a fenomenologickou sociologií

- základní otázka: jakými způsoby lidé utvářejí představy o skutečnosti, jak konstruují sociální realitu, jak je určité situaci udělován smysl a význam a jak jinými interpretován
- v jedné společnosti existují různé skupiny př. etnický, profesně, aj. se odlišující, v rámci jedné společnosti se stýkají, ale je pro ně vzájemně těžké se pochopit (rozumí si uvnitř, ale ne navenek, př. vytváření žargonu určité profese, mají zaběhnutý způsob chování, podle kterého se chovají)
- zaměřuje se na to, co se děje v těchto seskupeních
- dále se zabývá tím, co se děje teď a nyní (proč se lidé v určité situaci chovají určitým způsobem, zajímá ho, co se děje teď a nezajímá ho, co se dělo předtím) a je třeba vidět věci v daném historickém kontextu
- předpokládá, že nejsme schopni svůj svět popsat, říct proč se chováme tak, jak se chováme, popsat, jak ho chápeme → experiment dramaturgické postupy – osoby poslal do skupiny, aby ji nabourali (studenti měli přijít domů a chovat se tam jako hosté) → chtěl tím narušit stereotyp hraní roli, aby si to ti lidé uvědomili, myslel si, že se tak projeví ta norma, podle které se chováme
- klíčem k tomu, co si člověk myslí, jak svět chápe a jak se poté chová, jsou řečové projevy

#### E. Albee [olb]

- hra „Kdo se bojí Virginie Woolfové“ - něco jako hra „Křehká rovnováha“ v první polovině vykreslí stereotypní život rodiny, na konci je dramatická situace – přijde nečekaně nejlepší přítel (partnerská dvojice) a sdělí jim, že se doma bojí a že u nich stráví 24 hodin, v druhé půlce popsáno, jak to narušilo ten stereotyp rodiny a co všechno vyplave na povrch
- předvedl etnometodologický přístup nabourání situace

### 3. Eto-genický přístup

- R. Harré** - novozélandčan, filosof
- působí i v Anglii

#### Paul Secord

- angličan, sociální psycholog, působí v Anglii na Oxfordu a v Americe
- vydali práci „Vysvětlení sociálního vývoje“
- chtějí zkoumat člověka v normálním životě
- vyšli i z etologie
- lidské chování chtějí vysvětlovat přes plány a pravidla, podle kterých se chování řídí (asi nevěděli o práci „Plans and structure of behavior od Galanter, Millera a Pribrama“)
- orientují se na chápání člověka jako aktivní bytost řídicí se ve svém chování určitými plány a pravidly
- jakým způsobem přijímá normy, jak se podle nich chová (Garfinkel), ale orientují se na jazyk (překonáno)
- orientují se na teď, na tuto situaci

### 4. Pojetí sociální interakce jako sociální výměny hodnot (teorie výměny hodnot)

- inspirující zdroje jsou v kulturní antropologii a ekonomii
  - antropologie – u přírodních národů jsou určitá přísná pravidla pro obdarovávání a tyto pravidla mají primárně sociální charakter
  - ekonomie – člověk se snaží maximalizovat svůj zisk a minimalizovat vynaložené náklady → princip minimaxu - na základě zvažování výdajů a zisků spojených s aktivitami vydání (→ minimální náklady a maximální zisky)
- social exchange - podstatou je „směna, výměna hodnot v interakci“ → předpokládá se alespoň vyrovnaná bilance (co do toho vztahu vložím, to taky dostanu)
- lidé vstupují do interakcí a udržují je v závislosti na tom, jaké hodnoty do interakce vkládají a jaké očekávají (člověk setrvává v interakci, pokud z toho bude něco mít)
- předpokládá se reciprocita (co vložím, chci vrátit)

#### George Kasper Homans (1910-1989)

- v sociologii je považován za autora teorie „sociální směny“
- základní rysy popsal v práci „Human group (1950)“ → díky tomu se stala předmětem sociální  $\Psi$  skupina
- poté práce „Social behavior (1961, 1974)“
- původně psycholog, ale přešel na sociologii (nějakou dobu prezidentem americké sociologické společnosti)

- sociálním chováním se inspiroval u Skinnera (přebрал od něj základní prvky postavené na operantním podmiňování)
- zabýval se otázkou, jaký je vliv odměny a trestu na fungování interpersonálních vztahů:
  - nejvhodnějším místem pro studium těchto vztahů je malá sociální skupina
  - využívá tyto pozorování k závěrům, jak interakce fungují (např.:
    1. čím častěji jsou osoby ve vzájemné interakci, tím silnější sentimenty (tj. city) přátelství budou mezi nimi vznikat
    2. lidé, kteří spolu častěji interagují, jsou si více podobní ve svých aktivitách, oproti těm, se kterými interagují méně často
    3. čím vyšší je sociální postavení, tím širší je rozsah interakce)
- v té práci z roku 1961 uvádí 5 principů, jak funguje chování, a pak v tom revidovaném vydání (1974) jich uvádí šest
- toto je moment, kdy klasický behaviorismus byl využit k vysvětlení i něčeho jiného než je učení
- vysvětlení jeho teorie:
  - 1. první princip je **podnět** → podnět, který někdy vyvolal příjemnou odezvu, bude-li se vyskytovat v budoucnu (i podobný podnět), tak vyvolá podobnou reakci na ten podnět
  - 2. **úspěch** → čím častěji v nějakém čase aktivita člověka vyvolává odměnu aktivit jiných lidí, tak tím větší budou mít ti lidé tendenci tuto aktivitu vyvolávat (když já svým chováním někoho odměním, např.: ho pochválím, tak ta osoba se poté bude snažit toto moje chování vyvolat)
  - 3. **hodnota** (pojem u Rottera) → čím vyšší hodnotu poskytuje jedinci aktivita jiných, čím častěji bude usilovat o její vyvolání té aktivity u těch lidí (čím hodnotnější je to, co člověk získá v té interakci, tím více o to bude usilovat)
  - 4. **deprivace/nasycení** → při nedostatečném uspokojování (deprivaci) bude člověk o to usilovat, ale při častém uspokojování může nastat situace nasycení
  - 5. **agrese a uznání** → pokud si osoba při interakci myslí, že rovnováha nákladů a zisků není spravedlivá (že je v té interakci poškozován), tak má tendenci jednat agresivně
  - 6. člověk je schopen **racionálně zvažovat** důsledky svého chování, a proto se bude snažit získávat co největší odměny a nevstupovat do vztahů, které to neslibují (dokáže si spočítat, co mu to přinese)
- nezajímá nás, co se v interakci směřuje materiálně, ale co se tam směřuje za hodnoty
- např.: jedna osoba žádá druhou o pomoc, už to, že ji žádá, je pro tu žádanou osobu uznání a má tedy tendenci tu pomoc poskytnout
- Homans také hovoří o velké roli postavení jedinců v té interakci:
  - při přibližně rovnocenném postavení (sociální statusu) budou i ty zisky přibližně rovnocenné
  - při rozdílném postavení budou ty zisky úměrné tomu jejich postavení
- čím vyšší má člověk sociální status, čím více má interakcí, má také vyšší moc a větší možnosti oceňování lidí a za to mu lidé s nižším postavením vykazují vděčnost
- upozorňuje na to, že lidé se liší v té schopnosti odměňovat (udělovat uznání a ocenění) → člověk, který je nadaný touto schopností, dokáže udělovat hodnotnější to ocenění (tito lidé jsou oblíbenější a více žádanější pro tu interakci, zatímco lidé, kteří se dostávají do sporů a podobně, tak mají tendenci se interakci vyhýbat)
- patří to do otázky:
  - symbolický interakcionismus
  - interpersonální vztahy
- jeho práce byla oblíbená, ale postupně mu začali vytýkat:
  - zjednodušující pojetí
  - mechanistická podoba výkladu ve smyslu ekonomickém (tak to nemůže fungovat → psychika a ekonomie mají jiné principy, v  $\Psi$  není  $2 + 2 = 4$ , zatímco v ekonomii ano)
  - říká, že interakce přestanou fungovat tehdy, když to tomu člověku nic nepřináší (taky to není absolutně pravda → např.: prosociální chování (tj. chování bez odměny) je toho příkladem) → kritika
  - dále Homans předpokládá, že za každým aktem (když něco udělám) musí hned následovat protislužba → to by vedlo k devastaci přátelských a blízkých vztahů → kritika
- jeho práce však vedla k velkému posunu ve výkladu interpersonálních vztahů a přinesla mnoho důležitých poznatků

**Peter Blau** (zemřel 2002)

- původem Rakušan
- americký sociolog, vychází z práce „Směna a moc v sociálním životě“ („Exchange and Power in Social Life“, 1964)
- kriticky reaguje na Homanse, snaží se tu zjednodušující koncepci zpřesnit a doplnit
- zaměřuje se na vztah nadřízený-podřízený (jak to, že taková interakce funguje, jak to, že v ní lidé setrvávají)
- jeho vysvětlení toho vztahu:
  - ten, kdo je výše postavený a má tu moc, tak ten kontroluje ty ostatní (má je pod kontrolou) a poskytuje jim něco ze svého postavení
  - ti podřízený nemají možnost mu to takhle vrátet (v takovém rozsahu), proto uznávají to postavení nadřízeného (jeho moc nad nimi)
  - nadřízený tedy disponuje mocí, která není přístupná těm podřízeným, proto podřízený respektují jeho postavení a zůstávají v těch interakcích
- poté připouští, že existují interakce, ve kterých nemusí dojít k tomu směňování (a uvádí prosociální chování, kde interakce podle něj vzniká na základě morálních principů)
- proč lidé zůstávají v interakci, kdy alespoň jeden z nich je násilník a ubližuje tomu druhému:
  - chápe to tak, že to ubližování je „něco nutného“ pro udržení toho vztahu, to ovšem znamená, že poškozovaný vidí na tom druhém něco atraktivního, kvůli čemuž s ním chce zůstat
  - např.: poškozovaná žena to bere jako její vklad do toho vztahu
- tyto dva autoři jsou představitelé spíše sociologického výkladu interpersonálních vztahů
- psychologické výklady najdeme u Thibauta a Harolda Kelleyho (1921 – 2003) → žáci Lewina

**Thibaut a Kelley**

- práce „The Social Psychology of Groups (1959)“
- také využívají principu S-R, prvky ekonomie a sociologie, ale už je to více psychologický výklad
- základním pojmem jsou „výsledky“ interakce → také vycházejí z toho, že interakce bude fungovat, když bude něco tomu člověku přínášet
- také vycházejí z pozorování skupiny, jako ideální prostoru pro zjišťování interakcí, ale detailně popisují fungování dyády
- „hodnota toho výsledku“ je posuzována a srovnávána se dvěma měřítky:
  - „srovnávací úroveň“, tj. průměrná hodnota všech výsledků v dané situaci/interakci, o kterých ta osoba ví z vlastní či zprostředkované zkušenosti, a které jsou zvažovány z hlediska míry přitažlivosti; vymezují na této úrovni nějakou škálu satisfakce (uspokojení), která má průměrnou hodnotu (čím je ten výsledek výše nad tím průměrem, tím je to pro nás uspokojivější, a naopak) → máme vytvořenou zkušenost, která je pro nás průměrná a podle ní to srovnáváme
  - „srovnávací úroveň pro alternativy“, tj. měřítko, které vysvětluje, proč lidé (ne)zůstávají v nějakých interpersonálních vztazích/interakcích → lidé zůstávají ve vztazích, které pro ně nejsou výhodné proto, že nemají lepší alternativu, a odcházejí z interakce, je-li k dispozici lepší alternativa → toto je hlavní přínos Thibauta a Kelleyho
- Kelley upozorňuje, že člověk většinou takhle složitě nekalkuluje (nescítá přesně všechny plusy a mínusy) a že obrovskou roli hraje zkušenost
  - zkušenost je velmi spojena s očekáváním → při neadekvátním očekávání jsme z interakce zklamáni, s každou zkušeností však roste schopnost přesnějšího odhadu, co můžeme od té které interakce očekávat
- Thibaut a Kelley také říkají, že díky té zkušenosti lidé eliminují (i ve fungujícím vztahu) aktivity, které jsou chápány druhým jako negativní

**Teorie Sociální výměny**

- obohatila sociální psychologii v tématu interpersonálních vztahů
- dnes je na to pohled spíše takový, že je to otázka motivace k setrvání nebo odchodu z toho vztahu
- velká část poznatků však setrvává a je využitelná



- velmi aktivní (aktivita směřuje do různých oblastí), dnes přidruženy i státy mimo Evropu
- došlo k odlišení Evropské a Americké SP:

### Evropská SP

- filosofické pozadí: fenomenologie
- Ross – sociologizující větev SP, která je typická pro Evropu (ale Ross je Američan)
- metoda: rozhovor, pozorování, dotazování
- obecnější teorie, nejsou často dostatečně doloženy empiricky
- humanistický pohled na člověka jako na sebezvíjející a seberugulující se bytost, interpretátora chování svého i jiných
- důraz se kladl na schopnosti tvořit symboly, na znakovou činnost, vytváření kultury
- osobnost jedince ve vztahu ke společnosti, socializace, sociální reprezentace, sociální normy, sociální identita, agrese

### Americká SP

- filosofické pozadí: pragmatismus
- McDougall – psychologizující větev SP, která je typická pro Ameriku (ale McDougall je Evropan)
- metoda: experiment
- nemá obecnější teorie
- postoje, skupiny, konformita, sociální facilitace, prosociální chování

### S. Moscovici

- původem Rumun, ale žil ve Francii
- spolupracoval s Markovou (napsali knihu)
- velký význam na vzniku EAESP → měla to být asociace spojující východní a západní Evropu a zapojit do toho i Ameriku (impulsem byla konference ve Vídni v roce 1967, byl tam i prof. Janoušek, Jurovský)

#### Konference ve Vídni 1967

- vídeňská konference redukovala rozpory mezi východem a západem, bylo tak 20 sociálních psychologů
- západní delegáti pochopili, které jsou problémy východních kolegů
- hlavní přínos: ustanovení sociálních kontaktů
- domluveno, že další konference bude 1968 v ČSR, přišla ale mezitím okupace, přesto se tady konference v říjnu konala, někteří však nepřijeli

#### Konference v ČSR 1968

- byla to první konference, které dodržela závazky navzdory okupaci → bylo to velmi oceněno
- opět to podpořilo vztahy východu a západu
- byl tam i Zajonc

- další vývoj byl zaměřen na to, jak řešit tu sociální krizi
- dále ještě otázka metodologická: jak uchopit chápání sociální reality (když nezkoumat v laboratoři, tak jak?)
- v 60. letech dominovala *Kauzální metodologie*
  - vycházela z pozitivismu
  - studuje vztah příčina – následek
- vedle toho pak začal vyrůstat *Normativní přístup*
  - v té době už se zdůrazňuje role kognitivních procesů v myšlení a chování
  - byl to posun, ale zase to mělo své bariéry

Counterculture (counter = proti) → znamená to vytvoření nového kulturního pravidla, normy, např.: Hippies

### Nové možnosti zkoumání sociální reality:

- Garfinkel nabourával tradiční způsoby (dramaturgický přístup), také vliv Goffmana (zkoumat sociální chování tady a teď)
- na ně navázal **Harré a Secord** s etogenikou (studovat reálné podmínky, reálný život)
  - záměr zjistit, jakými pravidly a normami se lidé řídí v sociálním chování
  - základním studovaným prostředkem má být jazyk (řečové aktivity)

- $\Psi$  má hledat pravidla konvence, o které se člověk opírá při jednání v sociálních situacích
- znalost sociálních pravidel umožňuje člověku chovat se v sociálních situacích racionálně
- Harré tvrdí, že psychologii jde rozdělit beze zbytku do dvou oblastí: konverzace a fyziologie → sociální realita má primárně podobu osob, které konverzují
- studovat chování tady a na tomto místě, neobracet se do minulosti → tím zjistíme, co na tom místě platí za sociální normy
- konverzace je třeba studovat analýzou diskursu (tím se máme dopátrat, co stálo za sociálním chováním)
- nakonec na tom pracoval Harré už sám, bez Secorda, pak to opustil i Harré
- jedna z prvních metod: Analýza diskursu (diskursivní psychologie) – pracuje se se záznamem komunikace, zaměření na verbální projev
- neměli se v lásce s kognitivistickou  $\Psi$
- Harré nakonec dospěl k tomu, že tou hlavní cestou je právě analýza diskursu
- **Berger a Luckmann** 1966 práce „Sociální konstrukce reality, pojednání o sociologii vědění“
  - vyšli ze sociálního konstruktivismu/konstrukcionismu (druhý pojem navrhl Gergen, aby to odlišil od těch všech konstruktivismů)
  - sociální konstrukce: společenské utváření, přidávání smyslu, zvýznamňování
  - sociální konstruktivismus znamená, že realita je utvářena a udržována sociálně → realitu nejde popsat objektivně a nezaujatě
  - vyprávění, popis, ... jsou konstrukce, je to to, jak my ten svět vidíme
- Sociální konstruktivismus zavedli do  $\Psi$  **Shotter a Gergen**
  - „Texts of identity (1989)“, „Social constructions in kontext (2001)“
  - v sociálních procesech lidé vyrábějí a zpřesňují významy, které mají
  - lidé produkují určité koncepce světa a tyto koncepce vystupují jako reálné
  - chtějí zkoumat způsoby, kterými je lidské chování podmíněné → musíme se dívat na historicko-kulturní podmíněnost
  - centrem zájmu není osobnost, ale lidmi vytvářené sociálně, toto sociálně zasahuje do způsobu utváření světa i institucí
  - psychika je utvářena ze znaků, symbolů a specifických forem kultury; neexistuje nic takového jako jsou mentální rysy a struktury osobnosti, psychika jsou neustále probíhající konverzace se sebou samým nebo jinými lidmi
  - je v podstatě na nás, jestli budeme někoho chápat jako černého nebo bílého, jestli si stanovíme, co je introvert a co extrovert → my si vytváříme sociální svět a sami si ho pak interpretujeme
- vyústění těchto 6 lidí je stejné → dospívají k ustanovení metody: **Analýza diskursu** (discourse analysis)
  - diskurs = promluva, konverzace, způsob promluvy
  - studium pravidel a vzorů charakterizujících jednotky souvislé řeči nebo psaného textu delšího než jedna věta (lingvistické vymezení)
  - do vědy se dostala na přelomu 60./70. Let
  - dominuje spíše subjektivní výklad
  - předmětem analýzy může být i předmět
  - existují různé školy, jak se má postupovat, ale ten postup je velmi nezávazný, jsou tak jen nějaké doporučení, jak postupovat
  - analyzují se výroky, velmi důkladně (i se zadržnutím, povzdechem, pozastavením...)
  - dá se tím přijít na věci, které jiné metody neodhalí → poznatky z analýzy mají sice omezenou platnost, ale má se tím na ledaco přijít
- v 70. – 80. nastala jistá renesance → témata davu, hromadného chování
  - tento zájem se vrátil kvůli tomu, že se zase objevili případy davového chování, které sociální psychologie neuměla vysvětlit (Hippies, studentské nepokoje ve Francii, přírodní katastrofy, sportovní utkání, terorismus)
- Graumann a Moscovici „Changing conceptions of cown mind and behavior“ (1986)
  - otázky davového chování, zda to vytváří nadindividuální kvality → znovu otevřené otázky týkající se davu, ale stále to není zodpovězené
  - klasifikace, struktura a popis davů, zkoumání toho, jak se přenášejí informace

- znovu se potvrdil Wundt (národ, etnická identita)

### Kulturně-psychologické směry:

- spjaté se sovětskými autory
- velká trojka: Vygotskij, Lurija, Leontěv

#### Vygotskij (1896 – 1934)

- zemřel předčasně na tuberkulózu
- „Myšlení a řeč“, „Psychologie umění“
- „Rozvoj vyšších psychických funkcí“ (publikována až 1960):
  - kapitola vývoj a historie vyšších psychických funkcí
- základním cílem je objasnit vývoj vyšších psychických f-cí v ontogenezi
- kritizuje tehdejší psychologii, že chápe psychický vývoj jako analogii vývoje biologického (ve fylogenetickém smyslu), a že přehlíží vliv kulturně-historického vývoje na psychiku
- vedle té biologie musíme nutně sledovat vývoj historický (od primitivního člověka po vyspělého); kulturně-historický vývoj musíme sledovat v ontogenezi
- vyšší psychické f-ce: verbální myšlení, logická (sémantická) paměť, vytváření pojmů, úmyslná pozornost, vůle
- nižší psychické f-ce jsou tím biologickým a nic moc se tam nemění, zatímco vyšší psychické f-ce jsou důsledkem historicko-kulturních změn a pořád se vyvíjí
- na určitém vývojovém stupni dojde k osvojení jazyka, pak k osvojení desítkové početní soustavy a písemný projev, poté se objevují ještě vyšší početní (aritmetické) f-ce
- kritizuje objektivní Ψ (I.P.Pavlov), kritizuje i Wundta, gestaltismus, S-R, wurtzubskou školu
- studovat ontogenetický vývoj musíme na základě metody genetické (neboli kulturně-historické)
- vztah člověka k podnětům (podnětové situaci) je zprostředkován nástroji, které člověk vytvořil během svého vývoje, a které jsou předávány z generace na generaci a pomocí nichž do situace aktivně zasahuje (např.: nástroj je ulík na kapesníku, který slouží jako prostředek k zapamatování; fungoval jako první forma psavé řeči – ulová řeč)

#### Alexandr Romanovič Lurija (1902 - 1977)

- stal se významným neurofyziologem
- „O historickém vývoji poznávacích procesů“
- na podnět Vygotského provedl (v dnešním Kyrgistánu) v letech 1931-32 výzkum, který si kladl za cíl doložit utváření poznávacích procesů (všech, nejen vyšších funkcí) v závislosti na společensko-historickém vývoji
  - došlo ke zkoumání jedné populace v jednom čase za dvou společensko-ekonomických řízení → velký, celosvětový význam této práce
  - ti lidé byli negramotní, pod silným vlivem islámu, lidé žili v kyšlacích (nějaké vesnice) a část roku trávili na pastvinách, pěstovali bavlnu, chovali dobytek
  - teprve v tuto dobu se tam dostali vlivy VŘSR, do té doby tam byl feudalismus a teď se začal prosazovat kolektivismus, ale muselo dojít k osvětě → začali budovat síť škol, kolektivní zemědělství
  - se vzděláním se začalo měnit postavení ženy (ženy tam měli podle přísných islámských tradic vyhrazenou půlku domu, kde muži nesměli → ženy ičkary)
  - ve výzkumu vytvořili 5 skupin:
    1. negramotné ženy ičkary,
    2. Rolníci ze vzdálených kyšlaků, kteří stále samostatně hospodařili a byli negramotní,
    3. Ženy, posluchačky krátkodobých kurzů pro přípravu vychovatelek v mateřských školách, částečně gramotné,
    4. Představitelé kolektivních forem hospodaření, také prošli krátkodobým kursem,
    5. Studentky pedagogické školy, které měly za sebou 2, 3 roky studia – byly z nich nejvzdělanější
  - šlo tedy rozeznat, kdo už přijímá ty nové společenské formy
  - celý výzkum probíhal v rodném jazyce, v terénu
  - vyvinuli zvláštní zkoušky, podnětový materiál – mělo to vždy dvojí řešení (buď podle názorného, nebo abstraktního způsobu uvažování)
  - předpokládali, že negramotní budou řešit úlohy podle toho názorného, praktického a ti vzdělanější

podle toho abstraktního způsobu (např.: pro pojmenování barev používají vzdělanější lidé kategoriální názvy jako žluta apod., méně vzdělaní používali více předmětné pojmenování jako jahodová, pistáciová, jako telecí trus...)

- zaměřeno na: zrakové vnímání, abstrakce a zobecňování, řešení problému, obrazotvornost, sebeuvědomění
- demonstrovali na tom, že neplatí gestalt zákony a také to, že vzděláním člověk velmi rychle přechází z předmětného uvažování na abstraktní
- ukázalo se, že myšlenkové a poznávací procesy jsou závislé na společensko-historické době, lidé se v různých dobách řídí různými principy myšlení (myšlení je u všech v pořádku, jen se něčím jiným řídí)

### B. Další informace z literatury:

*Základní vývojová období SP:*

#### **1. od vzniku SP do konce 2SV (1908 – 1948)**

- vyšla tedy série učebnic, příruček i časopisů
- předmět byl charakterizován jako „vědecké studium sociálních postojů“
- vyvíjely se specifické nástroje, které měly ukázat na samostatnost vědního oboru SP
- v prvním období bylo předmětem SP zkoumání masových psychických jevů („duše davu“)
- 1924 to ukončil F. Allport
- konec tohoto období přišel s Kurtem Lewinem a zkoumáním malé sociální skupiny (zejména její dynamiky)

#### **2. od konce 2SV do konce 60. let (krize v SP, 1949 - 1969)**

- důležité události tohoto období:
  - vychází nové příručky SP (1954 Lindzey, 1968 Aronson a Lindzey)
  - 1957 Leon Festinger publikuje svou teorii kognitivní disonance
  - 1958 Fritz Heider publikuje „Psychologie interpersonálního chování“, ve které popisuje teorii atribuce
  - 1959 Ervin Goffman publikuje práci o sebe prezentaci a utváření dojmů na jiné
  - závěr 50. let označován jako „zlaté období“ → byl bohatý na výsledky výzkumů a také na jejich teoretickou reflexi
  - 1959 Thibaut a Kelley publikují práci o sociální psychologii malých skupin, kde prezentují teorii sociální výměny (social exchange theory)
  - 1965 se časopis Journal of Abnormal and Social Psychology rozdělil na dva časopisy: Journal of Abnormal Psychology a Journal of Personality and Social Psychology
  - konec tohoto období je však charakterizováno jako krize
- v tomto období došlo k rozšíření záběru SP (výzkum sociální percepce a komunikace, analýza dyadického vztahu či agrese, atraktivity, lásky a přátelství)
- punc vědeckosti chtěli sociální psychologové získat používáním experimentu → většina poznání tohoto období byla získaná ve skleníkovém prostředí laboratoře
- navzdory úsilí se nepodařilo vypracovat teorii, která by zastřešovala celou disciplínu, místo toho vedle sebe existovaly teorie středního doletu
  - to jsou teorie, které našly uplatnění v určité oblasti poznání a často jen s velmi omezeným uplatněním
- praktická využitelnost poznatků SP byla malá (SP byla neproduktivní při řešení aktuálních sociálních problémů)
- za rozšiřováním předmětu SP stála také nastupující Kognitivistická teorie, která přehodnocovala dosavadní teorie, aby vycházely z poznávacích procesů → nová témata: sociální percepce, sociální srovnávání, teorie kognitivní disonance, teorie atribuce, teorie sociální učení,...)
- metodologicky stále dominoval laboratorní experiment, ale ke konci tohoto období se objevuje i terénní experiment (např.: výzkumy prosociálního chování)
- krize 60. let se převážně opírala o laboratorní experiment → kritika omezené extrapolace takto získaných poznatků na řešení reálných společenských fenoménů

### 3. od začátku 70. let 20. stol po současnost

- vyznačuje se hledáním nové metodologie a snahou přivést SP více k řešení každodenních sociálních problémů člověka

#### Období pochybností

- postup od behaviorismu ke kognitivismu (60. a 70. léta) vedl k velkému nárůstu poznatků i výzkumů, objevili se však i pochybnosti a kritiky
- ukázalo se, že některé přístupy (individuum jako jednotka analýzy, sociální = interindividuální, pozitivistická metodologie) nebyly postačující k porozumění a vysvětlení sociálního chování a složitostí sociálního života
- jedním ze zdrojů krize byla neefektivnost poznatků při vysvětlování každodenních společenských problémů
- kromě zpochybňování zpětné vazby SP a experimentální metody se začalo uvažovat o etice metod a praktik SP
- dále ke krizi přispělo snažení o postulování specifické evropské sociální psychologie
  - 60. léta, spjato se jmény: H. Tajfel, J. Israel, S. Moskovic
  - rozlišení americká × evropská SP (viz. zápisky)
  - 1965 – 1966 došlo k ustanovení **EAESP** (Evropská asociace experimentální sociální psychologie)
  - cílem bylo vytvořit rámec pro spolupráci evropských sociálních psychologů (ti však často intenzivně spolupracovali s kolegy z USA)
  - pokoušeli se i o kontakty přes železnou oponu → organizovaly se střetnutí Východ-Západ (East-West Meeting)
    - 1967 ve Vídni
    - 1968 v Praze
  - EAESP od roku 1971 vydává dvouměsíčník *European Journal of Social Psychology*, sérii *Monographs in Social Psychology*, a později ročenku *European Review in Social Psychology*

- v 80. letech 20. stol se mluví o konci krize (resp. se o krizi nemluví)

- debata v období krize změnila obraz disciplíny, což se projevilo:

- ověřovala se mezikulturní platnost zjištění, rozvíjí se mezikulturní  $\Psi$  (cross-cultural  $\Psi$ )
- vznikaly alternativní paradigmaty a metodologie, neboli „kritická psychologie“ → znaky kritické  $\Psi$ : nová paradigmaty, angažování  $\Psi$  v obecnějších společenských tématech, interdisciplinarita a transdisciplinarita, předmětem zkoumání je diskurs (organizovaný jazyk, tj. mluvená komunikace nebo psaný text), dává přednost kvalitativním metodám; lze ji řadit k sociologické větvi SP
- výskyt alternativních teorií vedl k vyhranění sociologické a psychologické linie v SP → rozdíl jsou dány tématy a také preferencí tradičních nebo „kritických“ přístupů; pokud jde o témata, rozlišují se 3 tradiční oblasti SP výzkumu: intrapsychická, interpersonální, meziskupinová
- *psychologická linie SP*:
  - disciplinárním domovem je psychologie
  - zabývá se tématy intrapsychickými a interindividuálními
  - preferuje experimentální metody
  - má propracované a empiricky doložené teorie
- *sociologická linie SP*:
  - disciplinárním domovem je sociologie
  - zabývá se úrovní meziskupinovou
  - soustřeďuje se na vztah reciproční osobnost-společnost, na chování interagujících jedinců a na struktury vzniklé těmito interakcemi, důležité jsou běžné každodenní jevy
  - teorie jsou abstraktnější, méně empiricky doloženy, pro mnohé z nich jsou základními ideovými zdroji symbolický interakcionismus a etnometodologie
  - etnometodologie = pokouší se poznat metody, za pomoci kterých si lidé vytvářejí představy o skutečnosti a konstruují sociální realitu

#### Postmodernismus

- je založen na zdůraznění odlišností dnešního světa od doby považované za moderní
- je ideovým odrazem sociálně ekonomických a technologických proměn, kterými prošly západní země po 2SV, a které vedly ke vzniku postindustriální společnosti
- podstatným znakem je rozvoj informačních technologií a elektronických masmédií → pojmenování „informační společnost“

- lidská zkušenost se radikálně změnila → rozhodující nejsou bezprostřední každodenní zážitky, ale to, co zprostředkují média
- změněný svět postindustriální společnosti vyžaduje také změny v tom, jak jej poznávat
  - postmodernistická filosofie se nepokouší o racionální uchopení světa, ale poskytuje pluralitu stanovisek
  - zaměřuje se na procesy a prostředky vytváření a přenášení interpretací
- mezi teorie aplikující postmoderní přístupy a které se pokoušejí poskytnout universálnější psychologická schémata, patří:
  - etogenika R. Harrého
  - deskriptivní psychologie P. G. Ossoria
  - sociální konstruktivismus K. J. Gergena

### Na prahu třetího tisíciletí

- na prahu 21. stol. můžeme pozorovat:
  - nárůst počtu institucí a sociálních psychologů
  - rozšíření do šíře (rozmanitost studovaných oblastí) i hloubky (detailnost zkoumaných problémů)
  - geografický přesun (SP se přesouvá také do Asie)
- obsahová rozmanitost je projevuje objevením starých témat v „novém šatě“, např.: návyk (což je typicky behavioristický koncept) v kognitivistickém kontextu
- typická je vysoká úroveň specializace a chybějící „velké směry“ (rozšířeným explanačním rámcem je kognitivismus)
- sociálněkognitivními teoriemi popsané obecné principy jsou pro člověka užitečné, ale také mohou být škodlivé (vedou ke zkreslení v obrazu světa a k nedorozuměním mezi lidmi)
- dalšími teoretickými rámci s integračním potenciálem jsou teorie sociální identity a evolucionistická psychologie - *evolucionistická  $\Psi$* 
  - přibližuje SP k biologickým vědám → na sociální vědy hledí v kontextu evolučních principů přežití
  - běžné evoluční procesy probíhají v dlouhých časových obdobích, ale psychologické evoluční procesy probíhají na úrovni jedince v určitém časovém bodě
  - dosáhli pokroku v pochopení souvislostí mezi evolučními procesy a psychologickými procesy řídicími myšlením, emoce a konání jedince
- *sociální identita*
  - spojení konceptu sociální identity H. Tajfela a konceptu sebekategorizace J. C. Turnera má sílu v tom, že bere v potaz podstatu sociální struktury i její zvnitřnění jedincem
  - tato teorie je v současné době interpretačním rámcem pro řadu klasických SP témat
  - teorie sociální identity je zaměřena na sociální vztahy, zatímco teorie sebekategorizace je zaměřena na skupinové procesy šířeji (meziskupinové chování, skupinová polarizace, sociální vliv, vůdcovství)
- dělení na sociální a psychologickou SP stále setrvává, liší se však spíše zkoumanými jevy než metodologiemi a objevují se i témata, ve kterých se přibližují (např.: evoluční pohled na teorii sociální výměny a altruismu nebo na utváření předsudků)
- objevují se koncepce o globálnější integrativní koncepcí:
  - strukturní symbolický interakcionismus S. Strykera → založený na spojení teorie rolí a symbolického interakcionismu
  - kontextualismus W. McGuirea → podle něj psychologické poznání vždy existuje v jistém sociálním a kulturním kontextu významů a vztahů

### Sociální $\Psi$ v Československu

- koncem 50. let nastává pozvolný návrat sociální  $\Psi$  jako vědní disciplíny (díky požadavkům praxe a částečného politického uvolnění)
- 1963 - na stránkách časopisu *Československá psychologie* proběhla diskuse o vývoji SP → byla impulsem pro rozvoj SP
  - A. Jurovský publikoval 1. příručku SP *Duševný život v spoločenských podmienkách*
- koncem 60. let měly velký význam aktivity amerického výboru pro transnacionální sociální psychologii (reprezentována L. Festingerem) a EAESP (reprezentována H. Tajfelem)
  - A. Jurovský a J. Janoušek se účastnili setkání východních a západních psychologů (1967 a 1968)
- od konce 60. let je SP institucionalizována na univerzitách a v akademii věd

- 1967 založen Psychologický ústav ČSAV s oddělením SP
- objevili se příručky SP:
  - Nakonečný 1970
  - Janoušek 1988
- a také publikace věnované metodologii (Petrušek, Papica, Janoušek, Musil, Hrabal)
- 1970 - 1989 byly analyzovány stěžejní oblasti SP výzkumu, rozvoj SP byl však poznamenán ideologickým rámcem tehdejšího režimu (např.: omezení mezinárodní spolupráce)
- ekonomické a sociopolitické změny po roce 1989 odstranily ideologické bariéry
  - přes psychology stojí nové možnosti a výzvy
  - překládají se publikace
  - stimuluje se rozvoj SP

#### Literatura:

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

## 8. Jedinec a společnost, psychika a společnost

### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

- toto je vlastní předmět sociální  $\Psi$
- jedinec je bytost sociální, stává je jí procesem socializace; musí přijímat normy, pravidla a instituce, které poté ovlivňují jeho chování
- společnost na jedince vytváří obrovský tlak, který má jedince přinutit chovat se podle těch daných norem
- zabývá se tím i sociologie

#### - 2 přístupy:

1. ptá se, jak vzniká ta společnost (nezabývá se jedincem)
2. ptá se, jak se utváří sociální podstata jedince (nezabývá se společností)

- řešení vztahu jedinec-společnost je přesunulo na něco, čemu se říká „sociální pouto“ (je to v Aplikované  $\Psi$  I., nebo Dialogičnost a sociální reprezentace od Markové)

### **Pokusy o vysvětlení pojmu sociální pouto:**

#### **1. Durkheim**

- sociální fakty = výlučný předmět sociálního bádání, jsou to pravidla nebo způsoby chování lidí, které lze popsat, vysvětlit, existují nezávisle na nás, ale mají donucovací sílu
- za klíčovou pro integraci společnosti považuje solidaritu a rozlišuje 2 základní formy:
  - Mechanická* – založená na přesvědčeních, hodnotách, zvycích, projevuje se u malých kmenových společenství, zemědělských pospolitostí, kdy se všichni dívají na svět jedním způsobem
  - Organická* – vzájemná závislost založená na rozdělení práce, u moderních velkých společností, pouta díky této závislosti jsou velmi silné, lidé jsou na sobě velmi závislí
- společnost utváří celek, který je větší než suma jeho částí, a studium společnosti je na odlišné úrovni než studium jedinců
- analogie s živým organismem: celá osobnost je více než suma orgánů a buněk, které tvoří tělo, tak jako celá společnost je více než jen...
- společnost je nadindividuální, jedinec se „rozpouští“ v tom společenském a vytváří tak to nadindividuální (individuální psychiky se rozpouští v kolektivní psychice)
- společnost jedince nejen přesahuje, ale také určuje jeho chování a myšlení

- předmětem  $\Psi$  mají být individuální reprezentace/vědomí, zatímco předmětem sociologie a sociální  $\Psi$  má být kolektivní reprezentace/vědomí (tj. široký souhrn sociálních fenoménů jako náboženství, morálky, vědy, jazyk, mýty, rituály, právo, móda,...)
- kolektivní reprezentace vzniká interakcí mezi jedinci, skupinami a institucemi a je jedinečná pro každou společnost
- když je psychologické striktně oddělováno od společenského, tak jak může to psychologické pronikat do toho společenského: řeší to *duální koncepci člověka* → člověk má dvojí vědomí
  - jedno vědomí se týká individuality člověka zakotvené v jeho těle
  - druhé vědomí se týká jeho zakotvení ve společnosti
  - počítky emoce, potřeby → obsah individuálního vědomí
  - morálka, hodnoty, poznání → obsah kolektivního vědomí
- morální pravidla tvoří předpoklad a důsledek společenského způsobu života
- kolektivní vědomí má i materiální podobu, tvoří ji jazyk, příběhy, vyprávění (to, čím je to uchopitelné, přenositelné, uchovatelné)
- máme sice dvě vědomí (jsme individuální bytosti, ale máme něco i ze společnosti), ale ony jsou propojené → to je řešení otázky sociálního pouta

## 2. S. Moscovici (1925 – nyní)

- obrací se k pojmu kolektivní reprezentace jako ke ztracenému pojmu (pojem se uchylil v antropologii, ale zmizel ze sociologie)
- zlikvidoval adjektivum individuální i kolektivní a nahradil to adjektivem sociální → jeho tématem je tedy sociální reprezentace
- sociální reprezentace je spojena spíše se společenskými skupinami (ne s celou společností)
- chce sledovat, jak se v jednotlivých skupinách sociální reprezentace utvářejí a jak ovlivňují chování a jednání lidí
- sociální reprezentaci chápe jako postoj → důraz na poznání, je to pojetí světonázorové
- otázka, zda je věda věcí několika málo jedinců, nebo jestli proniká do veřejného života a jak v tomto případě ovlivňuje ten světonázor
- studie, jaká je sociální reprezentace psychoanalýzy
- máme studovat to, co je společnosti aktuální, co je zrovna předmětem zájmu → jaké jsou debaty mezi skupinami, mezi jedinci, mezi jedinci a skupinami apod.
- máme také studovat vliv masmédií, které jsou součástí našeho vědomí o světě
- tvrdil, že nepřijímáme všechny informace, ale přijímáme ty, které jsou zprostředkovány nějakou autoritou
- odlišnost od Durkheima → kolektivní a individuální reprezentaci nahrazuje sociální reprezentací, čímž vzniká otázka, kdo je nositelem této reprezentace
  - nositelem bude asi spíše jedinec, protože se jedná o jeho pohled na svět
  - popírá to, co je pro Durkheima typické, že existuje něco nadindividuálního
  - Moscovici se ptá, jak se vytvářejí sociální reprezentace → vzniká v interakcích mezi lidmi, debatami o poznání, hodnotách
- von Cranach:
  - je to reakcí na Moskoviciho, chce do toho vnést jasno
  - rozlišuje sociální a sociálně-individuální reprezentace
  - zaměřuje se na analýzu těchto reprezentací a snaží se vysvětlit vztah z hlediska konání, jednání
  - sociální reprezentaci považuje za soubor organizovaného poznání, jakoby zobecněné poznání

## 3. Genetická sociální psychologie (2. linie)

- genetická = vývojová
- patří sem Baldwin, Cooley, Mead
- vycházejí ze sociální interakce při vysvětlování vzniku já, procesu socializace, při vysvětlení vztahu jedince a společnosti
- nestaví proti sobě společnost a jedince, ale chápou jedince a společnost jako celek → dospělí jedinci jsou nositeli sociální a při interakci s dítětem utvářejí jeho začlenění do společnosti

### Baldwin

- rozlišuje 4. stádia vývoje dítěte:

1. **Objektivní stádium** – druzí lidé i předměty vyvolávají u dítěte neosobní reakce (dítě reaguje na všechno stejně, na hračky i lidi)
2. **Projektivní stádium** – dítě se promítá do reakcí druhých osob a dokáže ty druhé rozlišit (reaguje na blízké osoby)
3. **Subjektivní stádium** – dítě si uvědomuje reakce druhých vůči sobě samému, je to počátek sebeuvědomování, vytváření vlastního já
4. **Ejektivní stádium** (vyhození) – proces se obrací, dítě si začíná utvářet obraz druhých lidí podle sebe sama, podle vlastního mínění

### Mead

- zrcadlové já a generalizovaný druhý → pojmy, které mají zachytit to sociálně  
 - podstatnou úlohu rolím a postojům, které dítě přebírá, a to především od generalizovaných druhých  
 - v interakcích jde o symbolickou povahu výměn (slova, gesta) → při výměnách dochází ke sdílení symbolů a jejich významů → zdůrazňuje roli symboličnosti

### Henry Wallon (1879 - 1962)

- jeho teorie: teorie člověka jako bytosti sociálně genetické
- původně pediatr – pozoroval novorozence
- východisko: dítě je od narození závislé na svém prostředí a tato závislost trvá dlouho (období neotenie = závislosti, nezralosti)
- tato závislost je dána biologicky, ale tím zároveň je předurčena sociální podstata člověka → nikoli tlakem vnějšího sociálního prostředí, ale z biologické nutnosti se člověk stává sociálním
- nezralost je důvodem k tomu, že dítěti musí být potřeby uspokojovány vnějším světem, dítě se obrací k lidem (křikem, pláčem) a to, že se dítě k lidem obrací Wallon nazývá *Posturálně expresivní orientace*
- vztah, který je zprostředkováván emocemi a poté gesty, se rozšiřuje poté i k jiným lidem
- zdůrazňuje, že potvrzením gesta dítěte ukazuje dítěte, že to gesto má nějaký význam – dítě se velmi rychle dostává do symbolického řádu a rychle se učí významům symbolů
- při uspokojování biologických potřeb se dítěti dostává i něčeho víc → laskání, hlazení → při těchto interakcích dítě dospívá k *uvědomování si druhého*
- *vnitřní druhý* je zvnitřněný sociální zprostředkovatel (ten, kdo uspokojoval jeho potřeby)
- emoční stádium (do 8. měsíce života) - splývá tam to, co je rozpoznáváno v druhém a v sobě samém
- závislost na druhých lidech nutí dítě regulovat svou činnost a kontrolovat ji na druhém jako v zrcadle
- vnitřní druhý je výsledkem interpretačního dialogu postupným zpřesňováním smyslu vlastního chování, zároveň se tak utlumuje spontánní chování a zesiluje se podléhání tlaku dospělých
- vnitřní druhý je na jedné straně v jedinci něčím stálým, co stále nosíme v sobě a může to být naším vnitřním hlasem, ale na druhé straně se ten vnitřní druhý mění a vyvíjí, protože se mění svět a my se mu musíme přizpůsobit
- vnitřní druhý je to, co tvoří spoj (sociální pouto) mezi jedincem a společností
- vývoj Wallonova vnitřního druhého začíná mnohem dříve než vývoj Meadova generalizovaného druhého
- vnitřní druhý je od začátku založena na sdílení významu
- důraz na autoregulaci (vlastní kontrolu)
- článek o Wallonovi od Štecha

### 4. Kulturně historická koncepce psychiky – Alexej Nikolajevič Leot'jev (1903 – 1979)

- založeno na interakci a styku dítěte a dospělého
- to společenské je zakotveno v nástrojích, předmětech, které vytvořily předchozí generace a které se staly kulturním dědictvím
- dítě začíná svůj psychický vývoj vnější činností a tím si osvojuje manipulaci s nástroji, které mají tu společensko-historickou podstatu
- práce „Problémy psychického vývoje“
- vychází z Vygotského, ale často odkazuje i na Durkheima a Wallona

- v ontogenezi dítě vstupuje do zvláštního vztahu se světem předmětů a jevů, které charakterizují lidské schopnosti
- i u nejjednodušších předmětů a nástrojů dítě musí pochopit jejich kvality (smysl) → to se děje při praktické manipulaci s těmi předměty; dělá to neobratně, proto mu pomáhají dospělí; dospělí jsou tam velice důležití, učí totiž dítě manipulovat správně s těmi předměty
- dítě dlouho manipuluje s tím předmětem, než pochopí jeho skutečný význam
- vztah dítě – dospělý – nástroj → tímto se dítě učí zasahovat tím předmětem do vnějšího světa, pak se tyto operace zvnitřňují a pak je další důležitý krok – musí se to naučit pojmenovat
- rozhodující je ten praktický ráz předmětné činnosti (manipulace s nástrojem), kterým se to dítě dostává do toho sociálního
- slovo je pro dítě nejprve jen nějakým signálem, aby to dítě obrátilo k tomu pozornost, ale trvá dlouho, než dítě spojí to slovo s tím předmětem
- další krok, když dítě začne ze slov dělat složitější věty
- zabývá se i myšlenkovými operacemi, které jsou již podmíněny znaky a symboly
- prvotní je předmětná činnost s nezbytnou přítomností dospělých
- sociální pouto je podle nich tvořeno tím materiálním světem

