

Pedagogická a sociální psychologie I

Kateřina Lukavská

Katerina.lukavska@pedf.cuni.cz

Sociální psychologie

- Základní (teoretická) psychologická disciplína
- POPSAT a VYSVĚTLIT jak **vnímáme** druhé, co k nim **cítíme**, co si o nich **myslíme**, jak se k nim **chováme** + jak druzí ovlivňují naše **prožívání** a **chování... na základě toho se snažíme PREDIKOVAT/ZMĚNIT chování v určitém SOCIÁLNÍM KONTEXTU**



Sociální psychologie

- Základní (teoretická) psychologická disciplína
- Jak **vnímáme** druhé, co k nim **cítíme**, co si o nich **myslíme**, jak se k nim **chováme** + jak druzí ovlivňují naše **prožívání** a **chování**
- **Příklady témat sociální psychologie:**
 - Stereotypy, předsudky a diskriminace
 - Agresivita
 - Prosociální chování
 - Efekt přihlížejících – difuze zodpovědnosti
 - Vztahy
 - Konformita, poslušnost, vůdcovství
 - Davové chování
- Základní předpoklad: poznávání, emoce, motivace a chování jsou významně ovlivňovány sociální situací a/nebo lidmi, s nimiž interagujeme

Sociální psychologie

- Kurt Lewin -> chování = $f(\text{osobnost, sociální situace})$



Pedagogická psychologie

- Aplikovaná psychologická disciplína
- Aplikuje poznatky z teoretických disciplín na pedagogickou realitu
- Co je relevantní ze sociální psychologie?
 - Sociální kognice/percepce -> jak učitel vnímá žáky; jak žáci vnímají učitele; jak žáci vnímají jiné žáky
 - Skupina -> skupinová dynamika třídy (hierarchizace, dělba rolí, sociálně-patologické jevy ve skupině)
 - Interakce (komunikace, vůdcovství, facilitace, lenivost, konformita...)
- Vlastní typická témata:
 - Školní třída jako sociální skupina (dynamika), šikana, učitel – žák, autorita, psychodidaktika, „peer pressure“ (tlak vrstevníků)

Tento kurz:

- **1 Sociální kognice** – utváření (prvního) dojmu, stereotypy, kauzální atribuce
- **2 Socializace** – primární a sekundární socializace, sociální role, sociální učení
- **3 Sociální interakce** – facilitace a lenivost, konformita a poslušnost, vůdcovství
- **4 Skupiny** – typy skupin, skupinová dynamika, skupinové procesy (polarizace, skupinové myšlení, deindividuace)
- **5 Konflikt a spolupráce** - agresivita, prosociální chování

Důležité soc.ps. experimenty

- Milgram – poslušnost
- Zimbardo – dozorci a vězni
- Rosenthal a Jacobsen – Pygmalion efekt
- Albert Bandura – panenka Bobo

Literatura

- Nicky Hayesová. Základy sociální psychologie. Portál, Praha, 1998.
- R. L. Atkinsonová. Psychologie