### B. Další informace z literatury:

#### **Kultura, společnost a osobnost:**

##### **a) Kultura**

- kultura představuje komplex životních podmínek, které na každého jedince kladou specifické požadavky na adaptaci
- je to souhrn všech společensky užitečných výsledků lidské práce, souhrn materiálních i nemateriálních společensky uznávaných hodnot
- psychologická funkce kultury:
  - osvojení si poznatků o světě a způsobů interpretace jeho významů
  - stýkání se s jinými lidmi a komunikace s nimi
  - dorozumívání se pomocí symbolů
  - shromažďování a předávání informací další generaci
  - osvojení si norem dané kultury a ochrana jedince
- **enkultura** je proces, prostřednictvím kterého si člověk osvojuje během svého života kulturu své společnosti
- na úrovni různých sociálních skupin se vytváří různý *kulturní kontext (pozadí)* - rozdílné hodnoty, normy, preference v chování
- v rámci dané kultury je třeba rozlišovat ještě *subkultury*, které si vytvářejí vlastní kulturní kontext

##### **b) Společnost a osobnost**

- společnost
  - velké, komplexní a organizované společenské systémy
  - obsahují velký počet vzájemně propojených subspolečností, podskupin a jedinců
  - sdílejí společnou skupinu přesvědčení, myšlenek, hodnot a zvyků
- **kulturní vzorce** - nástroj vlivu kultury na jedince
  - jsou to určité normy chování a rolí, které vyjadřují očekávání okolí, jak se má člověk zachovat
  - působí i na postoje člověka, vnímání, myšlení
  - člověk ovlivněný svou specifickou kulturou posuzuje v rámci osvojených kulturních vzorců chování lidí z jiných kultur
  - jsou v jednotlivých kulturách odlišné
- **zákony** představují vysoce formalizované normy chování, které stanovují i tresty za jejich porušení
- větší množství společenských norem je však neformalizována a implicitní → jsou to zvyky, tradice a mravy
- tyto standardizovaná pravidla chování jsou označována jako *sociální sankce* → jsou odměny (pozitivní sankce) a tresty (negativní sankce)
- *tabu* jsou přísně vymáhány negativní sankce - jsou to takové, které zvlášť ohrožují stabilitu společnosti
- sociální sankce mohou být vymáhány různými způsoby:

- **externě** - chování jedince je řízeno a usměrňováno pomocí odměn a trestů
- mohou je udělovat rodiče, učitelé, jiné autority fungující jako činitelé kultury, mohou být také ve formě kolektivního schválení či akceptace
- **interně** - zahrnuje sociogenetické motivy a hodnoty (usměrňují chování zaměřené na cíl) a také internalizovanou touhu držet se obecných norem (roli zde hraje svědomí)
- jsou to tedy internalizované externí normy
- v organizovaných skupinách jsou určité druhy chování spojeny s určitými pozicemi v sociálním systému
  - pozice je „nika“ či mezera, kterou jedinec v rámci společnosti zastává
  - role se týká stabilizovaných forem chování vázaných na tuto pozici
  - trs podobných pozic a rolí je vnímán jako *třída* → od členů té třídy jsou očekávány podobné behaviorální vzorce

### c) Kulturní a společenská podmíněnost člověka

#### • klasická kulturní antropologie

- Meadová, Linton
- jádrem je *kulturní determinace* → rozhodující roli při formování lidské osobnosti představuje kultura, kterou si člověk osvojuje v procesu socializace a enkulturace
- kultura vystupuje v podobě kulturních vzorců (naučená schémata pro konání ve standardní situaci)
- **Margaret Meadová**
  - výzkumy na ostrově Samoa
  - ve 30. letech dokázala, že harmonický průběh dospívání samoanských děvčat bezprostředně souvisí se sociokulturním prostředím a výchovou na Samoju → potvrdila tak hypotézu o rozhodujícím vlivu kulturních faktorů na lidskou psychiku
- **Ralph Linton**
  - věnoval se zkoumání jedince ve vztahu k jeho prostředí
  - kulturu definuje jako celkový souhrn behaviorálních vzorců, postojů a hodnot sdílených a odevzdávaných členy dané kultury
  - kultura představuje konfigurace, které mají formu a obsah
  - formy chování jsou modifikované prostřednictvím zkušeností, dokud se nestanou vzájemně kompatibilní a později akceptovatelné stereotypy
  - jedinec v kultuře považuje postoje, stereotypy a hodnoty za zcela samozřejmé
  - jednotlivé případy chování budou mít tendenci se shlukovat kolem určitých norem → celková suma těchto norem i s jejich vzájemnými vztahy vytváří kulturu dané společnosti
  - společnost definuje jako jakoukoli skupinu osob, jež se naučily spolu žít a pracovat
  - společnost je organizovanou agregací osob, zatímco kultura je organizovanou agregací idejí a postojů
  - kultura zabezpečuje existenci kontinuity společnosti tím, že svým členům poskytuje techniky pro skupinový život a uspokojení jejich potřeb jako jedinců
  - členové společnosti udržují kulturu tím, že vždy trénují následující generaci v behaviorálních vzorcích a hodnotách
  - v knize *Studium člověka* popisuje koncepci **statusu a role**:
    - status označuje pozici (postavení) člověka v sociálním systému
    - role vyjadřuje činnostní stránku statusu → chování, které se od nositele daného statusu očekává
    - účast člověka na kultuře je omezená na jeho chování, které odpovídá určité skupině statusů, které zaujímá a rolí, které zastává v průběhu života (nikdy nepřijímá celou kulturní tradici)
    - základní statusy získává člověk už od raného dětství, v průběhu času se dále utvářejí podle dalších faktorů → statusy jsou
      - vrozené (pohlaví)
      - připsané (věk)
      - získané (vzdělání, společenská prestiž)
  - v průběhu socializace si všichni osvojujeme určité kulturní prvky (kulturní universa) → tím se formuje **základní osobnost** (všemi sdílené osobnostní jádro, které odráží typické vlastnosti a hodnoty dané kultury)
    - z tohoto obecně sdíleného psychického základu vyrůstá konkrétní osobnost daná statutem
    - každá společnost má svůj vlastní základní typ osobnosti

- Linton spolupracoval s Corou DuBoisovou → zavedli pojem **modální osobnost**
  - to je typický produkt konkrétního socializačního systému
  - popisuje to typického příslušníka společnosti (ale nemusí se vztahovat na každého ve společnosti)
  - modální = nejvíce se vyskytující
- **statusová osobnost** překrývá základní osobnost a je s ní integrovaná
  - od základní osobnosti se liší, protože její chování vyplývá z práv a povinností vázaných na statusy

#### • kulturně historická koncepce

- Lev Semjonovič Vygotskij
- chápe člověka jako aktivního tvůrce svého vývoje, který si osvojuje kulturu společnosti, v níž žije a stává se tak členem této kultury
- „teorie kulturního vývoje vyšších psychických funkcí“
  - vyšší psychické funkce jsou ty procesy, s jejichž pomocí se člověk vyrovnává se specificky lidskou náročností problémů života
  - k řešení jsou potřebné takové nástroje, které vyžadují mezilidskou spolupráci a dorozumění
  - kulturní vývoj vyšších psychických funkcí představuje proces včleňování těchto nástrojů do duševního života člověka
- člověk si vytvořil kulturu, ve které se dítě vyvíjí a učí se, jakým způsobem má myslet → děje se tak prostřednictvím dospělých, kteří mu v tom pomáhají
- ve vývoji dítěte jsou neustále rozdíly v tom, co už dokáže samo a v tom, co by mohlo dokázat za asistence zdatnější osoby → tyto rozdíly nazývá *zóna proximálního vývoje*

#### • kulturní podmíněnost specifíků inteligence

- Robert Sternberg
- člověk disponuje mnoha dovednostmi nezbytnými pro život, nejdůležitější jsou:
  - kognitivní (dedukce, kritika, srovnávání, hodnocení)
  - sociální (pochopení a vycházení s druhými lidmi)
  - akademické (mnoho kognitivních a některé sociální dovednosti)
  - adaptivní (všechny předcházející ve vzájemné kombinaci)
- dovednosti kognitivní, sociální a adaptivní tvoří Sternbergovou **triarchickou teorii** životních schopností, které jsou potřebné pro úspěch v životě

#### Literatura:

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

## 9. Socializace jedince

- jedinec se do společnosti rodí jako biologická bytost
- **socializace** - je proces osvojování si způsobů chování a seznamování se s kulturním prostředím, osvojení si společenských norem, plné přizpůsobení se společenskému životu
  - výsledkem procesu socializace je získání specificky lidských způsobů psychického reagování, vnímání, myšlení, cítění a konání → osvojení si vlastností, které umožňují člověku život ve společnosti
- každá společnost si vytvořila představy o tom, jak by jedinci měli vykonávat *sociální role* (dané pohlavím, profesí, věkem, postavením,...) a které hodnoty společnosti by měli sdílet; tyto představy zahrnuje do soustavy *norem*, kterými reguluje chování a prožívání jedinců
- **sociální determinace** vývoje lidského jedince = souhrn všech možných druhů působení společnosti na vývoj jedince a souhrn všech možných vývojových změn jedince, které v důsledku tohoto působení společnosti vznikají

- podstata *mechanismů socializace* spočívá:
  - v procesech učení, kterými si jedinec osvojuje určitý obsah socializace
  - v regulačních procesech působení činitelů socializace
- učením se a sociálním řízením jedince se realizuje předávání a přijímání určitého obsahu socializace
- činitelé socializace působí svými regulačními zásahy na učení jedince tak, aby dospěl k požadovaným cílům socializace

### Činitelé socializace

- hlavními činiteli jsou ty sociální skupiny, do kterých je jedinec relativně pevně a trvale začleněn, a které proto mají možnost dlouhodobého přímého působení na jedince (podle Odehnala to však mohou být také různé osoby, se kterými vstupuje jedinec do nějakého vztahu)
- největší význam se přisuzuje rodině, škole, skupinám vrstevníků, sociální skupinám na pracovišti a hromadným komunikačním prostředkům
- *rodina* - jako primární nositel kultury poskytuje základ norem a hodnot dané společnosti
  - vede dítě ke společenskému životu v prostředí, ve kterém vyrůstá
  - učí ho orientovat se ve světě symbolů
  - rodinná výchova seznamuje dítě s kulturními vzorci (tradice, zvyky mravy, zákony, tabu...) tím, že dítě učí respektovat požadavky rodičů a je sankcionováno za jejich nesplnění
- Cooková v 80. letech přezkoumala 4 hlavní výzkumné přístupy socializace a tvrdí, že hlavní problém, který musí všechny teorie socializace určit, je problém *sociální kontroly* → teorie socializace musí stanovit, jak a proč se internalizace vyskytla (jak realita společnosti vstupuje do intrapsychického života jedince)
- děti mají potenciál rozvíjet vztah založený na bezpečí → vztahy připoutání mohou být důležitým kontextem pro rané učení a enkulturaci, jsou jedním z vlivů na socializaci:

#### • Teorie Johna Bowlbyho

- teorie o vztazích dítě-matka a dospělý-dospělý je zaměřena na roli nejdůležitějšího pečovatele jako na bezpečnou základnu, ze které může dítě objevovat svět a učit se o něm
- stejně tak se zaměřuje na tento první vztah jako na kontext socializace
- předpokládá, že chování založené na bezpečí je regulované behaviorálním kontrolním systémem → tento kontrolní systém záleží na schopnosti děti učit se, kterou Bowlby pokládá za součást lidské evoluční vrozené schopnosti

#### • Teorie skupinové socializace od Harrisové

- vychází ze závěrů Maccobyové a Martina, podle kterých socializace v rámci rodiny nesehrává významnou roli ve formování vlastností dětí v dospělosti
- dále se opírá o zjištění behaviorálních genetiků a psychologický výzkum dokazující závislost učení na specifčnosti kontextu
- faktorem, který podle ní odpovídá za utváření osobnosti a její socializaci do kultury, je zkušenost dětí s vrstevnickými vztahy (jiné vztahy mají jen minimální vliv)
- centrálním předpokladem je forma učení vysoce závislá na kontextu (*specifická kontextová socializace*) → děti se učí, jak se mají chovat doma a jak mimo domov, vytváří si vzorce chování, poznání a emoci vázané na kontext
- vysvětluje chování ve vrstevnické skupině na základě 4 zabudovaných predispozic (nebo evolučních adaptací)
  - *skupinová afiliace* (základ pro vnitroskupinové preference)
  - *strach nebo nepřátelství k cizím* (produkuje nepřátelství mimo skupinu)
  - *vnitroskupinové soutěžení o status* (zlepšení statusu = lepší přístup k nedostatkovým zdrojům)
  - *hledání a formování blízkých dyadických vztahů*
- přenos kultury se podle ní děje ze skupiny na skupinu (ze skupiny rodičů na skupinu dětí)
- Vandellová o této teorii tvrdí, že každé tvrzení má značný nedostatek, kontextová specifčnost je v rozporu se sociokognitivními výzkumy
- ačkoli Harrisová snížila význam vývojové důležitosti vztahů dětí s přáteli a sourozenci, uznala, že učitelé mohou mít velký vliv na socializaci

- učitelé mají moc a odpovědnost, protože mají odpovědnost nad celou skupinou dětí → mohou ovlivnit postoje a chování celé skupiny
- uplatňují tento vliv tam, kde pravděpodobně bude mít dlouhodobé účinky → v prostředí mimo domov
- podle Vandellové je tento pohled na učitelé příliš omezený

- socializace v podmínkách práce/organizace

- přenáší se tím a zachovává firemní kultura
- má zajistit kontinuitu ústředních hodnot organizace a poskytnout novým pracovníkům rámec reagování na pracovní prostředí a na koordinaci s jinými pracovníky
- socializační proces je spíše neformální než formálně plánovaným programem → pracovník se učí v organizaci tím, že v ní je
- organizace poskytuje odměny (pochvala, uznání), ale také tresty
- tím, jak organizace zachází s novými jedinci v prvních měsících zaměstnání, jim jasně sděluje, co se od nich očekává a jak zapadají do organizace
- nejvýstižnější charakteristikou socializačního procesu je míra, v jaké je plánovaná redukce nejasností, které zaměstnanci čelí po nástupu do organizace

- masmédia

- vliv a dopad masmédií na chování a prožívání lidí popisují teorie masové komunikace (např. McQuail) a v psychologii k tomuto tématu přispěl A. Bandura:
- vliv masmédií zkoumal svým experimentem s panenkou Bobo
- tento experiment modifikoval, aby ověřil vliv agresivních modelů reálných a kreslených postav ve srovnání se skutečným dospělým modelem
- živý model měl silnější vliv než filmová postava a filmová postava měla silnější vliv než postava kreslená

- telenovely či reality show mají nesporný vliv na formování hodnot a norem společnosti

+ sociální učení (viz. otázka č. 14)

+ kultura, společnost a osobnost (viz. otázka č. 8)

Kultivace lidského individua předpokládá především:

1. vypracování systému hygienických, pracovních a společenských návyků
2. vypracování systému vědomostí a znalostí, aby se mohl pohybovat v kulturním symbolickém prostředí i v prostředí životním
3. vypracování hierarchizovaného systému hodnot (odvozených od dané společnosti)
4. vytvoření přiměřených vzorců emotivního reagování a přiměřených motivů

- ne každé působení společnosti na jedince je působením socializačním, mezi nesocializační působení patří např.: patologické působení, protispoločenské působení (deviantní socializace), nebo prostě vlivy nepřispívající k socializaci

- **socializační působení** je takové působení společnosti, v jehož důsledku jedinec postupně vrůstá do společnosti a stává se tak postupně ve stále větší míře členem lidské společnosti

- socializace je procesem celoživotním (netýká se jen dětí)

- při socializačním působení vznikají u jedince 4 druhy vývojových změn:

1. jedinec vrůstá do společnosti (do společenských rolí, pozic) → ze člověka se stává plnoprávný a plně odpovědný člen společnosti
2. změny jedinců v dospělosti a stáří (jsou již plně začleněni), protože mění svůj stávající způsob začlenění (např.: přecházejí jednoho místa na jiné a musí tak zaměnit svou dosavadní roli za jinou)
3. změny jedinců, protože se v průběhu jejich života změnila sama společnost (a tím i obsah rolí)
4. změny socializovaných jedinců, protože přecházejí do jiné společnosti

- 3. a 4. bod se týká resocializace

- proces socializace je vztahem mezi jedincem a společností jako vzájemného působení mezi oběma
- proces socializace je tvořen řadou dílčích socializačních procesů, které jdou pospolu, překrývají se, nebo na sebe navazují; rozlišují se u nich 4 aspekty:
  1. dílčího socializačního procesu se zúčastňují 2 osoby:
    - subjekt = osoba, která někoho socializuje
    - objekt = osoba, která je socializována
  2. obsah socializace, tj. je obsah, který subjekt předává objektu socializace
  3. mechanismus procesu socializace - subjekt předává objektu obsah socializace nějakým způsobem, probíhá to v interakci a objekt to přijímá učení (subjekt tedy zasahuje do učení objektu)
  4. forma socializace, tj. forma toho, jak celý socializační proces probíhá
- **subjekt socializace** je společnost, která však působí zprostředkovaně → pomocí skupin, do kterých je objekt začleněn a jednotlivými osobami, které jsou pro objekt významné (matka, přítel, uznávaná autorita)
- skupiny a jednotlivé osoby jsou nazývány **činitelé socializace**
- objekt socializace se postupně stává také subjektem socializace, nepřestává však být objektem socializace (např.: je subjektem vůči svému mladšímu sourozenci, ale je objektem vůči svým rodičům)
- když si objekt socializace zvnitřní socializační působení (přicházející k němu od druhých), stane se subjektem socializace vůči sobě samému
- **obsah socializace** je odvozen ze života konkrétní společnosti, vyplývá z jejich normativních požadavků
  - souhrnný obsah socializace je vše, co jedinci umožní, aby si vytvořil vnitřní psychologické předpoklady výkonu nejrůznějších sociálních rolí
- **mechanismus socializace** je vlastní interakce mezi subjektem a objektem při které dochází ke změně objektu (=výsledek socializace)
- podstata mechanismů socializace:
  1. procesy učení, jako osvojení si obsahu socializace
  2. procesy regulace, kterými subjekty ovlivňují procesy učení
- regulační zásahy do procesu učení = prostředky socializačního působení neboli *techniky socializace*
- učení jedince, které je ovlivněno těmito technikami se nazývá **sociální učení**, např.:

#### *Učení nápodobou*

- spočívá v tom, že jedinec poznává činnost druhého, tím si vytváří kognitivní obraz této činnosti a na základě tohoto obrazu (ihned i později) zpodobní či zobrazí tuto činnost
- rozlišuje se:
  - model - tj. osoba, jejíž činnost je napodobována
  - vzor činnosti - tj. činnost modelu, která je napodobována
  - napodobující či imitátor - tj. osoba, která to napodobuje
  - způsob poznávání toho modelu (nejčastěji pozorování, dále názorným zobrazením - obrázek, televize)
  - způsob zobrazování/zpodobňování té činnosti (vlastní napodobení činností, napodobení při hře s panenkou, namalování obrázku, slovním popisem)
  - časový interval mezi pozorováním a zpodobněním
- učení nápodobou patří do sociálního učení, tzn. učení, při kterém je jedinec ovlivňován druhými lidmi
- zkoumání učení nápodobou se zabýval především neobehaviorismus (Bandura, Walters)

#### Forma socializace:

- **socializace formální**
  - neboli institucionalizovaná
  - uskutečňuje se pomocí sociálních institucí, zejména pomocí školy
- **socializace neformální**
  - neboli neinstitucionalizovaná
  - uskutečňuje se jako součást jiných společenských procesů
  - provozují ji vlastně všichni lidé
- forma socializace ovlivňuje všechny ostatní aspekty socializace (kdo bude subjekt a objekt, obsah, mechanismus)

**Literatura:**

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.

## 10. Sociální percepce

### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

- nejprve šlo o utváření dojmů (percepce) a až poté se začalo mluvit o sociálním poznávání
- 1982 „Social cognitious“ – vznikl časopis Sociální poznávání
- povrchnější koncepce – utváří se jen dojem; většinou se vztahuje jen k jiným lidem
- poznávání → hlubší poznávání druhého, ale nejen jeho, i sociální situace

### **Problematika utváření dojmů**

- sociální percepce a poznávání potřebujeme proto, abychom mohli úspěšně fungovat v mezilidských vztazích
- první v pořadí je to, čeho si nejvíce všímáme → chování
- všechny projevy v chování se dělí na verbální a neverbální
  - verbální: všímáme si toho, co se sděluje, jak se to sděluje, záleží však na kontextu, ve kterém se to odehrává, dále bohatost slovní zásoby, tvorba vět...
  - neverbální: dělí se na statické (vnější úprava, tělesná stavba/somatotyp, rysy obličeje) a dynamické (proxemika, tělesný kontakt, postoj těla, gesta, tělesné pohyby, mimika oční kontakt)
- **výraz tváře** → poznávání emocí:
  - už Darwin „Výraz emocí u člověka a u zvířat“ → to co prožíváme uvnitř, je prezentováno navenek
  - sto let po Darwinovi: Paul Ekman uspořádal konferenci, kde připomněl a oprášil Darwina a od té doby se toho všichni chytli; Ekman dospěl k tomu, že po celé zemi najdeme stejný výraz základních emocí, ale je tam i nějaká kulturní podmíněnost
  - otázkou však je, zde je opravdu spojení mezi nitrem a výrazem tváře (a pokud je, tak zda prožívání ovlivňuje výraz, nebo výraz ovlivňuje prožívání)
  - Averill a Harré: emoce jsou jen sociální konstrukce, učíme se je jako role, ale oni zcela ignorují subjektivní prožívání
  - většina emocí je ale opravdu hraných, maskujících
  - poté bylo zjištěno, že je tady velká kulturní podmíněnost (základní emoce jsou stejné, ale mají různé projevy)
  - kulturní antropologie zjistila, že primitivní národy mají emoce, které my vůbec neznáme a naopak u nich nejsou emoce pro nás běžné (např.: vztek) → pak z toho vznikla otázka, které emoce jsou teda základní...
  - z tváře můžeme odečítat pouze v případě, že známe kontext, ve kterém to vzniklo (James Russell)
  - Russell vzal fotografie s emocemi a nabídnul jim různé emoce, kromě té pravé a zjistil, že lidé jsou schopni k tomu přiřadit cokoli
  - v obličeji máme 44 svalů a jen 4 slouží pro žvýkání, zbytek je pro vyjadřování emocí
  - Du Chenne: přišel na to, že existuje jen jeden skutečný úsměv (musí dojít k současné kontrakci jařmového svalu a očního kruhového svalu, pokud se pouze zvednou koutky, tak jde o hraný úsměv) → zcela jistě se to objevuje u dítěte od 10 měsíců
- celou tuto problematiku začal Salomon Asch, který přišel na to, že existuje efekt primárnosti → prvotní informace se velmi pevně zakotví v našem názoru a vytváří kontext pro další posouzení o té osobě
- N. Anderson: náš dojem je průměrem záporných a kladných vlastností
- ale my máme tendenci posuzovat nějaké rysy jako centrální (hodně významné) a nějaké jako periferní (málo významné), ale opět záleží na kontextu (podle toho se mění, co je centrální a co periferní)
- Asch: ještě efekt novosti → důležitá je ta poslední informace, kterou máme (je to ale výjimečné)
- implicitní teorie osobnosti (Bruner, Tagiuri, 1954): každý máme svoji představu, jak spolu souvisí nějaké vlastnosti (může být mylná) a když známe nějaké vlastnosti, tak si pak zbytek toho obrazu o člověku doplňujeme, podle toho, jak si to myslíme

- stereotyp: vztahují se především k etnickým skupinám, ale také k věkovým nebo zájmovým skupinám, je to soubor rysů, který se vztahuje k té skupině a má alespoň jeden výrazný znak (každý Skot je lakový); bývají založené na skutečnosti, přenášení se z generace na generaci, ale mezitím se ta skutečnost mohla změnit, ale stereotyp se velmi těžko vyvrací
- implicitní teorie jsou kulturně podmíněné a my máme tendenci vytvářet si osobnostní typy
  - v západních kulturách máme třeba „bohémské typy“ (kreativní, prudký,...)
  - ale v jiných kulturách mají zase třeba jiné typy (např.: v Číně mají SHI GÚ, který věnuje se rodině, trochu rezervovaný, sociálně dovedný, požitkářský)
- sociální/emoční inteligence: předpoklady k posuzování jiných, jednání s jinými
  - zatím ale asi nejsme schopni to přesně změřit
  - normální inteligence tam hraje roli do IQ 120, pak už ne
- přesnost a spolehlivost utváření dojmů:
  - záleží na množství informací
  - hrají tam určitou roli osobnostní rysy jedince
  - závisí na vývoji a zkušenostech jedince (utváření dojmů se zpřesňuje během vývoje)
  - dá se to do určité míry trénovat (sociálně-psychologické výcviky)
- chyby v poznávání a posuzování jiných:
  - stereotypy
  - efekt mírnosti a shovívavosti (Bruner, Tagiuri) – přikládá se méně významu negativním vlastnostem a přeceňují se pozitivní vlastnosti
  - projekce vlastního na jiné
  - implicitní teorie
  - Haló efekt: první dojem, který vzniká při prvním setkání (Herbert George Wells – nějaký dramatik), vzniká velmi rychle a máme tendenci ho obhajovat a setrvávat na něm
- percepce sociálních situací:
  - už se to přechod k sociálnímu poznávání
  - sami jsme účastníky sociálních situací, nebo je alespoň pozoruje; tyto situace jsou časově a dějově ohraničené celky a my se chceme dopátrat toho, co se tam stalo, chceme je poznat
  - výzkumy z 60./70. let – sociální percepce skupin, ale bylo potřeba udělat kategorie sociálních situací → nemožné
  - Josip Forgas začal sociální situace zkoumat přes scénáře → popsal typické situace (např.: studujícího ve studovně, ženy u lékaře...) a chtěl po lidech, aby je vyhodnotili → oni dobře popsali ty situace, které měli zažité

### B. Další informace z literatury:

- sociální percepce = studium meziosobní/interpersonální percepce; poznávání člověka člověkem
- jedná se o porozumění tomu
  - jakým způsobem si člověk vytváří dojmy o charakteristikách a rysech jiných lidí
  - jakým způsobem vnímá jejich emoce
  - a jakým způsobem interpretuje jejich chování
- pozornost se soustřeďuje na vnímání a usuzování o jiných → meziosobní percepce tedy zahrnuje:
  - vnímání vzhledu a fyzických aktů chování člověka
  - interpretaci tohoto chování

### **Utváření dojmů o osobě**

- utváření dojmů o někom je základem sociální percepce
- na tomto základě se rozvíjí náš vztah k někomu, podmiňuje náš způsob interakce s ním
- důležitou roli mají už první získané dojmy o osobě
- utváření dojmů je závislé:
  - na informacích, které poskytuje poznávaná osoba
  - na charakteristikách poznávajícího
  - na okolnostech kontextu

- Šmolka: zdroje informací o druhém člověku:

1. chování
2. verbální obsahy
3. informace z kontextu
4. neverbální klíče - statické (rysy obličeje, tělesná stavba, charakteristické zabarvení hlasu, vnější úprava) nebo dynamické (orientace, vzdálenost, tělesný kontakt, postoj, gesta, tělesné pohyby, chůze, výrazy tváře, mimolingvistické aspekty řeči, směr pohledu, oční kontakt)

### **Teoretické modely**

- dva přístupy k teoriím utváření dojmu

#### 1. asociativistický

- pojetí percepce „bottom-up“ (zespoda nahoru)
- příznačné je zaměření na charakteristiky percipovaného (fyzické znaky, způsoby chování)
- např.: *teorie integrace informací* (Norman H. Anderson)

#### 2. konstruktivistický

- zdůrazňuje podobu percepce „top-down“ (shora dolů)
- sleduje se úloha kognitivních a afektivních procesů percipienta na formování dojmu o osobě
- např.: teorie od Salomona Asche

### **Norman H. Anderson**

- vypracoval několik modelů, které vycházejí z předpokladu, že informace o určité osobě se sčítají, nebo se zprůměrnují a tak se vytváří celkový dojem o osobě → tzn. **kognitivní algebra**
- důležité je, že celkový dojem o osobě bude určen sčítáním hodnot všech rysů (informací) použitých při popisu osoby
- ta hodnota je určena podle důležitosti toho rysu pro percipienta
- zprůměrnovací model vychází z toho, že percipient sečte jednotlivé hodnoty rysů a vydělí je počtem všech rysů
- je těžké určit, jaká hodnota bude určena jednotlivým rysů jednotlivými lidmi a v určitých kontextech

### **Salomon Asch**

- experimenty o utváření celkového a pevného dojmu o osobě na základě útržkovitých a kusovitých informací o této osobě
- probandi měli podle určitých rysů osobnosti určit celkový dojem o ni a také určit některé její další vlastnosti → výsledkem bylo, že rysy jsou organizované ve formě tvaru gestaltu
- každý rys se týká významů dalších rysů a percipient konstruuje celkový dojem, od kterého odvozuje další charakteristiky osoby
- Asch poukázal na existenci *centrálních rysů*, kterými jsou charakteristiky osoby organizující utváření dojmů o jiné osobě - ty tvoří také rámec pro interpretaci dalších informací (takovým rasem je např.: srdečný × chladný)
- dále existují *periferní rysy*, tj. takové charakteristiky osoby, které nemají podstatný vliv na výsledný dojem
- později byly zformulovány další modely, dávající do souvislosti oba přístupy:

### **M. B Brewerová - duální model procesu formování dojmu**

- informace o percipované osobě nejdříve spustí klasifikační procesy, které probíhají automaticky a nevědomě (např.: percepce demografických charakteristik, jako věk a pohlaví)
- další průběh závisí na tom, zda se percipient v tomto procesu cítí zaangažován (např.: jestli je pro něj vnímaná osoba důležitá)
- pokud není zaangažován, je osoba zařazena v souladu s již existujícími osobními kategoriemi
- pokud je zaangažován, pokračuje proces formování dojmu získáváním dalších informací o osobě s cílem dospět k co nejpřesnějšímu poznání
- dojmy, které se utváří na základě kategorizace, jsou méně komplexní a méně diferencované, než dojmy založené na personalizaci
- kategorizace a personalizace jsou pro Brewerovou dva oddělené procesy

### S. T. Fiske a S. L. Neuberg - spojitý model procesu formování dojmu

- postavili se proti Brewerové → pokoušejí se nastolit rovnováhu mezi procesy kategorizace a individualizace
- utváření dojmu probíhá takto:
  - a) při setkání s jinou osobou se uskuteční počáteční kategorizace dané osoby, s využitím již existujících kategorií
  - b) pokud je osoba pro percipienta alespoň trochu důležitá, zaměří se na získávání dalších informací
  - c) pokud to jde, percipient potvrzuje počáteční kategorizaci
  - d) pokud ji nemůže potvrdit, nastává etapa rekategorizace (využívá subkategorií, nových kategorií, apod.)
  - e) pokud je proces rekategorizace opět neúspěšný, recipient využívá nově individualizovaný postup, který je založený na integraci nově získaných informací
  - f) nakonec se může percipient rozhodnout pokračovat v poznávání osoby v následujících setkáních
- převažující jsou konstruktivistické procesy, asociativní nastupují v případě, že určitá osoba je zajímavá nebo důležitá pro percipienta a zároveň ji percipient nedokáže zařadit do stávajících kategorií

### Determinanty formování dojmu

- charakteristiky ovlivňující utváření dojmu jsou na straně:
  - percipienta: krátkodobé psychické stavy (např.: očekávání) i stabilnější psychické struktury (např.: schémata a stereotypy)
  - percipovaného: centrálnost × perifernost rysů, efekty primárnosti, novosti, rozptýlení, nápadnosti, dále jsou to fyzické charakteristiky osobnosti (rysy obličeje, hlas a jeho charakteristiky, postoj těla, gesta...)
- *efekt primárnosti* - rysy, zaznamenané jako první, mají větší vliv na formování dojmu, než další uváděné rysy → první rysy utvářejí kontext, podle kterého interpretujeme další rysy
- *efekt novosti* - přisuzuje větší vliv na formování dojmu pozdějším informacím, vyskytuje se méně často
- *efekt rozptýlení* - projevuje se tím, že vliv určitého chování na formování dojmu je slabší v případě, že je informace podávána v kontextu dalších informací, které s tím nesouvisí, než když je podávána samostatně
- *nápadnost v chování a fyzická nápadnost* - negativní nebo extrémní chování upoutává větší pozornost a má silnější vliv na proces formování dojmu; podobně je to s fyzickou nápadností

### Literatura:

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

## 11. Sociální poznávání a interpretace (atribuce)

### A. Zápisky z přednášek sociální psychologie:

- když se začalo hovořit o sociálním poznávání, tak je zájmeno, zda se liší od poznávání jako takového, od poznávacích procesů
- musí se při tom uplatnit emoce
- S. Fiske, Taylor, Kruglanski → zastávají názor, že sociální poznávání má svá specifika (liší se od obecného poznávání) - přistupují k němu sociální skupina a sociální situace, interpersonální vztahy, objekty jsou proměnlivé (mění se v čase) → to jsou ty specifika sociálního poznávání
- 3 jevy/nástroje, pomocí nichž se přistupuje k tomu, jak sociální poznávání probíhá:
  - schémata
  - posuzovací (poznávací) heuristiky
  - scénáře

### Schémata

- pojem pochází od Frederika Bartletta (1932), ale začalo se to používat až v 70., 80. letech
- je to mentální struktura, kterou lidé užívají k organizování poznatků okolo témat a oblastí; obsahují zobecněné poznání určitých situací, včetně specifických vztahů mezi jednotlivými znaky či oblastmi a uchovávání příkladů takových představ
- tyto schémata často působí jako filtr → nepropouštíme to, co není v souladu s naším dřívějším poznáním
- Bartlett poukazoval na kulturní podmíněnost schémat → do schémat se ukládá to, co je pro ty příslušníky podstatné a důležité (dokládá to na výzkumu skotských osadníků v Africe)
- schéma je pro člověka důležité, protože usnadňuje pamatování a urychluje poznávání
- lidé však nejsou přístupní změnám svých schémat a máme tendenci obhajovat takové informace, které naše schéma podporují
- v souvislosti se stálostí schémat (jejich odolností vůči změnám) je třeba zmínit tzv. „sebenaplňující se proroctví“, kdy my si potvrzujeme očekávání spojené s nějakým jevem (chováme se v souladu s naším očekáváním)

### Kognitivní (posuzovací) heuristiky

- heuristika = poznávání
- při závažnějších rozhodnutích, které pečlivě zvažujeme, máme tendenci si to zvažování a přemýšlení nějak zkrátit, k čemuž používáme různé strategie
- využíváme k tomu minulou zkušenost a „psychické zkratky“ neboli posuzovací heuristiky
- tyto heuristiky nám pomáhají rychleji vynášet nějaké soudy, apod.
- autorem posuzovacích heuristik je Persky a Kahneman, je to z počátku 70. let
- Kahneman dostal Nobelovou cenu za ekonomii
- tyto dva autoři stanovili několik heuristik, např.:
  - *heuristika dostupnosti*: zakládá se na snadnosti/jednoduchosti, s jakou jsme schopni si vybavit příklady nějakého chování nebo vlastností; uplatňuje se při posuzování jiných i sebe sama (např.: když k doktorovi přijde 10 pacientů s chřipkou, tak dalšímu pacientovi s podobnými příznaky taky diagnostikuje chřipku, i když má něco jiného)
  - *heuristika reprezentativnosti*: srovnává se, nakolik se nějaký nový fakt blíží typickým znakům nějaké kategorie/jevu
  - *heuristika zakotvení a přizpůsobení*: spočívá v tom, že se užije určitý počet nebo hodnota jako výchozí bod a jemu se pak přizpůsobuje odhad (např.: z nepřesných informací učiníme generalizaci – jednou navštívíme čínskou restauraci, která je špatná a všechny čínské restaurace pak považujeme za špatné; na nádraží vidíme mnoho cikánů, tak si myslíme, že v tom městě musí určitě být mnoho cikánů)
- heuristiky nám mohou velmi usnadnit poznání, ale mohou nám ho i zkomplikovat

### Scénáře

- popisují nějaké souvislé sledy události, které se víceméně opakují
- pro člověka důležité, protože si umíme představit situaci, která nastane a připravit se na ni
- rozlišují se 3 typy scénářů:
  - epizodické
  - kategoriální
  - hypotetické
- scénáře v sobě nesou nějaké očekávání, které nám usnadňují chování v té situaci a poznávání
- každý scénář v sobě má určitou míru zobecnění

### Atribuční procesy v kontextu sociálního poznávání

- snažíme se vysvětlit, proč se někdo nějak zachoval → tj. atribuční proces přiřazování příčin nějakému jevu
- teorie atribuce je i u Heidera, dále Kelley, Jones a Davis, Fiske...
- vrchol zájmu o tuto teorii v 70. letech
- užší pojetí: Heider atribuci chápal jako součást sociální percepce, přičemž měl stále na mysli naivní psychologii
- širší pojetí: atribuce jako obecně vysvětlující princip při hledání příčin chování (Kelley)
- Kelleyho teorie přesáhla sociální  $\Psi$  a stala se obecně psychologickým principem
- podstata atribuční teorie: jestli příčinu hledáme v samotném aktérovi, uvnitř, nebo ve vnějších podmínkách, v situačních kontextech

- Heider: všichni máme určité způsoby vysvětlení chování, původní jeho zájem byl zjistit subjektivní výklad, později se snaží o objektivní výklad (hledají skutečnou příčinu)
- Jones a Davis a jejich model „**korespondující inference**“
  - korespondující = odpovídající, inference = vyvozování
  - 60. léta, první se tím zabývá po Heiderovi
  - kdy, při vyvozování nějakého jevu, přičteme ty příčiny té osobě a kdy té situaci
  - když je to chování projevem osobnosti, tak to chování a osobnost vysoce korespondují → stanovují podmínky, za jakých taková to atribuce bude pravděpodobnější
  - normální a očekávané chování nám o jedinci neřekne nic, naopak ty neobvyklé situace ano, a právě ty neobvyklé situace jsou připisovány tomu jedinci (toto je ta jeho osobnost)
- Kelleyho „**kovariační model**“ (1967)
  - při uvažování o průběhu atribuce, vycházel z toho, že se řídíme třemi typy informace:
    - chování se vztahuje k nějakému objektu
    - chování pramení z osobnosti toho aktéra
    - chování se vztahuje k určitému kontextu
  - s tím potom souvisí 3 typy otázek:
    - je to chování specifické pro určitý objekt
    - je to chování specifické pro určitou osobu
    - je to chování specifické pro nějaký kontext
  - Kelley zavedl 3 kritéria pro to posuzování atribuce:
    - **distinktivnost**: tj. vyskytla se ta určitá specifická reakce chování jen ve vztahu k určitému objektu? Jestliže ano, distinktivnost je velká (velmi se odlišuje chování k tomu objektu oproti chování k jiným objektům)
    - **konsensus** (souhlas): jestli se různí lidé chovají stejným způsobem za téže situace? Jestliže se někdo chová jinak oproti ostatním, tak je konsensus nízký (když se chovají všichni stejně je konsensus vysoký)
    - **konzistence** (stálost): jestli se ta jedna osoba chovala v těch situacích stejně i v minulosti
  - Kelley si myslí, že laici takto složitě postupují při přidělování atribuce (příčiny)
- dále se teorie atribuce v 70. – 80. letech rozpracovávala jako **atribuční tendence**
  - tj. že my do toho objasňování vkládáme jisté systematické chyby
  - objevil se pojem **základní atribuční chyba** → máme tendenci přeceňovat vnitřní dispozice a podceňovat ty vnější vlivy
  - tato tendence je opravdu velmi výrazná, protože se vždy chceme dopátrat něčeho o té osobě a více se zaměřujeme na jednání toho člověka a opomíjíme to prostředí
  - základní atribuční chyba je ale podmíněná kulturně – takto to funguje především v západních průmyslových zemích
  - pojem **efekt aktér – pozorovatel**
  - u předchozích teorií jsme byli my ti pozorovatelé a pozorovali jsme někoho
  - zde je namysli interakce aktéra a pozorovatele → když tentýž jev nastane u obou postav, tak u toho pozorovatele se to vysvětlení prohloubí (např.: jdu po ulici a někdo zakopne, budu si o něm myslet, že je to nešika – budu příčinu přisuzovat jemu, vzápětí zakopnu také já, a příčinu budu přisuzovat kontextu – je tam nerovnost, něco tam leželo...)
  - vysvětluje se to tím, že ten jedinec sám sebe lépe zná, takže by věděl, že to byla jeho chyba a ne chyba situační
- do atribuce mohou vstoupit uznávané hodnoty a postoje

**B. Další informace z literatury:**

- po obsahové stránce je sociální poznávání mentální reprezentace, které lidé mají o sociálním světě (obsahuje charakteristiky lidí i sociálních skupin, poznatky o vztazích mezi sociálními aktéry, o interpersonálních situacích)
- zaměřuje se také na procesy zpracování sociálních informací (např.: při formování dojmu o osobě, hledání příčin chování lidí, vztah kognitivních struktur a nových informací)
- jsou 3 tematické okruhy sociálního poznávání, které se prolínají:
  - sociální (mezi osobní) percepce (viz. otázka č. 10)
  - atribuční procesy
  - sociální schémata
- sociální poznávání se vyznačuje stejnými logickými a psychologickými formami, mechanismy a produkty jako normální (obecné) poznávání
- sociální poznávání se ovšem kvalitativně odlišuje od poznávání neživých objektů (tvrdí to např.: Zajonc, Forgas, Landman, Fiske, Taylor, Janoušek, Bar-Tal, Kruglanski...)
- specifika sociálního poznávání jsou:
  1. sociální poznávání se týká sociálních objektů, tj. jiných osob a skupin osob, interpersonálních vztahů, jiných sociálních jevů
  2. sociální objekty se liší od jiných objektů:
    - lidé vzájemně ovlivňují své prostředí
    - lidé si formují dojem o druhém člověku a ten si ho zase formuje o nich
    - lidé se mění v čase a okolnostech více, než je tomu u neživých objektů
    - přesnost našich poznatků o jiných lidech je těžší posoudit, než přesnost poznatků o jiných objektech
    - lidé jsou vnímáni jako kauzální zdroje v porovnání s jinými, nesociálními objekty
  3. sociální poznávání je těsně propojené s jinými psychickými jevy (emoce, motivace, hodnoty, normy, přesvědčení)
  4. zvažuje se jeho funkce v sociálním světě jedince (účel, úloha)
  5. sociálním poznáváním se člověk orientuje ve svém sociálním světě, ale také prostřednictvím něho překračuje sebe sama směrem k jiným; to umožňuje sdílení významů a koordinaci jednání ve společenství lidí
- Fiskeová, Taylorová: sociální poznávání nemůže být pouhým přepisem metod a teorií kognitivní  $\Psi$ , i když mají mnoho společného

**ATRIBUČNÍ PROCESY**

- jedno z dominujících témat 70. a 80. let 20. stol → otázka, jak lidé v každodenním životě připisují příčinnost svému chování, chování jiných lidí, nebo nepersonálních jevům ve svém sociálním prostředí
- poznání příčin umožňuje lidem chápat svět jako stabilní, předvídatelný a kontrolovatelný
- nejedná se o hledání objektivních příčin, ale o subjektivní výklad jevů a událostí (→ laické posouzení)
- průkopníkem teorií atribucí je Fritz Heider

**Fritz Heider**

- podle něj se člověk snaží dosáhnout stabilních a smysluplných dojmů o jiných lidech
- poukázal na to, že atribuční proces obsahuje vyvozování struktur a procesů týkajících se lidí a prostředí - jejich dispozičních kvalit (rysy, schopnosti, závěry), děje se to na základě pozorovatelných znaků (chování, verbalizace)
- odhalování těch dispozičních kvalit vidí jako hierarchický proces, který směřuje od povrchnějších k hlubším příčinám jevu
- začal rozlišovat vnitřní × vnější lokalizaci příčin jevů
  - *vnitřní příčiny* jsou charakteristiky aktérů událostí
  - *vnější příčiny* jsou jiní lidé nebo další aspekty prostředí

- poté byly vytvořeny dvě velké teorie, které se pokoušely vysvětlit atribuční procesy:

1. teorie odpovídajících závěrů (E. E. Jones a K. E. Davis)
2. kovariační teorie (H. H. Kelley)

### **Teorie odpovídajících závěrů (teorie korespondujících inferencí)**

- autoři: E. E. Jones a K. E. Davis

- jde o to, zda pozorovat vysvětlí příčiny na základě situačních faktorů nebo na základě záměrů, motivů či vlastností aktéra

- pozorovatel zpracovává informace směrem od výsledku chování a chování samotného k posouzení vnitřních dispozic osoby

- než vysloví závěr o dispozicích osoby, zvažuje také, zda aktér mohl výsledek jeho chování způsobit záměrně

- *atribuce je korespondující*, když dispozice přisuzována aktérovi koresponduje s chováním, od kterého je tato dispozice odvozena

- faktory, které způsobí, že pozorovatel přisoudí výsledky chování dispozicím aktéra a ne prostředí, přispívají ke korespondující inferenci; takových faktorů je několik (je to např.: sociální žádoucnost)

- když lidé jednají neobvyklým a rizikovým způsobem, pozorovatelé přisuzují více akce vnitřním příčinám, než příčinám prostředí

- pokud má chování několik výsledků, usuzování se stává obtížnějším

- výsledky chování mohou být společné pro několik alternativ chování; tyto společné důsledky alternativ chování neposkytují pozorovateli informace o aktérových záměrech

- většinou se však vyskytuje i několik rozdílných (ne-společných) důsledků chování, tj. takových, které by se nevyskytly, kdyby si aktér vybral jakoukoli jinou možnost

- platí, že čím více je ne-společných důsledků, tím více inference korespondují

- při tom poznávání lidí se uplatňují také tendence, které mají zdroj v motivačních zdrojích osobnosti; autoři uvádějí 2 motivační faktory, které vedou ke korespondujícím inferencím

- *hédonická relevance* - vyskytuje se, když chování aktéra má pozitivní nebo negativní důsledky na pozorovatele; čím více je chování aktéra vnímané jako hédonicky relevantní, tím spíše bude pozorovatel vnímat toto chování jako korespondující

- *personalismus* - vyskytuje se, když se pozorovatelé domnívají, že výsledky jednání byly specificky zaměřené na ně samotné; když je nějakému činu dána vysoká personalizace, produkuje to atribuce o dispozicích aktéra

### **Kovariační model**

- autor: Harold H. Kelley

- když pozorovatel atribuuje příčiny chování aktéra, používá kovariační princip

- v různém čase a v různých situacích pozorovatel zjišťuje, které faktory jsou přítomny, když se určité důsledky vyskytnou, a které jsou přítomné, když se důsledky nevyskytnou

- pokud je faktor přítomný v obou případech, nemůže být příčinou výsledku

- pokud je faktor přítomný, když se důsledek vyskytuje a není přítomný, když se důsledek nevyskytuje, pozorovatel usoudí, že je příčinou

- dva faktory, které kovariují v čase a prostoru, umožňují atribuci příčiny tomu, který se vyskytne jako první → děje se to tak, jako by pozorovatel neustále uskutečňoval sociální experimenty

- rozlišoval:
 

- *interní atribuci* - příčina spočívá v aktérovi
- 2 typy *vnější atribuce* - 1. *vnější podnět*, ke kterému směřuje chování,
- 2. *okolnosti situace* provázející chování

- 3 kritéria přisuzování atribuce:

1. *distinktivnost* - týká se specifčnosti určitého chování vzhledem na daný podnět

2. *konsenzus* - týká se univerzální interpersonálnosti chování vzhledem na daný podnět

3. *konzistentnost* - týká se stálosti chování jedince v průběhu času a v průběhu různých situací

- mimo těchto principů může pozorovatel také vytvářet atribuce, když má omezenou informovanost, a to pomocí *kauzálních schémat*

- jsou to koncepce jedince, které se týkají způsobu vzájemného působení dvou nebo více faktorů vzhledem k určitým důsledkům

- *princip zmenšení* - úloha dané příčiny je snižována, když jsou přítomny další možné příčiny

- *princip zvětšení* - působí v případě, kdy se projeví určitý účinek i v přítomnosti činitele, který snižuje očekávané efekty; to zvětšuje inferenci dalších faktorů

### Atribuční tendence

- atribuční tendence = určitá zkreslení, očekávání účastníků interakce, které ovlivňují interpretaci chování
- jedná se např.: o *rozdílné atribuce aktérů a pozorovatelů*
  - aktéři mají tendenci zdroj svého chování přisuzovat situaci
  - pozorovatelé spíše připisují zdroj chování aktérovi
- *základní atribuční chyba*
  - = přečehování personálních faktorů (častěji je důležitost připisována rysům, než situacím)
- *tendence sebeochraných atribucí*
  - tendence aktérů připisovat úspěch sobě samým a neúspěch situačním faktorům
  - je to proto, aby si udržel sebeúctu a pozitivní názor na své vlastní schopnosti
- *egocentrická tendence*
  - při práci ve skupině má každý člen tendenci připisovat odpovědnost za úspěch sobě a atribuovat odpovědnost za neúspěch jiným
- *tendence nápadnosti*
  - tendence pozorovatelů, připisovat větší odpovědnost těm jedincům ve skupině, kteří se nějakým způsobem odlišují od ostatních

### SOCIÁLNÍ SCHÉMATA (ORGANIZOVÁNÍ DOJMŮ)

- existují podobnosti mezi určitými typy lidí a událostmi → máme tendenci organizovat pohled na svět s pomocí kategorizace
- lidi nejčastěji kategorizujeme podle pozorovatelných znaků (pohlaví, věk, etnický původ), podobně konstruujeme kategorie pro události, činnosti, objekty
- zjednodušení a organizování poznatků se uskutečňuje prostřednictvím schémat
- **sociální schémata**
  - jsou uspořádané soubory informací uložené v paměti
  - jde o spojení informací, poznatků o sociálních objektech, tj. toho, co víme o určitém jevu
  - zjednodušujeme tím velké množství informací, které přijímáme, pomáhá nám to interpretovat novou informaci rychleji, určují, co si zapamatujeme

Druhy schémat:

#### 1. schémata osoby

- obsahují poznatky o typickém nebo specifickém jedinci
- obsahují poznatky o osobnostních vlastnostech a o jejich vzájemném propojení (používá se i pojem *implicitní teorie osobnosti*)
- když máme stabilní schémata, můžeme usuzovat o jiných lidech i z omezených informací
- *prototyp* je mentální obraz typického příkladu určité kategorie lidí (např.: prototypem starého člověka může být vlastní prarodič)

#### 2. schémata sebe sama

- obsahují poznatky o nejdůležitějších charakteristikách, které se váží k sobě samému

#### 3. scénáře

- schémata, které se vztahují k událostem a situacím
- jde o sekvenci typických aktivit činností
- Schank a Abelson popsali scénář návštěvy v restauraci v podobě sledů kroků od příchodu až po zaplacení a odchod z restaurace
- pomocí scénářů dokážeme situace anticipovat a stávají se pro nás srozumitelnými
- obsahují kauzální sled, ve kterém nějaká událost podmiňuje jinou událost, a některé události v čase předcházejí jiným

#### 4. schémata sociálních rolí

- tyto mentální struktury se týkají lidí, kteří náležejí k určitým sociálním kategoriím
- máme schémata např.: role lékaře

## 5. stereotypy (schémata pro sociální skupiny)

- soubory charakteristik, o kterých se předpokládá, že vystihují určitou vymezenou skupinu lidí
- jsou sdílené → více lidí v daném společenství se shodne na tom, které vlastnosti má určitá skupina lidí
- obsahují alespoň jeden identifikační znak (kategoriální informaci), který je společný pro skupinu lidí
- *autostereotypy* se týkají příslušníků skupin, ve kterých jsme sami členy
- *heterostereotypy* se vztahují na členy jiných sociálních skupin
- chování členů naší skupiny je vnímané pozitivněji, než chování členů stojících mimo skupinu → obsah heterostereotypů bývá často negativní, proto jejich studium souvisí s problematikou předsudků

### Schémata a paměť

- *Teorie duální reprezentace*
  - autoři: T. K. Srull a R. S. Wyer
  - např.: při pozorování nějakého člověka, který se chová laskavě a pozorně k jinému člověku si zapamatujeme jednak toto konkrétní chování a zároveň i hodnocení osoby jako laskavé; když máme možnost toho člověka znovu pozorovat v situacích, ve kterých se opět chová laskavě, posiluje to náš dojem o laskavém člověku; potom konkrétní projevy jeho chování časem zapomínáme a zůstává jen náš celkový dojem → víme tedy o někom, že je laskavý, i když si nevybavíme žádnou konkrétní situaci
- schémata podmiňují, které informace o sociálních jevech si zapamatujeme a které ignorujeme
- máme tendenci uchovávat informace, které jsou konzistentní se schématem a zapomínat ty, které s ním v souladu nejsou a také ty, které se nám jeví jako nedůležité
- naše vzpomínky na minulé události jsou ovlivňovány očekáváním toho, co nebo jak se mělo stát
- vzpomínky mohou být korigovány také současným přemýšlením či náladou, kterou momentálně prožíváme
- když uvažujeme o událostech, které se odehrály, často převažuje *přemýšlení v opozici vůči faktům* → člověk hodnotí událost z pohledu alternativních (většinou více žádoucích) výsledků, nehodnotí tedy skutečné pozitivní nebo negativní důsledky situace, ale spíše zvažuje, co jiného mohlo nastat, jak odlišně mohla situace dopadnout

### Kognitivní zkratky (zjednodušení)

- existují situace, kdy musíme učinit vážné rozhodnutí, pro které neexistuje jediná správná možnost (např.: koupě auta)
- kognitivní zkratky (heuristiky) jsou pravidla, která naše rozhodnutí usměrňují
- *heuristika reprezentativnosti*
  - tendence zařazovat lidi do kategorií podle toho, do jaké míry jsou podobní (reprezentativní) ve vztahu k průměrné osobě v dané kategorii
- *heuristika dostupnosti nebo použitelnosti*
  - když nějaká informace přijde lehce na mysl, máme tendenci předpokládat, že je pravdivá a použijeme ji
- *zdánlivá (iluzorní) korelace*
  - o událostech, které se vyskytují společně, máme tendenci předpokládat, že patří k sobě
- *efekt falešného konsenzu*
  - lidé mají tendenci vnímat své chování jako typické a předpokládají, že jiní lidé mají podobné postoje, dělají podobná rozhodnutí a chovají se více méně stejně
  - z vlastních reakcí extrapolujeme na chování jiných
  - navíc máme tendenci zapamatovat si spíše lidi, kteří s námi souhlasí, než ty, kteří s námi nesouhlasí
- *vybuzení (priming)*
  - je to aktivace určitých kategorií, schémat
  - proces, ve kterém expozice podnětu ovlivňuje interpretaci nové informace → vybuzení tedy připravuje lidi odpovídat určitým způsobem
- někdy mohou heuristiky vést k nesprávným úsudkům a závěrům

### Literatura:

Zápisky z přednášek sociální psychologie PhDr. Slaměníka, akad. r. 2007/2008

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

## 12. Sociální motivace

- **sociální motivace** - hybné síly psychického charakteru
  - „hybné“ znamená, že uvádějí do pohybu lidské chování a činnosti
  - „síly“ znamenají, že mají jednak směr a jednak intenzitu
- **motiv (pohnutka)** je základní vnitřní zdroj motivace, určuje směr a intenzitu chování v dvojím smyslu:
  - jako právě působící síla → aktualizovaný motiv, který je prvkem motivační dynamiky
  - jako dispozice k jejímu vzniku a uplatnění → prvek motivační struktury osobnosti
- člověk má složitou strukturu motivačních dispozic, které jsou částečně vrozené a částečně získané
  - vrozené = biologické (primární) potřeby
  - získané = sociální (sekundární) potřeby, zájmy, hodnotové orientace, částečně postoje
- získané dispozice se utvářejí na základě sociální zkušenosti a nabývají generalizované podoby (určitá tendence se projevuje v různých situacích)
- motivační dispozice se stává aktualizovaným motivem jako důsledek
  - změn vnitřního prostředí (fyziologické procesy i psychickými stavy)
  - působení podnětů z vnějšího prostředí, neboli **incentiv (pobídek)**
- zda se libovolný podnět stane incentivou záleží na tom, jak jej jedinec ohodnotí, ocení → to jedinec dělá ve vztahu k aktuálnímu stavu i budoucím cílům
  
- každé chování člověka je motivované
- jednotlivé projevy motivů se liší mezi kulturami, ale také v rámci jedné kultury, zejména pod vlivem tradic
- stejné motivy se mohou projevovat různým chováním a stejné chování může mít v pozadí různé motivy
- u jedince se může v průběhu života změnit motivace k nějaké činnosti
- **sociální (společenské) motivy** - jde o zaměřenost individua k jednotlivým společenským normám a vztahům
  - jsou určovány nevyhnutelností společenského života a potřebou sociálního kontaktu
- **individuální (osobní) motivy** - vyjadřují zaměření, které směřuje k uspokojení osobních tužeb a záměrů
  - jejich podstata je v biologické determinaci vývoje osobnosti
  - mohou se uskutečňovat v plném souladu se společenskými motivy či v protikladu, nebo na úkor společenských cílů
  
- **cíl** je obraz budoucího stavu, kterého se snaží člověk dosáhnout, nebo kterému se snaží vyhnout → motivace vzniká za určitého stavu a směřuje k dosažení jiného stavu (tj. stav cílový)
- cíl je směr motivace, snaha je intenzitou motivace
- snaha záleží na aktivační úrovni (tělesná a psychická připravenost k dosažení cíle)
- cíl má mimo motivačního aspektu také aspekt poznávací a emocionální
  - poznávací aspekt - představa toho, čeho chce člověk dosáhnout
  - emocionální aspekt - spjat s uspokojením, které člověk od dosažení cíle očekává
- cíle je (na rozdíl od motivu) vždy vědomý
  
- Leontjev: vztah motivu k cíli se projevuje ve vědomí jako smysl
- **smysl** je vztah toho, co podněcuje člověka k činnosti, nač je činnost zaměřena
- struktura vědomí je charakterizována vztahem mezi smyslem a významem
- **význam** je zobecnění objektivní skutečnosti, objevuje se ve formě poznatků, pojmů, dovedností, norem...
- význam patří především ke společenskému vědomí, je však také jednotkou vědomí individuálního
- vztah smysl-význam:
  - smysl je vždy smyslem něčeho, a proto musí být konkretizován ve významech
  - významy se stávají vnitřní složkou vědomí, je-li v nich konkretizován smysl vlastní činnosti
  
- **vůle** - volní jednání je cílevědomé jednání, při kterém si člověk jasně uvědomuje následky a také motivy, které jej k tomuto jednání nutí (Rubinštejn)
- patří zde i vědomé zvládání odpovídajících prostředků a rozhodování konfliktu mezi motivy

- M. Brichcín rozlišuje:

a) *cílesměrné chování*

- je regulováno podle předem určeného programu

b) *cílevědomé chování*

- program není předem pevně určen, je sestavován jen pro dané chování a s ohledem na dosažení žádoucího cíle

- je záměrně řízen směr budoucí tělesné činnosti a také je zčásti programována také aktivita vnitřních orgánů (to zajišťuje energetickou stránku chování)

- tato aktivizační komponenta cílevědomé činnosti vystupuje jako volní úsilí (síla vůle)

- nejde dosáhnout všech motivů, proto se musí některých vzdát → je tedy nutné (mimo vůle) znát prostředky, jakými lze cíle dosáhnout

- kognitivní analýza určuje vzorec chování a také taky pravděpodobnost dosažení cíle

- člověk zvažuje reálnost úspěchu, protože neúspěch by měl negativní vliv na jeho sebepojetí

- **aspirační úroveň** - zkoumána Lewinem

- je to rovina výkonu, kterou si člověk vnitřně stanovuje k dosažení, když má zvládnout nějaký úkol

- fungování aspirační úrovně má 4 fáze:

1. je proveden výchozí výkon

2. proband má podle svého výkonu, který uskutečnil, odhadnout svůj výkon v následujícím pokusu (stanoví si aspirační úroveň, která se týká dalšího výkonu)

3. vykonává další pokus

4. proband reaguje na nový výkon pocitem úspěchu či neúspěchu spojeným se sebehodnocením

- to se projevuje především u úkolu subjektivně vnímaných jako středně obtížné (u moc lehkých nebo obtížných úkolů nemá (ne)úspěch takový sebehodnotící efekt)

- úspěch většinou vede ke zvýšení následující aspirační úrovně, neúspěch k jejímu snížení; intenzita (ne)úspěchu tento efekt zvýrazňuje

- aspirace souvisí s očekáváním, avšak Festinger zjistil, že aspirace je obvykle vyšší než samotné očekávání (lidé obvykle chtějí více, než co racionálně očekávají)

- H. Heckhausen: na aspirační úroveň může působit mnoho intraindividuálních i skupinových faktorů

- intraindividuální - míra osobního významu úkolu pro jedince, nereálná přání místo realistického očekávání

- skupinové - konflikt mezi standardní normou výkonu referenční skupiny a individuální normou výkonu, přítomnost, prestiž, chování experimentátora nebo publika

- pod vlivem těchto faktorů může dojít k rozštěpení aspirační úrovně na veřejně a soukromě zastávanou

- při objasňování motivů se používají 3 koncepce:

a) motiv chápaný jako příčina veškerého dění (např.: Hilgard - charakterizuje motiv jako každý stav organismu, který má vliv na jeho pohotovost začít nebo pokračovat v určitém chování)

b) někteří ztotožňují motiv s pojmy pud a potřeba (často psychoanalytické koncepce, např.: Drewer, Fröhlich; pud chápou jako všeobecné označení, které zahrnuje dynamické, energetizující složky způsobu chování zaměřených určitým směrem)

c) motiv jako pohnutka k vědomé a na určitý cíl zaměřené činnosti (např.: Rubinstejn - motiv lidského jednání je přirozeným způsobem spjatý s cílem jednání, protože je sám pohnutkou nebo úsilím k jeho dosažení; Leont'jev - to, co se odráží v hlavě člověka a podněcuje ho k jeho činnosti a usměrňuje jeho činnost k uspokojení určité potřeby, nazýváme motivem k této činnosti) → motiv má aktivizující i regulující úlohu, proto můžeme začít vědomou činností

- Thomae → přehled teorií motivace (podává 6 hlavních modelů chápání pojmu motivace)

1. motivace jako příčina pohybu

2. motivace jako následek změny stavu organismu

3. motivace jako abstrakce kontinuity

4. motivace jako determinanta směru

- 5. motivace jako souhrnný pojem pro porovnávání vztahů
- 6. motiv jako příčina chování a jednání

Faktory motivace a jejich sociální povaha:

### 1. potřeby

- potřeba je subjektivně pociťovaný nedostatek něčeho, co je pro život jedince nezbytné
- podstatné je její subjektivní prožívání → napětí, strádání, nelibost
- potřebou se může stát i to, co původně potřebou není, nebo co dokonce organismu škodí (např.: kouření) → potřeba jako závislost na životních podmínkách
- potřeby jsou hybnou silou lidské činnosti
- jejich charakteristickým znakem je dynamičnost, která vyjadřuje jejich neustálou modifikaci, a to vzhledem k vnitřním a vnějším okolnostem
- uspokojování potřeb probíhá v určitých společenských podmínkách, které určují formu jejich uspokojování → lidé se těmto formám učí v průběhu socializace
- Maslowova hierarchická klasifikace potřeb:
  1. fyziologické potřeby spojené s poruchami homeostázy (hlad, žízeň, sex)
  2. potřeby bezpečí
  3. potřeby sounáležitosti a lásky (být akceptován, někomu patřit, být milován)
  4. potřeba uznání, dosažení respektu, důvěry, souhlasu
  5. potřeba seberealizace, uplatnění svých schopností
- pozdější názory uvádějí jako základní lidskou potřebu *potřebu sociálního kontaktu*
  - může zahrnovat Maslowovu potřebu bezpečí, sounáležitosti i poznání
  - má různé podoby, může jít o
    - potřebu sdružování*, kdy se lidé stýkají na základě stejného zájmu, idejí
    - interpersonální vztahy*, které mohou být náhodné, krátkodobé i dlouhodobé a s různou mírou těsnosti a důvěrnosti vztahu
    - potřebu participace druhých osob na vlastní činnosti* a na různých událostech našeho života (např.: pomoc při různých pracích)
  - uspokojení je přinášeno přítomností druhé osoby, ale také pozitivní odezva ze strany jiných osob
- *potřeba navazovat pozitivní a blízké vztahy*, potřeba afiliace, má základ v citové vazbě, připoutání (*attachment*)
  - zkoumal to J. Bowlby, později M. Ainsworthová
  - *attachment* vyjadřuje těsnou vazbu partnerů, charakterizovanou pocitem jistoty a bezpečí
  - podle Bowlbyho se dítě rodí s potřebou udržovat těsný a bezpečný vztah k pečovateli
  - v situaci dítěte je to především moment kojení
  - výsledkem je, že se dítě zvláště v situacích ohrožení silně přimyká k těm, kteří o ně pečují, a při jejich vzdálení projevuje separační úzkost
- *potřeba moci* je další sociální potřeba
  - je to potřeba ovlivňovat a ovládat jiné lidi, ovlivňovat jejich osudy, mít převahu nad okolím a mít ho pod kontrolou
  - A. Adler: potřeba moci je kompenzační pocitu méněcennosti
  - asi nejdůležitější je snaha o zvyšování vlastní hodnoty
- *potřeba chovat se konformně*
  - odpovídá potřebě naplňovat sociální normy, být v souladu s požadavky společnosti, vyhnout se sankcím
- mechanismy vývoje potřeb mají trojí podobu:
  1. transformace nových produktů a nových kulturních a sociálních podmínek v nové potřeby
  2. aktivace vývojových potřeb (pro aktivaci těchto potřeb jsou nutné vnitřní předpoklady a vnější podmínky + jsou pro aktivaci těchto potřeb zvlášť vhodná určitá období vývoje člověka)
  3. motivační přesun z cíle činnosti na samostatnou činnost, která k němu vede → provádění činnosti se stává z prostředku cílem (stává se samotnou potřebou)
- Coleman uvádí 5 základních lidských potřeb:
  - potřeba utvoření obrazu o světě a o vlastním místě v něm
  - potřeba jistoty
  - potřeba sociální závislosti a akceptovanosti
  - potřeba sebeúcty a vlastní hodnoty

- potřeba lásky a pozitivního vztahu k druhým

## 2. zájmy

- mezi zájmem a potřebou nejsou ostré hranice
- zájem je vědomě aktivnější a zároveň více vázán na určitý konkrétní předmět
- návaznost zájmu na potřebu: člověk má především zájem o předmět, který je pro něj potřebný, ale člověk může mít zájem o předměty a jevy, které přesahují okruh jeho potřeb
- zájmy se od potřeb liší v délce trvání → zájem má trvalejší zaměření, které závisí na osobnosti a na předmětu zájmu)
- rozlišuje se bezprostřední zájem o věc a zainteresovanost na tom, co věc (či zájem o ni) člověku přináší → bezprostřední zájem se může změnit v zainteresovanost na tom, co člověku věc přináší, ale také naopak
- u zájmu se zdůrazňuje:
  - rozumová (poznávací) složka
  - předmětnost (to, čeho se zájem týká)
  - emocionální složka
- zájem se utváří v konkrétní činnosti člověka a vede k aktivaci organismu (proto je blízký potřebám, ale u zájmu ta aktivita vychází z racionální zaměřenosti)

## 3. hodnoty/hodnotové orientace

- produkty činnosti představují hodnoty → hodnotově orientují činnost a její cíle
- hodnotový systém je soustava hodnot, kterou jedinec přijímá a která jej svým obsahem přitahuje
- protože se jedná o systém, vztahy mezi hodnotami jsou hierarchicky uspořádány
- na základě přijatých hodnot se u každého člověka utváří osobité zaměření, tj. hodnotová orientace
- hodnoty vstupují do chování a prožívání jako zvnitřněný (interiorizovaný) hodnotový systém, který tvoří základní osnovu individuálního vědomí (ale zahrnuje i hodnotový základ světového názoru)
- zdroj těchto interiorizovaných hodnot (tj. hodnotových orientací) přesahuje jedince - je objektivní, společenský
- je to dáno výchovou, životní zkušeností (vlastní i zprostředkovanou), společenskými vlivy
- hodnoty jsou objektivní přírodní a společenské jevy (hmotné či duchovní povahy), které slouží k uchování a rozvoji základních vztahů mezi člověkem a společností, člověkem a přírodou, k uchování a rozvoji samotného lidského života
- člověk o ně musí zároveň i usilovat, případně je vytvářet → z toho důvodu se hodnoty projevují ve specifické motivační podobě hodnotových orientací, úzce spjatých s potřebami a zájmy

## 4. postoje

- postoj patří do motivace jen z části
- postoj je osvojená psychická dispozice, která trvale charakterizuje výběrovost člověka při přijímání vlivů z vnějšku a při činnosti vůči okolnímu prostředí
- rozlišuje se
  - emocionální stránka
  - poznávací stránka
  - a vázanost na určitý druh činnosti
  - všechny tyto 3 části jsou podřízeny hodnocení
- postoj je především hodnotící vztah a proto je pro každý postoj charakteristická určitá míra pozitivnosti nebo negativnosti vztahu vůči danému předmětu
- na rozdíl od hodnot je postoj primárně psychickým jevem
- Newcomb: postoj se odlišuje od motivu
  1. tím, že postoj není charakterizován nějakým pudovým stavem
  2. tím, že postoj je označován svým objektem a může být posuzován jako objektivně specifický (motivy jsou označovány svými cíly - cílová specifická) → motiv je zaměřen na dosažení cíle, zatímco postoj je zaměřen na svůj objekt
- motiv navozuje aktuální motivační stav, zatímco postoj (jako ustálený vztah jedince k prostředí) navozuje možnost příslušných motivací

### Společenská determinace a společenské působení lidské motivace

- otázka, jak společenské determinanty vstupují do lidské motivace a jak sama lidská motivace společensky působí
- má to svůj aspekt individuální, interpersonální, skupinový i celospolečenský
- důležitá je časová dimenze - i u nejjednodušších otázek sebereflexe (kým bych se měl stát, jaký je cíl mé činnosti) včleňuje člověk své individuální motivy a cíle do širší společenské perspektivy
- experimenty ukazují, že přítomnost a různě vzdálená budoucnost se člení podle probíhající či předpokládané činnosti spjaté se společensky významnými událostmi
- častá je motivační mezera mezi blízkou a vzdálenou budoucností
- vnímání času je také samo motivačním faktorem → časové meze poskytují rámec, v něm si lidé vybírají cíle
- podle Carstensenové:
  - když je čas vnímán jako dlouhodobý, je dávaná přednost dlouhodobým sociálním cílům kognitivní povahy
  - když je čas vnímán jako krátkodobý, dává se přednost krátkodobým sociálním cílům emocionální povahy
- oblastmi, kde vystupuje sociální determinace a sociální působení motivace je:
  - výkonová motivace
  - motiv společné činnosti
  - teorie vnímaného sebeuplatnění

#### 1. výkonová motivace

- H. A. Murray ji nazval jako potřebu výkonu (*need achievement*)
  - zahrnoval do ní: zvládnout něco obtížného, zvládnout fyzické objekty, lidské bytosti či ideje, učinit to co nejrychleji a co nejsamostatněji, překonat překážky a dosáhnout vysokého standartu, překonat sám sebe, být rivalem druhých a předčít je
  - sociální aspekt je zastoupen soupeřením s druhými
- D. C. McClelland se věnoval systematicky výkonovému motivu
  - výkonová aktivita začíná uvnitř osoby potřebou dosáhnout určitého cíle a je doprovázena anticipací úspěchu nebo neúspěchu (návaznost na aspirační úroveň)
  - dosažení cíle mohou bránit vnější překážky nebo vnitřní nedostatky, což může vést k pozitivním nebo negativním osobním stavům (stejně tak, jako úspěch či neúspěch)
  - sociální aspekt: jiní mohou pomoci při dosahování cíle
- H. Heckhausen
  - to nejpodstatnější v jejich pojetí je dosahování standardu excelence, a že sám sebe zahrnuje dělat něco, co umí nejlépe, nebo lépe než dříve, nebo lépe než jiní
  - kvantita a kvalita výkonnosti je cílem sama o sobě, a to protože:
    - to vyžadují okolnosti
    - člověk to vnímá jako závazek
    - člověk chce prokázat svou excelentnost
  - sociální aspekty jsou zde vyjádřeny velmi zřetelně
- McClelland se později zabýval výkonovou motivací celé společnosti (*achieving society*), resp. velkých populačních skupin
  - inspirací mu byl Max Weber: podle Weberova pojetí původní civilizace vznikla na základě aktivní pracovní etiky, a ta měla zase kořeny v reformačním učení
  - McClelland předpokládal následující psychologickou souvislost: výchova dětí v duchu protestantské etiky zdůrazňuje nezávislost a osobní odpovědnost → to vede k vývoji vysokého výkonového motivu, který zase stimuluje zvýšenou podnikatelskou aktivitu → tato aktivita vede k urychlenému ekonomickému rozvoji s trvalým reinvestováním kapitálových zisků a s užíváním technologických inovací
  - dovedl psychologickou analýzu výkonové motivace až do socioekonomické roviny
  - nedostatek: provádí jednoduchou paralelu mezi výkonovou motivací jedince a výkonovou motivací celé Země

- J. W. Atkinson a jeho stať o motivačních determinantách rizikového chování
  - vyšel z předpokladu, že jedincova tendence dosáhnout úspěchu v práci je funkcí 3 faktorů:
    1. motiv dosáhnout úspěchu
    2. odhadovaný úspěch v takové činnosti
    3. incentivní hodnoty úspěchu v takové činnosti
  - společný výsledek těchto faktorů je největší, když je úkol považován za středně obtížný → bude se angažovat v aktivitě se střední pravděpodobností úspěšného výsledku
  - to však platí, pokud je obecně orientace člověka zaměřena na získávání úspěchu (hodnota úspěchu je nepřímo úměrná pravděpodobnosti úspěchu v dané činnosti)
  - pokud je u dané osoby silnější motiv vyhnout se neúspěchu, jde o odlišný proces (hodnota neúspěchu je přímo úměrná pravděpodobnosti úspěchu v dané činnosti)
  - tato koncepce je větším přiblížením každodenním reálným aktivitám lidí tím, že zavádí dva stejně významné motivy - vyhnout se neúspěchu a dosáhnout úspěchu (zavedení incentive úspěchu a neúspěchu) → je to zřetel k riskování jako rysu společenských aktivit s různou motivací

## 2. motiv společné činnosti

- člověk má specifickou motivační dispozici k provádění společné činnosti
- M. Severová uvádí, proč skupinová činnost přináší větší uspokojení než individuální:
  1. druhý člověk je potenciálním nositelem kladného vztahu k jedinci a může proto svým chováním uspokojovat jeho potřebu kladného vztahu (potřebu afiliace)
  2. druhý člověk může zaujímat hodnotící stanovisko k výkonu jedince, může mu projevovat obdiv a uznání, a tím uspokojovat jeho potřebu úspěchu a uznání
  3. druhý člověk může motivovat jedince k tomu, aby se naučil nebo získal to, co umí nebo získal druhý, aby se mu vyrovnal (společná činnost je tedy potenciálním prostředkem k vyrovnávání se druhému)
  4. druhý člověk se může uplatnit jako nositel poznatků a hodnocení, která slouží jeho partnerovi jako kritéria správnosti jeho vlastních poznatků a hodnocení → tím může uspokojovat potřeby sociálního souhlasu, shody s druhými, ověření si názorů, postojů, hodnot, apod.
- společná činnost nemusí být skupinovou činností
- M. Brewerová a W. Gardnerová: v jedinci může existovat vedle individuálního já, také sociální já
  - toto sociální já může mít opět dvojitou podobu
    - jedna podoba se odvozuje od interpersonálních vztahů (vztahy mezi dítětem a rodičem, milenci, přáteli) a je spojena s interpersonální identitou; po motivační stránce zde patří potřeba interpersonálního kontaktu
    - druhá podoba je odvozena od společné identifikace s nějakou symbolickou skupinou či sociální kategorií; tato skupinová identita vyžaduje odosobněné sebepojetí (někteří autoři hovoří o kolektivním já)
- Janoušek: faktory, aby jedinci byli motivováni právě skupinovým úkolem:
  - musí být zřetelná souvislost mezi společným úkolem a uspokojováním individuálních potřeb a skupinový cíl musí být jasný (kvůli přijetí skupinou)
  - přijetí skupinového cíle za svůj úzce souvisí se skupinovou soudržností
  - přijímání skupinových cílů je velmi ovlivněno tím, jak v jaké míře se členové sami podílejí na jejich tvorbě
  - vztah individuální potřeby a skupinového cíle se mění v závislosti na dosahování tohoto cíle; jestliže je skupina trvale neúspěšná, jedinec na její cíle rezignuje, jestliže je úspěšná, individuální cíle jsou s jejími cíli stále více spjaty

## 3. teorie vnímaného sebeuplatnění (perceived self-efficacy)

- autor: A. Bandura
- zahrnuje všechny uvedené druhy motivace (individuální, interpersonální, skupinová) a propojení motivace s procesy kognitivními, afektivními a selektivními
- vnímané sebeuplatnění je víra lidí ve vlastní schopnosti organizovat a provádět aktivity, které jsou potřebné k dosažení daných výsledků, patří sem i efektivnost a uplatnění
- Bandura tím rozumí generativní schopnost, v níž dílčí kognitivní, emocionální, sociální a behaviorální dovednosti musí být organizovány a efektivně řízeny, aby soužily nesčetným účelům

- nestačí mít dílčí dovednosti, je třeba být schopen je integrovat do vhodných proudů činností
- efektivní fungování vyžaduje dovednosti i víry (beliefs) v jejich dobré uplatnění (víry jsou klíčovým faktorem v systému lidské kompetence)
- víra ve vlastní schopnosti ovlivňuje psychosociální fungování
- vnímané sebeuplatnění je mnohem komplexnější jev než aspirační úroveň
- Bandura považuje vnímané sebeuplatnění za komplexnější, než je motivace a rozlišuje 3 druhy kognitivních motivátorů:
  - uvědomělé cíle (působí anticipačně)
  - očekávané výsledky (působí anticipačně)
  - vnímané příčiny úspěchu a neúspěchu (působí retrospektivně)
- souvislost mezi osobním uplatněním, efektivností, kolektivním uplatněním a sociální změnou
  - silný smysl pro osobní uplatnění, efektivnost je podstatný pro úspěšnou adaptaci na změnu, bez ohledu na to, zda je dosahována individuálně nebo členy skupiny, kteří nasazují své osobní schopnosti pro nejlepší kolektivní využití

### Madsenova teorie motivace

- syntetizuje dosavadní teorie
- motivace jako všeobecný pojem pro všechny dynamické proměnné, zahrnující:
  - a) centrální motivaci nebo centrální dynamické procesy
  - b) periferní motivaci (tj. společný termín jak pro motivující impulzy, tak pro motivující podněty)

### Literatura:

- Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.
- Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

## 13. Sociální postoje, jejich utváření a změna

- pojem postoj se používá v obecném jazyce od 18. stol a do jazyka vědy se dostal prostřednictvím práce Charlese Darwina *Výraz emocí u člověka a zvířat* (1872)
- na počátku 20. stol je hlavním předmětem sociální  $\Psi$
- v sociální  $\Psi$  se postoje obvykle zkoumají s problematikou sociální motivace a regulace sociálního chování
- postoj je vždy spojen se vztahem k nějaké hodnotě
- Krech, Crutchfield a Ballachey definují postoje jako trvalé soustavy pozitivních nebo negativních hodnocení, emocionálního cítění a tendencí jednat pro nebo kontra vzhledem k sociálním objektům
- Janoušek: postoj je psychická struktura, která trvale charakterizuje výběrovost subjektu při přijímání vlivu z vnějšku a při činnosti vůči okolnímu prostředí
- postoj - vyjadřuje náš hodnotící vztah k různým sociálním objektům v našem prostředí
  - je to relativně stabilní charakteristiky
  - psychologická tendence, která se projevuje v hodnocení konkrétní entity s jistým stupněm upřednostňování nebo odmítání
- postoje se (stejně jako motivace) vztahují k zaměřenosti subjektu
  - postoj však vyjadřuje vztah osobnosti k jejímu prostředí (předmětnému i sociálním)
  - zatímco motivace je primárně vztahem motivu k cíli

### Funkce postojů

- umožňují se člověku adaptovat na prostředí
- D. Katz rozlišil 2 funkce:
  - **funkce poznávací** - postoje organizují zkušenosti
  - **funkce instrumentální** - postoje maximalizují zisky a minimalizují ztráty
- později přibýly další 3 funkce:
  - **funkce výrazu hodnot** - postoje jsou nástroji, kterými člověk vyjadřuje, že je nositelem jistých hodnot
  - **funkce sociální adjustace** - postoje zprostředkovávají vztahy člověka k jiným lidem

- **funkce sebeobranná** - postoje udržují stabilitu sebeobrazu člověka a jsou tím prevencí proti hrozbám z prostředí, umožňují snadněji zvládat konflikty a náročné životní situace

Vývoj výzkumu postojů (3 období):

### 1. první etapa výzkumu postojů v SP (1918 - 1950)

- charakteristika: snahy o vymezení pojmů, konstrukci nástrojů k měření postojů a aplikace do různých oblastí

- koncepce **McDougalla**

- ústřední pojem instinkt

- uveřejněná v první učebnici SP v roce 1908

- **Thomas a Znaniecki** a jejich práce *Polský rolník v Evropě a Americe*

- zde charakterizují sociální  $\Psi$  jako vědecké zkoumání postojů

- postoj chápou jako individuální mentální procesy determinující odpověď jedince v sociální realitě, která ho obklopuje

- postoj dále charakterizují jako stav mysli, který je orientovaný ve směru hodnoty (tyto hodnoty jsou v případě postoje vždy sociální povahy, např.: láska k penězům → postoj je vždy zaměřen na určitý objekt)

- postoj je určen 2 základními charakteristikami:

1. vztahem k objektu

2. psychologickým prožíváním jeho významu

- plní funkci zprostředkujícího článku mezi strukturou sociální reality a strukturou osobnosti

- na začátku 20. let se výzkum postojů začal rychleji rozvíjet díky vytvoření prostředků k měření postojů (postojových škál)

- to navazovalo na práce G. Fechnera v psychofyzice a ch. Spearmana v měření inteligence

- pojem byl stále vykládán nejednotně, proto se **Gordon Allport** pokusil poskytnout přijatelnou obecnou definici (pol. 30. let):

„Postoj je nervový a mentální stav pohotovosti organizovaný zkušeností, vyvíjející dynamický a direktivní vliv na odpovědi jedince vůči všem objektům a situacím, s kterými je ve vztahu.“

- toto vymezení se uplatnilo, protože zdůraznilo regulační úlohu postoje (tj. stav pohotovosti konat)

- M. B. Smith v tomto období definuje postoj jako tří-složkovou strukturu

- **F. Heider** aplikuje na oblast postojů principy teorie rovnováhy (lidé, objekty a události tvoří dynamický kognitivní systém, který má převládající tendenci k rovnovážnému stavu)

- v obecné SP se uplatňovaly 4 teoretické přístupy (behaviorismus, kognitivismus, psychoanalýza, interakcionismus), z nich se v oblasti postojů nejvíce uplatnily:

- behavioristická teorie učení (learning-behavior theory)

- kognitivní teorie (cognitive integration theory)

### 2. druhá etapa výzkumu postojů v SP (1950 - 1970)

- charakteristika: orientace na výzkum změny postojů

- počátek 50. let → mezník ve výzkumu postojů, protože:

- postoj přestává mít úlohu ústředního pojmu a pozornost se přesouvá do oblasti skupinové dynamiky

- pozornost se přesouvá na využitelnost poznatků o postojích v oblastech praktického života

- nejvýznamnější představitel tohoto období je **C. I. Hovland**

- věnuje se psychologickým aspektům komunikačního procesu

- podle schématu S-O-R člení komunikační proces na 3 části:

1. vlastnosti podnětu

2. odpovědi jedince

3. psychologické procesy, které zprostředkovávají vztahy mezi podněty působícími na jedince a jeho odpověďmi

- rozvíjel výzkum determinant změny postojů (Attitude change and the communication research projects)

- výsledky výzkumu byly zveřejněny v sérii publikací nazývané jako *Yalské monografie*

- je zástupce teorie učení a chování (behaviorismus)

- další představitelé koncepce učení a chování jsou W. J. Guire, D. J. Bem, A. G. Greenwald, kteří se orientují na oblast změny postojů (soustřeďují se na persvazi jako činitele, který podmiňuje změnu postojů)

- otázka, jaký je vztah postoje-chování, je v pozadí, ale zabýval se jí např.: **D. J. Bem**
  - postoj charakterizuje jako individuální sebepopis přitažlivosti nebo odporu jedince k určitému identifikovatelnému aspektu jeho prostředí
  - připouští, že existují výzkumy ukazující na kauzální sekvenci postoj-chování, to ale neznamená, že neplatí také sekvence opačná, myslím to asi takto: „stručně řečeno, můžeme si být jistí tím, že máme rádi černý chléb, protože ho jíme, je však také možné, že jíme černý chléb, protože ho máme rádi“
- tato etapa je typická rozmachem empirického výzkumu, ale také ústupem od snahy vypracovat ucelenou teorii postojů
- konec etapy je za situace, kdy se začíná pochybovat o samotném pojmu (o jeho explanační a predikční potenci)
- přispěly k tomu 2 práce:
  - úvaha o otázce, do jaké míry je možné považovat postoj za vědecký (M. L. DeFleur a F. R. Westi)
  - analýza vztahu postoj-chování od A. W. Wickera (pochybnosti o tomto vztahu)
- **R. T. LaPier**
  - první výzkum, který naznačil možnost nesouladu mezi verbálně vyjádřeným postojem a aktuálním chováním
  - cestoval po USA a manželským párem Číňanů a sledoval, jak budou obslouženi v různých restauracích, hotelích a autokempincích; poté napsal 250 žádostí o jejich ubytování
  - při osobním setkání byli manželé (až na jeden případ) ubytováni, při písemné domluvě byli v 92% případů odmítnuti → v 60. letech nazýváno LaPierův paradox
- podobný výzkum poté provedli a potvrdili B. Kutner, C. Wilkins a R. R. Yarrow (zda bude obsloužena smíšená, tj. černá a bílá společnost)
- **Festingerův** výzkum dospěl k závěru, že změna v postoji osob nemusí změnit také jejich chování
- **Wicker** udělal souhrn 47 takovýchto výzkumů, aby zjistil vztah postoj-chování
  - poukazovalo to spíše na to, že postoje častěji nemají, nebo mají jen slabý vztah k aktuálnímu chování
  - nachází také 2 příčiny:
    1. *osobní faktory* - ostatní postoje
      - soupeřivost motivů
      - verbální, intelektuální a sociální schopnosti
      - úroveň aktivity (např.: apatie)
    2. *situační faktory* - skutečná nebo předpokládaná přítomnost jiných osob
      - normativní předpisy týkající se vlastního chování
      - sociální normy a požadavky vyplývající z role
      - přístupnost alternativního chování (tj. počet možných alternativ chování)
      - specifická objektu postoje
      - nepředvídatelné vnější vlivy (situační vlivy, nehody, nemoci)
      - očekávané nebo aktuální důsledky různého konání

### 3. současná etapa rozvoje teorie a výzkumu postojů (od 70. let)

- charakteristika: éra modelů, vysvětlujících vztah postojů k chování
- **M. Fishbein a I. Ajzen**
  - jejich teorie sehrála důležitou úlohu při aplikaci sociálněpsychologického poznání
  - řeší 2 základní otázky
    1. nedostatek dosavadního zkoumání postojů je, že ztotožnili záměr osoby vykonávat určité chování (záměr chování) s aktuálním chováním
    2. pojem postoje se používal k označení složité kognitivně-emocionálně-konativní struktury
  - autoři označují pojmem postoj jen tu část struktury, které se chápala jako afektivní složka (tj. emocionální přitažlivost × odpudivost)
  - kognitivní složku označují jako přesvědčení a v chování rozlišují záměr chování a aktuální chování
  - mezi složkami jsou kauzální souvislosti
  - zjišťování postojů má probíhat jako vyjádření na kontinuu bipolární hodnotící dimenze → takto chápaný postoj pak úzce souvisí s přesvědčeními (beliefs)
  - tedy platí, že když si osoba vytvoří přesvědčení o objektu, zároveň automaticky získává postoj k tomuto objektu
  - osoba může mít mnoho přesvědčení týkající se toho objektu, ale jen jejich omezený počet slouží jako

determinanta postoje (tvrdí, že postoj k objektu je primárně determinovaný přesvědčeními, jejichž počet se pohybuje v rozpětí 5 - 9)

- rozlišují *pronikavé přesvědčení* - přesvědčení o daném objektu, které lze vyvolat tak, že se formou volné odpovědi má uvést seznam vlastností objektu, jsou to ta první přesvědčení, která osoby uvedou
- *modální přesvědčení* - jev, že se v určité společnosti jako celku mimořádně často vyskytuje určitý druh přesvědčení
- model řeší dlouhodobý problém, že lidé s různými přesvědčeními, mohou mít jiné postoje
- aby jejich model platil, musí se jednat o také chování, které je pod volní kontrolou → označení **teorie odůvodněného chování** (theory of reasoned reaction)

### Struktura postojů

- *tří-složkový model* vnitřní struktury, jedná se o složky:

- **afektivní** (týká se emocí, které jsou prožívány ve vztahu k objektu postoje - např.: oblíbený × neoblíbený, příjemný × nepříjemný, dodává postoji motivační charakter a směrovost)
  - **kognitivní** (obsahuje názory, mínění a znalosti o objektu postoje, objevují se také hodnotící názory, které se projevují jako příznivý × nepříznivý, žádoucí × nežádoucí)
  - **behaviorální/konativní** (tendence k jednání, zahrnuje veškerou tendenci k jednání, která souvisí s postojem, nemusí to vždy být faktická aktivita)
- *Greenwald* tvrdí, že každá z těchto složek má zvláštní determinanty a zvláštní procesy jejich formování
- afektivní se utváří klasickým podmiňováním
  - kognitivní se utváří kognitivním učením
  - konativní se utváří instrumentálního učení
- *Fishbein a Ajzen* postoje ztotožňují jen s afektivní složkou, a podle nich je postoj *unidimenzionální* a vyjadřuje přitažlivost daného konání pro osobu
- *R. P. Bagozzi* postoj pokládá za *dvoudimenzionální* strukturu → tvoří ho kognitivní a afektivní složky a obě ovlivňují záměr osoby vykázat určité chování, i chování samotné
- utvořené postoje se organizují do postojových systémů, které pak člověku pomáhají při orientaci v nových, složitějších situacích
- pro určení struktury postojů se často používala faktorová analýza
- **H. J. Eysenck** získal dva faktory:
1. *faktor konzervatismu - radikalismu*
    - konzervativní pól charakterizuje postojovou konfiguraci, která směřuje k zachování existujícího status quo v sociální oblasti
    - radikální pól vyjadřuje snahu po změně
  2. *faktor rozumového - citového postoje*
    - praktický pól je taková konfigurace, která v sociálním chování vyjadřuje tendenci použít vědecký přístup nebo síly
    - teoretický pól vede k hloubání, filozofování a konání podle víry
- zkoumal se vztah postojů a hodnotových orientací → názor, že postoje i hodnotové orientace jsou navzájem propojené těsnými vazbami a jejich vztah je spojením obecnějšího (hodnotová orientace) a specifitějšího (postoj)
- v poslední době se můžeme setkat s trojúhelníkovým schématem **ideologie - hodnoty - postoje**
- ideologie jsou nejobecnější a vyjadřují postoje a hodnoty nejen v politické oblasti, ale i v oblasti meziskupinových vztahů
  - postoje jsou základním stavebním prvkem jednotlivých hodnot i hodnotových systémů

### Utváření a změny postojů

- část postojů je vrozených, většinu však získáváme v průběhu života přímo, prostřednictvím osobní zkušenosti s objekty, nebo zprostředkovaně, sociálním učením
- potřeby se považují za významnou determinantu utváření postojů → v procesu uspokojování potřeb se formují postoje
- další determinantou je příslušnost člověka k různým společenským skupinám → členství ve skupině však působí na utváření postojů do té míry, do jaké se jedinec se skupinou identifikuje (hlavní vliv tedy mají primární skupiny)

- homogenitu postojů sociální skupiny lze interpretovat 4 způsoby:
  1. působení skupinového tlaku
  2. jedinec vyhledává takové skupiny, v nichž jsou takové postoje, které jsou shodné s jeho vlastními
  3. na homogenitu působí skutečnost, že členové jsou vystaveni působení stejných informací
  4. členové přijímají do skupiny toho, kdo byl skupinou akceptován
- v procesu socializace probíhá utváření a formování postojů v rámci celé řady skupin, v jichž je člověk členem
- mechanismy, kterými se postoje utváří, jsou např.:
  - nápodoba
  - identifikace
  - poučení nebo podávání návodu
- vytvořené postoje se liší svou schopností odolávat změnám, měnitelnost postojů je závislá
  - na charakteristikách existujícího postoje
  - na charakteristikách osoby, která určitý postoj zastává
- změny postojů mohou být
  - kongruentní → směr změny je v souladu s původním znaménkem postoje (zvýšení pozitivnosti nebo negativnosti)
  - inkongruentní → změnu charakterizuje změna znaménka původního postoje (působí proti směru původního směru postoje)
- předpokladem navoditelnosti změn postojů je:
  1. znalost jejich vnitřních charakteristik
    - a) *komplexnost postojů* (čím komplexnější, tím odolnější vůči změně)
    - b) *konzistentnost*, tj. vzájemná podpora a doplňování jednotlivých složek postoje (čím konzistentnější, tím odolnější změně)
    - c) *konsonantnost*, tj. stabilita × kognitivní disonance
    - d) *intenzita* (čím je extrémnější, tím je méně přístupný změnám)
    - e) *vzájemná propojenost* (čím je postoj více propojen s jinými postoji, tím je odolnější)
    - f) *mnohostranost × jednostranost* postojů (čím mnohostranější, tím odolnější)
  2. znalost osobnostních charakteristik jedince
    - např.: inteligence, potřeba poznávat, určitý životní styl, snaha jedince uchovat si svůj společenský status
- změny postojů jsou v podstatě navozovány stejnými činiteli jako při jejich vzniku a formování
- za hlavní prostředek navození změny postojů se považuje **persvaze** (přesvědčování)

### Persvaze

- při výzkumech persvaze se vyčlenily 3 skupiny proměnných:
  1. proměnné komunikačního procesu
    - zdroj
    - obsah persvazivní informace
    - kanál informace
    - příjemce
    - cíl nebo určení informace
  2. proměnné vysvětlující procesy změny postoje (na sebe navazující)
    - pozornost
    - porozumění
    - přijetí
    - podržení (zachování)
    - konání
  3. vnitřní strukturální komponenty postoje

### Zdroj persvazivní informace

- zdrojem nemusí být určitá osoba, může to být třeba zpráva z novin
- výzkumy se zaměřovaly jen na charakteristiky komunikátora:
  - *věrohodnost* - se chápe jako objektivnost zdroje (očekávání příjemce, že daná osoba poskytuje informaci bez subjektivních zkreslení); předpokládá se přímá úměra mezi věrohodností zdroje a mírou změny postoje příjemcem
  - *atraktivnost* - má výraznější emocionální podbarvení; čím je přitažlivější zdroj, tím je větší efekt

persvaze

- *síla* - zdroj informace zvažuje, jaký vliv nebo nátlak může na příjemce vyvinout; většinou jde o povrchní vliv na změnu postoje (často to působí jen při přítomnosti osoby, která chce zapůsobit)
- McGuire vysvětluje působení síly takto:
  - recipient se může nejdříve zajímat o to, jaké sankce na něj může zdroj uplatnit (vnímaná kontrola)
  - potom o to, jakou pozornost věnuje zdroj akceptování svých názorů (vnímaný zájem)
  - pak o to, do jaké míry je zdroj schopen ověřit akceptování vlastního názoru (vnímaná prověrka)

#### **Obsah persvazivní informace**

- zde bylo několik oblastí výzkumů, např.: otázka vztahu pathos a logos (tj. racionálního a emocionálního v obsahu persvazivní komunikace)
- emocionální persvaze má za cíl navodit změnu postoje prostřednictvím vyvolání intenzivní emocionální odezvy (pozitivní či negativní)
- např.: se zjistilo, že příjemná hudební kulisa zvyšuje efekt persvaze (M. Galizio, C. Hendrick)
- existují postoje, jejichž změnu snadněji přivodí vyvolání negativní emoce (jde hlavně o postoje spojené se zdravím či dopravě)
- racionální podpora argumentů v persvazivní komunikaci je efektivnější při změně postojů osob s vyšším vzděláním (především když jde o vzdělání v oblasti, které se postoj týká)

#### **Informační kanál**

- výzkumy v této oblasti inspirované názorem, že prostředky komunikace mají větší vliv než její obsah
- největší vliv na změnu postojů na osobní zkušenost
- persvazivní komunikace má větší vliv v podobě mluvené, než v podobě psané
- ale míra porozumění informaci (hlavně když je rozsáhlá) je větší u psané formy
- vhodná forma tedy záleží na tom
  - v jaké míře upoutá ta informace pozornost
  - v jaké míře je jí porozuměno
  - v jaké míře ji akceptuje a uchovává v paměti

#### **Faktory na straně příjemce**

- otázka osobní zainteresovanosti
- pokud se při persvazivní komunikaci používají silné a úderné argumenty, tak osobně zainteresovaný subjekt mění svůj postoj dříve
- lze rozlišit 2 druhy zainteresovanosti
  - na obsahu
  - na odpovědi
- když je osoba silně zainteresována na své původní postojové odpovědi, persvazivní efekt klesá
- zkoumal se také vliv stabilních charakteristik jedince, nejčastěji věk, pohlaví a sebeobraz
- věk: postoje starších lidí (protože se zakládají na dlouhodobější zkušenosti) jsou fůře měnitelné; to se týká i efektu persvazivní komunikace
- pohlaví: McGuire říká, že vliv pohlaví je výraznější u žen než u mužů ve smyslu snadnějšího přijímání takových informací
- mezi sebehodnocením a změnou postojů se nepotvrdil vztah

#### **Cíl persvazivní komunikace**

- zkoumaly se dvě otázky:
  1. stabilita postojových změn v čase
  2. stabilita změn postoje vůči protiargumentům
- první otázka: pozornost se přesunula na otázky související s činiteli, kteří ovlivňují stabilitu postojové změny
- McGuire uvádí 2 časové údaje:
  - po jednom týdnu se ztrácí efekt navozené změny ve 40% případů
  - po 6ti týdnech v 60% případů
- odolnost proti protiargumentům zkoumal také McGuire
  - osoby, které předem připravíme na možnost výskytu vlivů, které se budou orientovat na změnu jejich postoje, jsou poté (při tom samotném působení) odolnější vůči změně
  - v současnosti se toto poznání používá k neutralizování působení reklamy

### Proměnné vysvětlující procesy změny postoje

- vychází se z předpokladu, že změna postoje je navazující proces 5 kroků pozornost → porozumění → přijetí → uchování → konání
- dosažené změny postoje předpokládají úspěšnou realizaci celého řetězce

### Úloha přesvědčení při změně postoje

- Fishbein a Ajzen: přesvědčení mají při změně postoje ústřední roli
- přesvědčení je vnímaný pravděpodobnostní vztah mezi objektem a nějakou vlastností
- jsou 2 přímé způsoby změny:
  - může se navodit situace, ve které osoba sama vnímá, že určitý objekt má právě takové a ne jiné vlastnosti → strategie aktivní účasti
  - může se osobě z určitého vnějšího zdroje zprostředkovat informaci, že daný objekt má také vlastnosti → persvaze
- v obou případech však nepůsobíme na všechny přesvědčení, které jsou vzhledem k tomu postoji důležité, ale jen na některé z nich
- autoři rozlišují přesvědčení:
  - *proximální* - jsou to ta přesvědčení osoby, na která přímo působíme svým experimentálním zásahem
  - *externální* - ostatní přesvědčení osoby, které spolu s proximálními tvoří jádro postoje k danému objektu
  - *primární* - ze všech přesvědčení osoby týkající se vlastností objektu, jsou to ty, které mají integrující a klíčový charakter
- změna proximálního přesvědčení, které však není zároveň také přesvědčením primárním, nemusí mít na změnu postoje žádný vliv

### Měření postojů

- postoje nemohou být měřeny přímo, lze na ně usuzovat jen z určitých činností člověka
- používané metody:
  - měření, ve kterých jsou závěry o postojích odvozovány z výpovědí o vlastních názorech, mínění, citění, chování
  - měření, ve kterých jsou závěry odvozovány z pozorovatelného, zjevného chování vůči objektu
  - měření, ve kterých jsou závěry odvozovány z reakcí individua na částečně strukturované materiály, např.: na různé projektivní techniky
  - měření, ve kterých jsou závěry odvozovány z výkonu v objektivních úkolech
  - měření, ve kterých jsou závěry odvozovány z fyziologických reakcí na objekt
- Cambbel rozlišil 4 skupiny metod:
  - nemaskované strukturované - postojové škály
  - nemaskované nestrukturované - rozhovor, dotazník
  - maskované strukturované - např.: informační testy, testy schopností kritického myšlení
  - maskované nestrukturované - projektivní testy, např.: TAT, test doplňování vět, Rosenzweigův obrázkový frustrační test

### Literatura:

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

## 14. Sociální učení, nápodoba a identifikace

- učení je proces nabývání nových znalostí a nových způsobů reagování
- sociální učení chápeme jako proces, ve kterém se jedinec socializuje
- Bandura a Walters: sociální učení je modifikace lidského chování v dyadických nebo skupinových situacích
- učení se uskutečňuje na základě podmiňování, v němž dochází k asociaci situace a reakce (S-R)
- to, co bude a nebude naučeno, determinuje motivace (její složka afektivita)

- sociální učení má interakční charakter → sociální učení se odehrává v interakci jedinci s jinými jedince nebo skupinami
- sociální učení je základním mechanismem socializace
- pro jeho pochopení je rozhodující kontext, ve kterém probíhá
- podle Murphyho je důležitou formou sociálního učení **Kanalizace**
  - tj. vytváření návykového uspokojování potřeb
  - např.: hlad není uspokojován jakkoli, nýbrž specifickým způsobem

### Nápodoba

- učení nápodobou spočívá v tom, že jedinec určitým způsobem poznává činnost druhého → tím v sobě vytváří určitý kognitivní obraz této činnosti → na základě tohoto obrazu (buď hned, nebo po určité době) určitými způsoby zpodobňuje či zobrazuje činnost druhého
- v procesu učení nápodobou lze rozlišit hladní aspekty:
  - model, tj. osoba nebo jiná bytost, jejíž činnost je napodobována
  - vzor činnosti, tj. činnost modelu, která je v určitém ohledu napodobována
  - napodobující či imitátor, tj. osoba, která napodobuje vzor činnosti
  - způsob poznávání činnosti modelu a kognitivní obraz, který si o tomto poznávání vytváří (nejčastěji pozorování)
  - způsob zpodobňování či zobrazování činnosti modelu napodobujícím (může to zobrazovat sám, nakreslit to na obrázek, říct to, napodobit to hrou s hračkou)
  - časový interval mezi poznáváním té činnosti a mezi jejím zobrazením napodobujícím
- učení nápodobou je základní forma sociálního učení, kterou ovlivňují druzí, především tím, že mu svou činností předem prezentují výsledek učení, ke kterému má jedinec dospět
- Dollard a Miller uvádějí 4 kategorie osob, které bývají předmětem nápodoby:
  1. osoby věkově starší
  2. osoby se sociální převahou
  3. osoby s intelektovou převahou
  4. osoby s technickou převahou
- jedinec učení nápodobou přejímá výsledky učení druhých lidí, a jejich prostřednictvím výsledky učení celého lidstva → význam napodobování
- nedostatky spontánního napodobování:
  - jedinec může napodobovat také sociálně nežádoucí vzory
  - kognitivní obrazy, které si vytváří, mohou být nedokonalé
  - vlastní zpodobnění činnosti je mnohdy jen hrubou aproximací

### Identifikace

- je to ztotožnění se napodobujícího a napodobovaným
- Secord a Backman: identifikace je rozhodnutí se pro jeden model spíše než pro jiný
- zatímco u nápodoby se imitátor přibližuje něčemu z modelu (např.: chování, zjev), u identifikace se jedná o fiktivní přetváření sama sebe do role objektu → při nápodobě se napodobují vnější charakteristiky modelu, u identifikace se jedná o vnitřní charakteristiky osoby, se kterou se člověk identifikuje
- předmětem identifikace je vždy jiný jedinec (je to tedy sociální akt)
- různé případy identifikace (Secord a Backman):
  - *sekundární zpevnění*: osoba je zvolena jako model, protože často odměňuje učícího se
  - *zástupné zpevnění*: osoba je zvolena jako model, protože učící se pozoruje, že tato osoba dostává odměny
  - *odepření lásky*: osoba je zvolena jako model, protože se učící obává, že mu osoba jinak odepře lásku
  - *vyhnutí se trestu*: osoba je zvolena jako model, protože se učící obává, že mu osoba jinak ublíží
  - *závidění statusu*: osoba je zvolena jako model, protože se jí závidí, že přijímá odměny od ostatních
  - *sociální moc*: osoba je zvolena jako model, protože má moc odměňovat
  - *podobnost k učícímu se*: osoba je zvolena jako model, protože se učící domnívá, že tato osoba má nějaký rys podobný jemu samotnému

## TEORIE SOCIÁLNÍHO UČENÍ

### 1. Teorie sociálního učení imitací od Millera a Dollarda

- nápodoba zahrnuje 4 nezbytné prvky:

- pud
- klíč
- odpověď
- odměna

- aby učení proběhlo, musí objekt něco chtít (pud), něčeho si všimnout (klíč), něco udělat (odpověď) a něco získat (odměna)

- učení nápodobou chtějí autoři vysvětlit ty situace, kdy jedinec neumí něco vyhodnotit, nezná význam určitých podnětů, a tudíž neví, jak na ně reagovat → napodobující se tedy chová podle modelu (vzoru), který umí situaci či podnět interpretovat a má ve svém repertoáru chování příslušnou odpověď

- pokud nápodoba vede k odměně, má tendenci uchovat se a po několika opakováních (opět s pojených s odměnou) se stává vysoce stabilním

- tyto poznatky získali z pozorování netrénovaných kryš v bludišti, které se opakovaly podle trénovaných kryš, a nazvali toto učení **závislým přípodobňováním**

- pak tuto formu popsali také u člověka

### 2. Teorie sociálního učení od Juliána Rottera

- navazuje na Kurta Lewina a vysvětluje chování člověka v jeho interakci s prostředím

- většina chování člověka se osvojuje v sociálních situacích, kdy zároveň uspokojování potřeb je zprostředkováno jinými lidmi

- hlásí se k behaviorismu, ale vytýká mu 2 základní nedostatky:

- není připraven řešit problémy klinické praxe
- přehlíží schopnosti člověka myslet a předvídat

- tyto jedinečné schopnosti člověk používá k tomu, aby se dosáhl zamýšlených a předvídaných cílů a získal tak odměnu

- jeho teorie sociálního učení je vystavěna na 4 proměnných:

#### 1. *potenciál chování*

- vyjadřuje pravděpodobnost volby určitého chování z několika různých možností podle vztahu k posílení

#### 2. *očekávání*

- je to subjektivní pravděpodobnost, že chování povede k určitému výsledku

- vytváří se na základě minulé zkušenosti

#### 3. *hodnota posílení*

- vyjadřuje míru preference jednoho posílení před druhým v situaci, kdy pravděpodobnost jejich výskytu je přibližně hodnocená

- člověk volí takové chování, při němž získá posílení s pro něj vyšší hodnotou (lidé se v hodnotách posílení liší)

- souvislost mezi těmito proměnnými:  $BV = f(E + RV)$  → potenciál (možnost, pravděpodobnost) výskytu chování BV v dané situaci je závislý na očekávání E dosažení posílení a hodnoty RV, jež bude pro jedince mít

#### 4. *psychologická situace*

- tuto proměnnou zavádí proto, aby podchytil odlišnosti v interpretaci téže situace různými lidmi

### 3. Teorie sociálního učení od R. Searse

- pokus o propojení psychoanalytické a S-R teorie

- pracoval na tom ve 40. letech se svým týmem (Hull, Dollard, Miller)

- snažil se pochopit způsob, jakým děti začínají internalizovat hodnoty, postoje a chování jejich kultury

- soustředil se na problémy související s agresí, s rostoucí odolností vůči pokušení a vině a osvojení si kulturně přijatelného chování typického pro roli pohlaví

- zdůraznil úlohu rodičů při podpoře internalizace a zaměřil se na znaky rodičovského chování, které usnadňovaly nebo brzdily proces, zejména se zaměřil na rodičovskou vřelost a shovívavost a specifické chování, jako je trest ve formě odepření lásky a prosazení moci
- za mechanismy vývoje považuje:
  - učení, kterým si dítě osvojuje vhodné činnosti
  - fyzické zrání dítěte
- k působení na chování tedy nedochází přímo díky fyzické změně, ale spíše prostřednictvím odlišné reakce činitelů socializace, kteří očekávají nové činnosti v souladu se zvyšující se zralostí

#### 4. Teorie sociálního učení od A. Bandury

- vedl spolu s Waltersem experimentální výzkumy
- za hlavní v sociálním učení vidí proces napodobování
- zjistil, že napodobování se objevuje i tehdy, když reakce modelu nejsou reprodukovány během osvojování, a proto nemohou získat žádné posílení
- dále poukázali na fakt, že následky reakce, které prožívá model, mohou ovlivnit budoucí chování pozorovatele tak, že inhibují nebo desinhibují chování → výsledkem je, že chování, které se mohlo dříve objevit, je potlačené, dokonce i v případě, že za něj dítě nebylo potrestáno a naopak, může být připravení půda pro činnost, která byla potlačena v minulosti, ale která znovu nastane v důsledku pozorování nepotrestaného modelu
- Bandura se zabýval hlavně tím, jak děti a dospělí kognitivně zpracovávají své sociální zážitky, a tím, jak výsledky poznání ovlivňují jejich chování
- při procesu učení nápodobou, jsou v modelování zahrnuty 4 komponenty:
  1. *pozornost*
    - pozorovatel musí věnovat pozornost událostem, které jsou modelované
    - je determinována celou řadou proměnných, včetně moci a přitažlivosti modelu
  2. *retence*
    - sledované jevy a události musí být uchovány a pozorované chování musí být reprezentované v paměti (prostřednictvím obrazového nebo verbálního reprezentačního systému)
  3. *reprodukování*
    - ve třetím kroku se musí symbolická reprezentace konvertovat do vhodných, přiměřených činností, podobných původně modelovanému chování
  4. *posílení*
    - finální proces zahrnuje motivační proměnné, musí zde být například dostatečná incentiva, aby motivovala vlastní výkon modelované činnosti
- rozlišuje:
  - Primární posílení
    - přímé posílení, jde o situaci, kdy jedinec sleduje chování modelu, napodobuje toto chování a je za toto odměněn nebo potrestán
  - Zástupné posílení
    - jde o situaci, kdy pozorovatel anticipuje odměnu za určité chování
  - Sebeposílení
    - jde o situaci, ve které chování jedince motivováno úsilím dosáhnout vlastní představy, normy a nezávisí na reakcích druhých
- nové odpovědi na základě pozorování jsou možné jen díky kognitivním schopnostem člověka
- podněty, které se vyskytují při skutečném chování modelu, se přemění do mentálních obrazů (a co je důležitější, do slovních symbolů), které mohou být později znovu vyvolané
- tyto *symbolické kognitivní schopnosti* umožňují lidem přeměnit to, co se naučili, nebo to kombinovat do nových schémat chování → mohou tak vytvářet nové či inovované chování, namísto toho, aby jen imitovali to, co viděli
- *reciproční determinismus* je proces, kterým lidé ovlivňují své osudy kontrolou sil prostředí, ale zároveň síly kontrolují je samotné
- každá teorie socializace se zabývá tím, jak se kontrola nad chováním přesouvá z vnějších sil k jedinci
  - Bandura to vidí v mechanismu **seberegulace**
  - zdroj modelačních funkcí spočívá v modelování a přímém vědění
  - dospělí reagují odlišně na chování dětí a tento rozdílný přístup je jedním z druhů informace, podle kterých si děti formují osobní normy, nebo představy o tom, jaké chování je vhodné

- děti pozorují, že dospělí si pro sebe předepisují sebehodnotící normy a toto chování se také bere v úvahu, když si formulujeme osobní normy
- kromě imitace hodnotícího chování druhých, jsou děti posilovány činiteli socializace, aby se věnovaly seberegulaci
- nazývá se to také sociálně-kognitivní teorií

**Literatura:**

Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.  
 Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.  
 Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

**15. Interpersonální vztahy, konformita, preference a odmítání**

**1. INTERPERSONÁLNÍ VZTAHY**

- základním aspektem života v rámci kultury je sociální vztah → tj. vztah mezi příslušníky téhož živočišného druhu
- sociální vztah mezi dvěma individui nastává tehdy, když existence nebo aktivita jednoho ovlivňuje jednání a duševní stav druhého
- Thibaut a Kelley rozeznávají
  - dyadické sociální vztahy - tvořeny dvěma jedinci
  - komplexní sociální vztahy - tvořeny více než dvěma jedinci
- rozhodujícím prvkem sociálního vztahu je *sociální akt*
  - příkladem aktu je vztah matka-dítě v situaci kojení, vztah rodič-dítě v situaci trestání nebo odměňování dítěte
  - sociální akt je sociálně významné chování zaměřené na sociální objekt (je to sociální vztah vyjádřený v chování)
- Sullivan: interpersonální vztah má 2 základní úrovně
  - a) úroveň reálného (objektivního) vztahu, tj. vztah takový, jaký objektivně je
  - b) úroveň personifikovaného stavu, tj. vztah subjektivně viděný, cítěný a interpretovaný
    - personifikace jsou komplexy pocitů, postojů a koncepcí, které vyrůstají ze sociální zkušenosti a které má člověk o sobě samém a o osobách, se kterými vchází do styku
    - objektivní a personifikovaný vztah mohou být v rozporu
- Duck u vztahů rozlišuje
  - *sociální přitažlivost* - je krátkodobá a silněji ovlivňuje členství v sociálních skupinách
  - *mezilidská/interpersonální přitažlivost* - je založena na hlubší znalosti osobnosti druhého člověka a jeho pohledu na svět
- při navazování vztahů používáme velké množství neverbálních signálů a úmyslně se snažíme o jistou dvouznačnost svých signálů → dvouznačnost nám totiž pomáhá vyhnout se riziku odmítnutí

**Přístupy ke vztahu:**

- teorie sociální směny
- teorie rovnosti

**Teorie sociální směny**

- viz. „pojetí sociální interakce jako sociální výměny hodnot“ (otázka č. 6)
- Thibaut a Kelley předložili model sociální směny, který slouží k posuzování dlouhodobých vztahů
- dlouhodobé vztahy (k nim počítají i přátelství a lásku) procházejí 4 stádii:
  1. *vybírání* - zjišťujeme odměny a ceny vztahů k různým lidem
  2. *vyjednávání* - na počátku vztahu experimentujeme s poskytováním a přijímáním různých typů odměn
  3. *zavázání se* - začínáme se více zajímat o vztah samotný
  4. *institucionalizace* - zvykneme si na vztah a stanovíme si normy a vzájemní očekávání

### Teorie rovnosti (equity theory)

- vyvinula se z teorie sociální směny
- větší roli v ní hraje vnímaná férovost toho, co se děje mezi zúčastněnými stranami → klade se důraz na rovnováhu, kterou si vztah musí vytvořit
- Walster, Walsterová a Berscheid shrnuli teorii rovnosti do 4 principů:
  - lidé se ve vztahu snaží maximalizovat odměny a minimalizovat nepříjemné zkušenosti
  - odměny se mohou rozdělovat různým způsobem a pár či skupina si mohou vytvořit svůj vlastní férový systém
  - nerovné (neférové) vztahy jsou příčinou stresu (pro ztrátovou stranu je stres tím vyšší, čím větší je nevyváženost vztahu)
  - osoba v nerovné vztahu se bude pokoušet obnovit vyvážený stav, přičemž velikost jejího úsilí bude přímo úměrná stupni nevyváženosti vztahu

### Dimenze vztahu

- R. A. Hinde navrhl 8 dimenzí, ze kterých je možno vycházet při popisu a vysvětlování vztahu

  1. *obsah* - co lidé ve vztahu spolu dělají
  2. *rozmanitost* - různost činností účastníků vztahů
  3. *kvalita* - přístup účastníků k obsahu vztahu
  4. *frekvence a organizace* - kdy se lidé účastní společné činnosti a zda je jejich konání systematické
  5. *reciprocita a komplementarita* - zda vztah zahrnuje střídání rolí nebo vzájemně se doplňující chování
  6. *intimita* - do jaké míry si partneři ve vztahu sdělují svá tajemství a hovoří o osobních věcech
  7. *interpersonální percepce* - jak partneři vnímají navzájem svou povahu a jak interpretují činnost druhého
  8. *závazek* - jak silně se partneři cítí oddáni jeden druhému nebo vztahu mezi sebou

### Osobní vztahy

- jsou podmnožinou interpersonálních vztahů
- tento pojem je spojen s prací Harolda H. Kelleyho *Personal Relationships*
- osobní vztahy jsou individuálně významné vztahy jedince k jemu nejbližším osobám
- **Kelleyho teorie vzájemné závislosti**
  - chápe interakci mezi partnery jako nejpodstatnější znak všech forem blízkých vztahů
  - účast v interakci přináší jedinci pozitivní i negativní → používá pojmy zisk (odměna, užitek, prospěch) a cena (negativa, náklady, oběti)
  - vychází z teorie sociální směny → jedinci vstupují do interpersonálních vztahů a udržují je pro prospěch (zisk), který jim tento vztah přináší
  - cenu charakterizuje míra vynaloženého úsilí, intrapsychických konfliktů a ztrát, negativních emocí, které jedinec do vztahu vkládá (investuje) v zájmu jeho udržení
  - bere v úvahu i širší souvislosti, jako jsou pocit odpovědnosti za realizaci zájmů a cílů partnera, dlouhodobější perspektivy vztahu a vlivy sociálních norem
  - 4 základní vztahové charakteristiky:
    1. *stupeň závislosti* - rozsah, v jakém je individuální prospěch (zisk) závislý na partnerovi a na společných aktivitách
    2. *vzájemná závislost* - míra souladu závislosti na partnerovi, která může a nemusí být pro oba partnery stejná
    3. *totožnost žádaných výsledků* - míra souladu v preferování stejných, společně dosažených zisků
    4. *báze závislosti* - stupeň vzájemné kontroly partnerů a jejich chování
  - samotný vztah oba partneři vnímají a hodnotí určitým způsobem, a to ze dvou úrovní
    1. *úroveň spokojenosti* - týká se pozitivního hodnocení vztahu (víra, že vztah k dané osobě uspokojuje moje potřeby)
    2. *úroveň závislosti* - v jaké míře je dosahování pozitivních výsledků a uspokojování potřeb závislé na partnerovi

- Kelleyho práce podnítily výzkum osobních vztahů (80. léta, např.: Steve Duck)

- osobní vztahy

- a) jsou ovlivňované osobními i sociálními činiteli
- b) mají vlastní vnitřní dynamiku
- c) ovlivňují zpětně osobní i sociální sféru

### **Blížkost v osobních vztazích**

- Kelley: za blízké můžeme považovat ty osobní vztahy, jejichž prostřednictvím osoba ovlivňuje jiné osoby často, silně, v jiných sférách činnosti a relativně dlouhou dobu
  - osobní vztahy jsou od meziosobních vztahů vymezeny právě blízkostí
- blízké vztahy jsou např.: přátelské vztahy, vztahy v rodině (manželské vztahy a vztahy rodič-dítě)
- elementy pro určení blízkosti vztahů jsou např.: láska, péče, opora
- při vymezování osobních vztahů ze skupiny meziosobních vztahů po obsahové stránce se zdůrazňovaly *pozitivní emocionální prvky* (tj. blízké vztahy jsou takové, v jejichž obsahu najdeme lásku, porozumění, vzájemné uspokojení potřeb, minimální obsah negativního prožívání)
  - to najdeme např.: u Locke-Wallace marital satisfaction scale

### **Závazek v osobních vztazích**

- Caryl E. Rusbultová a B. P. Buunk zavedli teorii, která považuje za hlavní **pojem závazek (commitment)**
- podstatou je myšlenka, že závislost na partnerovi je subjektivně prožívána jako závazek
- je to psychický stav, který globálně reprezentuje zkušenost závislosti v blízkém vztahu
- závazek představuje dlouhodobou orientaci respektující zájem partnera, stejně jako jeho zájmy zachování pozitivního vztahu k němu
- jedinci s intenzivním prožíváním závazku mají silnou potřebu udržení blízkého vztahu k partnerovi
- Co produkuje takové prožívání? → autoři identifikovali 3 zdroje:
  1. prožívání závazku vůči partnerovi ovlivňuje *úroveň uspokojení vlastních potřeb* → pokud blízký vztah k nějaké osobě saturuje naše potřeby lépe než jeho absence, je to pádný důvod pro jeho zachování vztahu
  2. jedinec prožívá intenzivněji závazek tehdy, když je přesvědčený, že ostatní alternativy vztahů budou horší; typickým příkladem je oblast partnerských vztahů → hlavní příčinou ukončení blízkého vztahu je *objevení se atraktivnějšího partnera*
  3. dalším zdrojem závazku ve vztahu k partnerovi je *míra investic* → některé investice vstupují přímo do vztahu (např.: čas, emocionální vklad, a také oběti, které v zájmu partnera přinášíme); jiné investice jsou nepřímé (tj. věci, které přímo do vztahu nevstupují - společní přátelé, vzpomínky na zážitky jednoho z partnerů)
- důležitou formou investic jsou *sociální a morální normy* (ve dvojím smyslu):
  - jedinec může hlavní motiv pro udržení vztahu čerpat z normy, která pro něj představuje morální imperativ (např.: co Bůh spojil, nerozpojíš)
  - jedinec může setrvat ve vztahu kvůli vnějším normativním vlivům, které předepisují, co je žádoucí
- pocit závazku tedy:
  - představuje subjektivní sumarizaci individuální závislosti na partnerovi
  - tvoří základ pozitivní potřeby jedince pokračovat ve vztahu (uspokojení)
  - posiluje negativní působení bariér, bránících jedinci daný vztah ukončit (vnímání alternativ)
  - vynaloženou energií, prostředky a perspektivy jejich ztráty připoutává jedince k partnerovi (investice)
- tato koncepce je také označována jako **model investic** → investicí autorka chápe cokoli, co lidé do vztahu k jiné osobě vkládají a co by prožívali jako ztrátu, kdyby o vztah přišli

### **Kontext osobních vztahů**

- **sociální kontext**, v jehož rámci se osobní vztahy realizují, je brán jako třístupňové schéma dyáda/rodina/kultura → konkrétní podoba osobních vztahů je podmíněna charakterem vztahů v rodinách i v širším sociálním prostředí
- **fyzikální kontext** - jedná se o environmentální aspekty vztahu partnerů
- **transakční přístup** - zdůrazňuje oba kontexty:
  1. lidé i sociálněpsychologické jevy jsou zasazeny do fyzikálního i sociálního kontextu a nelze je z tohoto

kontextu vytrhávat

2. čas, kontinuita a změna jsou významnými aspekty psychických jevů

- *vytváření domova* (placemaking) → ve smyslu zařizování příbytku partnerů → usuzuje se, že je to významný proces, který odráží vztahy v dyádě a také jejich vztahy k fyzikálnímu a sociálnímu prostředí

### Intimita v osobních vztazích

- lat. Intimus = vnitřní, skrytý před zraky jiných

- tomuto fenoménu se věnoval např.: Sullivan (40. - 50. léta)

- typické znaky definic intimity:

- intimita je překročením hranice, za kterou se nacházejí privátní zóny jedince

- intimita vlastně znamená sebeodhalování

- intimita znamená vyjádření nejhlubších citů jiné osobě

- intimita je synonymem blízkosti dvou lidí

- Arthur Aron a Elaine Aronová chápou intimitu jako integrování jiné osoby do vlastního sebeobrazu → důkazy ve prospěch jejich pojetí:

1. *atribuční chyba* - přisuzování příčin vlastního neúspěchu okolnostem a neúspěchu jiných lidí jejím osobním vlastnostem → vůči osobám, se kterými máme intimní vztah, se to uplatňuje jako k sobě samým

2. *alokace zdrojů* - „jezení z jednoho talíře“ a to doslovně i přeneseně

3. *sociální výměna* - bilancování zisků a ztrát → v intimních vztazích to ustupuje do pozadí a nahrazují to společné zájmy, organizované podle principu, že lidé dostávají to, co potřebují bez uvažování o tom, co za uspokojení jejich potřeb dostaneme

4. *sebeobrazy osob* - prostřednictvím intimních vztahů se přibližují, míra jejich podobnosti se zvyšuje

5. *transaktivní paměť* - lidé v tomto typu vztahu vytvářejí společnou paměť, která je rozsáhlejší než jejich individuální (např.: já si pamatuju číslo na zubaře a ty na automechanika)

### Faktorová analýza a osobní vztahy

- pro tyto přístupy je charakteristické, že se zaměřují na odhalení struktury (relativně stabilních charakteristik)

- **Foa** a jeho *teorie výměny zdrojů*

- vztah je možné charakterizovat výměnou 6 základních zdrojů mezi zúčastněnými osobami

1. láska (dávání najevo, že je druhý přitažlivý)

2. status (respektování druhého)

3. informace (dělení se o informace)

4. peníze (finanční podpora druhého)

5. zboží (obdarování druhého)

6. služby (vykonání práce za druhého)

- láska je protikladem peněz, status je protikladem zboží, informace jsou protikladem služeb

- poté se faktorovou analýzou odhalily dva ortogonální faktory v pozadí: partikularismus a konkrétnost

- spíše se zabývá obsahovými stránkami vzájemného vztahu dvou osob

- **Fiske** a jeho *teorie relačních modelů*

- existují 4 kognitivní modely, které řídí vztahy dvou osob

1. vztahy řízené modelem *obecných podílů* - jsou založené na rovnocennosti a kolektivnosti, při které se individuální odlišnosti ignorují (vztahy mezi rodinnými příslušníky)

2. vztahy řízené modelem *rovnocenných soupeřů* - jsou založené na striktní reciprocitě a rovnocenné výměně (vztahy mezi spolupracovníky)

3. vztahy řízené modelem *pořadí autority* - jsou asymetrické a založené na nerovnosti a hierarchii (vztahy mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem)

4. vztahy řízené modelem *tržní ceny* - jsou založené na rozumové kalkulaci o osobní ceně a zisku (obchodní vztahy)

- spíše se zabývá pravidly a principy, kterými se vztahy řídí

## 2. KONFORMITA

- nejprve se zkoumala konformita, poté vyhovění a poslušnost (tj. specifické druhy konformity)
- **konformita** - změny chování nebo názorů, které vznikají jako výsledek skutečného nebo domnělého tlaku jiného jedince, skupiny nebo společnosti
  - na jedince je vyvíjen tlak, aby se choval v souladu s určitými normami a pravidly platnými pro určité situace nebo okolnosti
  - vyznačuje se tím, že lidé dělají něco, co sami nechtějí → jde tedy vlastně o konflikt (rozpor mezi tím, jak se jedinec chce chovat a usuzovat a jak to vyžaduje sociální prostředí)
- nekonformnost (nonkonformita) se může projevit nezávislosti úsudku a chování → člověk si zachová své vlastní mínění a chová se podle svého přesvědčení (ale nevyklučuje připojení se ke skupině v případě, že jeho názor odpovídá názoru skupiny)
- **akceptace** - „vnitřní konformita“, když působení sociálních vlivů vyústí v přesvědčení, že vyžadované chování či názor jsou akceptovatelné a člověk je přijme za své, souhlasí s nimi → člověk začne jednat a myslet v souladu se skupinou, aniž by pociťoval rozpor se svým přesvědčením
- **vyhovění** (compliance) - člověk změní své chování v důsledku přímého požadavku jiné osoby
  - vznesený požadavek mává spíše charakter přání jiného člověka v naději, že mu bude vyhověno
  - označováno za vnější, povrchní konformitu, protože to také provází konflikt, ale mnohem mírnější
- **poslušnost** (obedience) - je změna chování vyvolaná přímým příkazem nebo nařízením
  - v extrémní podobě je člověku nařizováno něco, co je v rozporu s jeho svědomím, morálními zásadami
  - je to silně negativně prožívané → člověk je nucen dělat něco, co se mu hluboce přičí
  - odmítnutí poslušnosti (nesplnění příkazu) může být velmi přísně sankcionováno
- H. C. Kellman popsal 3 procesy, které mohou přispívat k sociální konformitě:
  1. *vyhovění* (compliance) - jdeme s davem, ale neměníme své vlastní názory
  2. *internalizace* - souhlasíme s tím, že názor většiny je správnější
  3. *identifikace* - měníme své názory či stanoviska, abychom se podobali nějaké jiné osobě, kterou respektujeme či obdivujeme

Klasické studie konformity:

### 1. Muzafer Sherif

- experimenty s utvářením skupinové normy
- série laboratorní experimentů, ve kterých použil *autokinetický efekt* (rozsvítí se světelný bod a vytváří iluzi pohybu, ve skutečnosti je stacionární)
- v těchto podmínkách zkoumal chování a usuzování člověka při absenci spolehlivých kritérií, podle kterých se orientuje v obvyklých situacích
- pokusná osoba měla nejprve sama posoudit rozsah pohybu světelného bodu → při opakování pokusu dospěla k názoru, který byl průměrem jejich výsledků pozorování
- poté se pokus opakoval za přítomnosti dalších dvou osob, které také měly samostatně utvořený názor z předchozích pozorování
- výsledkem je, že nakonec dojde ke konvergenci odhadu na jeden údaj, sdílený všemi třemi pokusnými osobami → vede to tedy k vytvoření společné normy pro posouzení tohoto jevu
- lidé tak byli ve svých úsudcích ovlivněni názory jiných
- při přechodu do jiné skupiny s již vytvořeným skupinovým názorem (normou) jedinec silně odolával nátlaku nové situace
- dále Sherif zjistil, že i po jednom roce jedinec setrvává na skupinové normě
- Sherifovy pokusy podnítily výzkum pravé konformity

### 2. Solomon Asch

- byl přesvědčen, že lidé se nepřidají k většině, když její přesvědčení bude zcela mylné
- laboratorní experiment probíhal v 7 - 9 členných skupinách, ve kterých byla pouze jedna naivní pokusná osoba (ostatní byli spolupracovníci experimentátora)

- spolupracovníci, po dohodě s experimentátorem, odpovídali jednotně chybně (prezentoval jim přímku a oni ze tří nabízených měli vybrat stejně dlouhou - byla tam jednoznačná odpověď) → Asch zjistil, že 37% pokusných osob podlelo skupinovému tlaku
- podlehnoutí tlaku prožívali velmi negativně
- tlak ke konformitě se výrazně zeslabil, když skupina byla ve svém mínění nejednotná (stačil pouze jeden „spojenec“)

### 3. Richard Crutchfield

- použil modifikaci Aschovy metody
- 5 pokusných osob posadil v laboratoři do boxů, které bránili jedinci v pozorování ostatních pokusných osob
- každý z nich měl před sebou panel s několika tlačítky a signálními světly - tlačítka používal ke sdělování svého názoru na reprezentované podněty a světla sloužila k informování o úsudku ostatních členů skupiny (signály však samozřejmě vysílal experimentátor)
- každá osoba, než odpověděla, viděla, jak „odpovídaly další osoby“
- i zde byl skupinový tlak natolik silný, že jedinec podlehl i zcela nesprávným úsudkům
- u složitějších úloh bylo podlehnoutí skupinovému tlaku silnější (bylo to způsobeno nižší mírou jistoty vlastního úsudku), naopak čím si byli lidé svým úsudkem jistější, tím méně skupinovému tlaku podléhali
- většina lidí zůstávala na stejné míře konformity, někteří se však během experimentu stávali více konformními a jiní zase méně, někteří byli absolutně nekonformní

### Vysvětlení konformity

- Morton Deutsch a Harold Gerard tvrdí, že základem konformity jsou 2 potřeby:
  - *potřeba mít pravdu*, která je vyvolána normativním sociálním vlivem
  - *potřeba být oblíben*, která je vyvolána informačním sociálním vlivem
- **informační sociální vliv** - chováme se jako ostatní (jsme s nimi konformní), protože se stávají vodítkem pro naše chování; obracíme se tedy k jiným lidem, abychom získali jistotu správného názoru, jednání, chování
  - je silný zejména v nových situacích, kdy člověk prožívá pocit bezradnosti → chování a usuzování jiných pak přijímá jako správné a směrodatné
- pomocí konformity lze dosáhnout toho, aby nás jiní lidé respektovali, měli rádi, oblíbili si nás → proto se lidé chovají a usuzují jako jiní, zejména jako ti, na kterých jim záleží
- **normativní sociální vliv** - každá skupina či společenství má jistá očekávání, členové, kteří se odlišují od očekávaných norem, pravidel, zvyků, jsou jinými posuzováni jako odlišní, zvláštní či deviantní a stávají se terčem posměchu, odmítání a trestání skupinou
  - člověk dělá to, co ostatní, nikoli proto, aby získal informaci, ale aby neztratil přízeň jiných, aby se nestal terčem žertování a nebyl odmítnut
  - to vede ke konformitě a objevuje se v situacích, kdy se člověk obává ztráty oblíbenosti, nebo chce dosáhnout uznání, oblíbenosti jiných
  - v tomto smyslu je velmi citlivým obdobím pro neodlišování se adolescence

### Činitelé konformity

- *velikost skupiny*
  - neplatí to, že čím více lidí zastává určitý názor nebo se nějak chová, tím častěji jedinec podlehnou vlivu, ale jedinec proti jedné osobě se zřídka stává konformním, když má proti sobě dvě osoby, podlehnou častěji, při 3 - 5 lidech vyvíjejících tlak se konformita výrazně zvyšuje, ale pak se zastaví nebo postupuje velmi pomalu
- *vliv menšiny (minority influence)*
  - Moscovici se zabýval tím, za jakých podmínek může menšina ovlivnit většinu
  - za klíč považuje jednotnost, důslednost a aktivnost při prosazování jedince či menšiny po jistou dobu
  - minorita staví na podložených a zdůvodněných názorech, které nejprve vyvolají zájem většiny, pak diskuzi a nahodání původních stanovisek, což může vyústit až v akceptaci menšiny
  - minorita tak působí prostřednictvím informačního sociálního vlivu
  - zabýval se tím také Bibb Latané, který předpokládá, že minority a majority se chovají podle téhož základního principu sociálního vlivu → označuje jej jako **teorii sociálního dopadu** (social impact theory)

- podle Lataného je odolávání/podlehnutí sociálnímu vlivu závislé na 3 proměnných:
  1. *síla*, která vyjadřuje důležitost skupiny vyvíjející nátlak
  2. *bezprostřednost* (těsnost), která se týká blízkosti v prostoru a čase ovlivňujícího vůči ovlivňovanému
  3. *počet osob* vyvíjejících nátlak
- vliv menšiny na většinu, ale také naopak, je závislý na těchto třech proměnných
- Moscovici dále rozlišil mezi:
  - vyhovění* - je to, když většina ovlivňuje menšinu; souvisí to s tím, že většina má moc a může ji použít pomoci odměn a trestů
  - konverze* - menšina ovlivňuje většinu; vyžaduje to, aby většina uvěřila, že názor menšiny je hodnotný či správný a v tom hraje nejdůležitější úlohu přesvědčivost a logičnost argumentů
- *jednomyslnost*
  - odolávání sociálnímu tlaku je obtížné, když se skupina chová jednomyslně
  - podpora, byť jedním členem skupiny, posiluje přesvědčení jedince o správnosti jeho mínění a zvyšuje odolnost vůči skupinovému tlaku
- *skupinová koheze*
  - čím je koheze skupiny vyšší, tím mocnější je vliv na její členy
  - jedinec jako člen vysoce soudržné skupiny snadněji změní svůj názor ve směru skupinového mínění a skupinu respektuje, protože má strach, aby ho neodmítl
  - stejně tak platí, že vysoce kohezivní skupina snadněji odolává vlivu jedince nebo menšiny zvenčí

### Vyhovění

- týká se jedince, na kterého je vyvíjen jen malý nátlak v podobě přímé výzvy, požadavku či souhlasu
- zabýval se tím Jonathan L. Freedman a Scott C. Fraser → kdy a proč jedinec podlehe požadavku okolí:

#### 1. technika nohy ve dveřích (foot-in-the-door technique)

- zjistili, že souhlas s menším požadavkem vede následně s větší pravděpodobností k přijetí i následného náročnějšího požadavku (nejprve se zeptali lidí, zda s nimi mohou někdy udělat rozhovor po telefonu o pracích prášcích → ti, co souhlasili, poté častěji přijali vyšší požadavek, a to, že přijdou udělat ten rozhovor k nim domů a že to bude trvat 2 hodiny)
- přijetím nenáročného požadavku na sebe jedinec bere jistý *závazek* a nechce poté zklamat nové očekávání
- jiným vysvětlením může být vzbuzený *zájem* o určitou oblast aktivit
- vysvětluje se to také změnou *sebepercepcí*
  - souhlas s prvním požadavkem vede ke změně pojetí sebe sama, jako člověka, který pomohl v určité situaci, projevil vstřícnost podílet se či přispět k řešení nějaké otázky a proto bude ochoten vyhovět i náročnějším požadavkům
- Gorrassini a Olson vysvětlení sebepercepcí odmítají a staví proti němu *konzistenci vlastního jednání* v závislosti na situačních proměnných, tj. zda požadavek je v souladu s existujícími postoji, dřívějším chováním a závazky, zda souhlas vede k dosažení důležitých osobních cílů

#### 2. technika dveří v tváři (door-in-the-face technique)

- popsali ji Robert B. Cialdini
- je založena na prvotním náročném požadavku a po jeho odmítnutí, kladení relativně nenáročného požadavku → vnesou vysoký požadavek, osoby odmítnou a pak vnesou menší požadavek a osoby přistoupí
- vysvětloval to tak, že osoba se cítí ústupkem od většího požadavku k menšímu nucena přijmout je
- sociálně psychologický výklad se opírá o *normu reciprocity* (vzájemný ústupek) → snížení náročnosti původního požadavku chápe člověk jako gesto ke kompromisu a cítí se zavázán taky učinit ústupek
- ústupek od původního požadavku musí být *autentický*
- dále se upozorňuje na roli *časové prodlevy* → delší časový odstup snižuje pravděpodobnost přijetí menšího ústupu
- vyzvedává se také role *dialogu* při „vyjednávání“
- vysvětlení může být také v tom, že po odmítnutí prvního požadavku cítí osoba pocit viny a ten chce zmírnit přijetím druhého požadavku

- nebo vysvětlení *percepčním kontrastem* → jedinec souhlasí s druhým požadavkem, protože se mu zdá (ve světle prvního požadavku) snesitelnější

### 3. technika nízké koule (low-ball technique)

- popsal ji Robert B. Cialdini
- je založená na tom, že původně uvedená cena, na kterou se přistoupilo, se posléze zvýší (např.:dohodnou se, že bunda stojí 500 Kč, zákazník si ji chce koupit, a při placení mu řeknou, že se spletli, že stojí 600 Kč a zákazník si ji přesto vezme)
- vysvětlení vychází ze *závazku*, který vznikne v momentu rozhodnutí o koupi předmětu → při změně podmínek v negativním smyslu se cítíme zavázáni vůči prodávajícímu a hledáme vlastní zdůvodnění pro přijetí vyššího požadavku (sami sobě namlouváme, že jsme i tak udělali dobrý obchod)

### 4. technika to není vše (the that's-not-all technique)

- prokázal ji J. M. Burger
- účinnost této metody vysvětluje kontrastem mezi dvěma požadavky → posunem druhého požadavku do nečekaně příznivé polohy vzniká nekritický dojem dobré koupě (Kolik ta bunda stojí? 800 Kč, ale pro vás za 600)
- později upozornili na to, že efekt se vytrácí, je-li původní požadavek příliš vysoký, nebo když jde o zboží, které jde samo o sobě dobře na odbyt

### Poslušnost

- tj. když je požadavek vznesen v podobě příkazu a vede ke změně chování
- neexistuje společnost, která by nevedla své členy k poslušnosti (vůči zákonům, pravidlům, zvykům)
- zabýval se tím **Stanley Milgram**
- v experimentálním výzkumu nabral lidi a řekl jim, že se zúčastní zkoumání vlivu trestu na učení
- úkolem pokusné osoby bylo převzít roli učitele, který žákovi přečte seznam dvojic slov a pak vyzkouší žákovu paměť → při každé chybné odpovědi měl dát žákovi elektrický šok, který měl s každou špatnou odpovědí zvyšovat
- spínače byly označeny nápisy („mírný šok“ až „nebezpečí: těžký šok“) a po udělení šoku slyšeli výkřiky žáka (kterého neviděli), který se však od určité míry šoku (33 voltů) neozýval vůbec
- 63% osob uposlechlo příkazů experimentátora a pokračovali až do maximálního možného šoku (450 voltů) a všichni účastníci dosáhli hranice minimálně 300 voltů
- čím bezprostřednější je *kontakt* mezi osobou a její obětí, tím menší je poslušnost (když byla pokusná osoba i žák ve stejné místnosti, poslušnost se výrazně snížila)
- jinou proměnnou je *blízkost autority* - když experimentátor opustil místnost a dával příkazy telefonem, poslušnost prudce klesla, stejné to bylo, když byl experimentátor vedením odvolán a pověřil za sebe jinou osobu
- třetí významnou proměnnou je *prestíž autority* - když to probíhalo na prestižní univerzitě v Yale, poslušnost byla vyšší, než když to probíhalo v nějaké málo známém městě (účastníci poté sami uváděli, že to pro ně byl významný činitel)
- Milgramova *teorie poslušnosti a činné moci*:
  - proč lidé, kteří jsou normálně nezávislí a rozhodní, byli ochotni poslechnout druhé i tehdy, když to bylo proti jejich přesvědčení
  - podle něj existují 2 mody sociálního vědomí *autonomní stav a zástupný stav*
  - v autonomním stavu se lidé chovají podle vlastního svědomí, když si však lidé myslí, že jednájí jako výkonní zástupci někoho jiného, jsou tyto jejich kvality potlačeny (je to proto, že chtějí předejít sociálním konfliktům)
  - svědomí jedince, které má jindy velký význam pro regulaci činnosti, je v zástupném stavu potlačeno, aby vyšší úroveň kontroly mohla efektivně fungovat → lidé necítí odpovědnost za své činy, místo toho cítí odpovědnost vůči autoritě

### Literatura:

- Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.
- Výrost, J., Slaměnick, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.
- Hayesová, N. (1998). *Základy sociální psychologie*. Praha, Portál. ISBN 80-7178-763-9.

## 16. Afiliace, atraktivita, láska

### 1. AFILIACE

- **afiliace** je základní lidská potřeba
- vyjadřuje touhu člověka vyhledávat a navazovat kontakty a vztahy s jinými lidmi
- potřeba afiliace se trvale projevuje v touze po navazování těsných a dlouhodobějších vztahů
- potřeba blízké osoby plní více funkcí → vztahy založené na odhalování a intimitě poskytují člověku oporu a pomoc, možnost projevit nejintimnější pocity ve chvílích radostných i smutných, porozumění založené na stejných či podobných názorech, poskytují bezpečí (protože v případě nouze lze blízké osoby se samozřejmostí požádat o pomoc)
- podstatnou složku tvoří celkově pozitivní emoce
  
- **teorie sociálního srovnání** (L. Festinger)
  - podle ní vede k afilaci možnost ocenění vlastní síly a slabosti, předností a nedostatků
  - děje se tak především tehdy, když není k dispozici objektivní měřítko správnosti chování použitelné pro jedince → pak se jiní lidé stávají subjektivním měřítkem, vůči kterému jedinec oceňuje sám sebe
  
- podnětem k navazování vztahů může být spolupráce nebo společně vykonávaná činnost → uspokojení přináší samotný fakt společných aktivit a jejich výsledků, ale také možnost získat ocenění a uznání
- potřeba afiliace stoupá v situacích nejistoty, obav, strachu, ohrožení
  - Stanley a Schachter udělali experiment a výsledky ukázaly, že lidé v situacích strachu a obav dávají přednost možnosti být s jinými
  - přítomnost jiných v takových situacích redukuje tyto pocity, protože vytváří možnost pro vzájemnou útechu a uklidnění
  - možnost srovnávat vlastní pocity s prožíváním jiných výrazně snižuje zátěž těchto situací → mohou si totiž vzájemně poskytovat informace o tom, jak situaci zvládnou, jak se s ní vyrovnat, jak ji řešit
- přesto občas člověk volí **samotu** (tj. být sám) - dělá to, když potřebuje přemýšlet o svém životě, vyrovnat se s prožitými událostmi, hledat řešení složité životní situace, čerpat sílu pro práci → těchto případech samota vede k psychické vyrovnanosti člověka
- vedle samoty může člověk prožívat **osamění**, které nastává např.: když člověk opustí známé prostředí rodiny a přátel a ocitá se v prostředí novém (trpí tím, že zde nemá přátele a na blízkou příbuzné → tento typ osamění = **sociální izolace**)
- jiným typem osamění je **emocionální izolace**, kdy člověk, i když je obklopen mnoha známými, postrádá důvěrný vztah k jinému člověku, který by mu přinášel emocionální uspokojení

### Fyzická blízkost

- fyzická blízkost je jednou z nejdůležitějších podmínek navazování blízkých vztahů → většina důvěrných přátelství a uzavřených manželství vzešlo z fyzické blízkosti
- Festinger, Back a Schachter zjišťovali na koleji pro manželské páry, zda blízkost podmiňuje vznik přátelských vztahů → nejtěsnější vztahy se vytvořili s nejbližšími sousedy
- podobná závislost byla zjištěna i jinde → čím blíže k sobě dva lidé žijí, tím pravděpodobněji se stanou nejlepšími přáteli, než jen dobrými přáteli
- vztah známosti může také vzniknout jako série náhodných setkání → nejprve vzniká pocit známé tváře, pak se lidé začnou zdravít, později si vymění pár slov
  - blízkost v těchto případech vede k postupnému zvyšování pocitu známosti
  - podobný jev zjistil M. J. Lewitt - i malé děti po několikátém setkání s úplně cizím člověkem na něj začaly reagovat pozitivně
- **efekt pouhého vystavení** (mere exposure)
  - vysvětluje se tím blízké prostorové rozmístění a náhodné setkání
  - Zajonc prokázal, že pouhá expozice podnětu, který předtím jedinec nikdy neviděl, obvykle vede k postupnému utváření pocitu známosti k tomuto podnětu
  - zkoumané osoby označily za pozitivně přijímané ty podněty, které byly častěji prezentovány

- ale při několikanásobném promítání může vznikat neutrální až odmítavá reakce → negativní vliv opakované expozice je velmi patrný tehdy, když původní reakce na ten podnět je záporná; pak blízkost a setkávání s takovým podnětem (osobou) zvyšuje jeho odmítání
- tento fenomén se úspěšně uplatňuje v předvolebních kampaních (vítězů či kandidátů, kteří se častěji objevují ve sdělovacích prostředcích)
- v situacích úzkosti, nejistoty a strachu člověk vyhledává přítomnost jiných osob a nejraději se obrací na osoby, které takou či podobnou situaci již prožili, jestliže však nejsou v okolí takoví lidé, obrátí se ohrožený jedinec na kohokoli blízkého, s kým by se mohl podělit o své pocity
- o navazování interpersonálních vztahů rozhoduje vedle blízkosti také náklonnost či přitažlivost, kterou jiný člověk vzbuzuje
- obecně platí, že člověk má větší tendenci kontaktovat se s tím, kdo na něj působí sympaticky či atraktivně

## 2. ATRAKTIVITA

- vztahuje se k jedinci nebo skupině osob, jejíž nějaká vlastnost či vlastnosti jsou pro jiné jedince zdrojem odměn
- pozitivní osobní a fyzické vlastnosti vyvolávají pozitivní emoční odezvu a nositele těchto vlastností mohou uspokojovat nejrůznější potřeby těch, pro které jsou přitažliví
- jedná se o škálu atraktivní - neatraktivní, jejíž krajní body se mohou označit láska - nenávisť
- atraktivita se původně v  $\Psi$  zkoumala metodou sociometrie, např.: jako oblíbenost člena malé sociální skupiny či přitažlivost skupiny pro jedince
- v 60. letech 20. stol se v sociální  $\Psi$  objevuje interpersonální atraktivita, která je považována za podstatného činitele při navazování a utváření mezilidských vztahů

### Fyzická a osobní atraktivita

- *fyzická atraktivita* je dána rysy obličeje, výškou postavy, držení těla, hmotností, barvou vlasů a pokožky, věkem, poměrem pasu a boků a u žen velikostí a tonusem poprsí
- při posuzování zevnějšku se uplatňují různá přesvědčení, předsudky, stereotypy, utvářené na základě minulé zkušenosti
- fyzická atraktivita se podílí především na navazování kontaktů
- Elaine Hatfieldová provedla výzkum zaměřený na vliv fyzické atraktivity na navazování kontaktů
  - studentům bylo řečeno, že mají strávit společenský večer s partnerem, který jim byl vybrán na základě osobnostního dotazníku (byl jim ale přidělen náhodně); na konci večera měli všichni uvést, zda by se chtěli s partnerem znovu setkat
  - obě pohlaví projevila zájem o další setkání, pokud byl partner vyhodnocen jako fyzicky atraktivní
- zjistilo se, že si lidé volí partnera přibližně stejné fyzické atraktivity
- pro příležitostní pohlavní styk však obě pohlaví zdůrazňují fyzickou přitažlivost
- pro dlouhodobější vztah muži opět zdůrazňují fyzickou přitažlivost, u žen tento požadavek ustupuje do pozadí
- kvůli té fyzické atraktivitě se lidé různě zkrášlují, což je typické u žen, ale existují také muži (metrosexuálové), kteří vynakládají velké prostředky na značkové oblečení, kosmetiku, vizážistu, dbají na fyzickou kondici a zároveň si vybírají velmi atraktivní partnerky
- zjistilo se, že v téměř všech kulturách, se lidem atraktivního vzhledu připisují pozitivní vlastnosti a chování vůči nim je shovívavější → je to jako stereotyp „co je hezké, to je dobré“
- objektivní srovnání atraktivních a neatraktivních lidí samozřejmě vylučuje jakoukoli závislost např.: inteligence, dominance či emoční stability na fyzické atraktivitě
- na druhé straně se tím zvyšuje sebehodnocení, sociabilita, snadnější zvládnutí sociálních situací
- fyzicky atraktivní lidé mohou trpět pochybnostmi, zda okolí hodnotí jejich výkony, nebo to, jak vypadají a působí
- obliba a pozitivní hodnocení fyzicky atraktivních jedinců se objevuje už v předškolním věku a trvá až do stáří → tito lidé snadněji navazují interpersonální vztahy (ale pro jejich utváření a trvání má větší roli osobní atraktivita)
- *osobní atraktivita* - nakoř jsou přitažlivé osobní vlastnosti, postoje, názory, přesvědčení, hodnoty, zájmy, potřeby, víra, způsob života i socioekonomický status
- považuje se za hlavního činitele utváření a trvání interpersonálních vztahů

- pro dlouhodobější vztahy jsou nejdůležitější oblasti společného zájmu, kterými může být téměř cokoli (platí to zejména pro přátelské a partnerské vztahy)
- význam toho, že si vybíráme podobně atraktivní osoby: lidé, kteří jsou si podobní, poskytují si vzájemné potvrzení sebe sama, zatímco rozpory vyvolávají negativní soudy o jiném člověku a vedou k jeho odmítnutí
- novým fenoménem je *interpersonální atraktivita na internetu*
  - i zde platí určitá hlediska pro výběr partnera ke komunikaci
  - není zde k dispozici fyzický vzhled a je tu možnost zkreslení informací o jedinci (může je záměrně uvádět klamně)
  - intimita tohoto prostředí může vést k vyšší míře sebeodhalení
  - výzkumy ukazují, že atraktivitu zvyšuje smysl pro humor, zajímavost, kreativita, inteligence, míra sebeodhalení, apod.; ale i přesto se jako nejdůležitější ukázala podobnost zájmů, hodnot a postojů
  - atraktivitu snižuje např.: nepřiměřený exhibicionismus či projevy agrese

#### Teorie atraktivity

##### - model emocionálního posílení (Byrne)

- atraktivita je podle něj založená na podobnosti postojů → lidé vzájemně si podobní vyvolávají kladné pocity o sobě samých a svém nahlížení na svět; odlišní lidé vyvolávají záporné pocity
- interpersonální atraktivita vyplývá přímo z těchto emocionálních stavů
- uznání či pochvala od jiného jsou chápány jako ocenění provázené kladnou emoční odezvou a posilují atraktivitu druhého
- nesouhlas či odmítání jsou spojeny s negativní emoční odezvou a vedou až k vyhýbání se druhému
- za atraktivní jsou tedy považováni ti, kteří vyvolávají příjemné pocity, a s těmito lidmi máme tendenci se setkávat

##### - M. F. Kaplan a N. H. Anderson

- teorie připisující hlavní roli kognitivním procesům
- podle nich atraktivita vyplývá z ohodnocení vlastností či postojů jiné osoby
- člověk považuje své vlastnosti, názory, postoje za správné a dobré a podle nich hodnotí jiného člověka
- největší význam je přikládán centrálním postojům
- atraktivita je primárně determinována výsledkem kognitivních procesů a teprve potom následuje emocionální reakce

##### - teorie rovnováhy (Heider)

- taky se opírá o kognitivní procesy
- zvažuje vztah dvou osob, ale také jejich vztah k dalšímu objektu (např.: k lidem, názorů, víře)
- může nastat stav, kdy se dva lidé navzájem přitahují svými vlastnostmi, ale liší se v přístupu k nějaké podstatné záležitosti → nastává tak nerovnovážený stav, který snižuje vzájemnou atraktivitu

##### - teorie sociální výměny (Thibaut a Kelley)

- jestliže vztah nepřináší ani průměrné uspokojení, ale jedinec nemá lepší alternativu, zůstává ve vztahu; jestliže má lepší alternativu, stává se tento jedinec atraktivnějším

##### - teorie rovnosti (E. Walster, W. Walster, E. Berscheid)

- posunula dále teorii sociální výměny v tom smyslu, že lidé zvažují nejen vlastní výsledky, ale také výsledky, které mohou získat jiní
- chování ve vztahu se tedy neřídí jen vlastním uspokojením, ale taky získáním rovnocenných zisků partnerům
- vztahy založené na rovnosti jsou popisovány jako stabilní a šťastné
- za nerovnocenné jsou považovány vztahy, kdy jeden partner získává více odměn při menších nákladech

- model emocionálního posílení i některé kognitivní teorie se snaží vysvětlit atraktivitu na základě podobnosti → podle těchto pojetí by měli být vzájemně přitažliví lidé také lidé s podobnými negativními vlastnostmi; četné výzkumy to ale nepotvrdily

##### - Klohnen a Mendelsohn

- vztahují atraktivitu k ideálnímu a aktuálnímu (reálnému) já
- posuzovatel s negativními vlastnostmi odmítne jedince s podobnými vlastnostmi, jestliže jsou v rozporu s jeho ideálním já
- tento přístup tak vysvětluje atraktivitu protikladů

- jestliže posuzovaná osoba naplňuje představy o ideálním já, bude pro jedince s aktuálně protikladnými vlastnostmi přitažlivá

**- Horowitz a Bartholomew**

- přístup, který se opírá o typy citové vazby (attachment) u dospělých
- rozlišili typy: *bezpečný (secure)*  
*sobecký (preoccupied)*  
*bojácný (fearful)*  
*zdrženlivý (dismissing)*
- typy jsou založeny na úzkosti a vyhýbání
- dimenze úzkosti znamená strach z opuštění a nedostatečné lásky
- dimenze vyhýbání vyjadřuje zřeknutí se intimity a emocionálního vkladu do vztahu
- výzkumy potvrzují, že silně atraktivní jsou ti partneři, kteří jsou si více podobní typem citové vazby; tato problematika je však mnohem složitější
- nejvíce atraktivní je bezpečný typ

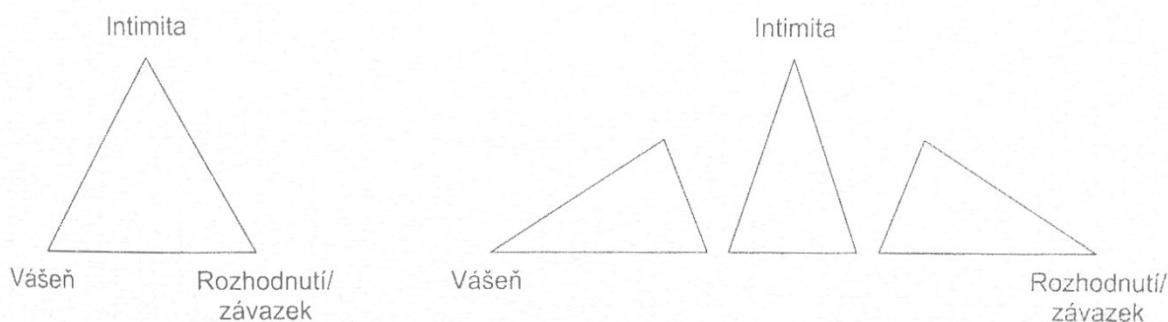
**3. LÁSKA**

- na otázku „Co je to láska?“ nemůže zcela jasně odpovědět
- E. Fromm rozlišuje lásku:
  - bratrskou (láska mezi rovnými)
  - mateřskou (láska matky k dítěti jako vztah nerovný)
  - erotickou
  - sebelásku
  - lásku k Bohu
- na přelomu 60. a 70. let se stala předmětem zkoumání heterosexuální láska
- mít někoho rád a milovat je charakterizováno prožíváním radosti a uspokojení, akceptováním, důvěrou, respektem, porozuměním, spontaneitou, spolehnutím, oporou
- převládající názor je, že **láska** je specifickým druhem interpersonálního vztahu založeném na silné citové vazbě
- první výzkumné práce v této oblasti se soustředily na měření lásky a odlišením tohoto citového stavu od stavu, kdy máme někoho jen rádi
  - např.: Rubin vyvinul škálu lásky, která byla sestavena z otázek, které se vztahovaly k několika faktorům lásky
- K. S. Pope uvádí charakteristiky lásky, která je v počátečním stavu zamilovanosti (zdůrazňuje intenzivní prožívání pozitivních i negativních citů)
  - výjimečné postavení svazku (mezi jinými důvěrnými vztahy)
  - hluboce prožívána touha být s milovaným člověkem
  - pocit neúplnosti, když je milující sám
  - časté směřování myšlenek k druhé osobě
  - odloučení (dočasný rozchod) vyvolává pocity zoufalství a mučivé obavy o to, zda dojde k usmíření a pokračování vztahu; opětovné navázání vztahu vyvolává pocity uklidnění, radosti až euforie
- pro lásku je typická intenzivní citová vazba k milované osobě, projevující se sexuální touhou a velmi častou, vědomě obtížně zvládanou tendencí myslet na milovanou osobu

**Trojúhelníková teorie lásky**

- vypracoval R. J. Sternberg
- podle něj má láska 3 komponenty, které lze uspořádat do trojúhelníkového modelu:
  - **intimita** - vyjadřuje pocit blízkosti, uspokojení, pouta a taky prožívání štěstí s milovanou osobou, vzájemné porozumění, ohleduplnost, poskytování si emocionální podpory a ocenění, intimní komunikaci
  - nemusí se vyskytnout všechny tyto pocity, ale jejich počet je vyšší ve srovnání s jinými blízkými vztahy

- **vášeň**
  - je to společné jádro všech vztahů lásky a za její podstatu považuje emoce
  - je spojená s motivací a je výrazem vysoké psychické aktivace
  - vyvolává ji hlavně fyzická atraktivita a sexuální touha
  - prožívání sexuální touhy může dominovat jako složka vášně, ale mohou ji naplňovat i jiné potřeby, jako sebeocenení, pomoc, výchova, dominance, submise
  - síla těchto potřeb se mění v závislosti na druhu lásky a osobnosti jedince (sexuální touha je silná u romantické lásky, ale nevyskytuje se např.: u rodičovské lásky)
  - Sternberg vášeň úzce spojuje s intimitou → vášeň může být ta komponenta, která rychle vyvolá stav zamilovanosti a pak intimita pomáhá stav lásky udržovat, nebo naopak)
- **rozhodnutí/závazek** - má 2 aspekty - dlouhodobý a krátkodobý
  - krátkodobý je spojen s rozhodnutím, že jedna osoba miluje druhou
  - dlouhodobý je pak závazek tuto lásku zachovat
  - tato komponenta má kognitivní charakter
  - rozhodnutí nemusí nutně znamenat závazek a závazek nemusí znamenat rozhodnutí; nejčastěji však rozhodnutí předchází závazku
  - závazek má velkou roli zejména v dlouhodobých vztazích, protože pomáhá překonat těžké situace a vracet se k lepším časům
- typické je to, že
  - intimita v počátečních fázích lásky postupně narůstá, ale později klesá
  - vášeň obvykle rychle vzrůstá a později taky pozvolně klesá
  - rozhodnutí/závazek postupně narůstá a u úspěšných vztahů pak dlouhodobě setrvává
- komponenty lásky znázorňuje v podobě trojúhelníku, *velikost lásky* vyjadřuje jeho plocha, *vyváženost* jeho tvar



Obr. 14.1 Podoby trojúhelníku v závislosti na převažující komponentě lásky podle R. J. Sternberga

**Druhy lásky**

- Sternberg kombinací svých 3 komponent, dospěl k 8 druhům lásky:

Druh lásky	Součásti		
	Intimita	Vášeň	Rozhodnutí/závazek
Vztah bez lásky	-	-	-
Mít rád (typické přátelství)	+	-	-
Bláznivá láska (láska na první pohled)	-	+	-
Prázdňá láska	-	-	+
Romantická láska	+	+	-
Přátelská láska (manželství)	+	-	+
Pošetilá láska	-	+	+
Úplná láska	+	+	+

- sociolog **J. A. Lee** dospěl rozbořem krásné literatury a filozofických spisů k několika druhům lásky (požívá řecké a latinské termíny):

- *eros* - erotická láska, která se vyznačuje silnou erotickou touhou a zdůrazňováním ideálu fyzické krásy
- *ludus* - hravá láska, bez výrazného svazku nebo žárlivosti
- *storge* - láska kamarádká či přátelská, s malým důrazem na vášeň
- *pragma* - pragmatická láska řídicí se racionálním výběrem partnera z hlediska osobního prospěchu
- *mania* - vysoce vášnivá láska vyznačující se posedlostí a žádostivostí partnera
- *agape* - altruistická, nesobecká láska zaměřená na péči a starostlivost o druhého

- Hendrickovi k tomuto vyvinuli dotazník na zjišťování a měření

- **Beverly Fehr a James Russell** nechali laickou veřejnost posoudit 20 typů lásky → nejvyšší skóre dostala mateřská láska, následovala rodičovská, přátelská, pak sesterská... na pátém místě romantická; vášnivá byla až na 13. místě

- nejčastějšímu rozlišování patří rozdělení na lásku vášnivou a kamarádkou (přátelskou)

### 1. vášnivá láska

- je citovým stavem, který je typický pro počáteční stav zamilování
- vyznačuje se intenzivním (zamilovaného často zcela ovládajícím) citovým stavem, neustálými a neodbytnými myšlenkami na milovnou osobu, snahou strávit s ní co nejvíce času, a sexuální přitažlivostí
- zamilovaná osoba vyhledává u druhého pouze to, čím je fascinována a je odolná vůči jakýmkoli pokusům o její zpochybnění
- pokud je láska oboustranná, naplňuje oba partnery nevýslovným štěstím a radostí
- pokud něčí láska opětována není či je odmítána, zamilovaný trpí pocity prázdnoty, marnosti, sklíčenosti, zoufalstvím
- tato láska také prochází proměnami, časem ubývá poblázněnosti
- pokud přetrvává i po odeznění silných citových stavů, transformuje se do podoby přátelské (kamarádké) lásky

### 2. kamarádká láska

- je pro ni příznačné, že po prvním okouzlení (jako základ vášnivé lásky) se mění v hluboký, zralý a stálý vztah přátelství, založeném na vzájemném emocionálním odměňování, respektování druhého, důvěře, postojovém sblížení, apod. (tak jako je tomu u důvěrných přátelských vztahů)
- důvěrné přátelství či manželství se vyznačuje převahou důvěry, proto jsou partneři ochotní otevřít se, aniž by pociťovali obavy ze ztráty přízně toho druhého → tento jev se nazývá **sebeodhalování** (pojem od S. M. Jourarda) → vzájemné poznání pronikne do hloubky nedostupné jiným interpersonálním vztahům

- **neopěťovaná láska** - silná a vášnivá zamilovanost je odmítána objektem lásky → tato nenaplněná láska je prožívána velmi bolestně a obě strany se cítí být obětí

- A. Aron, E. Aron a J. Allen uvádějí, že nejčastěji prožívají neopěťovanou lásku muži (častěji než ženy), a to asi proto, že muži se častěji nechávají unést fyzickou atraktivitou žen

- **tajná láska** - vzájemná silná vášeň partnerů není dáována najevo okolí

- utajování lásky zvyšuje atraktivitu vztahu
- většinou utajovaná láska probíhá paralelně s jiným vztahem → hrozba prozrazení svazek ještě posiluje a zároveň zvyšuje vzájemnou atraktivitu partnerů

- na přelomu předškolního a školního věku se objevují lásky, které se vyznačují silným citovým vztahem mít rád, který vzniká z vnímání toho druhého jako bytosti, která se líbí, toto trvá do 11 až 12 let

- po 11 až 12 roku láska přechází od pouhého líbí se mi k hlubšímu odůvodnění (souvisí to s narůstající schopností sociálního poznání); láska zůstává v gestech kamarádkství, podpory, občasného svěření se („vezmu ti tašku“)

- zatímco malé děti se většinou nestydí přiznat, že se jim někdo líbí, pro druhé období je typická zahalenost lásky do roucha tajemství až spiklenectví

- v pubertě a adolescenci sílí citové vazby a také touha po sexuálním poznání (a tedy naplnění vztahu lásky po všech stránkách); zamilování se svým vztahem netají, naopak ho často vystavují na obdiv okolí

- láska se může objevit i v pozdním stáří → potřeba milovat a být milován se ukazuje jako velmi silná, celoživotní potřeba člověka

#### Literatura:

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

## 17. Sociální facilitace, kooperace a kompetice (soupeření, soutěžení)

- v souvislosti s výkonem skupiny se popisuje sociální vliv, který se týká facilitace a sociálního zahálení

### Sociální facilitace

- je to otázka vlivu přítomnosti jiných lidí na chování člověka

- touto problematikou se zabýval pravděpodobně první experiment v sociální  $\Psi$  (1898), který uskutečnil **Norman Triplett**

- pozoroval jevy v cyklistice a zjistil, že při společné jízdě a při jízdě za vodičem (tj. někdo, kdo cyklistovi udává tempo) dosahují cyklisté lepších výsledků, než když jezdí každý sám

- později se zjistilo, že vliv jiných osob nemusí být jen v pozitivním smyslu, ale může dojít i k poklesu výkonu, tj. *sociální inhibice*

- přítomnost jiných osob má tedy vliv na výkon člověka, který může být pozitivní i negativní → zkoumalo se to na vlivu pasivního publika i koaktivních skupin (tj. jedinci vykonávající stejnou činnost)

- řešení otázky, kdy je/není vliv pozitivní, přinesl 1965 **R. Zajonc**, který zjistil souvislost daného jevu s charakterem úlohy:

- při vykonávání jednoduchých a dobře zvládnutých (naučených) úkonů, přítomnost jiných osob působí na výkon pozitivně

- při řešení složitých úloh a úloh, jejichž řešení nebylo dobře naučené, působila přítomnost jiných osob negativně (důvodem, proč efekt obecenstva zvyšuje počet chyb, může být stav vysokého nabuzení organismu, který přítomnost diváků vyvolává)

- efekt obecenstva se snažili vysvětlit také **Paulus a Murdock** a upozornili na důležitost hodnocení → obecenstvo působí daleko silněji, je-li v něm přítomný odborník, než jsou-li tam jen studenti

- **R. G. Geen** rozřídil novější teoretické přístupy do 3 tříd:

- koncepce, které vycházejí z původního předpokladu zvýšení pudu (drive) za přítomnosti jiných osob

- koncepce, které předpokládají, že přítomnost jiných osob evokuje tendenci chovat se určitým způsobem

- koncepce, které předpokládají, že přítomnost jiných ovlivňuje pozornost a proces zpracovávání informací

- Geen také v současných teoriích poukázal na to, že aktivační úroveň se stále považuje za důležitou proměnnou v sociální facilitaci, ale nechápe se jako fyziologická aktivace, nýbrž jako averzivní afektivní stav → úroveň aktivity může být dána možností (hrozbou) hodnocení jinými

- **J. F. Dashiell** se domnívá, že podmínkou sociální facilitace je jistá rivalita → kdyby situace neobsahovali prvky soutěživosti, zkoumané osoby by nepracovaly o nic lépe, než o samotě

- **Bond** navrhl model kombinující teorii hodnot a rozptýlení → efekt obecenstva se objevuje proto, že se lidé snaží předvést se svému okolí v příznivém světle; jednoduché úkoly jsou sociálně facilitovány, protože dotyčný ví, že je dokáže provést dobře, je-li však úkol složitý nebo obtížný, výkon klesá, protože člověk se musí soustředit na práci a současně ví, že obecenstvo se všimne každé jeho chyby

### Sociální zahálení (social loafing)

- je to opakem sociální facilitace

- za jistých okolností jedinci pracující spolu podávají nižší výkony, než když každý z nich pracuje sám

- zapříčiňuje to především motivace (dochází k jejímu snížení)

- jako první to popsal **Max Ringelmann** → přišel na to, že čím více lidí pracuje na společných úlohách, ve kterých je jeden společný výsledek, tím nižší výkon připadá v průměru na jedince

- ve skupinově vykonávaných činnostech s jedním výsledkem, ve kterém se nadá vyjádřit podíl jednotlivého člena na tom výsledku, dochází ke snížení výkonu jedince (ve srovnání s jeho individuálně dosaženým výkonem) a to tím více, čím je početnější skupiny
- sociální zahálení bylo zjištěno v různých typech úloh - motorických (fyzických) i kognitivních
- zjistilo se, že snížení motivace způsobují 3 základní zdroje:
  - význam úlohy pro jedince
  - jeho hodnocení
  - možnost zjištění a hodnocení jeho výkonu a výkonu skupiny jinými

### Kooperace a kompetice

- kooperace - jde o formu práce, při níž se mnoho osob plánovitě a společně účastní téhož pracovního procesu, nebo různých, ale spolu souvisejících pracovních procesů
- každá společná (kooperace) práce konána v poměrně velkém měřítku potřebuje ve větší nebo menší míře řízení, které uvádí v soulad individuální práce
- v západní sociální  $\Psi$  se kooperace a kompetice chápou jako dva, navzájem se vylučující jevy, které jsou vůči sobě vnější
  - takové rozlišení použili a jedné z prvních prací o této problematice **May a Doob**
- kompetice ale nemusí být jedinou alternativou kooperace, ani její výlučný opak
- **Meadová** rozlišuje vedle kompetitivního a kooperativního chování také chování individualistické, v němž se jedinec snaží dosáhnout svého cíle bez vztahu k druhým
- **Deutsch** vymezil kooperaci a kompetici podle závislosti vzhledem k cílům
  - *kooperace* - charakteristické jsou podpůrně vzájemně závislé cíle (tzn. postup jakéhokoli zúčastněného jedince nebo části skupiny směrem k cíli, zvyšuje možnost kteréhokoli jiného jedince nebo částí skupiny dosáhnou svého cíle
  - *kompetice* - cíle jsou protichůdně vzájemně závislé (tzn. dosažení cíle kterýmkoli účastníkem nebo částí skupiny znemožňuje dosažení cílů jiným jednotlivcům nebo částem skupiny)

### Žárovkový model sociálního vlivu

- autor Latané
- podle něj je osoba pod vlivem nejrůznějších sociálních sil současně (uvádí přirovnání, kdy na předmět svítí několik žárovek)
- stejně jako u ozáření, bude síla sociálního vlivu (nebo ozáření objektu) závislá na velikosti těchto sil (výkon žárovky), na tom, kolik jich najednou svítí, a na tom, jak jsou blízko dané osobě
- sociální vliv působící v určité chvíli na určitou osobu tedy určují 3 faktory:
  - *síla* - síla sociálního vlivu může být ovlivněna například vztahy → zda jsou v obecnstvu lidé, kteří jsou pro aktéra významní, nebo kteří pro něj představují zvláštní referenční skupinu
  - *počet* - celkové množství lidí, kteří jsou přítomní (neplatí, že tím více lidí, tím větší vliv, ale rychle to roste do 5 osob, pak už jen pomalu)
  - *blízkost* - týká se kontaktu, např.: úsudek někoho, kdo žije daleko, na nás bude mít větší vliv, pokud si budeme často volat, pokud si nevoláme, je vzdálenost bariérou, která vliv snižuje

### Literatura:

- Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.
- Hayesová, N. (1998). *Základy sociální psychologie*. Praha, Portál. ISBN 80-7178-763-9.
- Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

## 18. Interpersonální, skupinová a masová komunikace

- *sociální komunikace* je specifickou formou spojení mezi lidmi, prostřednictvím předávání a přijímání významů
- sociální komunikace souvisí také s jinými spojeními mezi lidmi, jako jsou společná činnost (kooperace), vzájemné působení (interakce) a společenské vztahy
- komunikace má z velké části interakční charakter,
- probíhá vždy ve společenských vztazích; projevují se v ní vztahy meziosobní (jim odpovídá komunikace interpersonální), vztahy k sobě samotnému (intrapersonální komunikace), skupinové (skupinová komunikace) i celospolečenské (masová komunikace)
- komunikace se dělí:
  - verbální × neverbální
  - záměrná × nezáměrná
- při *verbální komunikaci* dochází k přenosu významů (význam je vše, o čem spolu lidé komunikují → informace, poznatky, normy, hodnoty...)
- *komunikační proces*:
  1. motivace mluvčího
  2. záměr či intence mluvčího
  3. smysl sdělení pro mluvčího
  4. kódování mluvčím
  5. promluva s věcným obsahem sdělení
  6. kódování příjemcem
  7. smysl sdělení pro příjemce
  8. odhad záměru či intence mluvčího příjemcem
  9. efekt sdělení na příjemce, včetně jeho motivace
- verbální komunikace probíhá alespoň po dvou významových liniích:
  - *linie tematická (obsahová)* - to, o čem se mluví
  - *linie interpretační* - jaký význam, smysl komunikující tématu přikládají
- *neverbální komunikace* → M. Argyle uvádí tyto hlavní neverbální prostředky:
 

- tělesný kontakt	- blízkost
- orientace (úhel, ve kterém lidé stojí)	- vzeřžení
- pozice těla	- výraz tváře
- gesta	- kývnutí hlavy
- pohledy	- neverbální aspekty řeči
- neverbální komunikace bývá ve vazbě na komunikace verbální
- podle Scherera neverbální chování může verbální komunikaci:
  - nahradit (substituce)
  - zvýraznit (amplifikace)
  - odporovat (kontradikce)
  - měnit její význam (modifikace)
- tok řeči může být neverbálním chováním segmentován a rytmizován

### 1. Interpersonální komunikace

- je výchozím druhem komunikace, která je podporována tím, že komunikace je specifickou formou spojení mezi lidmi, prostřednictvím předávání a přijímání významů
- bez interpersonálního vztahu k druhému člověku rozvinutá komunikace u lidského jedince nevznikne
- komunikační akt mluvčího vzhledem k příjemci je implicitní vzájemný interpersonální vztah a tento vztah se stane explicitním, když se z příjemce stane také mluvčí (změna role)
- obdobně je interpersonální vztah obsažen implicitně v lidském neverbálním komunikačním aktu (např.: v úsměvu) a interpersonální vztah tady vystoupí explicitně, když je úsměv opětván

- **Rozhovor** je základním projevem explicitní interpersonální komunikace
  - je to převážně verbální interpersonální komunikace, při které střídavě mluví a naslouchají různé osoby,
  - probíhá v konkrétní předmětné a sociální situaci a různé neverbální momenty zde vystupují v různé míře
- v rozhovoru se dřívější mluvčí stává příjemcem a naopak → z hlediska dřívějšího příjemce existují 3 možnosti:
  - reaktivní odpověď na původní promluvu mluvčího, aniž je sám nový mluvčí motivován k promluvě → stává se mluvčím jen v reakci na věcný obsah promluvy, který mu byl předtím dostupný; většinou to nestačí k pokračování rozhovoru jako opravdu vzájemného procesu
  - nereagovat vůbec a přerušit tak komunikační vztah
  - pokračování v rozhovoru na základě vlastní potřeby a na základě zvážení dalších možných momentů → to vede k rozvinuté interpersonální komunikaci v podobě rozhovoru
- rozhovor může mít podobu doprovodného dorozumívání při jiné činnosti (např.: pracovní), nebo to může být konverzace, která má ráz navazování nových kontaktů, nebo může mít charakter společné soustředěné komunikace zaměřené na dosažení určitého cíle (tzv. dialog)

## 2. Intrapersonální komunikace a vnitřní řeč

- je to komunikace jedince se sebou samotným jako druhým subjektem → je vnější (slyšitelná či viditelná) a ve své vnitřní podobě se prolíná s vnitřní řečí
- těžiště vnitřní řeči je mimo oblast intrapersonální komunikace a zahrnuje nevědomou komunikativnost → umožňuje i další formy komunikace (nejen intrapersonální, ale i interpersonální, skupinovou a masovou)
- u vnitřní řeči, na rozdíl od intrapersonální komunikace, k diferenciaci subjektu nedochází, proto je její komunikativnost převážně nevědomá
- interpersonální komunikace je tedy komunikace se sebou samotným jako druhým subjektem a zahrnuje vědomou reflexi
- vnitřní řeč je tedy nevědomá a nedochází při ní k diferenciaci subjektu
- interpersonální komunikace a vnitřní řeč jsou vzájemně spjaté

## 3. Skupinová komunikace

- předpokladem pro to, aby jakákoli komunikace proběhla, je výchozí sdílení určitého souboru významu → tyto významy představují zobecnělou společenskou zkušenost (tyto významy charakterizuje kulturní Ψ)
- Bartlett poukázal na to, že různé kultury mají schémata o různých věcech v závislosti na tom, co je pro danou kulturu důležité
- společenský význam vzniká:
  - podílí se na tom komunikace v malé skupině (minimální skupinou je triáda)
  - souvislost významů s fungováním skupiny ukázal také *Bartlett*: význam se stává podle něj reálným tehdy, když se stává konvencí skupiny
- určitý společný význam (např.: norma) má mít shodný smysl pro individuální členy malé skupiny
- sdílení normy je spjata s komunikací, jejímž prostřednictvím se lidé vzájemně dovídají o míře shody svých postojů k normě
- na druhé straně, sdílený společenský význam se uplatňuje prostřednictvím komunikace → svědčí o tom výzkum *Festinger*, *Schachter* a *Backa* o fungování sociálních norem v souvislosti s dostatečnou či nedostatečnou komunikací ve studentské kolonii
- jiný výzkum patří *Lewinovi* → vedl ke zjištění, že skupinová diskuze lépe navozuje kooperaci než individuální poučování
- základem proektivnosti skupinové komunikace je podle *Kerra* a *Kaufman-Gillilandové* může být to, že
  - skupinová diskuze zvyšuje skupinovou identitu či solidaritu
  - nebo že skupinová diskuze vyvolává závazky ke kooperaci
  - tento problém zůstává otevřen
- ve výzkumu *Palmerové* a *Thompsonové* týkající se vyjednávání v triádách se ukázalo, že v případě omezení komunikace (z triadické na dyadickou komunikaci) a dočasné izolaci třetího člena dojde k tomu, že se členové sebe i ostatní členy vnímají jako kompetitivnější, což vede k menší spokojenosti ve skupině
  - zároveň se však při omezení na dyadickou komunikaci uzavírají dohody s přímou reciprocitou, kdežto

při komunikaci mezi všemi třemi členy se lépe uzavírají dohody s nepřímou reciprocitou, které vyžadují větší důvěru

- zvláštním problémem skupinové diskuse může být to, že člen, který má výhodné informace, do skupinové diskuse z nějakého důvodu nepřispívá

- podle výzkumu *J. Bonita* tento rozdíl (mezi informovaností a participací) je zmírňován schopností, přáním a dovedností ovlivňovat to, o čem se diskutuje a kdo diskutuje

- to se však děje tehdy, když člen vnímá obdobné tendence i u jiných členů skupiny

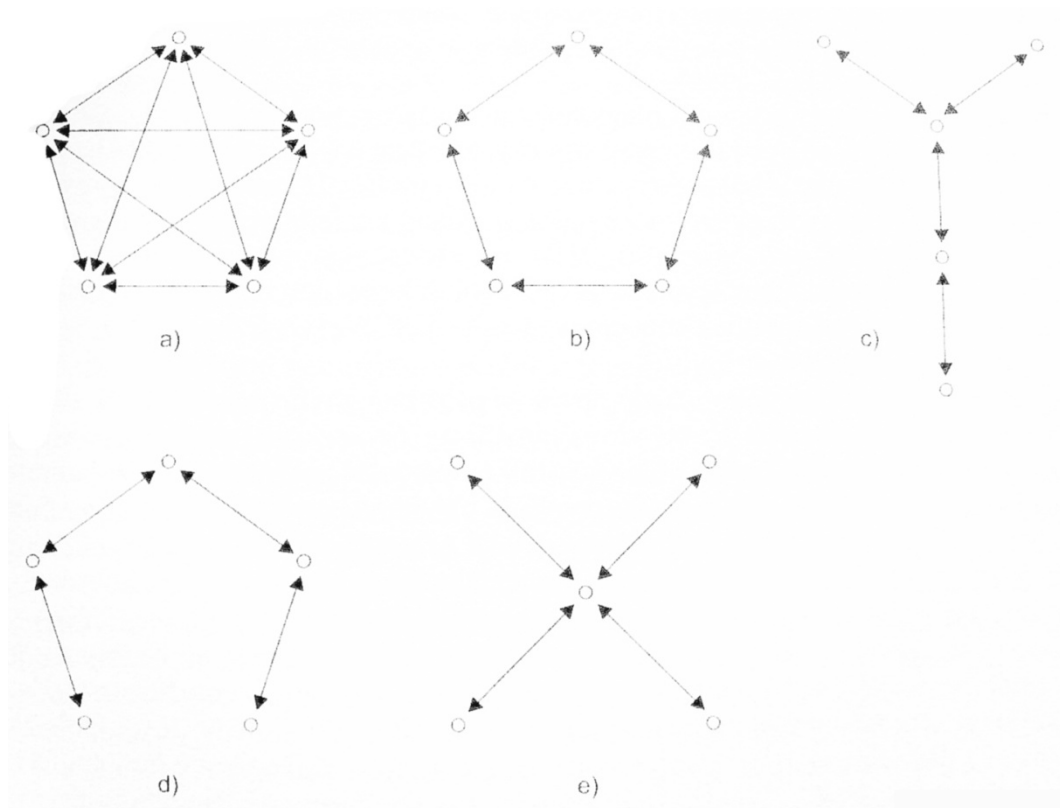
- skupinová komunikace může mít strukturu, hovoří se o **komunikačních sítích**

- první výzkumy na toto téma dělali *Bavelas a Leavitt*

- sítě se navzájem liší způsobem propojení (kanály) mezi členy skupiny (mezi jejich pozicemi)

- mezi základní sítě v 5-členných skupinách patří:

- a) každý s každým (úplná komunikační struktura)
- b) kruh
- c) vidlice (ypsilon)
- d) řetěz
- e) hvězdice (komunikace je možná jen prostřednictvím vedoucího)



- tyto sítě byly srovnávány z hlediska výkonu a z hlediska spokojenosti ve skupině

- mírou výkonu byl čas, který skupiny potřebovaly k řešení problémů a počet omylů

- nenašel se rozdíl ve skupinách v čase, potřebném k řešení úkolů, ale kruh měl největší počet chyb, vidlice nejmenší, hvězdice a řetěz střední

- zato ale členové kruhu byly nejspokojenější, členové hvězdice nejméně spokojeni, členové řetězu a vidlice průměrně spokojeni

- pokus *Shawa* ukázal, že hvězdice je výkonnější v řešení jednoduchých problémů, ale kruhové jsou rychlejší v komplexních problémech

- síť každý s každým: členové této skupiny potřebují k řešení méně času, dělají méně chyb a zároveň jsou spokojenější

- faktorem komunikace je tedy prostorové rozmístění členů skupiny (např.: během diskuse)
  - nejvíce komunikují členové naproti sobě, méně pak ti, kteří sedí vedle sebe - toto platí pro situace řešení problému
  - jde-li o situace společenské konverzace, navazuje se kontakt spíše s tím, kdo sedí vedle
  - prostorové umístění má také vliv na to, jak se osoba projeví → osoby umístěné v centru ovládají scénu a vliv ostatních osob je do značné míry omezován prostorovou vzdáleností
- novým problémem je komunikace pomocí počítačových sítí (elektronická pošta, pořádání konferencí, předávání souborů dat a přístup ke zdrojům informací, provádění skupinových činností), schází tu možnost používat prostředky neverbální komunikace

#### 4. Masová komunikace

- od ostatních druhů komunikace se liší:
  - většinou v komunikaci vystupuje jako příjemce i původce jedinec, v masové komunikaci není původcem a příjemcem jen jedinec, ale je to především množina lidí; na straně původce má tato množina většinou organizovanou, uspořádanou podobu (nakladatelství, redakce), na straně příjemce bývá neorganizovaná a neuspořádaná (posluchačstvo, diváci, čtenáři...), ale i různě organizovaná
  - masová komunikace má veřejný charakter (dostupnost každému potenciálnímu zájemci)
  - většinou nedochází k přeměně role původce (komunikátora) a příjemce (recipienta) → role původce a příjemce jsou tu trvale rozděleny, sdělení postupuje jednosměrně (původce → příjemce)
  - původce a příjemce nejsou v přímém bezprostředním kontaktu
  - sdělení může přijímat osamocený jedinec, více jedinců, skupina i velké publikum; přítomnost jiných lidí, ať už blízkých, známých či neznámých může měnit racionální zpracování sdělení i emocionální prožitek s tím spojený
- masová komunikace pro svou realizaci vyžaduje i další druhy komunikace
- **masová komunikace** je veřejné sdělování a sdílení významů mezi lidmi, v němž zdroj (množina původců, komunikátorů, zpravidla organizovaná) zastává trvale tuto roli vzhledem k množině příjemců (publiku, organizovanému či neorganizovanému) a časově nebo/a prostorově vzdálenému; tato vzdálenost je přemostována sociálně (dalšími účastníky masové komunikace), a předmětně (masovými komunikačními prostředky)
- druhy médií se nejčastěji dělí na
  - tisk (noviny, knihy, časopisy)
  - elektronická média (rozhlas, gramofonové desky, magnetofonové pásky, kompaktní disky, film, televize, video, počítačové sítě)
- masové komunikační prostředky ovlivňují lidskou psychiku a sociální chování lidí a zároveň se jim přizpůsobují
- za počátek rozmachu masové komunikace bývá označován začátek 20. století (je to období rozmachu filmu, později rozhlasu a ještě později televize); předcházející období již přineslo noviny, telegraf a telefon

#### Teorie masové komunikace

- **teorie zázračné střely**
  - předpoklad, že masová komunikace má velkou sílu a že může příjemce velmi snadno, okamžitě a jednotným způsobem ovlivnit v jejich mínění (a to v souladu se záměrem komunikátora)
  - tuto teorii potvrdovala účinnost promyšlené propagandy za 1SV a také značný vliv reklamy v tomto období
  - základ těchto působení byl v S-R schématu v behaviorismu a v pohledu na masu, jako na snadno podléhající sugesci
- první empirické výzkumy vlivu masové komunikace byly provedeny v USA ve 20. letech
  - prováděla je Paynova nadace
  - zaměřili se na vliv filmu na děti
- v Evropě patří k prvním výzkumům masové komunikace Lazarsfeld
  - provedl 1931 rozsáhlý výzkum posluchačů vídeňského rozhlasu

**- teorie selektivního vlivu**

- člověk není pasivním příjemcem, který na sebe nechává působit všemožné informace, ale aktivně si je vybírá
- to je opakem zázračné stěly, u které masové prostředky zasahují víceméně stejným způsobem všechny a vyvolávají v nich stejné reakce
- jedinec si sám vybírá sdělení podle svých potřeb

**- teorie užití a uspokojení**

- pozornost k mediálním obsahům závisí na potřebách a jejich uspokojování i na emocích s nimi spojených
- jedinec se snaží své potřeby uspokojit a mediální obsahy si vybírá podle toho, jakou možnost uspokojení nabízejí

**- teorie dvoustupňového toku masové komunikace**

- autor Lazarsfeld, výzkum provedl na předvolební kampani
- výzkum potvrdil odlišné působení masové komunikace podle sociálních kategorií (mimo jiné)
- tok procesu masové komunikace směřuje nejprve k těm, kteří kampaň sledují přímo a teprve od těchto jedinců k dalším, kteří přímo sdělovací prostředky nesledovali
- jedinci, kteří to sledují přímo, jsou označováni jako *názoroví vůdci* (názorové autority)
- názorové autority pak v rámci sociální kategorie a blízkých vztahů interpretují jimi přijatá sdělení dalším jedincům
- zprostředkované působení masové komunikace se většinou odehrává mezi jedinci přibližně stejného sociálního statusu
- názorová autorita je považována za důvěryhodného znalce, na kterého se lze spolehnout při rozhodování

**- teorie Kdo říká - co - jakým kanálem - komu - s jakým účinkem**

- autor: H. D. Laswell
- zdůraznil tím, že masová komunikace má 5 složek a že zkouáme-li její účinek, je nutné zabývat se všemi články komunikačního schématu, nikoli jen dopadem sdělovaného obsahu na recipienta

**- hypotéza o tzv. nastolování otázek**

- formulovali: McCombs a Shaw
- předpoklad, že (především zpravodajská) masmédiá způsobem, jakým nastolují témata a otázky, předurčují důležitost, jakou jim budou přikládat příjemci sdělení
- obsahovou analýzou provedli rozbor zpravodajství, aby zjistili, co dominovalo každému dni a potom to srovnávali s důležitostmi, jakou jednotlivým tématům přisuzovali recipienti → našli vysokou korelaci

**- teorie difuze informací**

- autoři: E. M. Rogers a F. F. Shoemaker
- zabývali se otázkou, jak změnit návyky a postoje zcela novými informacemi (např.: jak zavést na trh nový výrobek pomocí reklamy)
- na počátku stojí obvykle masivní kampaň sdělovacích prostředků, jejímž cílem je upoutat pozornost k inovaci
- avšak o tom, zda bude novinka přijata a případně povede ke změně v chování, rozhoduje až osobní komunikace → vybraní jedinci ve větších či menších skupinách vysvětlují či prakticky předvádějí přednosti a výhody té novinky sdělované masmédií
- významné výsledky masmédií jsou dosahovány tehdy, když jsou jimi sdělované informace podpořeny cílenou interpersonální komunikací

**- kultivační teorie**

- George Gerbner
- vytvořil rámec a metodu pro zkoumání vlivu násilí na obrazovkách, později se začal zabývat i působením jiných vzorců chování
- stanovil hypotézu, že televizní programy kultivují názory lidí
- vyšel z předpokladu, že čím více času lidé stráví sledováním televize, tím více se jejich vidění světa bude podobat tomu obrazu, který vytváří televize
- podložili tím zkreslující vliv televize u silných diváků

### Komunikátor (komunikační zdroj) v masové komunikaci

- komunikátorem v rámci masové komunikace je každá osoba nebo skupina osob, která se podílí na produkci veřejných sdělení určených pro šíření masmédií a to buď tvůrčím způsobem, nebo výběrem, nebo kontrolou
- ke komunikativnímu aktu nepotřebuje fyzickou přítomnost recipienta → vzrůstají tím nároky na anticipační aktivitu komunikátora (na kvalitu jeho anticipačních představ o recipientovi)
- **bumerangový efekt**
  - spočívá v tom, že působení komunikace odporuje záměru, který měl její původce
  - jednou z nejhlavnějších podmínek, která k tomu může vést, je podle R. K. Mertona neadekvátní představa komunikátora o publiku
- rysem komunikátora, který významně ovlivňuje recipienta, je jeho *důvěryhodnost*
  - zkoumal se bezprostřední vliv důvěryhodnosti komunikátora na změnu názorů recipienta
  - u těch, kteří považovali komunikátora za důvěryhodného, došlo ke změně názorů (směrem k názoru obhajovaného komunikátorem); tento okamžitý efekt však klesl odstupem času → nazývá se to **spáčský efekt** (sleeper effect)
  - spáčským efektem se vysvětluje, že se v průběhu času zeslabuje závislost účinku sdělení na důvěryhodnosti komunikátora a důležitost nabývá samo sdělení
  - věrohodnost závisí na více okolnostech, např.:
    - na stylu projev
    - na rychlosti řeči
    - když se publikum domnívá, že se je komunikátor nesnaží přesvědčit
    - když si publikum myslí, že komunikátor argumentuje proti vlastnímu zájmu
- vedle věrohodnosti mají vliv i jiné vlastnosti komunikátora, např.: *přitažlivost*

### Komunikační proces v masové komunikaci

- týká se to toho,
  - co je sdělováno
  - jakým způsobem se to děje
- probíhá to mezi zdrojem a publikem a bez nich je to neuskutečnitelné
- přenos informace bývá regulován různými jedinci či institucemi, regulace začíná už u komunikátora, který rozhoduje, zda vůbec a v jaké podobě pustí informaci do komunikačního kanálu
- *gatekeeper* je ten, kdo nějakým způsobem kontroluje a usměrňuje tok informace (tento pojem je připisován Lewinovi)
- efekt komunikace je ovlivňován *neshodou, diskrepancí* mezi původním hlediskem publika a mezi hlediskem uplatňovaným v komunikovaném sdělení → je-li diskrepance příliš velká, dostavuje se opačného účinku - zlehčování důvěryhodnosti zdroje ze strany publika
- dále efekt sdělení ovlivňuje podíl *racionálních a emocionálních momentů* v něm → vzdělanější publikum více přijímá racionální momenty, ostatní přijímají emocionální momenty
- výzkum reklamy ukazuje, že neefektivnější je výskyt obou momentů
- dále do efektu sdělení zasahuje *podněcování motivace* publika, např.: *vyvolání strachu*
  - například ukázání důsledků nemoci vedlo publikum k větší postojové změně a také k větší změně v chování
- zkoumala se také efektivní *argumentace*
  - lidé reagují na silné argumenty ve sdělení lépe, jsou-li motivováni a mohou-li o argumentech pečlivě přemýšlet
- *efekt opakování* může mít 2 účinky
  - může vést k přijetí obsahu přesvědčujícího sdělení
  - může vyvolat únavu a s tím spojenou negativní reakci (lze se tomu vyhnout určitou obměnou opakovaných sdělení)
- zkoumalo se, kdy se uplatní *jednostranná argumentace* a kdy *oboustranná argumentace* (tj. použití také protiargumentů)
  - jednostranná argumentace je účinná pouze tehdy, když recipient již zastává stanovisko podobné komunikátorovi a protiargumenty nezná
  - oboustranná argumentace je účinnější tehdy, pokud je publikum informováno o obou stránkách

problému

- efekt *dříve prezentované informace (primacy effect)* a nedávné, čerstvé, jako *poslední prezentované informace (recency effect)*

- v případě, že dvě sdělení po sobě bezprostředně následují a reakce publika se zjišťovala po určité době, tak první zpráva bude účinnější (uplatní se primacy effect)

- když jsou dvě sdělení podány publiku s přestávkou mezi nimi a publikum bylo dotazováno brzy po druhé zprávě, tak druhé sdělení bylo účinnější (projevil se recency effect)

### Recipient (publikum) v masové komunikaci

- rozdíl oproti interpersonální komunikaci je zde ve *volbě*

- v interpersonální komunikaci nemá v podstatě recipient na počátku možnost volby tématu; teprve, když se posluchač sám stává mluvčím, získává možnost ovlivnit původního mluvčího a spoluurčit téma komunikace

- při masové komunikaci recipient sice nemá možnost ovlivňovat komunikátora přímou zpětnou reakcí, má však možnost volby tématu hned v počátečním tématu (zda to bude/nebude sledovat, číst...)

- podrobně zkoumali rozhodovací činnost recipienta

- *zlomek selekce* je poměr mezi očekáváním odměny (např.: zajímavost programu) v čitateli a vynaloženým úsilím (při nalézání a porozumění programu) ve jmenovateli → recipient si spíše vybere takové sdělení, které mu slibuje více odměny nebo vyžaduje méně úsilí než jiná sdělení

- tvorba obrazu o komunikátorovi

- zjistilo se, že posluchač, který komunikátore v rozhlasu pouze slyší, zpravidla usuzuje na jeho postavení, názory, osobnostní rysy

- toto usuzování se poměrně blíží skutečnosti

- různé stavy publika ovlivňují, zda komunikace (ne)bude účinná

- takovým stavem je *generační příslušnost* - je to spojeno s věkem publika

- ukazuje se, že postoje starých se mění méně než postoje mladých

- *zaangažovanost publika*

- práce o tomto problému se týkali např.: *zaangažovanost ega* → Sherif a Cantril: postoje, které jsou úzce propojené s egem, jsou vysoce rezistentní vůči změně

- *zaangažovanost recipienta na obsahu sdělení* - sám obsah sdělení je pro recipienta osobně významný

- *zaangažovanost na příslušném chování* → sdělení pro něj nemusí být osobně důležité, ale i tak může být zaangažován na příslušném chování (např.: bude přítomen na protestech proti něčemu) a je pro něj důležité, že se chová jako jiní, na nichž mu záleží

- jak usnadnit komunikační efekt na publikum:

- technika *částečné odvádění pozornosti publika - distance* → aby publikum nemělo čas na promyšlení protiargumentů (např.: se jim při výkladu ukazuje obrázek a to odvádí pozornost od obsahu)

- jak zvyšovat odolnost publika proti efektu komunikace:

- technika *očkování* → McGuire: existuje dvojí způsob zvyšování odolnosti publika

1. posilování žádoucího mínění dodatečnými argumenty

2. očkování, tj. slabý útok protiargumentů na mínění recipienta, tento útok musí být natolik slabý, aby mu recipient dokázal odolat, původní mínění je potom výrazně posíleno

- *sociální struktura* také zasahuje do komunikativní činnosti recipienta, objevuje se vliv podobný tomu, jaký má skupinové mínění na jedince v komunikaci skupinové

- např.: děti jsou mnohem více ovlivněny sledováním televize, když ji sledují se stejně starými dětmi, než když jsou přítomní dospělí

- *internetem* začíná éra interaktivních masmédií

- tyto média budou mít spíše ráz konverzace, než jednosměrného toku informací (což byl dosud důležitý rys masové komunikace)

- na rozdíl od televizních, rozhlasových a novinových redakcí, přináší internet netříděné a neupravené informace nejrozmanitějšího původu a na druhé straně se zvyšuje uspořádanost na straně publika

- rovněž se zvyšuje veřejný charakter, zejména na straně komunikačního zdroje

- asi největší pokrok přináší internet v přemostování prostorové a časové vzdálenosti

**Literatura:**

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

Výrost, J., Slaměník, I. (1998). *Aplikovaná sociální psychologie I.: Člověk a sociální instituce*. Praha, Portál. ISBN 80-7178-269-6.

Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.

## 19. Prosociální chování (altruismus)

- je to druh sociálního chování, jehož protipólem je antisociální chování
- **prosociální chování**
  - je jakýkoli akt chování vykonaný pro druhého člověka nebo skupinu osob
  - je pomáhající chování, jehož cílem je přinést užitek jiným
  - prosociální činnost je specifickým příkladem činnosti jednoho člověka pro potřeby druhého člověka
- jeho záměr je usnadnit nebo zlepšit jiným potřebným lidem jejich životní situaci
- pomocný akt může mít pro jednatelovo zpevňující účinek, i když přímá vnější odměna schází
- často dochází k tomu, že člověk poskytující pomoc si není jasně vědom svých motivů
- **altruismus** je také pomáhající chování, které ale není spojeno s očekáváním zisku (odměny)
  - prosociální chování je považováno za širší pojem → altruismus lze považovat za specifický druh prosociálního chování
- většinou toto chování děláme bez vyzvání, někdy však můžeme být požádáni či úpěnlivě žádáni
  
- prosociální chování má rozmanité formy → L. G. Wispe mezi ně řadí:
  - Darování** - finančních částek nebo darů (např.: pro dobročinné účely)
  - Sympatie a porozumění** (pro tíživou situaci)
  - Odstranění překážek pro dosažení cíle** - např.: odstranění poruchy auta na silnici, odrážení útočníka
  - Nabídka ke spolupráci** - spolupracovat s jinými ve prospěch těch, kteří to potřebují
  - Podpora** - poskytovaná k dosažení nějakého cíle nebo v zabránění ztráty
  
- otázkou, proč pomáháme, se zabývali už filozofové
  - Hobbs a Machiavelli tvrdili, že prosociální chování není člověku vlastní (je vynucené) → prosociální tendence chování jsou pouze „naroubovány“ na sobecký základ člověka
  - J. J. Rousseau naopak tvrdí, že prosociální chování je skutečný altruismus motivovaný opravdovou touhou člověka pomoci bez ohledu na své vlastní potřeby → člověk je od přírody dobrý, ale společnost ničí jeho přirozené tendence k altruismu a kooperaci
- nyní názor, že vlivy na prosociální chování je třeba hledat ve společnosti a výchově
- vysvětlení prosociálního chování se nejčastěji opírá o:
  1. teorii sociální výměny
  2. o normy sociálního chování
  3. o empatii
  
- 1. sociální výměna**
- viz. otázka č. 6
- i když u prosociálního chování není patrný přímý prospěch, předpokládá se, že toto chování přináší odměnu ve formě uspokojení, dobrého pocitu z vykonaného skutku
- čím nepříjemnější a nebezpečnější je prosociální chování, tím větší je uspokojení
- zkušenost hraje významnou roli při zvažování nákladů a zisků, aby se člověk rozhodl, zda pomůže či nikoli
- zvažování, zda poskytnout pomoc, může mít tuto podobu:
  1. náklady spojené s pomocí (energie, čas, překážky, znalosti, nepříjemný zážitek, možné poškození)
  2. náklady při neposkytnutí pomoci (sebeobviňování či kritika od jiných)
  3. odměna spojená s pomocí (sebeocenení, ocenění od člověka, kterému byla pomoc poskytnuta či od jiných lidí)

- 4. odměna za neposkytnutí pomoci (např.: že dokončí svou rozdělanou práci)
- I. M. Piliavin, J. A. Piliavin a J. Rodin ověřovali tyto předpoklady experimenty v metru
  - vytvořili situace, kdy upadl buď opilý muž, nebo střízlivý muž s holí → méně pomoci se dostalo opilému mladíkovi
  - nebo v jedoucím metru upadl muž o holi, který si buď způsobil, nebo nezpůsobil krvácení z úst → méně a váhavěji byla poskytnuta pomoc krvácejícímu muži
- B. Weiner upozorňuje, že zde přistupuje další činitel → *posouzení příčiny*
- *emoce* jsou také důležitým činitelem prosociálního chování
- zvláštní případ mají situace, kdy má člověk silnou potřebu získat obdiv a ocenění → při přítomnosti jiných lidí tento člověk dává více pomoci (např.: daruje více peněz na charitu)

## 2. sociální normy

- norma může být velmi silnou hnací silou pro uskutečnění prosociálního chování
- norma představuje sociální očekávání, předepisuje chování vyžadované společností
- interiorizovaná norma se stává přesvědčením, zásadou, morálním principem a uplatňuje se při rozhodování o způsobu chování a jednání
- u hluboce zvnitřněné normy pocítuje člověk při chování v souladu s ní uspokojení, zvýšené sebehodnocení a pozitivní emoce, při chování v rozporu s normou zažívá negativní sebehodnocení, sebeobviňování a negativní emoce
- nejčastější normy, které významně ovlivňují prosociální chování:
  1. *reciprocita* - říká, že máme pomoci těm, kteří pomohli nám → vyjadřuje očekávání, že lidé splatí dobro dobrem
  2. *norma sociální odpovědnosti* - předpokládá, že lidé pomohou těm, kteří jsou na nich závislí a pomoc potřebují, bez ohledu na možnost opětování pomoci
- důležitou roli má posouzení příčiny, co způsobilo tu situaci a stav potřeby pomoci

## 3. empatie

- když se vžijeme do prožívání druhého, můžeme lépe pochopit jeho situaci a přispět k redukci jeho i vlastního nepříjemného stavu → má kognitivní základ
- výsledkem empatie je velmi blízké až identické prožívání s jiným člověkem → chování, které redukuje potřebné osobě její nepříjemný stav, vede zároveň k redukci vlastního emocionálního napětí
- Daniel Batson formuloval *empaticko-altruistickou hypotézu*
  - je přesvědčen, že lidé jednají ve prospěch druhých z ryze nezištných pohnutek
  - empatie prožívána vůči jedinci či skupině, kteří potřebují pomoc, vyvolává chování ve prospěch jiných
  - toto chování může mít 4 motivy:
    1. egoistický - směřuje k odstranění vlastního nepříjemného stavu
    2. altruistický - jeho cílem je konat ve prospěch jiných bez ohledu na vlastní zisk
    3. kolektivní - pomoc skupině bez ohledu na to, zda pomáhající osoba je či není členem
    4. principiální - vyznačující se podporou nějakým principům, ideálům, hodnotám
- na otázku, kdy pomáháme, se zaměřoval především B. Latané a J. M. Darley
- experimentálně zkoumali situační činitelé, které podmiňují prosociální chování (efekt přihlížejících, rozptýlená odpovědnost, osobnostní determinanty)

### Efekt přihlížejících (bystander effect)

- jedním z faktorů poskytnutí pomoci je počet přihlížejících → se vzrůstajícím počtem skupiny se stává pomoc méně pravděpodobnou
- se vzrůstajícím počtem přítomných osob se snižuje pravděpodobnost zaznamenání události (méně si všímají okolí), její vyhodnocení jako tísňové a také se snižuje míra přijaté odpovědnosti k zásahu do situace
- prosociální chování v tomto smyslu je ovlivňováno 2 podmínkami:
  - tísňové a nebezpečné situace vznikají nečekaně a obvykle rychle, což může v prvních okamžicích vést k jejich nejednoznačnému posouzení
  - v situaci, které přihlíží více lidí, spoléhá jeden na druhého, že poskytne pomoc → **fenomén rozptýlené odpovědnosti**

- *nejednoznačnost* situace je jedním ze složitých momentů při rozhodování se o poskytnutí pomoci → nejsme-li schopni situaci posoudit, nereagujeme na ni
- morální povinnosti pomoci může bránit strach z nevhodného zásahu → obava z toho, že svým zásahem způsobíme více škody než užítku, vzrůstá s počtem přihlížejících osob
- většina takých situací je pro lidi nová a proto váhají, jak se zachovat (přihlížející skupina tuto váhavost zvyšuje, protože se osoba bojí pozdějších ironických poznámek) → je to fenomén nazvaný **strach ze sociálního omylu**
- možní zachránci mohou také váhat, jaká pomoc by byla nejprospěšnější a zda jsou schopni ji poskytnout → zvažování **kompetentnosti** je také důležitým činitelem (např.: při poskytování první pomoci vzniká přesvědčení, že by byl lepší zásah někoho kompetentnějšího; nebo si nikdo při napadení netroufne na útočníka, který se na tom fyzicky lépe)

### Rozptýlená odpovědnost

- v první stádiu rozhodování o poskytnutí pomoci se zvažuje také osobní odpovědnost
- když je u nějaké události přítomná jen jedna osobnost, všechna odpovědnost leží na ni
- je-li přítomno více osob, odpovědnost se rozptýlí na celou skupinu → jakoby každý očekával, že první krok učiní někdo jiný
- L. Bickman zjistil, že dá-li jedna osoba najevo ochotu pomoci, připojí se pak rychle další
- negativní vliv skupiny na prosociální chování se uplatňuje u skupin cizích lidí, kde je nízká skupinová koheze
- při vyšší skupinové kohezi, ve skupině lidí, kteří se znají či mají mezi sebou nějaké závazky je pravděpodobnost pomoci vyšší (stačí také skutečnost, kdy se osoba domnívá, že by se s jinou osobou mohla v budoucnu setkat → očekávání možných budoucích interakcí výrazně snižuje efekt přihlížejících; je to, protože by později mohl být člověk tou osobou označen jako bezcitný)

### Osobní determinanty

- lidé se liší v prosociálním chování, ale je těžké to prokázat, protože:
  - prosociální chování se objevuje ve velmi širokém spektru situací
  - situace stejného typu se mohou lišit řadou dalších podmínek
  - podstatnou roli má kompetence
  - prosociální chování ovlivňuje aktuální psychická stav
  - lidé se liší v poskytování pomoci podle sociálního statusu
- P. London zjišťoval (rozhovory), zda lidé, kteří pomáhali židům opustit nacistické Německo, měli nějaké společné vlastnosti; zjistil:
  - byli to lidé dobrodružné povahy
  - samy se cítila na okraji společnosti, ale byla u nich vyvinuta silná identifikace se sociálními normami (převzatých od rodičů)
- k podobným závěrům dospěli Oliverovi:
  - zachránci se vyskytovali na okraji společnosti
  - vykazovali vysokou míru nezávislosti a sebedůvěry
  - usilovali o dosažení svých osobních cílů, ačkoli mohli být v rozporu se sociálními normami
  - měli silnou odpovědnost za jiné a potřebu soucitu s nevinými oběťmi (plně si uvědomovali jejich situaci bezvýchodnosti a zoufalství)
  - podstatnou roli měla empatie, kterou nazvali *emocionální empatií* = citlivost vůči bolesti a utrpení jiných
- A. H. Eagly a M. Crowley zjistili, že v situacích nebezpečí, kde je potřebný nutný zásah, častěji poskytnou pomoc muži, zatímco v situacích méně nebezpečných (ale vyžadujících více trpělivost, např.: pomoc retardovanému dítěti) častěji pomohou ženy
- závěry takových studií vedly k domněnce, že individuální rozdíly prosociálním chování jsou trvalé v čase a typu situace
- Oliverovi a Batson se zabývali tím, jak se během socializace utváří prosociální chování
  - nejdůležitější je rodičovská výchova (malé děti se snaží rodičům pomáhat a to by se u nich mělo podporovat)
  - dítě by mělo být odměněno, nejlépe oceněním, že je laskavé, atd.
  - dále je důležité prosociální chování dospělých, které děti jako své modely napodobují
  - dále je důležitý kognitivní vývoj dítěte → s rostoucím věkem lépe chápe potřeby druhých, dokáže vyhodnotit situaci a potřebu pomoci

- programy rozvíjení prosociálního chování rozvíjeli slovenští psychologové:
  - Ľ. Páleník, E. Reichelová, E. Baranová
  - D. Kopasová a I. Obložinská (se zaměřením na děti s rizikovým vývojem)
  - V. Mačišáková (u dětí mimořádně nadaných)
  - E. Koubeková (zkoumala vliv rodinného prostředí a výchovných stylů na prosociálnost dětí)
- vliv emocionálního naladění na prosociálnost
  - tendenci chovat se prosociálně mají dobře naladěni a šťastní lidé
  - lidé jsou ochotnější více pomáhat, když je krásný slunečný den, než když je pod mrakem či prší
  - vliv špatné nálady na prosociální chování není jednoznačný → někdy zvyšuje a někdy snižuje ochotu pomoci, jindy nemá žádný vliv
  - obecně platí, že poskytnutí pomoci zmírňuje špatnou náladu a podporuje náladu dobrou, zvyšuje sebehodnocení a vytváří tak celkové ladění pro pozitivní sociální chování
  - zvláštním případem negativního emocionálního stavu je *prožívání viny* → lidé jsou ochotni poskytnout pomoc a obětovat se, aby odčinili svou vinu a obnovili obraz sebe samých (své sebepojetí); pokud okolí ví o provinění, je snaha chovat se prosociálně ještě vyšší (veřejně přiznaný přečin a snaha o jeho odčinění zvyšuje sympatie okolí a ochotu prominout
- při zvažování pomoci se také zvažuje, komu bude pomoc poskytnuta → závisí to na vztahu pomáhající-oběť (vztah mezi nimi mohl existovat již dříve, nebo se vytvořil v samotné tísnivé situaci)
- vztah v sobě nese obě komponenty - poznání i emoce → rozhodnutí může vyplynout z případné převahy kterékoli z nich
- jestliže je příčina spatřována ve vlastní nezodpovědnosti oběti, je ochota pomoci menší, než když se příčina nachází mimo vlastní kontrolu chování oběti
- snaha zachovat se prosociálně bude vyšší vůči tomu, na jehož mínění nám záleží, nebo vůči tomu, komu jsme se provinili a chceme napravit dojem
- důležitou roli má závazek, který tendenci zasáhnout v nebezpečných situacích zvyšuje
- zvažování těchto aspektů vede k rozhodnutí, zda si někdo pomoc zaslouží a v jaké míře (někdy se hovoří o *atribuci altruismu*)
- jen výjimečně je poskytnuta pomoc tomu, kdo nám nějakým způsobem ublížil, kdo vůči nám jednal bezohledně a se záměrem dosáhnout vlastního prospěchu
- poskytování pomoci druhému pohlaví:
  - pokud je obětí muž nebo žena, tak zachránce-muž poskytne častěji pomoc ženě, ale zachránce-žena pohlaví nerozlišuje
  - ochota mužů věnovat svou pomoc atraktivním ženám je obzvláště vysoká
- pomoc poskytujeme ochotněji svým známým, přátelům a příbuzným
  - pomoc příbuzným může být odmítnuta z obavy, že jedinec nebude moci tuto pomoc oplatit a zůstane tak někomu zavázán
- podle teorií o roli podobnosti v interpersonálních vztazích by se dalo předpokládat, že budeme více nakloněni v prosociálním chování osobám nám podobným
  - důležitou roli v tom však mají postoje a předsudky → lidé by třeba byli více nakloněni sobě podobným, ale nedělají tak, aby nadali najevo své postoje, názory

#### Literatura:

- Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.
- Výrost, J., Slaměňík, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

## 20. Agrese a násilí

- agresivní chování je přirozenou součástí sociálního chování člověka a je to součástí chování zaměřeného na uspokojování potřeb a dosahování cílů
- agrese je záměrné ubližování a způsobování negativních důsledků, je to chování, které má za následek ublížení, poškození, nebo k němu vede, směřuje
- může jít o cokoli, co vyvolává odpor (averzivní reakce) a prožívání psychické nepohody (diskomfort)
- základním znakem je:
  - *cílevědomý charakter* - dělá to vědomě
  - *úmysl* - záleží na úmyslu, se kterým jedinec ubližuje druhé osobě (zubař nám způsobuje bolest vědomě, ale ne se špatným úmyslem)
- definice: agrese je chování, které cíleně směřuje ke způsobení negativních důsledků jiné osobě s úmyslem poškodit ji

### Příbuzné pojmy

- agrese se vztahuje na chování
- *agresivita* je vyjadřování, projevování tendence chovat se agresivně → je to rys osobnosti
- *asertivita* je sebeprosazování při dosahování svých cílů, nebo tendence získat sociální dominanci, kontrolu nad chováním jiných
- *hostilita* - zatímco agrese a agresivita se váží na konkrétní ubližování, hostilita je obecným nepřátelským negativním postojem vůči lidem, který se nemusí projevit ubližováním jiné osobě; hostilita může být složkou (pozadím) agresivity, ale nemusí nabýt charakter agresivity
- *násilí* je jistá forma agrese, konkrétně fyzická agrese s těžkými důsledky

### Typy agrese

- z hlediska formy (reprezentují způsob toho ubližování) je to rozlišení:
  - fyzická × verbální agrese
  - přímá × nepřímá agrese
- z hlediska povahy a kontextů příčin je to:
  - afektivní (reaktivní) agrese
  - instrumentální (proaktivní) agrese
- **afektivní agrese**
  - má obvykle reaktivní charakter a obvykle souvisí s hostilitou a zlostí
  - vyvolává ji působení averzivního podnětu
  - obvykle není plánována
- **instrumentální agrese**
  - je vedlejším produktem dosahování jiných neagresivních cílů
  - mnoho příkladů této agrese poskytuje sport
  - instrumentálně agresivní člověk obvykle nekoná pod vlivem zlosti, jeho ubližování není vyprovokované nevhodným chováním budoucí oběti podobného charakteru jako v případě afektivní agrese
- **tyranizování, obtěžování, šikanování** (bullying, mobbing, harrasment)
  - delší dobu trvající, opakované ubližování
  - typickým znakem je nerovnost v síle (moci) tyranizátora a jeho oběti, která způsobuje, že se oběť neumí vůči opakovanému ubližování účinně bránit
  - nebývá vyvolané, resp. provázené zlostí
  - je to považováno za proaktivní agresi
  - je to chování, jehož bezprostředním cílem je ubližování

### Teoretické přístupy k agresi

- *teorie vrozené agrese Sigmunda Freuda*
  - podle něj lidé čerpají energii ze dvou zdrojů:
    - životadárné a o rozkoš usilující libido
    - destruktivní instinkt smrti thanatos

- k rozporům v lidském chování vedou konflikty vyvolané těmito dvěma energiemi
- agresivitu vysvětloval destruktivní energií pudu thanatos
- *agrese jako instinkt*
  - autor: K. Lorenz
  - předpokládá, že agrese je odvozena od instinktu, který se může sám generovat, nikoli od reakce na vnější okolnosti (agrese je důsledkem vrozených genetických faktorů, které vyvolávají automatické nepřátelské reakce namířené proti druhým)
  - klíčovým bodem je předpoklad, že energie instinktu se naplňuje zevnitř a uchovává se, dokud jistý podnět z prostřední neumožní její uvolnění → chápe to jako zdroj energie, která hledá příležitost k uvolnění
  - společnost by měla poskytovat svým členům příležitost k tomu, aby tuto agresivní energii uvolnili (např.: sportem) → dojde ke katarzi, při které lidé spotřebují svou vlastní agresivitu a přispěje se tak k bezpečnosti společnosti
  - agrese tak není jednoduchou odpovědí na ohrožení nebo bolest, ale je výsledkem hromadění energie
  - je to příkladem využití tzn. hydraulického modelu (původně rozpracovaného S. Freudem)
- *frustrace - agrese*
  - původní teorie patří Dollardovi, Doobemovi, Millerovi, Mowrerovi a Searsovi
  - agrese je podle této teorie vždy důsledkem frustrace a existence frustrace vždy vede k nějaké formě agrese (agresi tedy vždy předchází frustrace)
  - poté však Miller říká, že agrese je jen jednou z možných reakcí na frustraci
    - podobně se vyjadřuje i Bandura (existují i pasivnější reakce na frustraci)
    - nebo Seligman: frustrace může vést k pasivnímu stavu (naučená bezmocnost)
  - v původním znění byla frustrace formulována jako stav, který vniká tehdy, když okolnosti znemožňují dosažení cíle
  - hypotéza o vztahu frustrace - agrese je také označována jako *frustrační teorie agrese*
  - předpokládanou vnitřní hnací silou, kterou frustrace uvolňuje je podle této teorie pud (drive)
  - agresivní chování redukuje agresivní pud
  - L. Berkowitz navrhl reformulaci hypotézy: frustrace jsou averzivní události a generují sklon jednat agresivně jen do té míry, do jaké vyvolávají negativní afekt
- *kognitivní neoasociační teorie*
  - averzivní události vyvolávají negativní afekt, vyvolaný negativní afekt podněcuje různé myšlenky, vzpomínky, motorické a fyziologické procesy, které se spojují s tendencemi bojovat a uniknout (tendence bojovat se spojuje s pocitem viny, tendence utéci se strachem)
  - podněty, které se vyskytují spoje s tou averzivní situací, se spojují s touto událostí a s kognitivními a emocionálními procesy, které daná situace vyvolává
  - spojené agresivní emoce, myšlenky a tendence chovat se jistým způsobem se uchovávají v paměti
  - uchované asociace později mohou aktivovat vhodné podněty
- *sociální učení*
  - protiklad teorií, které vidí předpoklad agrese ve vrozených faktorech
  - autor: A. Bandura
  - agrese jako naučené chování
  - z pozorování dětí je zřejmé, že se agrese může spojovat s pozitivním posílením (lidé se chovají agresivně, protože se naučili, co se jim vyplatí)
  - výzkumy (experimenty a panenkou Bobo) potvrdily, že významným zdrojem utváření repertoáru chování je učení se od dospělých
  - z toho, co se děti naučí od dospělých, je většina získaná prostřednictvím pozorování a imitace
  - do paměti se kóduje představa chování modelu
  - důležitou úlohu při učení se agresivnímu chování sehrávají jeho důsledky → když je model (pozorovaná osoba) potrestán za agresi, dítě se může bát naučit se odpozorované chování
  - podle Bandury je agresivní chování motivované různými averzivními zkušenostmi, patří k nim frustrace, bolest, útok → skutečný výskyt agrese záleží jednak na tom, zda tyto zkušenosti aktivaci, ale také na očekávaných důsledcích
  - nejčastěji se agresivně chováme tehdy, když jsme motivováni a ublížení jiné osobě se nám zdá být bezpečné (bez negativních důsledků) a zároveň přináší jistá pozitiva (odměny)

- *teorie transferu excitace*

- D. Zillmann

- vyšel ze zjištění, že fyziologická úroveň aktivace (arousal) se snižuje jen velmi pomalu

- proto se může stát, že když za sebou následují dvě aktivizující události oddělené krátkým časovým intervalem, aktivace vyvolaná první událostí se může přenést na druhou událost, a když druhá událost vyvolává zlost, potom přenesená aktivace může zvýšit prožívanou zlost

- *integrativní pohled na agresi*

- výskyt agrese je podmíněný určitým typem proměnných, které jako podněty bezprostředně podněcují (provokují) agresi → reaktivní charakter afektivní agrese

- reakce na tyto proměnné je podmíněná jiným typem proměnných, které působí jako predispozice konat agresivně, samy přitom agresi nevyvolávají

- predispozici konat agresivně je možné vidět v aktuálním psychickém stavu, a také ve vrozených dispozicích a dědičnosti, osobnostních charakteristikách, naučených vzorcích sociálního chování, sociálních normách

- provokující podněty nevyvolávají agresivní chování mechanicky → podněty vyvolávají jisté psychické stavy, které ovlivňují kognitivní zpracování situace, ve které se jedinec nachází → vlivem akutních podnětů dochází ke zvýšení úrovně aktivace, ke vzniku negativních afektivních stavů, ve kterých dominuje hostilita a zlost → to vše ovlivňuje interpretaci sociální situace, která je základem rozhodování o to, co má člověk v dané situaci udělat

**Situační faktory agrese**

- většina případů agrese je vyprovokována změnami v prostředí, označovanými jako *averzivní podněty*, které vyvolávají stav nepohody, diskomfort

- C. A. Anderson a L. R. Huesmann rozčlenili tyto faktory do 3 kategorií:

- *averzivní podmínky* - útok nebo jiná provokace, frustrace, bolest

- *averzivní naladění a afekt* - podmínky, které vyvolávají negativní naladění, diskomfort, špatná nálada, stres

- *podněty, které aktivizují* - takové podněty, které zvyšují úroveň aktivace

- nejspolehlivěji vyvolává agresi přímá fyzický nebo verbální útok

- výskyt agrese stoupá se zvyšující se teplotou nebo hlučností prostředí (důležité bylo, nakolik si lidé mysleli, že mohou kontrolovat výši hluku)

- zjistilo se, že děti a adolescenti se častěji chovají agresivně a soutěživě, pokud předtím byly na krátkou dobu v přeplněném, prostorově stísněném prostředí (napodobovali podmínky dojíždění do školy v přeplněných dopravních prostředcích); pak se zjistil podobný jev u dospělých

**Biologické faktory agrese**

- agresi, jako komplexní chování, pravděpodobně řídí určité oblasti mozku

- vliv na individuální rozdíly má dědičnost

- někteří předpokládají, že agresivita je alespoň částečně založená na vrozených faktorech

- senzitivitu vůči agresivní stimulaci může ovlivňovat přítomnost některých látek v krvi (alkohol, drogy), nebo jiné biochemické změny (nízká hladina cukru v krvi, množství testosteronu, velká pozornost se nyní věnuje serotoninu)

**Osobní faktory agrese**

- je prokázáno, že zvýšená *úroveň aktivace* souvisí s agresivním chováním

- v pozadí afektivní agrese stojí *zlost* (je zde těsná souvislost)

- Berkowitzův neosocianistický model říká, že zlost nepodněcuje agresi přímo

- projevuje se to v jevu označeném *priming (vnitřní naladění)*, tj. stav připravenosti vidět věci určitým způsobem, nastavení kognitivního aparátu dávat nové myšlenky do jistého kontextu

- tento efekt se vysvětluje vyvoláním kognitivních schémat zpřítomněnými myšlenkami → nová událost je poté interpretována v souladu se zpřítomněnými myšlenkami

- možným vysvětlením toho, že člověk, který byl svědkem agrese, se sám chová agresivně, je mechanismus nápodoby (imitace)

- ve výzkumech agrese je věnována velká pozornost problematice *poznávání*
  - sociálně kognitivní přístup poskytuje komplexní pohled na kognitivní aspekty; východiskem je předpoklad, že kompetentní chování v konkrétní situaci je funkcí adekvátního zpracování sociálních klíčů (podnětů)
    - zásadní význam byl připsán 3 druhům procesů:
      - dekodování a interpretace klíčů
      - rozhodnutí o odpovědi na situaci
      - uskutečnění odpovědi
  - kompetentní sociální chování předpokládá funkčnost všech tří procesů, deficit kteréhokoliv z nich zvyšuje pravděpodobnost agresivního chování, je to tzn. *model sociální kompetence*
  - model popisuje posloupnost kroků od percepce situace, až po konkrétní chování:
    - dekodování relevantních klíčů (těch, které se vztahují k provokaci)
    - přesná interpretace těchto klíčů (včetně správné interpretace záměrů provokatéra)
    - vytypování kompetentních behaviorálních odpovědí na tyto klíče
    - hodnocení pravděpodobných výsledků odpovědí
    - výběr a uskutečnění kompetentní odpovědi

### **Faktory ovlivňující inhibici agrese** (tj. ty, které působí tlumivě vůči agresii)

- k faktorům, které ovlivňují schopnost jedince kontrolovat chování (včetně schopnosti utlumit nežádoucí agresivní chování), patří *alkohol a drogy*
  - předpokládá se, že alkohol snižuje schopnost utlumit nevhodné chování prostřednictvím různých mechanismů (např.: narušení kognitivních funkcí, redukce strachu, zvyšování fyziologické a psychologické aktivity organismu)
  - snížení inhibice chování nemusí vždy vést k agresivnímu chování → to ukazuje na úlohu predispozic, podle nich vlivem alkoholu chovají agresivně lidé, kteří mají predispozice chovat se vůči jiným takovýmto způsobem
- nejvíce pozornosti se v této souvislosti věnovalo jevu *deindividuace*
  - dává se do souvislosti s prožíváním relativní anonymity, tj. stavem, kdy je člověk přesvědčený, že jako člen nějakého seskupení není identifikovatelný jako jedinec
  - důležitou součástí deindividuace je osvobození od sociální kontroly
  - typický experiment uskutečnil *P. Zimbardo* → jedna skupina účastníků měla oděv, který je zahaloval, druhá skupina byla vidět a měla jmenovky → dostali instrukci, že mají dát elektrickou úder ženě → zahalené účastnice držely tlačítko déle
  - novější pohled přináší *teorie diferencovaného sebeuvědomění*:
  - autory jsou *S. Prentice-Dunn* a *R. W. Rogers*
  - proměnné, které vyvolávají deindividuaci, mohou ovlivňovat 2 složky sebeuvědomění (veřejné/sociální nebo soukromé/osobní)
  - veřejné sebeuvědomění je orientováno na sebe jako na sociální objekt, jde o uvědomění si možného hodnocení svého vzhledu a chování v sociálních situacích ze strany jiných lidí
  - obsahem soukromého sebeuvědomění jsou osobní/vnitřní aspekty sebe, jako vjemy, myšlenky, i chování z hlediska jeho korespondence s vnitřními normami jedince a jeho názory
  - na každou složku se váže odlišný mechanismus deindividuace:
    - u veřejného: člověk jako člen seskupení je přesvědčen, že jeho agresivní chování nebude možné identifikovat (anonymita a rozložení odpovědnosti)
    - u soukromého: zvýšená aktivační úroveň a pocit úplného ztotožnění se se skupinou, splynutí s ní (člověk se cítí a chová jako člen skupiny a to snižuje jeho kognitivní seberegulaci)
  - deindividuace může být příčinou agrese v různých podobách, zvláštní typ tvoří nabádání k sebevraždě

### **Faktory sociálního prostředí**

- výskyt agresivního chování velmi ovlivňuje sociální prostředí (ve smyslu společenství i členství v menších skupinách)
- důležitý je celkový způsob chování vůči sobě, systém norem, preferované vzorce chování, zvyky a praktiky při řešení každodenních situací
- rozlišuje se mikro, mezo a makroprostředí
- na mezo úrovni má dominantní úlohu domácí prostředí (rodina), prostředí školy a prostředí práce

- na makro úrovni se věnuje pozornost prostředkům masové komunikace a dochází k zavedení pojmu *mediální násilí* (zvýšený výskyt agrese v televizi, na internetu, ve videohráčích) → považuje se za prokázané, že mediální násilí má vliv na chování člověka
- vliv mediálního násilí má víceúrovňový charakter:
  - dlouhodobé důsledky (nové formy chování, změna vztahu k násilí)
  - krátkodobé důsledky (změna nálady)
- důsledky sledování programů prezentujících agresi:
  - mediální násilí slouží jako návod, je předmětem nápodoby
  - vyvolává hostilní vnitřní naladění, které ovlivňuje vnímání reálně probíhajících dějů a následně se může projevit i v oblasti chování
  - snižuje senzitivitu vůči násilí v běžném životě

#### Literatura:

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

Hayesová, N. (1998). *Základy sociální psychologie*. Praha, Portál. ISBN 80-7178-763-9.

## 21. Konflikty a způsoby jejich řešení

- Křivohlavý: konflikty jsou jakousi nevyhnutelnou součástí našeho života a problém není v tom, že existují konflikty, ale ve způsobu jejich řešení
- Lulofs a Cahn: konflikt je skutečností našeho života, ale interpersonální hrubosti, urážky a násilnosti nezbytnou součástí našeho života nejsou
- konflikt byl většinou zakomponován do obecnějších koncepcí a modelů:
  - např.: *Lewinova dynamika pole* vymezuje konflikt jako situaci, ve které působí přibližně stejně velké síly, jejichž účinky jsou protichůdné; výsledkem této teorie je specifikace konfliktních situací, ve kterých působí:
    - a) dvě protichůdné síly s pozitivní valencí
    - b) dvě protichůdné síly s negativní valencí
    - c) dvě síly, z nichž každá má pozitivní i negativní valenci
  - *Miller a Dollard* vycházejí z tendencí přiblížení a tendencí vyhnutí → obě tyto tendence narůstají s přiblížením se k pozitivnímu cíli, resp. negativnímu podnětu; charakterizují souvislosti mezi těmito tendencemi:
    - a) vyhýbání roste rychleji než přiblížování
    - b) nárůst motivace zvyšuje obě tendence
    - c) v soutěži dvou tendencí vyhrává silnější;
  - na tomto základě rozlišují typy konfliktů:
    - a) konflikt přiblížení - vyhýbání
    - b) konflikt vyhýbání - vyhýbání
    - c) konflikt přiblížení - přiblížení
- definice konfliktů spadají do dvou kategorií:
  1. vztahující se ke *konfliktnímu chování*, tj. k volbě protichůdných aktivit dvěma nebo více stranami (např.: války, souboje, verbální argumenty)
  2. vztahující se k jednomu nebo více *zdrojům* konfliktního chování, jsou to obecně rozdílné zájmy mezi stranami, nebo obtěžování jedné strany druhou
- Pruitt také uvádí dva významy pojmu konflikt:
  1. chápání pojmu konflikt ve smyslu manifestovaného (zjevného) projevu v podobě fyzické nebo symbolické konfrontace slov nebo aktivit mezi stranami, které si odporují
  2. chápání tohoto pojmu ve smyslu konfliktu zájmů a je to situováno do našeho nitra; je to reprezentováno situacemi, ve kterých jedinec prožívá frustraci

**Druhy sociálních konfliktů:**

**1. intrapersonální konflikty**

- subjektem je jedna osoba
- obsahem je střet protichůdných sil, které reprezentují různé objekty a rozpor nevzniká proto, že někdo brání naplnění snah, ale protože rozpor je v dosažení samotných cílů či zájmů

**2. sociální konflikty**

- subjektem jsou 2 nebo více osob
- obsahem je střet protichůdných sil, které reprezentují objekty a rozpor vzniká proto, že někdo brání naplnění těchto snah
- rozlišují se:

**a) interpersonální konflikty**

- konflikty mezi 2 a více osobami
- nejjednodušší formou jsou dyadické konflikty

**b) skupinové konflikty**

- vznikají v malých i velkých sociálních skupinách
- ve skupinových konfliktech se mohou střetávat:
  - jedinec (jako člen skupiny) a skupina
  - jedinec (jako nečlen skupiny) a skupina
  - dva členové skupiny (konflikt probíhá ve skupinovém kontextu)
  - více členů skupiny, mohou tvořit koalice (konflikt probíhá ve skupinovém kontextu)

- za symptomy konfliktu ve skupině je třeba považovat:

- členové skupiny jsou vůči sobě netrpěliví
- názory jsou kritizovány dříve, než jsou vysloveny
- členové skupiny kladou odpor k přijetí nových názorů
- nelze dosáhnout shody
- argumenty jsou přednášeny s velkou vehemencí
- členové se napadají osobně
- odporují návrhům vedoucího
- nezúčastňují se diskuze
- příspěvky do diskuze na sebe nenavazují

- tento stav může mít různé příčiny:

- členové mohou být frustrováni, protože cítí, že nemohou splnit požadavky, které na ně situace klade
- úkol, který má skupina plnit, nemusí být jasný, nebo může být nepřijatelný
- členové mohou mít zájem, získat ve skupině jen osobní ohodnocení a uznání (skupinový cíl je jen záminkou k uspokojování osobních potřeb)
- může se jednat o nedostatek zájmu na činnosti skupiny

**c) meziskupinové konflikty**

- aktéry konfliktů jsou sociální skupiny (malé i velké)
- zdrojem těchto konfliktů je odhadovaná ztráta skupiny
- tyto konflikty mají významný dopad na interní strukturu skupiny, a to hlavně v těchto oblastech:
  - nárůst skupinové koheze
  - změny v chování vůdců skupin, kteří nesou přímou odpovědnost
  - změny skupinových norem a konformity (zvyšuje se míra požadavku na jejich dodržování)
  - změny priorit skupiny a status jejich členů (zvyšuje se tlak na přijímání negativních postojů a stereotypů o protivníkovi)
- při meziskupinovém konfliktu působí další fenomény: sociální identita, deindividualizace, sociální zahálení, pocit vzájemnosti, skupinová polarizace

- společné charakteristiky konfliktů:
  - jedinci jsou ve vzájemně závislém vztahu
  - vnímají skutečnost, že v rámci společného snažení vyhledávají rozdílné zisky nebo upřednostňují rozdílné významy
  - konflikt má přímý, resp. potenciálně negativní dopad na vztahy mezi lidmi
  - existuje urgentnost potřeby řešit tyto otázky

### Dynamika sociálního konfliktu

- jsou to otázky týkající se vývoje konfliktu a popisuje se buď jeho eskalace (stupňování, zvyšování úsilí), nebo řešení konfliktů
- Pruitt tyto přístupy řadí do těchto oblastí:
  - a) sociální dilemata
  - b) šíření konfliktů
  - c) negociace
  - d) řešení konfliktů
- *sociální dilemata* - třída situací, ve kterých si musí dvě nebo více stran vybrat mezi vlastním zájmem a společným zájmem
  - rozhodnutí, které upřednostní společný zájem, snižuje vlastní prosperitu (zisk)
- *negociace* - neboli vyjednávání je reprezentováno diskuzí mezi stranami v konfliktu s cílem dosáhnout dohody v oblasti rozdílných zájmů
  - při nesouladu zájmů je každá skupina motivována sledovat vlastní zájmy na úkor druhé skupiny, ale také platí, že sladění zájmů je kompromisem, obvykle výhodnější pro obě skupiny než selhání domluvy
- *eskalace konfliktů* - je pro ni typické používání stále tvrdších taktik; je příznačná pro situace, které jsou řešené sporem
  - je to někdy jednosměrný proces, v němž jedna strana zvyšuje tlak a druhá pasivně odolává
  - častější je dvousměrný proces, který zahrnuje „konfliktovou spirálu“, ve které každá strana reaguje hněvem nebo obranou na nejnovější akci, provokující další akci druhé strany
  - není výjimkou, že původní sporné otázky zůstanou zapomenuté

### Řešení konfliktů

- některé situace způsobují více konfliktů než jiné, předpoklady konfliktnějších situací jsou:
  - nekompatibilní osobnostní charakteristiky, zájmy, potřeby a hodnotové systémy
  - soutěžení o omezení zdroje (např.: materiálu, financí)
  - dysfunkční komunikace
  - nejasná pravidla, standardy, politiky
  - extrémní časový tlak
  - nesplněná očekávání
  - neřešené a potlačené konflikty
- cílem řešení konfliktů je zvrátit nepříznivý vývoj konfliktů
- mezi nejvýznamnější postupy patří:
  - 1. techniky směřující k deeskalaci konfliktů**
    - předpokladem je motivace sporných stran konflikt ukončit a tento stav nastane:
      - a) když jde o bezvýhodnou situaci (v konfliktu nelze zvítězit)
      - b) při katastrofickém vyústění konfliktů (např.: válka)
      - c) při příležitosti získat více z možné dohody s druhou stranou
    - motivace ukončit konflikt však nezaručuje deeskalaci - každá ze sporných stran musí také důvěřovat druhé straně, ve smyslu očekávání, že i druhá strana chce konflikt ukončit
  - 2. techniky překonávající divergenci zájmů sporných stran**
    - prezentoval ji Sherif
    - podle něj je možné konflikt překonat kooperací soupeřících stran a nadřazených cílů (takovéto cíle musí být v zájmu obou stran a zároveň nesmí být předmětem konfliktů)
    - důležitou podmínkou vyřešení konfliktu je tedy dosažení (splnění) vytyčeného cíle; v opačném případě

dochází ke zhoršení vztahů mezi konfliktními stranami

- dále se rozlišují 3 způsoby řešení konfliktů:

**a) autoritativní řešení**

- jsou založené na síle, vlivu, resp. moci, kterou některá ze zúčastněných stran disponuje
- řešení založená na autoritě jsou v mnohých případech vynucená a zúčastněné strany s řešením nemusí souhlasit
- *rozhodnutí autoritou* (silou) - sporné strany komunikují přímo, přičemž strana, která disponuje větší silou/mocí, rozhodne ve svůj prospěch
- *soudní spor* - konfliktní strany se prostřednictvím právních zástupců snaží prosadit svá práva, jsou vydána rozhodnutí, které musí sporné strany respektovat

**b) alternativní řešení**

- alternativní řešení poskytují konfliktním stranám svobodnou možnost rozhodnout se, zda a jakým způsobem se dohodnou
- řešení konfliktů je plně v kompetenci sporných stran, mají možnost ovlivňovat průběh konfliktu
- produkují větší spokojenost s výsledkem konfliktu než v případě jeho vynucení autoritou
- model M. A. Rahima a N. R. Magnera obsahuje tyto alternativní řešení:

1. *integrace*

- obě strany konfrontují svá stanoviska, zvažují alternativní řešení a nakonec přijímají rozhodnutí
- uplatňuje se při komplexních problémech způsobených zejména nedorozuměním zúčastněných stran
- má poměrně dlouhodobou účinnost, protože řeší jádro konfliktu
- není vhodná při konfliktech pramenících z rozdílných hodnotových systémů
- nevýhodou je časová náročnost

2. *akomodace*

- základem je překonávání rozdílů zdůrazňováním společných prvků
- může to být úspěšnou strategií, když je možné vrátit problém do výchozího stavu
- není vhodná při komplexních a zhoršujících se konfliktech
- předností je podpora kooperace mezi stranami
- nedostatek: je to dočasné přerušení konfliktu, nikoli jeho trvalé řešení

3. *dominance*

- vysoká koncentrace na své potřeby a nízká na potřeby jiných
- ignoruje potřeby a zájmy druhé strany
- souhlas druhé strany je zpravidla vynucený
- má své uplatnění při implementaci nepopulárních opatření a při rozhodování v časové tísně
- výhoda: rychlost řešení konfliktu
- nevýhoda: odpor vůči zvolenému řešení

4. *vyhýbání*

- buď pasivní ignorování problémů, nebo aktivní potlačení
- vyhýbání je adekvátní strategií při triviálních konfliktech, nebo když náklady na případnou konfrontaci převýší zisky z její bezprostřední intervence
- vyhýbání šetří čas a prostředky, ale není vhodné při zhoršujících se problémech
- je jen dočasným řešením konfliktní situace

5. *kompromis*

- koncentrace na své potřeby, ale také na potřeby jiných
- nemá jasného vítěze ani poraženého
- důraz se klade na nalezení a akceptaci vhodného řešení, než na spokojenost zainteresovaných stran
- je vhodný, když sporné strany disponují relativně stejnou mocí a rozdílnými cíly
- výhoda: demokratický průběh řešení konfliktu a vytvoření prostoru pro jeho následné kreativní řešení

**c) intervence třetí strany**

- postupy, kdy se s pomocí třetí strany pomáhají řešit konflikty, které sporné strany jinak nedokážou řešit
- základním mechanismem je *mediace* - tj. zprostředkování dohody za asistence třetí strany → konfliktní strany s pomocí trénované osoby (mediátora, zprostředkovatele) směřují k aktivnímu hledání inovativního řešení

- zprostředkovatel používá různé techniky (např.: vytvoření reportu mezi zainteresovanými stranami, nebo podpora komunikace a odstranění nedorozumění)
- když se však zúčastněné strany nedokážou dohodnout a diskuse nikam nevede, používá mediátor techniku *separátních jednání*
  - zúčastněné strany jednají s mediátorem samostatně
  - více se to soustřeďuje na řešení problémů a minimalizují emocionální diskuse mezi stranami
  - Pruitt upozorňuje na dva nedostatky separátních jednání
    - a) produkce zavádějících informací o druhé straně během její nepřítomnosti a tím matení mediátora
    - b) při častém používání to brání stranám naučit se dohodou jednat přímo
- k podpoře účastníků, aby hledali produktivní řešení problémů, používá mediátor také *diskusní techniky*, kterými problém více objasňují
- často se stává, že jedna strana odmítá jakýkoli návrh druhé strany, ať je jakkoli akceptovatelný → proto se používá *tlak mediátora* na konfliktní strany, kterým zpochybňuje nereálná očekávání, nebo jim třeba stanoví časový termín pro uzavření dohody
- *charakteristiky zprostředkovatele*
  - konfliktní strany, které vnímají zprostředkovatele jako neutrálního, jsou více nakloněny k uzavření dohody, než ty, které ho vnímají jako zaujatého
  - zaujatost mediátora může být dvojího druhu:
    - a) tendence zprostředkovatele podporovat jednu ze stran ještě před začátkem mediace
    - b) podpora jedné strany během mediace (to ty strany nesou hůře)
  - míra vlivu na účastníky konfliktu → čím více je dohoda zprostředkovatelem vynucená, tím méně s ní byly sporné strany spokojeny a nebyla následně dodržována
- mezi intervencí třetí strany patří:
  1. *arbitráž*
    - v širším významu je základem nezávislá instance (arbitr), která má autoritu rozhodnout spor konfliktních stran
    - příkladem jsou rodiče, nadřízení, soudci
    - v užším významu je arbitráž formálním pojednáním spojeným s dokazováním a následným rozhodnutím nezávislého arbitra, který se řídí platným právním řádem
    - výhoda: spor bude určitě vyřešen
    - nevýhoda: rozhodnutí arbitra je determinováno legislativou a nezohledňuje potřeby jednotlivých stran → menší spokojenost sporných stran s rozhodnutím
  2. *facilitace (usnadnění)*
    - s pomocí třetí strany (facilitátora) jsou sporné strany konstruktivním způsobem usměřované k dosažení vzájemné dohody
    - facilitátor poskytuje konfliktním stranám příležitost a postupy, které by ji měly usnadnit nalezení vhodného řešení a uzavření dohody
    - nejznámější formou je manželská terapie
  3. *zmírňování*
    - akceptovaná neutrální osoba zprostředkuje komunikaci mezi zúčastněnými stranami
    - využívá se především u konfliktů, kde obě strany odmítají osobní jednání
    - funkcí zmírňovatele je navázání a stabilizace komunikace jako předpokladu možného řešení konfliktu
  4. *rozhodcovská komise*
    - je to panel odborníků ze sporné oblasti, jejíž úlohou je na neformálním setkání vyslechnout sporné strany a následně rozhodnout spor
    - rozhodnutí může být závazné, nebo jen doporučující (záleží, jak se předem dohodnou)
  5. *ombudsman*
    - autorita, která pomáhá ochraňovat práva zúčastněných stran v konfliktních situacích
    - využívá se zejména v hierarchických konfliktech

### Vyjednávání

- vyjednávání je proces prosazování zájmů zainteresovaných stran za účelem dosažení vzájemné dohody
- k dosažení dohody se používají různé strategie:

#### a) změna vlastních zájmů/požadavků

- jedna se o ustupování - je to posun k požadavkům druhé strany, nebo snížení vlastních požadavků o určitou úroveň (nesmí však klesnout pod určitou minimální úroveň, jinak k dohodě nedojde)
- čím náročnější jsou počáteční požadavky jedné strany a čím pomalejší je ustupování strany druhé, tím méně pravděpodobné je dosažení dohody → pokud však nakonec k dohodě dojde, zainteresované strany jsou s ní mnohem spokojenější

#### b) změna požadavků druhé strany

- soubor postupů, jejichž cílem je, aby druhá strana ustoupila, nebo změnila své požadavky
- nejrozšířenějšími postupy jsou přesvědčování, poziční vyjednávání a hrozby
- účinnost těchto postupů je přímo závislá na úrovni minimálních požadavků druhé strany (za touto hranicí opět není dohoda možná)

#### c) vyjednávání založené na zájmech

- je zaměřené na alternativy, které uspokojí požadavky všech zúčastněných stran
- základem je spolupráce, která generuje oboustranné výhody
- jedná se o aktivní prosazování vlastních zájmů s ohledem na potřeby druhé strany a také o flexibilitu při koncipování konečné dohody
- při výběru strategie vyjednávání byla prokázána spojitost mezi situačními, resp. osobnostními charakteristikami (interakční přístup) vyjednavče a výběrem strategie vyjednávání
- je obecná tendence vyjednávačů, na začátku používat strategii změn požadavků druhé strany a později uplatnit vyjednávání založené na zájmech
- základní taktiky vyjednávání:
  - Imitace* - je to kopírování chování, požadavků a ústupků druhé strany
    - když jedna strana nastolí požadavek, druhá strana na něj reaguje protipožadavkem
  - Kompenzace* - naopak neutralizuje chování druhé strany
    - když jedna strana ve vyjednávání postupuje velmi rychle, druhá strana záměrně zpomaluje

### Literatura:

- Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.
- Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

## 22. Struktura malé skupiny – vztahy, role, statusy, normy

- malá skupina je seskupení lidí, které na první pohled něco spojuje a které má své charakteristiky (doba trvání, velikost, vliv, uzavřenost)
- sociální skupina je označení určitého počtu lidí, kteří tvoří vnitřně a funkčně propojený celek
- pojem skupina může být vymezen kvalitativně a kvantitativně
  - kvantitativně tvoří skupinu alespoň dva lidé
  - kvantitativně je skupina vymezena tím, že mezi určitou množinou osob dochází ke kontaktům a vzájemnému reagování
- manželé Sherifovi: skupina je sociální jednotka, která sestává z počtu individuí, kteří zaujímají vztahy jeden k druhému ve více či méně definovaném statusu a roli, a která udržuje soubor hodnot nebo norem regulujících chování individuálních členů alespoň v záležitostech týkajících se skupiny
- Homans: skupinou rozumíme počet osob, které v určité krátké době spolu často vzájemně komunikují a jejichž počet je tak malý, že každá osoba může vstoupit do spojení se všemi ostatními osobami (tváří v tvář)
- za sociální skupinu se nepovažují:
  - *seskupení (agregáty)* - jsou to shluky lidí, které vyvolávají dojem celku, ale typickým znakem je, že jsou to jedinci, které spojují jen situační okolnosti → jsou ve stejném čase, na stejném místě, případně dělají tutéž činnost (např.: jedou tramvají), nejedná se o vnitřně propojený celek

- *sociální kategorie* - množiny lidí, kteří mají společný znak (např.: věk, pohlaví, rodinný stav), ale také netvoří propojený celek
- základní znaky skupiny:
  - interakce určitého počtu jedinců (pravidelně se stýkají)
  - jejich vnímání se jako skupina (sami sebe za skupinu považují)
- povahu skupiny dokreslují jejich vlastnosti, jako jsou vzájemná závislost členů skupiny, identita členů se skupinou, typické vztahy a struktura + někteří uvádějí také společné potřeby, zájmy, cíle a emocionální vazby
- podstatným znakem malé skupiny je, že její členové se vzájemně znají → interpersonální komunikace malé skupiny se tedy musí odehrávat tvář v tvář
- znaky malé skupiny (Nakonečný):
  - skupina je integrované sdružení dvou nebo více osob, které mají některé společné cíle
  - jsou spojeni trvalejšími svazky
  - vzájemně se znají
  - komunikují tvář v tvář
  - vytvářejí společné normy, závazné pro chování členů skupiny
  - vzájemná závislost sociálních rolí, která podmiňuje organizaci skupiny
- někteří členové se ve výkonu mohou lišit, ale většina z nich projevuje *nivelizační sklony*, tj. neliší se od průměru skupiny
- *skupinová struktura* - je to vnitřní uspořádání skupiny, které se obvykle utváří velmi rychle se stádiu vzniku skupiny
- utváření skupiny a dění v ní může být ovlivněno tím, jací lidé ji tvoří, to se nazývá *kompozice (složení) skupiny*

### Kompozice skupiny

- je to např.: počet jedinců, kteří skupinu tvoří, jejich individuální vlastnosti a charakteristiky (věk, pohlaví, úroveň rozumových schopností)
- jedná se o ty vlastnosti a charakteristiky jedinců, které nejsou produktem členství ve skupině (jsou na členství v nějaké skupině relativně nezávislé)
- J. M. Levine a R. L. Moreland udávají význam kompozice skupiny ve 3 souvislostech:
  - kompozice jako důsledek působení různých psychologických a sociálních faktorů
  - kompozice jako kontext
  - kompozice jako příčina, která může ovlivňovat skupinovou strukturu, procesy, výkon
- pozornost se v této oblasti věnovala především velikosti skupiny a její homogenitě
  - velikost skupiny souvisí s tím, jaký význam má pro její členy interakce mezi sebou → skupiny, u kterých je přímý kontakt důležitý, jsou obvykle malé (většinou 2-3 členové, 6-7 členů už je výjimkou)
  - homogenita se dává do souvislosti se vznikem a utvářením skupiny → skupiny většinou vznikají mezi lidmi, které něco spojuje, v něčem jsou si podobní - jedinci, kteří se odlišují od ostatních, obvykle ze skupiny odcházejí; důležitou úlohu v tom sehrává proces skupinové socializace
- kompozice už vytvořené skupiny může ovlivňovat procesy 2 způsoby:
  - počet a charakteristiky členů skupiny určují, do jaké míry bude jejich chování ve skupině a jak se vůči nim budou chovat ostatní členové skupiny
  - individuální charakteristiky mohou vytvářet jisté kombinace s typickým skupinovým chováním
- co se týče velikosti skupiny, je pravda že „více hlav, víc ví“, ale obecně platí, že čím je skupina větší, tím se v různých aspektech (oproti malým skupinám) horší → jsou tam časté organizační problémy, obvykle se snižuje podíl jedince na účasti ve společných aktivitách, členové skupiny mezi sebou méně kooperují, mohou vznikat subskupiny a různá napětí a konflikty mezi nimi a objevuje se více nevhodného chování (to je spojeno s anonymitou)

### Skupinová struktura

- označuje vnitřní složení skupiny, je to rozložení statusů a rolí, které v každé skupině představují typický systém
- se strukturou skupiny úzce souvisí další základní skupinové fenomény:
  - skupinové normy
  - kohezivita
  - kultura skupiny
- základem utváření struktury skupiny je postupné odlišování se členů skupiny (z původně neznámých, anonymních osob se stávají osoby známé)

- *statusový systém skupiny*

- status je míra autority, prestiže, uznání, kterou má jedinec vůči ostatním členům skupiny
- status jedince ve skupině je daný vztahy vůči ostatním členům → proto skupina tvoří vnitřně propojený celek
- jde vlastně o rozdělení moci mezi členy skupiny
- statusový systém se vyvíjí poměrně rychle během prvních interakcí a podle Morelanda a Levina jsou pro rychlé utváření statusového systému dvě vysvětlení:
  - a) připisující hlavní význam očekáváním, které se týkají očekávaného příspěvku osoby pro dosahování skupinových cílů; status se může měnit, ale nízký iniciální status se mění jen velmi těžko
  - b) členové skupiny odhadují sílu každé osoby podle vzhledu a chování; zvláště silným a slabým jedincům je status připsán hned a u ostatních se dotváří prostřednictvím konfrontací

- *skupinový systém rolí*

- sociální role jsou skupinou sdílená očekávání, která se týkají toho, jak se má určitá osoba ve skupině chovat (jak se má chovat vůči ostatní, jaké úkoly má ve skupině nebo navenek plnit)
- příkladem je role vůdce, pokladníka, nováčka
- v některých případech je role zcela určená, v některých jasná není
- význam rolí souvisí s jejich vlivem na jedince a také s tím, že podle rolí se členové skupiny vzájemně vnímají a podle nich se k sobě chovají
- role jednotlivých členů tvoří propojený celek → skupinový systém rolí
- skupinová role může být formální nebo neformální (větší pozornost se v sociální  $\Psi$  věnuje neformálním rolím)
- skupinová role se postupně formuje během vzniku skupiny a důležitou roli v tom mají potřeby skupiny
- skupina ocení takové chování člena skupiny, které jí přinese pozitivní důsledky
- zformování skupinové role má charakter interakce mezi jedincem a skupinou

- *skupinové normy*

- ve skupině se vytvářejí pravidla, která reagují na pravidelně se vyskytující formy chování a určují akceptovatelné (doporučené) chování členů skupiny
- normy jsou obvykle odvozené od skupiny jako celku a vztahují se na všechny členy, nebo na jejich část
- normy a role mají shodnou povahu - jsou to předpisy, očekávání, rozdíl je v tom, na koho se vztahují (zda na konkrétní pozici - role, nebo mají širší působnost - normy)
- skupinové normy se definují jako očekávání týkající se toho, jak se mají chovat členové skupiny
- normy jsou pravidla, která se musí dodržovat, a proto se spojují se sankcemi
- sankce jsou opatření, která mají zabezpečit dodržování norem, mohou být pozitivní (odměny) nebo negativní (tresty) a mohou mít formální nebo neformální charakter
- úkolem norem je zabezpečit, aby skupinové chování bylo v souladu se skupinovými cíly
- s normami je komplementární konformita (jako podřízení, přizpůsobení se normám), dále vztah k normě vyjadřují pojmy konvence a uniformita
- skupinové normy se týkají především forem chování, mohou se však týkat také vzhledu či jiných otázek
- týkají se jednak vnitřního života skupiny a jednak vystupování navenek
- normy orientované dovnitř (in-group) upravují chování členů skupiny vůči sobě, normy orientované navenek (out-group) upravují prezentování členstva skupiny navenek, zvláštní kategorií norem tvoří skupina upravující chování vůči některým jiným skupinám
- skupinové normy se odvíjejí od skupinových cílů a hodnot
- *skupinové cíle* - vyjadřují, jaké potřeby svých členů může (chce) skupina uspokojit
- *hodnoty* - vyjadřují požadavky skupiny na způsoby jejich dosahování
- Thibaut a Kelley rozlišují 3 hlediska dodržování norem skupiny:
  - a) dodržování skupinových norem závisí na přítomnosti a kontrole členů skupiny
  - b) dodržování norem souvisí s formami a zásadovostí postihů za nedodržení normy
  - c) dodržování norem souvisí s hodnotícími kritérii a reakcemi kompetentních osob na splnění skupinových úkolů
- každý člen skupiny má v podstatě tyto možnosti vztahu ke skupinovým normám: internalizace, akomodace, deviace, pokus o korekci normy, odmítnutí normy a opuštění skupiny

- kohezivita

- sjednocenost, soudržnost, stmelenost skupiny
- jde o to, nakolik členové skupiny drží pospolu
- dává se do souvislosti s přáním členů zůstat ve skupině → L. Festinger: kohezivita je souhrn všech sil, které působí na člena, aby zůstal ve skupině
- určuje se míra kohezivity, která se dává do souvislosti s mírou rozvinutí skupiny
- upozorňuje se na takové důsledky kohezivity, jako se schopnost skupiny udržet si své členy, síla vlivu skupiny na své členy, stupeň participace a loajality členů, pocity jistoty členů, produktivita, spokojenost, vývoj

- faktory podmiňující přijetí skupinových cílů:

- vnímání souvislostí mezi skupinovými cíly a vlastními potřebami členů
- jasnost a srozumitelnost skupinových cílů
- vysoká soudržnost skupiny
- účast členů při stanovování cílů
- dobrá akceschopnost skupiny

**Typy skupin**

- jsou to např.: formální × neformální (podle způsobu vzniku a zdroje skupinové struktury)  
 primární × sekundární (podle těsnosti vztahů)  
 členské × referenční × přirozené

- formální skupiny

- jsou záměrně utvářené, zpravidla jsou oficiálně ustanoveny
- formalizovaným způsobem bývá ustanovena i jejich struktura a pravidla vnitřního života

- neformální skupiny

- vznikají na základě neformálních osobních vztahů
- jejich podoba, struktura a způsob fungování vychází z nitra skupiny

- primární skupiny

- vyznačují se těsnými osobními vztahy a silným vlivem na své členy
- prototypem primární skupiny je rodina
- bývají obvykle malé, existují delší dobu a jejich členové jsou v bezprostředním kontaktu
- jejich vnitřní život charakterizuje emocionalita a kooperace

- sekundární skupiny

- jsou obvykle velké a vztahy v nich neosobní, formální
- členství v nich bývá prostředkem dosahování jistých cílů
- příkladem sekundárních skupin jsou organizace

- členská (vlastní) × nečlenská (cizí) skupina

- angl. ingroup × outgroup
- pro odlišení, ve které skupině jsem/nejsem členem
- vlastní skupina je tvořena vědomím „my“ a cizí skupina jsou „ti druzí“

- referenční skupiny

- skupiny, které mají silný vliv na jedince
- je to taková skupina, se kterou se jedinec srovnává a snaží se chovat jako její příslušníci (jedinec přitom nemusí být členem dané skupiny)

- přirozené skupiny

- jsou to reálně existující skupiny v přirozeném prostředí
- protipólem jsou skupiny vytvořené za účelem výzkumu

**Skupinový vliv**

- a) sociální facilitace (viz. otázka č. 12)
- b) sociální zahálení (viz. otázka č. 12)
- c) skupinová polarizace
- d) skupinářské myšlení

### Sociální facilitace (Janoušek)

- byla zkoumána interakce v celé skupině a tento jev byl nazván sociální facilitací
- bylo vysloveno 7 hypotéz:
  - pouhá přítomnost druhých osob zvyšuje úroveň motivace jedince (zvýšení motivace vede ke zvýšení nebo snížení individuálního výkonu)
  - skupinové hodnocení bývá přesnější než individuální
  - skupiny obvykle dávají více kvalitnějších návrhů řešení problémů než jednotlivci
  - skupiny obvykle potřebují více času k řešení úkolu než jednotlivci
  - skupinové učení probíhá rychleji než individuální
  - v situaci, kdy skupina posuzuje výkon jednotlivce, se zvyšuje počet nových myšlenek, které produkuje jedinec i skupina
  - rozhodnutí po skupinové diskuzi mohou být polarizovány

### Skupinová polarizace

- zesílení (posun) názorů v jejich původním směru
- jednalo se o to, že když měl někdo na něco pozitivní názor, tak po diskusi ho měl ještě pozitivnější a naopak
- nejprve to bylo popsáno v oblasti rozhodování v 60. letech
- za začátek výzkumů je se považuje zjištění, že skupiny postupují při rozhodování riskantněji než jedinci → tato zjištěná tendence (volit riskantnější alternativy než jedinci) byla označena jako „*risky shift*“ *fenomén* (posun směrem k riskantnější možnosti)
- výzkumy však zjistili, že někdy diskuse vedla k volbě opatrnějšího postupu (nevedla k riskantnější volbě)
- opustilo se tedy od označování *risky shift*, a začalo se mluvit o obecnějším jevu - skupinou vyvolané polarizaci
- výzkum se zaměřil na posuny v různých názorech a postojích → *skupinová polarizace*
- pro výzkum polarizace je typické srovnání vstupních (předcházejících) názorů členů skupiny a jejich názoru po diskusi (posteriorních)
- polarizace je příkladem, ve kterém jsou posteriorní názory členů extrémnější než jejich názory před diskusi
- ke skupinové polarizaci dochází obvykle tehdy, když většina členů skupiny favorizuje určité stanovisko v nějaké otázce
- *Wallach, Kogan, Bem*
  - jedná se o první pokus o vysvětlení polarizace, ještě ve smyslu *risky shift*
  - příčinu vidí v tom, že skupinové rozhodnutí je společné, to způsobuje rozložení (difuzi) osobní odpovědnosti za výsledek a důsledky
  - předpokládalo se, že při skupinové diskuzi dochází k přesunu z osobní na skupinovou odpovědnost
- *procesy sociálního srovnávání*
  - další pokus o vysvětlení posunu názoru směrem k pólu
  - vychází z teorie sociálního srovnávání, podle které jsou lidé permanentně motivováni vnímat a prezentovat sebe sama v sociálně pozitivním světle
  - aby toho jedinec dosáhl, musí permanentně zpracovávat informace o tom, jak se prezentují ostatní lidé a přizpůsobovat tomu svou sebezprezentaci
- *Vinokur a Burnstein* → *zpracování informací*
  - koncepce, která hledá vysvětlení v oblasti zpracování informací, patří sem teorie persvazivních argumentů
  - podle této teorie volba konkrétní alternativy nebo stanoviska v nějaké otázce závisí na argumentech v jejich prospěch nebo proti nim, které se dané osobě vybavují v paměti v době, kdy formuluje své stanovisko
  - skupinová diskuse způsobuje posun stanoviska jedince v té míře, v jaké mu přináší další argumenty favorizující jistý směr
  - centrální místo v těchto úvahách má persvazivnost → autoři v souvislosti s tímto pojmem vyzvedli validitu (platnost) argumentů a jejich novost
  - validita se týká pravdivosti argumentů; novost vyjadřuje, zda argument reprezentuje nový pohled na věc, vyžadující novou organizaci poznatků
  - pokud nový argument nepřináší zásadně nový pohled na problematiku, ale jen to, co už člověk vzal v úvahu, jeho vliv na možnou změnu je relativně malý

### Skupinářské myšlení (groupthink)

- tímto pojmem je označena specifická kategorie případů, kdy skupina přijímá neracionální, špatné rozhodnutí
- pojem zavedl I. L. Janis
- podle něj je skupinářské myšlení způsob uvažování, který se může vyskytnout u lidí silně včleněných do kohezní skupiny, kdy snaha jejích členů o jednotu převyšuje motivaci realisticky posoudit možnosti postupu
- týká se to rozhodování skupin, jejíž členové si velmi vážou svého členství ve skupině a pocítují závazek vůči vysoké kohezivitě skupiny
- podmínky vzniku skupinářského myšlení patří:
  - izolace skupiny
  - vysoká koheze skupiny
  - nedostatek norem
  - homogenita sociálního poznání a smýšlení členů
  - vysoký stres vyvolaný vnějšími okolnostmi a malá naděje na lepší řešení než to, které je navrhované vůdcem
- symptomy (indikátory) se dají rozdělit do 3 typů:
  - a) ty, které se týkají přecenění skupiny (iluze o nezranitelnosti, přesvědčení o vrozené morálce skupiny)
  - b) ty, které se týkají uzavřenosti mysli (kolektivní racionalizace skupinových rozhodnutí, společně sdílené stereotypy o vnějším prostředí - zejména o oponentech)
  - c) ty, které se týkají tlaku ve prospěch konformity (sebecenzura, členové odmítají kritiku skupiny, iluze jednoty, přímý tlak na nesouhlasící, aby se stali konformními, připisování si úlohy ochránce skupiny vůči negativním informacím)
- skupinářské myšlení může mít za následek chyby v rozhodování, např.:
  - nekompletní přehled možností
  - nekompletní přehled údajů o podmínkách
  - chybné vyhodnocení rizika preferované volby
  - selhání znovu přehodnotit odmítnuté možnosti
  - nedostatečné hledání informací
  - chyby ve výběru z informací, které jsou k dispozici (selektivní chyby)
  - selhání při zpracování alternativních (kontingenčních) plánů

### Vztahy ve skupině

- měří je např.: sociometrie → nejčastěji se užívá tak, že se hledá závislost sociometricky zjištěnými pozicemi jedince, vlastnostmi skupinových struktur a jinými vlastnostmi individuí nebo skupin

### Členství ve skupině

- Sodhi vychází z hledisek a) přitažlivosti skupiny pro jedince a b) přitažlivosti jedince pro skupinu, dostává následující kategorie skupinového členství:
  - a) *psychologické členství* - silná přitažlivost skupiny pro jedince a silné uznání jedince skupinou
  - b) *psychologické nečlenství* - slabá přitažlivost skupiny a slabé uznání jedince skupinou
  - c) *preferenční skupinový vztah* - silná přitažlivost skupiny pro jedince, ale jeho slabé uznání skupinou
  - d) *marginální skupinový vztah* - slabá přitažlivost, ale silné uznání

### Literatura:

- Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.
- Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.
- Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

## 23. Dynamika malé skupiny – skupinová interakce a komunikace, skupinové řešení problému, vůdcovství

### 1. SKUPINOVÁ DYNAMIKA

- skupinová komunikace viz. otázka č. 18
- v každé sociální skupině probíhají změny → prochází jimi jak skupina jako celek, tak i jednotliví členové

#### Tuckmanova koncepce vývoje skupiny

- vychází z vývojových trendů ve dvou základních sférách činnosti skupiny:

a) *sociálně-emocionální sféra* - zahrnuje chování členů skupiny vůči sobě a jejich vzájemné vztahy, označené jako struktura skupiny z interpersonálního hlediska

b) *úlohově orientovaná činnost* - jde o obsah interakce ve vztahu k řešení společných úloh

- struktura skupiny z interpersonálního hlediska prochází podle Tuckmana těmito vývojovými fázemi:

1. testování a závislost
2. vnitroskupinový konflikt
3. vývoj skupinové soudržnosti
4. funkční role vztahů

- v úlohově orientované činnosti popsat Tuckman tyto vývojové fáze:

1. orientace a testování
2. emocionální reakce na požadavky úlohy
3. otevřená diskuse
4. objevení řešení

- tyto fáze v obou sférách podle něj probíhají souběžně, ve vzájemné souvislosti a závislosti a tvoří tak 2 stránky probíhajících vývojových změn, které nakonec tvoří 5 fází vývoje skupiny:

#### 1. Formování

- charakterizuje to závislost a orientace
- lidé se seznamují navzájem a s úlohou
- převládá úzkost členů a jejich nejistota z hlediska spolupatřičnosti ke skupině

#### 2. Bouření

- typickým znakem je konflikt a emocionalita
- členové skupiny se snaží prosadit a docílit toho, aby skupina uspokojovala jejich osobní potřeby
- vznikají konflikty a dochází k nepřátelskému chování mezi členy s různými potřebami

#### 3. Normování

- charakterizuje jej soudržnost a výměna
- každý se snaží překonat konflikty, často dohodnutím jasnějších pravidel skupinového chování
- vytvářejí se společně sdílené postoje, hodnoty, rolová očekávání, způsoby konání

#### 4. Optimální výkon

- charakterizuje jej rolové chování členů skupiny a produktivní řešení problémů a vykonávání skupinových úloh
- členové pracují kooperativně na dosažení společných cílů
- vztahy jsou stabilizované, stejně jako efektivní chování ve prospěch celku

#### 5. Ukončení

- je to fáze rozchodu
- členové se uvolňují ze sociálně-emocionálních vazeb a aktivit zaměřených na plnění úloh skupiny
- jednotlivé fáze mohou trvat různě dlouho
- vývoj může mít progresivní i regresivní charakter

#### Teorie skupinové socializace (R. L. Moreland, J. M. Levine)

- členství jedince ve skupině prochází jistými změnami → socializace jedince ve skupině
- autoři se snaží vysvětlit socializaci jedince ve skupině na bázi 3 psychických procesů:
  - hodnocení
  - tvorby závazků

- změny (posunu) rolí
- proces *hodnocení* souvisí s významem (cenou, hodnotou), jaký má vztah jedince a skupiny pro obě strany → skupina i jedinec se snaží odhadnout hodnotu druhé strany a podle vlastní potřeby tuto hodnotu vzájemně přizpůsobovat a měnit (v konečném důsledku jde o to, aby byl vztah pro obě strany výhodný)
- *závazky* závisí na výsledku procesu hodnocení (jak skupina i jedinec odhadují hodnotu vzájemných vztahů); čím vyšší je hodnota toho, co může vzájemný vztah poskytnout, tím silnější závazky mezi skupinou a jedincem vznikají
- *změna rolí* nastává tehdy, když se zvyšují nebo snižují závazky natolik, že to přesahuje dříve stanovená kritéria
- podle tohoto modelu jde chápat socializaci jedince ve skupině jako sérii fází, které se od sebe odlišují změnou rolí
- model je tak popisem základních rolí, které může jedinec zastávat ve skupině
- v modelu se popisuje jak pohled ze strany jedince, tak i ze strany skupiny a má následující fáze:

### 1. fáze pátrání

- jedinec je v pozici potenciálního, nadějného, budoucího člena skupiny
- skupina vyhledává lidi, kteří by pro ni mohli být přínosem, když najde vhodného kandidáta, začne z její strany verbování
- jedinec zase hledá skupiny, které by mu mohly pomoci při uspokojování jeho osobních potřeb, když je najde, dochází z jeho strany k průzkumu, k získávání informací o skupině
- při vstupu do skupiny dochází ke změně role → znamená to, že jedinec naplnil požadavky skupiny a skupina požadavky jedince

### 2. fáze socializace

- po vstupu do skupiny získává jedinec novou roli, zvanou „nový člen“ a tím začíná fáze socializace
- skupina se snaží změnit jedince tak, aby v maximální míře přispěl k dosahování jejich cílů → v rozsahu, v jakém se to skupině daří, se jedinec asimiluje
- analogicky jedinec zkouší změnit skupinu tak, aby v maximální míře umožňovala uspokojování jeho potřeb → v rozsahu, v jakém se mu to daří, probíhá rozsah akomodace skupiny
- tato fáze končí, když se vzájemné závazky skupiny a jedince zvýší na úroveň přijetí → dochází k přijetí, které znamená změnu role → z nového člena se stává „řádný člen“

### 3. fáze udržení

- začíná přijetím a během této fáze je jedinec řádným členem skupiny
- z jeho strany i ze strany skupiny probíhá rolové vyjednávání
- skupina se pokouší určit členu specializovanou roli v zájmu maximalizace jeho podílu na dosahování skupinových cílů
- jedinec se snaží vystupovat z pozice role, která mu umožňuje maximalizovat uspokojení jeho osobních potřeb
- když vyhledávání konkrétního obsahu role selhává, dochází ke snížení toho, nakolik se k sobě cítí být zavázání → když úroveň závazku z obou stran klesne pod kritérium rozcházení se, dojde k změně role člena k divergenci

### 4. fáze resocializace

- když proběhne divergence, stává se v důsledku toho z řádného člena člen marginální (okrajový) a začíná fáze resocializace
- během toho se jedinec i skupina snaží, aby jejich vztah byl opět pro obě strany výhodný
- když se v důsledku toho opět zvýší úroveň závazku z obou stran nad úroveň rozcházení se (divergence), pak dochází k posunu role ke konvergenci a jedinec se opět stává řádným členem
- nebo může dojít k ukončení členství jedince ve skupině a ke změně jeho role ve skupině

### 5. fáze vzpomínání

- členství ve skupině končí fází vzpomínání
- jedinec je bývalým členem skupiny
- formou nacházení shody se utváří společně sdílený názor na přínos bývalého člena v dosahování cílů během jeho působení ve skupině a tento názor se stává součástí tradic skupiny
- podobně jedinec vzpomíná na to, do jaké míry skupina uspokojovala jeho potřeby

- kolektivy kooperují → *kooperace* je plánovitá společná účast mnoha osob na tomtéž procesu, nebo na různých, ale spolu souvisejících procesech, kooperace tak zahrnuje společný cíl zúčastněných osob
- společná činnost se může týkat hry, učení, práce
- při společné činnosti působí nejen na přírodu, ale také na sebe navzájem → toto vzájemné působení označujeme jako *interakce*
- v rámci interakce při práci na úkolu vzniká také potřeba komunikace
- skupiny jsou v podstatě produktem interakce → východiskem vzniku skupiny je nestrukturovaní sociální situace, v níž se ze spletiva interakcí vydělují osoby a role spojené společnými cíly a saturované ve svých potřebách
- skupina vzniká, aby uspokojila potřeby členů → v průběhu společné interakce vytvářejí členové společně ideologii skupiny, která reguluje jejich postoje a akce a ovlivňuje jejich uspokojení
- interakce mezi členy skupiny vede ke strukturování vztahů mezi nimi
- L. F. Carter rozeznává 3 základní kategorie skupinového chování:
  - a) chování vyjadřující individuální prosazování se člena skupiny a sloužící k dosahování vlastních, osobních cílů
  - b) chování, v němž se člen skupiny snaží podporovat činnost skupiny a dosahování skupinových cílů
  - c) chování, jehož účelem je vytvářet a udržovat žádoucí přátelské vztahy mezi členy skupiny
- počátky snah zkoumat a ovlivňovat procesy, které vznikají při společné činnosti v malé skupině, jsou spojeny s hnutím **group dynamics**
- založení hnutí je spojeno s Kurtem Lewinem
- přispělo to k teorii i výzkumu
- dnes se pojmem *skupinová dynamika* označuje fakt, že stav vztahů, interakcí, komunikace i kooperace ve skupině není stálý, ale dynamický, a že do něho lze zasahovat
- část skupinové dynamiky je zaměřena na ovlivnění (tj. urychlení či zbrzdění) sociálních procesů ve skupinách
- ovlivňovat skupinu může:
  - skupinová konformita
  - sociální percepce
  - kohezivita
  - vytváření skupinových norem, cílů, forem řízení skupinové činnosti a jeho vlivu na psychologické klima skupiny

## 2. VŮDCOVSTVÍ

- C. A. Gibb za skupinové vedoucí (vůdce) pokládá:
  - osoby s formálně vysokým postavením
  - osoby, které mají na ostatní osoby skupiny vliv
  - osoby s vysokou sociometrickou volbou
- rozlišují se formální a neformální vůdci:
  - *formální vůdce* je nominován na základě určité společenské aproby a je vůdčí osobností formálních skupiny
  - *neformální psychologický vůdce* se vytváří v procesu skupinové činnosti a sociálních interakcí uvnitř skupiny, bývá to osoba, která členy skupiny nejvíce ovlivňuje
- malá skupina nemusí tedy mít jen jednoho vůdce, ale může jich mít celou řadu
- v různých skupinách jsou vyžadovány různé vlastnosti vůdců
- Firestone, Lichtman a Colamosca se domnívají, že skupina nemá jen jediného či dva vůdce, ale vždy si volí vůdce vhodného pro právě aktuální úkol

### Faktory vůdcovství (A. W. Halpin a B. J. Winer)

- uznání a porozumění k potřebám členů skupiny
- iniciativa, organizační schopnosti a vlastní, osobní účast na životě skupiny
- výkonnost v souvislosti s motivací členů skupiny
- sociální citlivost vůči dění ve skupině spojená se starostlivostí o členy skupiny

- podle Kreche, Crutchfielda a Ballacheye musí být ve skupině vůdce:
  - považován za „jednoho z nás“
  - považován za nejlepšího z nás (ale nesmí se příliš lišit od průměru)
  - musí plnit očekávání členů skupiny
- tyto autoři popsali také 5 charakteristik úspěšného vůdce skupiny:
  - skupina ho musí vnímat jako svou součást
  - musí mít vlastnosti a názory, které má skupina jako celek
  - musí být členům skupiny modelem
  - skupina ho musí vnímat jako někoho, kdo jí pomáhá dosáhnout cílů
  - musí skupinu pozitivně reprezentovat navenek
- Weber identifikoval 3 zdroje vůdcovské autority:
  - Racionální autorita* - vyplývá z přesvědčení, že vůdce je reprezentantem legitimních norem a zákonů
  - Tradiční autorita* - pramení z víry v důležitost tradice a kontinuity
  - Charizmatická autorita* - je důsledkem povahy vůdce
- Collins a Raven identifikovali 6 forem společenské moci:
  - a) *moc odměňovat* - tj. moc přidělovat různé druhy odměn
  - b) *donucovací moc* - tj. moc trestat
  - c) *referenční moc* - tj. moc dosažená díky tomu, že se ostatní členové skupiny touží s daným jedincem identifikovat
  - d) *expertní moc* - tj. moc vyplývající z toho, že určitý člověk má větší znalosti než ostatní členové skupiny
  - e) *legitimní moc* - tj. moc, kterou ostatní respektují díky pozici určitého člověka či díky jiným sociálním normám
  - f) *informační moc* - tj. moc založená na vlastnictví či znalosti určitých informací
- některé z těchto forem moci má jen vůdce, jiné formy mohou mít i jiní členové
- Bales a Slater pozorovali malé skupiny a zjistili, že lidé, kteří nejvíce přispívají do skupinové diskuse, většinou užívají jeden ze dvou postupů (a podle toho rozeznávají 2 typy vůdců):
  - buď se soustředí především na úkol (tj. vůdce specialista na úkoly)
  - nebo mají na zřeteli hlavně dobré interpersonální vztahy (tj. vůdce specialista na sociální emoce)

### Styly vedení

- Lewin, Lipitt a White srovnali 3 různé styly vedení:
  - a) *autokratický vedoucí*
    - silně zaměřený na úkoly
    - chová se přísně a stále členy kontroluje
    - členové pracují pilně, ale jen pod dohledem vedoucího - odejde-li, přestávají pracovat
    - také se zde projevuje egoismus, soustředí se na vlastní úkol a druhým nepomáhají
  - b) *demokratický vedoucí*
    - zajímá se o své členy a často s nimi diskutuje o tom, co dělají
    - pracují s radostí a bez přerušení, a to i když vedoucí opustí místnost
    - vzájemně si pomáhají a zajímají se o to, co dělají druzí
  - c) *liberální vedoucí*
    - tzn. styl laissez-faire
    - nechává své členy, aby si dělali, co chtějí
    - tyto členové nepracují téměř vůbec, projevují velmi malý zájem o nabízené činnosti
- Stodgill a Coons vypracovali model vůdcovství, který popisuje styl vedení dvěma dimenzemi:
  - *interpersonální zájem* - jak vůdce jedná s druhými lidmi
  - *úkolová iniciativa* - jak vůdce strukturuje a organizuje řešení úkolů, které se objeví

- House použil jiný pohled na problematiku vedení → podle něj úspěšní vedoucí organizují dění na pracovišti tak, aby zaměstnanci mohli naplňovat své osobní cíle a současně efektivně pracovat pro zaměstnavatele

- House soudí, že pracovníci často splní očekávání svého vedoucího → očekává-li vedoucí, že jeho podřízení budou neschopní a líní, oni se tak skutečně budou projevovat, když od nich však očekává více, oni se vzchopí a opět splní jeho očekávání
- z tohoto vycházeli také Peters a Waterman a vychází to z teorie cesty a cíle (tato teorie se týká sebesplňujících se předpovědí)

**Literatura:**

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.  
 Hayesová, N. (1998). *Základy sociální psychologie*. Praha, Portál. ISBN 80-7178-763-9.  
 Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.  
 Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.

**24. Hromadné chování, masové psychické jevy**

- viz. otázka č. 2

- jde o skupinové chování, které vzniká spontánně a vyvíjí se neplánovitě
- je relativně neorganizované a nepředpověditelné, a závislé na vzájemném podněcování mezi zúčastněnými
- psychologové se v tomto směru zajímali o psychické změny individua v davové situaci, o chování individua v davu

- první principy chování individua v davu formuloval **S. Sighele**, podle kterého v davu dochází:

- a) ke snížení intelektuální a morální úrovně individua
- b) ke zvýšení afektivní úrovně reagování

- na něj navazoval **Gustav LeBon**, který tvrdil, že se člověk v davu mění, je jiný než mimo dav, a to proto, že se v davu zvyšuje jeho sebevědomí, narůstá pocit moci, ale současně propukají pudy a zvyšuje se sugestibilita → v davu je totiž jedinec anonymní, ztrácí zřetel k zábranám, které uplatňuje v běžných sociálních situacích

- **F. H. Allport** naopak tvrdil, že v davu se jedinec stává sám sebou, protože se zprošťuje zábran a skrupulí, které zastírají jeho podstatu v běžném životě

- H. Blumer rozlišuje 4 formy kolektivního chování (jako synonymum hromadného/masového chování)

**a) dav (crowd)**

- je charakterizován rozšířením společných emocí
- třem základním emocím odpovídají 3 typy davového chování:
  - Strach → panika
  - Radost → pobláznění
  - Hněv → výbuch nepřátelství

**b) veřejnost (public)**

- charakterizuje ji diskuse o nějaké konkrétní otázce (např.: o trestu smrti)

**c) masa (mass)**

- mezi účastníky nedochází k interakci, jde o simultánní, nezávislé konání velkého počtu lidí
- lze zde zařadit také módu, módní záliby a koníčky masově rozšířené v jistém období

**d) sociální hnutí (social movement)**

- jde o velkou skupinu, která vzniká na podporu konkrétních myšlenek nebo cílů

- R. W. Brown rozlišuje:

**a) seskupení aktivní - dav**

- davy se dále dělí podle převládajících emocí a typu aktivity; např.: na agresivní, unikající, získávající (hromadící), výrazový dav

**b) seskupení pasivní - posluchačstvo**

- může být náhodné nebo úmyslné

- syntetizující pohled přináší koncepce Oldřicha Mikšíka, který používá termín hromadné psychické jevy a hromadné chování
- opírá se o koncept hromadné psychické zátěže
- hromadné chování chápe jako: „neinstitucionalizované, situačně determinované interakční chování subjektů v sociálních souborech, příznačných nestabilní integrací v důsledku specifické modifikace nespecifické psychické (vnitřní i vnější) interakční odezvy jedinců na aktualizované podmínky a okolnosti extrémní, mimořádné či neočekávané, jejich vnitřní integritu narušující psychické zátěže hromadné povahy“
- hromadné chování rozděluje do 3 skupin:
  - a) jevy spontánní hromadné náказы**, které se projevují v mentální rovině (myšlenková náказа - „septanda“) i v rovině chování (masové vytržení účastníků např.: sportovních akcí)
  - b) impulzivně-afektivní erupce** jako důsledek silného, jednorázového psychického otřesu (např.: panika, výbuch agrese, masová hysterie)
  - c) spojení náказы a erupce** v jedné konkrétní situaci hromadného chování, fáze erupce je „připravena“ fází náказы

- jednotlivé druhy davů lze rozeznávat z hlediska jejich cílů:
  - Agresivní davy* - útočí a projevují nepřátelství
  - Únikové davy* - jsou ovládnuty panikou a unikají z místa společného nebezpečí
  - Akvizitivní davy* - rabují a usilují o získání zboží
  - Expresivní davy* - vyjadřují pozitivní nebo negativní afekty (např.: při masových politických shromážděních)
- podle S. D. Reichera se v této oblasti autoři soustředili na 3 specifické procesy:
  - **sociální facilitace** - přítomnost jiných lidí v davu usnadňuje, podněcuje objevení se jistého prožívání a chování
  - **deindividualizace** - v anonymitě davu se člověk ztrácí, snižuje se sebeuvědomění a sebekontrola
  - **emocionální náказа** - přenášení prožívání mezi lidmi v davu
- rozdíl ve výkladech hromadných jevů:
  - davové chování je výsledkem nové, nadindividuální kvality (duše davu, apod.) × davové chování se jen kvantitativně liší od individuálního
  - chování davu má iracionální × racionální zdroje
  - jedinec se mění pod vlivem davu (transformační hypotéza) × v davu se projeví, jaký jedinec skutečně je (konvergenční hypotéza)
- Nakonečný vidí jako základní faktory akce davu *sugesci a nápodobu*
  - **psychická náказа** - někdy zvaná kruhová reakce, spočívá v tom, že původní (třeba i náhodou vzniklá reakce), která se dotýká druhé osoby, je touto osobou opakována a předávána dále (projevuje se to šířením se strkání či provolávání hesel)
  - **sugesce** - je to iracionální ovlivnění člověka za stavu snížené vědomé kontroly reagování; faktorem snížení vědomé kontroly může být vzniklý afekt
  - příjem sugesce však předpokládá „připravenou půdu“, kterou právě poskytuje afektivní stav individua, které eliminuje racionální vzhled do situace
- **A. L. Coser** vysvětloval destruktivní chování mas spojením teorie sociálního konfliktu a psychoanalytické teorie frustrace-agrese
  - „realistický“ konflikt se člověk snaží řešit zaměřením se na předpokládaný zdroj frustrace
  - při „nerealistickém“ konfliktu jde o potřebu uvolnit napětí nashromážděné v důsledku neschopnosti řešit problém překonáním frustrující překážky
- **R. H. Turner - teorie vznikající normy**
  - předpokládá, že dav se od počátku strukturuje ve vztahu k sociálním normám
  - formování přesvědčení o žádoucích způsobech chování sdílených účastníky davu je rozhodující pro konání davu

**- strukturní přístup N. J. Smelsera**

- masové chování vzniká vždy, když jsou lidé přesvědčeni, že společenská změna je nevyhnutelná, avšak neexistují institucionální prostředky na její dosažení
- posloupnost je následující:  
„nějaké společenské podmínky potencují nespokojenost → vzniká napětí → formují se představy o situaci a o tom, jak napětí odstranit → do hry vstupují katalyzátory (spouštěcí, urychlující události) → ovlivněné seskupení se mobilizuje do akce, důležitou roli má vůdce → orgány sociální kontroly reagují na masové chování (zastrašují nebo povzbuzují)“

- **S. Moscovici** se přiklání k transformaci člověka v davu, která se projevuje snížením intelektových schopností, zintenzivněním emocionálních reakcí a podněcováním osobního prospěchu
- to se uskutečňuje mechanismem sugesce → lidé v davu snadno podléhají excesům násilí nebo idealismu, jejich konání je diktováno vášněmi a instinkty

**- S. D. Reicher**

- vysvětluje masové jevy v kontextu teorie sociální identity
- tvrdí, že v davu se může oslabovat, ztrácet personální identita a současně s tím roste význam sociální identity
- člověk se ztotožňuje s ostatními a aktivita davu je výrazem této identity
- identifikace s davem, sociální identita davu určuje vnímání, myšlení, emoce i chování jeho členů

**Laboratorní studie**

- typické jsou experimenty s deindividualizací, kterou se vysvětluje zmizení zábran člověka v davu
  - reprezentantem je **P. G. Zimbardo** a konec 60. let
  - studentky v situaci deindividuace udělily dvakrát tolik elektrických šoků, než neanonymní studentky v kontrolní skupině → anonymita tedy facilitovala agresivní chování
  - jiným příkladem je experiment se simulací vězení ve Stanfordské vězeňské studii v roce 1971
- poté došlo k modifikaci konceptu deindividualizace, podle které se díky dominanci skupinové/davové příslušnosti v sebepečetí jedinec chová v souladu s normami vzniklými ve skupině/davu, neřídí se svými osobními normami
  - např.: studie holandských autorů **M. B. R. Kroonové, D. van Krevelda a J. M. Rabbie**, kteří řeší praktický problém policejních zásahů při nepokojích
  - zájmy skupin, které stojí proti sobě (policie × demonstranti/výtržníci), jsou neslučitelné
  - mezi policisty se v takové situaci snižuje personální a posiluje sociální identita („my policisté“)
  - kolektivní, nikoli individuální odpovědnost a anonymita (podpořená výzbrojí - přilby, štíty) oslabují obavy z případných sankcí za nevhodné postupy

**Terénní studie**

- empirický výzkum davu je zaměřen na několik základních *strukturních i procesuálních charakteristik*
  - strukturní: velikost, hustota, tvar, hranice, vnitřní podstruktura, složení
  - procesuální: shlukování, polarizace, pohyb, šíření informací, percepce davu
- *ekologie davu* je závislost davové struktury a procesů na podmínkách prostředí
  - materiální podmínky - např.: velikost a tvar prostranství
  - sociálně-kulturní podmínky - např.: tolerance k přehustění
- **C. Brown a E. L. Lewis** - příklad protestních akcí
  - masové protestní hnutí autoři chápou jako účelnou, racionální odpověď na společenský problém, protože se individuální chování ukázalo jako neefektivní
  - pokoušejí se jednotlivé teorie kolektivního chování aplikovat na tyto události a jako nevhodnější se jim jeví strukturní přístup Smelsera
- **S. D. Reicher** analyzoval vzpuru v Bristolské čtvrti (nepokoje tam vypukly po policejní razii)
  - analyzoval výpovědi těch, kteří přihlíželi (nepatřili ke vzbouřencům, outsiders) i těch, kteří se účastnili (insiders)
  - outsidersi v tom viděli zejména ztrátu kontroly, hrůzu, násilí; insideři naopak zdůrazňovali smysluplnost dané akce, solidaritu davu, přátelskost a povznesenou náladu, kterou v kolektivní akci prožívali

- nepokojům se věnovali **D. P. Waddington, K. Jones, C. Critcher**
  - tyto nepokoje obvykle spouští zdánlivě triviální impulz (flashpoint = bod vznícení)
  - jejich analýza má několik úrovní
    - od strukturní - vyjadřuje rozdělení podílů na moci mezi skupinami
    - až po interakční - tvoří ji konkrétní akty meziskupinového chování
  - podle autorů má klíčový význam policejní strategie → spouštěcí incident většinou spadá do interakce mezi policií a davem
  - reakce policie na tyto incidenty rozhodne, zda dojde k jejich eskalaci či nikoli
  - přístup těchto autorů reprezentuje více sociálně-historický než psychologický pohled na davy
- sociálně-historický pohled = vidí racionalitu davu v kontextu historických, sociálních a politických podmínek
- psychologický pohled = pohlíží na dav jako na něco nižšího a patologického

#### Literatura:

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.

Nakonečný, M. (1970). *Sociální psychologie*. Praha, Svoboda.

## 25. Problémy osobnosti, sebepojetí a identity v sociální psychologii

### 1. OSOBNOST

- studium osobnosti je předmětem více disciplín, kromě  $\Psi$  osobnosti (personologie), k nim patří také sociální  $\Psi$ 
  - mají rozdílný pohled na osobnost (dispoziční  $\times$  situační)
- nejdůležitějšími otázkami je
  - stabilita osobnostních charakteristik
  - otázka struktury osobnosti
- **big five** - pětifaktorový model osobnosti od Normana
- **dispozice** je osobnostní rys/vlastnost jedince, která je vrozená a/nebo získaná v procesu socializace
- **interakční přístup** - studium vzájemného působení osobnosti (dispozic) a prostředí (situací) při determinaci lidského chování
- **interpersonální kruh** - kruhový model osmi interpersonálních osobnostních rysů Wiggins
- **osobnostní rys** - stabilní tendence chovat se specifickým způsobem v určitém typu (třídě) situací
- osobnost člověka vyjadřuje to, co je na člověku podstatné, a to
  - z hlediska člena nějakého rodu (osobnost jako filozofická kategorie)
  - z hlediska člena nějaké společnosti (sociologická kategorie)
  - i z hlediska konkrétního jedince (psychologická kategorie)
- osobností se rozumí určitá integrovanost psychických procesů, stavů a vlastností jedince, případně nějaké integrující jádro
- Leontjev vidí základ osobnosti člověka v souhrnu jeho vztahů ke světu, které jsou svou povahou společenské a které se realizují souhrnem jeho činností
- jádrem problému osobnosti v sociální  $\Psi$  je tzn. **primární determinace** lidského chování
  - $\Psi$  osobnosti: primární determinantou chování jsou dispozice (osobnostní vlastnosti, rysy), které člověk do rozmanitých životních situací přináší
  - sociální  $\Psi$ : primárními determinantami lidského chování v jeho sociálním rozměru jsou situační faktory → *situacionismus* jako označení přístupu je spojen s nebehavioristickou koncepcí osobnostních rysů, prezentovanou G. W. Allportem v druhé pol. 30. let
- otázka, zda se lidské chování vyznačuje **transsituační stabilitou** (tj. závislé na osobních rysech)  $\times$  zda je vždy **specifické vzhledem k situaci**
  - výsledkem bylo, že sociální situace představují jednotky interakce jedince s prostředím

- v  $\Psi$  je dvojitý nahlížení na situaci:

1. postavený na behaviorismu - vyzvedává potřebu objektivního studia situace (objektivita = věčný obsah situace, nezávislý na účastnících i pozorovatelích)
2. vychází z Lewinovského principu životního prostoru, který ukazoval na potřebu vymezení situace očima subjektu - studium situace pak znamenalo analýzu významu a smyslu

- výraznější zájem o tuto problematiku přišel s rozvojem interakcionistických koncepcí a se studiem procesu sociálního poznávání v 70. letech 20. stol.

### Stabilita osobnostních charakteristik

- při studiu osobnosti je snaha o nalezení takových osobnostních charakteristik, které poskytují možnost smysluplné psychologické interpretace, tato úloha se realizovala ve dvou liniích:

1. úsilí o určení kritérií, které by umožnili definování příslušné charakteristiky jako stabilní dispozice

- hlavním termínem je *osobnostní rys* (personality trait), který zavedl G. W. Allport (1937)

- objevily se 3 základní přístupy k pojetí pojmu osobnostní rys

- a) přístup spojený s pracemi G. W. Allporta chápe osobnostní rysy jako reálné kauzální entity, které odpovídají dosud nepoznaným neurofyziologickým strukturám
- b) názor chápající rys výlučně jako deskriptivní charakteristiku, která je schopna sumarizovat minulé chování osoby, svou povahou však není kauzální entitou
- c) chápání osobnostního rysu jako dispozice, předpokládá se, že je popisem tendence osoby vykonat určitou třídu chování v určité třídě situací

2. úsilí o určení jistého ohraničeného počtu nejvýznamnějších osobních dispozic

- v rozlišování nejvýznamnějších rysů jde rozlišit 3 přístupy

a) *teoretické odvození*

b) *statistická analýza*

- např.: Cattell, Eysenck, Guilford

- předpoklad, že při použití určitých statistických procedur, je možné odvodit primární osobnostní faktory/rysy

c) *lexikální analýza*

- předpoklad, že význam rysů lze určit prostřednictvím míry pravděpodobnosti jeho výskytu v přirozeném jazyce (např.: které pojmy označující rysy se vyskytují ve všech kulturách)

- v dalším období přišla kritika celé koncepce rysů a objevila se snaha o návrat k dosavadním otázkám samotné povahy rysů

- používaly se longitudinální studie, které přinesly důkazy ve prospěch tvrzení o stabilitě osobnostních rysů

- pak se zabývali tím, do jaké míry se objevuje situační podmíněnost působení osobnostních rysů na konání jedince

- výzkum monozygotních a dizygotních dvojčat → vycházeli z toho, že podobnost osobnostních charakteristik monozygotních dvojčat bude vysoká

- zjistili, že vedle vrozených dispozic má velký význam i vliv sociálního prostředí

### Struktura osobnosti

- opět jsou zde 2 orientace:

- první předpokládala existenci vnitřních pravidel a souvislostí mezi určenými vlastnostmi

- druhá byla přesvědčena, že rysy nejsou organizované a zaměřili se sestavení vyčerpávajícího seznamu rysů (např.: Murray stanovil seznam 20 rysů v 5 kategoriích)

- **big five** (pětifaktorový model struktury osobnosti)

- bylo to stanovisko W. T. Normana, že existuje 5 „robustních“ faktorů osobnosti

- mnoho autorů nacházelo 5 faktorů, ale nakonec se přiklonili k Normanovi

- mimo „originálních“ názvů se faktory dají také vyjádřit bipolárními adjektivy či obecnými kategoriemi

jako síla, láska, práce, cit a rozum:

1. **surgence (extraverze)** - smělý-plachý; síla
2. **přívětivost** - vřelý-chladný; láska
3. **svědomitost** - důkladný-bezstarostný; práce
4. **emocionální stabilita** - uvolněný-napjatý; cit
5. **kultura** - inteligentní-neinteligentní; rozum

- v průběhu 50. let se prohlubuje zájem o projevy jedince v interpersonálních vztazích, o analýzu jeho stabilních charakteristik v sociální interakci
- interpersonální chování se chápe jako pozorovatelné projevy jedince ve vztahu k jiné, modální nebo konkrétní osobě
- cílem je určení strategie, kterou jedinec používá v interakci se svým sociálním prostředím
- pozn. modální osobnost je typická, nejčastější osobnost dané společnosti, charakteristický příslušník dané kultury

## 2. SEBEPOJETÍ

- pojem **sebesystém** či jánský systém (self-system) používáme k označení všech aspektů obsahu sebereflexe
- zahrnuje obsahovou i procesuální stránku jánství, a také dynamiku jejich vzájemného ovlivňování
- pojí se s ním další pojmy a konstrukty, které se týkají dílčích aspektů sebereflexe (jde o rozlišení 3 složek sebesystému - kognitivní, emocionální a konativní):

**Sebepojetí** (self-concept) - jedná se především o kognitivní obsah a často i strukturu sebereflexe (tak ho používají v knize Sociální Ψ - Výrost, Slaměník)

- někdy je požíván i v širším významu, a to ve smyslu *já jako objekt*

**Sebehodnocení** (self-evaluation) - označuje buď proces (tj. konkrétní dílčí výsledek sebehodnocení), nebo tzv. globální/celkové hodnocení (self-esteem)

- je možné sebehodnocení považovat za emoční aspekt sebesystému

**Seberegulace** - vliv já na jednání a chování

- zahrnuje přímé vlivy činného já, sebepojetí a sebehodnocení na naše chování, také na zcela uvědomělé strategie sebereprezentace

- **sebepojetí** jsou především poznatky (knowledge) a přesvědčení (beliefs) o sobě samém
- je to hypotetický konstrukt, kterým se snažíme popsat obsah vědomí vztahovaný k vlastnímu já

- zajímali se o organizaci poznatků v rámci sebepojetí → **teorie sebeschémat** či schémat já (self-schemas)
  - schémata jsou pro člověka vodítka, které informace bude považovat za relevantní vlastnímu já a které ne
  - jsou výsledkem generalizace opakovaného procesu sebepercepce a kategorizace
  - některé informace jsou relevantní já téměř pro všechny lidi, jiné mohou být individuálně velmi specifické
  - schémata fungují jako filtr informací, které si subjekt pouští ke svému já → díky nim si rychle vybavíme a zrekonstruujeme určité události z minulosti
  - schémata taky stabilizují a integrují sebepojetí - informace, které se již nedají „nabalit“ na již vytvořené sebeschémata zpravidla odmítáme

- model sebepojetí jako **paměťové struktury**

- J. F. Kihlstrom
- já je uloženo v paměti jako struktura znalostí a zkušeností, jako tzn. *prototyp já*
- není to kategorie jasně ohraničená, ale má své centrální a periferní charakteristiky
- centrální charakteristiky jsou poměrně stabilní a důležité
- okrajové charakteristiky jsou méně stabilní a vstupují i do jiných kategorií
- prototyp já je zobecnělou zkušeností, která je vyabstrahována z pozorování sebe sama ve specifických

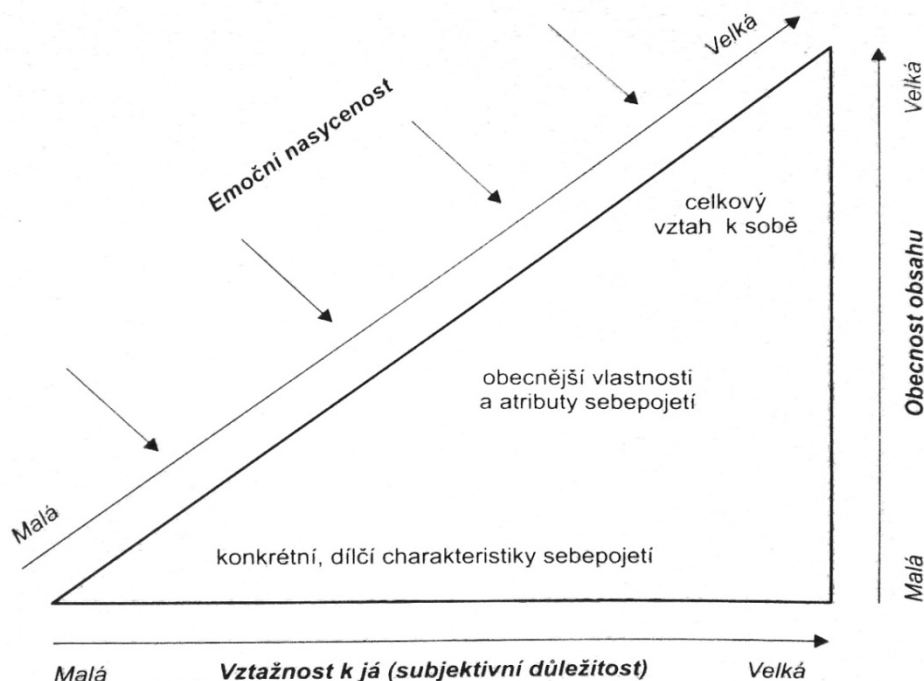
situačních kontextech → tato dílčí já jsou uspořádána do určitých struktur a integrují se  
 - prototypické já bylo rozpracováno v souvislosti s koncepty epizodické a sémantické paměti do podoby modelů asociativních sítí

**Obsah sebepojetí**

- o obsahu sebepojetí se nedá dozvědět jinak, než na základě subjektivní výpovědi
- CH. Gordon požádal respondenty, aby ve volných výpovědích odpověděli na jednoduchou otázku „Kdo Jsem?“ a výpovědi zařadil do několika kategorií:
  - *sociální atributy* (věk, pohlaví, role, status, jméno)
  - *osobnostní atributy* (zájmy, aktivity, interpersonální styly chování, další konkrétní charakteristiky, referencemi o vzhledu, majetku, atd.)
  - *systemické mínění o sobě* (vědomí vlastní kompetence, regulace vlastního jednání (aktivní volba směru a cíle × pasivní, reaktivní jednání), morální já, které je vyjádřené stabilitou struktury hodnot)
  - *pocit osobní autonomie*
  - *globální sebehodnocení* (self-esteem)

**- hypotetický model obsahu sebepojetí**

- sebepojetí je z hlediska obsahu charakterizováno jako multifacetová (mnohoaspektová), hierarchická struktura znalostí a představ o vlastním já
- jednotlivé charakteristiky sebe se od sebe odlišují tím, jak jsou pro daného člověka důležité a také tím, jak jsou obecné
- jednotlivé informace, znalosti či představy není možné izolovat od prožívání (tedy od emocí)
- v hypotetickém modelu jsou nastíněny vzájemné souvislosti mezi kognitivním obsahem sebepojetí a jeho emoční nasyceností
- kognitivní obsah má 2 nezávislé dimenze:
  1. subjektivní důležitost (relevance vzhledem k já)
  2. obecnost (díličí a specifické vs. globální, obecné)
- čím důležitější a obecnější jsou ty konkrétní obsahy sebepojetí, tím více jsou provázány s prožitky, protože se stávají předmětem hodnocení
- v modelu se určí míra emoční nasycenosti jednotlivých charakteristik kolmým průmětem na přeponu trojúhelníku



**Obr. 5.1** Model obsahu sebepojetí

### Formativní parametry obsahu sebepojetí

- je to otázka diferencovanosti × celistvosti já, neboli problém tzv. *mnohostranného pojetí*
- podle P. Linvilleové:
  - lidé s komplexním životním sebepojetím absorbují určitá životní zklamání relativně snadněji, než ti, kteří definovali sami sebe pouze v několika specifických oblastech či rolích
  - má-li být komplexita a obsahová pestrost sebepojetí pro člověka přínosem, bude důležité, zda jednotlivé charakteristiky sebepojetí také tvoří souvislý a soudržný celek
- pluralitu a mnohočetnost já je tedy třeba spojovat s propojením jednotlivých obsahů sebepojetí do smysluplného celku
- důležitá je zde integrační funkce aktivního činitele já, tzv. *selfing* → já jako subjekt v tomto případě není jen bdělý sebezpozorovatel sebe sama, ale také organizátor vlastní zkušenosti

### 3. IDENTITA

- identita dnes neznamená jen pojmenování, vyjádření totožnosti, stejnosti, ale i vyjádření těch charakteristik, kterými si osoba či společenství zasluhuje nebo nárokuje uznání a úctu jiných, na kterých zakládá svou hrdost, důstojnost a čest
- *identita* = to, kým nebo čím je osoba nebo společenství lidí
- je to odpověď na otázku „Kdo jsem/Kdo jsme?“, „Čím jsem/Čím jsme?“
- identita znamená totožnost, stejnost osoby v čase a ve všech okolnostech
- synonymem je *individualita, osobnost*
- identitou vyjadřujeme takové charakteristiky lidí, jako jsou:
  - autenticita
  - integrita
  - kontinuita
  - relativní stejnost v čase
  - sebedefinování
  - definování jinými
  - odlišnost od jiných
  - uvědomění si odlišnosti
  - afiliace s lidskými společenstvími
- identita také vyjadřuje:
  - důstojnost
  - hrdost
  - respekt
  - čest

#### Přístupy k vymezení identity

- dělení teorií identity podle toho, jak autoři přistupují k jejímu studiu:
  - zdůrazňování nebo odmítání původnímu významu pojmu → o tzn. silné nebo slabé přístupy k identitě
  - zdůrazňování osobní nebo sociální identity osoby
- některé teorie jsou tak až protikladné
- **silné koncepce identity** vycházejí z původního významu pojmu identita (tj. základní stejnost v čase a mezi osobami) a zahrnují předpoklady:
  - identita je něco, co mají, měli by mít, nebo hledají všichni lidé
  - identita je něco, co mají, nebo by měly mít všechny skupiny
  - identita je něco, co lidé (skupiny) mohou mít, aniž by si to uvědomovali; identita tak může být objevená, ale i mylná
  - kolektivní identita je založená na silné skupinové příslušnosti, homogenitě, ostré hranici mezi „my“ a „ti druzí“
- **slabé koncepce identity** se rozcházejí s původním a běžným používáním termínu identita; identitu považují za měnící se podle situace, času, místa, okolností
- **osobní (vnitřní) identita**, tj. sebedefinice, sebevnímání, patří zde více či méně uvědomělé představy, které má o sobě sám jedinec
- **sociální (vnější) identita** tvoří sociální příslušnost, členství v jiné kategorii osob
- James D. Fearon uvádí 2 významy pojmu identita:
  - sociální kategorie, tj. skupina lidí a příslušnost k ní (odpovídá sociální identitě)
  - sociálně významné charakteristiky osoby, které jí slouží jako základ či zdroj individuální sebeúcty a respektu (odpovídá osobní identitě)

## Teorie a zkoumání identity v $\Psi$

- přehled teorií, které analyzují pojem identita:

Oblasti $\Psi$	Oblast jevů	Vymezení identity osoby	Představitelé
Psychoanalýza; Vývojová, poradenská a klinická $\Psi$	Ego identita - vývoj a formování; poruchy formování identity	Vnitřní stejnost a kontinuita sebe a jiných; organizace sebevnímání	E. H. Erikson J. E. Marcia
Symbolický interakcionismus	Jedinec, role, společnost	Hierarchická soustava zvnitřněných rolí, tedy identit	S. Stryker R. H. Turner P. J. Burke
Teorie sociální identity a meziskupinových vztahů	Jedinec ve skupině; meziskupinové vztahy	Sebepřesvědčení; poznání emocionální význam a hodnota členství ve skupině	H. Tajfel J. C. Turner M. A. Hogg D. Abrams, H. Giles
Mikrosociologie, sociální konstruktivismus	Jedinec, konstrukce světa, jazyk a společnost	Subjektivní „teorie“ a přesvědčení; sebe prezentování	G. Kelly R. Harré
Integrovaná teorie hlavního proudu $\Psi$	Jedinec v konkrétním sociokulturním kontextu	Vývoj a formování identity jako sebekonstrukce	P. Weinreich M. D. Berzonsky
Kritická, postmoderní, feministická $\Psi$	Jazyk, diskurz, situačnost, kontextuálnost	Situovaná subjektivita, produkt mnohých i konkurujících diskurzů	J. Shotter K. J. Gergen R. Stainton Rogers W. Stainton Rogers

### 1. Teorie ego identity

#### A) Eriksonova koncepce ego identity

- identita osoby se vytváří spojením identifikací z dětství, současných identifikací a základních životních závazků  
- odlišuje:

*Self identita* - je součástí organizace sebevnímání

*Ego identita* - je psychologický mechanismus, který umožňuje narůstání jistoty, že vlastní schopnost udržet vnitřní stejnost a kontinuitu se rovná schopnosti udržet si vlastní smysl stejnosti a kontinuity pro jiné

- řadí se k silným koncepcím a zaměřuje se na osobní identitu

- ve formování ego identity jsou důležité 4 aspekty:

#### 1. krize identity

- je výsledkem vývoje v pozdější adolescenci

- jejím výsledkem je buď dosažení ego identity, nebo konfuze identity

- krize znamená tápání, hledání

#### 2. institucionalizované moratorium

- období adolescence je obdobím psychosociálního moratoria → je to doba, kterou společnost poskytuje jedinci, aby si vytvořil života schopnou identitu

- společenské instituce umožňují adolescentovi experimentovat s hodnotami a zkusit si role dospělého

#### 3. boj mezi egem a superegem o dominanci v osobnosti

- čím je tento boj těžší, tím obtížnější bude krize identity

- optimálním výsledkem vývoje identity v současné společnosti je dominování ega v osobnosti

#### 4. stupně hodnotové orientace

- jsou 3: **a)** pro morální stádium, které odpovídá uvažování dětí a je charakteristická kategorická absolutní víra v autoritu

**b)** ideologické stádium v adolescenci - jedinec se snaží asimilovat různé, často i protikladné zdroje autority a adaptuje se na rozšiřující se sociální prostředí; jedinec se musí rozhodnout,

kteřá pravda povede jeho smysl spravedlnosti a způsob života

c) v dospělosti může jedinec vstoupit do etického stádia; toto stádium obsahuje uvědomění, že v jistém smyslu je každý jedinec odpovědný za své konání, a že jedinec je v jistém smyslu odpovědný za celé lidstvo

B) stavy identity podle J. E. Macii

- navázal na Eriksona a říká, že pro styl formování identity jsou důležité:
  - krize jako aktivní zkoumání, hledání a rozhodování se o závazku identity
  - závazek jako výběr osobních cílů a hodnot, pro které se jedinec angažuje; závazek znamená dosažení stabilních hodnot a přesvědčení v jednotlivých oblastech života
- rozlišuje 4 různé stavy identity, podle toho, zda jsou v nich přítomny či absenující krize a závazek:
  - difuzní stav identity - jedinec ještě nezačal vyvíjet identitu
  - stav předčasného uzavření - jedinec převzal hodnotové systémy, které měl k dispozici
  - moratorium - stav lidí, kteří zkoumají alternativy, ale ještě nedospěli k pevným závazkům identity
  - dosažení identity - lidé, kteří dospěli ke stabilnímu systému závazků pro aktivní bádání a krizi identity

		Závazky identity	
		Přítomné	Nepřítomné
Krizе identity	Přítomná	Dosažení identity	Moratorium identity
	Nepřítomná	Předčasné uzavření identity	Difuznost identity

2. Teorie identity v symbolickém interakcionismu

- Sheldon Stryker
- definoval *self* jako hierarchickou soustavu internalizovaných rolí, přičemž tyto role označoval jako identity
- self je mnohoaspektové a mnohvrstvé hierarchické uspořádání identit
- členi se podle motivačních a afektivních vlastností, a to 2 způsoby:
  - podle výraznosti (salience) identit
  - podle významnosti (prominence) identit
- výrazné identity pomáhají udržovat rovnováhu v konání, jsou tou částí našeho psychologického ztvárnění, které vykazujeme rutinně; nevýrazné identity mají vysoký práh vyvolání a projevují se jen v některých situacích
- významnost identity označuje rozsah, ve kterém obraz sebe sama v roli odpovídá ideálnímu já
- spojení identity s chováním a výkonem v roli: identita ovlivňuje chování v roli a naopak, vnímání svého chování v různých situacích, lze potom využít k vytváření závěru o tom, kdo a čím jsme
- teorie se více vztahuje k sociální identitě osoby

3. Teorie sociální identity a etnolingvistická teorie identity

A) Teorie sociální identity H. Tajfela

- pojem sebe obsahuje:
  - *personální identitu* jako přesvědčení o svých dovednostech, schopnostech a vlastnostech jako jedince
  - *sociální identitu* chápanou jako „aspekt sebepojmu jedince, odvozený od poznání svého členství v sociální skupině spolu s hodnotou a emocionálním významem spojeným s tímto členstvím“
- řadí se k sociálním teoriím identity
- tvrdí, že jedinci jsou motivováni dosáhnout a udržet si vysoké sebehodnocení osobní i skupinové (zatímco individualizované přístupy se zabývají motivem udržet si pozitivní osobní identitu, TSI se zabývá motivem udržet si pozitivní sociální identitu)
- jedinci snižují hodnocení členů jiných skupin, aby jejich skupina vyzněla jako příznivější, měla lepší postavení; pokud se to nedaří, mohou členové za skupiny odejít, nebo se distancovat, mohou také srovnávat vlastní skupinu s jinou pouze v těch vlastnostech, které zaručují příznivý výsledek, nebo si vybrat ke srovnání jinou skupinu

#### B) *etnolingvistická teorie identity*

- Howard Giles, vyšel z koncepce Tajfela
- za významné kritérium, pomocí něhož se skupiny srovnávají s jinými skupinami, považují *jazyk*
- ve snaze o pozitivní sociální identitu se mohou členové etnolingvistických skupin o členství v dominantnější skupině → znamená to používat jazyk dominantní skupiny a kulturně a jazykově se asimilovat
- pokud by tuto strategii použilo příliš mnoho členů, mohla by skupina pomalu zaniknout jako kolektivita jazykově odlišná, protože by se ztratila její jazyková základna
- udělal seznam faktorů skupinové etnolingvistické vitality (tj. schopnost skupiny přežít jako odlišná v prostředí více skupin)
- první seznam obsahoval 3 skupiny faktorů, které se kombinují, a pak přibyly ještě další faktory
  - 1. Statusové faktory (ekonomická, politická a lingvistická prestiž)
  - 2. Demografická síla (počet, koncentrace, přírůstek, migrace)
  - 3. Institucionální podpora a faktory kontroly (reprezentace skupinového jazyka v médiích, vládní instituce, vzdělávání)
  - + 4. Vnímání skupinové hranice a vícenásobná skupinová členství
- vnímání meziskupinových hranic jako pevných a nepropustných vede k výrazné etnolingvistické identifikaci
- čím méně je sociálních kategorií skupin, se kterými se jedinci mohou identifikovat, tím silnější je jejich etnolingvistická identifikace s jednou skupinou

#### 4. Procesy konstruování identity

- *mikrosociologie* se např.: snaží objasnit, jak funguje a jak se reprodukuje společenský řád v běžném životě lidí
  - patří sem *etnometodologie H. Garfinkela* → aby lidé byli úspěšní, používají osvědčené postupy, tzn. etnometody (obsahují pravidla, vysvětlování a zvýznamňování každodenních aktivit)
  - dále sem patří *dramaturgický interakcionismus E. Goffmana*
- *konstruktivistický přístup*
  - *George Kelly*: lidé stále interpretují a reinterpretovali své prostředí, vytvářejí si mentální obrazy nebo mapy (tj. kognitivní struktury a šablony), aby pochopily svět a sebe samé, utvářeli ho a měnili poznáním
  - mentální šablony jsou výsledkem úsilí porozumět světu
  - osobnost jedince lze chápat jako celek jejich způsobů, kterými nahlíží na svět a na sebe sama
  - k současnému sociálnímu konstruktivismu se řadí *praktická hermeneutika a teoretický konstruktivismus Kennetha J. Gergena, Johna Shottera* a především *Roma Harrého*
  - R. Harré: osoby preferují různé aspekty své sociální identity podle situace; identity jsou způsoby reprezentování se jiným, jsou to masky, které si v životě vybíráme
  - skutečná osoba (persona) se od masek pravděpodobně liší, je však těžké to odlišit
  - individuální sociální bytost závisí na sociálních pravidlech, sociálních konvencích a aktivitách

#### 5. Integrující teorie identity v $\Psi$

##### A) *Analýza struktury identity podle P. Weinreicha*

- říká, že neexistuje (ani nemůže existovat) univerzální teorie všech lidských identit
- identita je komplex procesů, prostřednictvím kterých lidé konstruují a rekonstruují sebe a své příslušnosti k sociálním skupinám a jevům
- jeho definice identity: „identita subjektu je celek jeho konstrukcí sebe sama, ve kterých jeho současná sebekonstrukce vyjadřuje kontinuitu mezi jeho sebekonstrukcí v minulosti a konstrukcí aspirací sebe sama v budoucnosti“
- identifikovat se můžeme ve dvou modech:
  - *empatická identifikace* - to je vnímání stejnosti či podobnosti mezi sebou a jiným v dobrých i špatných vlastnostech
  - *rolová modelová identifikace* - má 2 podoby → a) přání podobat se někomu (idealistická identifikace s pozitivním modelem); b) přání odlišit se co nejvíce od někoho (kontraidentifikace s negativním modelem)
- konfliktní identifikace je stav empatické identifikace s jiným a zároveň kontraidentifikace (vzniká pocit, že jsem jako on, ale nepřeji si to)
- obsah identity v určité oblasti života jde analyzovat přes personální konstrukty, které jedinec používá

- síla konstruktů v konstruktové soustavě vyjadřuje to, jakým způsobem jedinec používá svou „osobní ideologii“ při hodnocení sociálního světa
- Weinreich sestavil počítačový program IDEX (identity exploration), který zjišťuje charakteristické způsoby sebehodnocení osoby a hodnocení jiných relevantních osob ve specifickém sociálním kontextu

**B) získávání identity jedincem podle R. F. Baumeistera**

- jedinec srovnává svou sebedefinici (subjektivní identitu) s definicí sebe sama ze strany sociálního prostředí (objektivní identita) a snaží se o přibližnou rovnováhu definic tak, aby se vyhnul rozporu, který se označuje jako *pocit ohrožení vlastní identity*
- charakteristiky dané narozením se označují jako *připsané*, jsou relativně stabilní a neproblematické
- jiné definice osoby (její identity) jsou *získané* a k tomu, aby se člověk něčím stal, musí vynaložit jisté úsilí, podat výkon
- jedinec si může některou identitu vybrat, když má jednu nebo více alternativ, mezi kterými může volit
- při možnosti vybrat si identitu rozlišujeme 2 případy, podle toho, zda existují či neexistují společensky schvalované hodnotové direktivy (návody) pro výběr
- když jedinec nemá k dispozici všeobecně uznávaný hodnotový systém, pak je výběr jakékoli alternativy problémový a naopak

**Literatura:**

- Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha, Grada. ISBN 978-80-247-1428-8.
- Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha, Státní pedagogické nakladatelství.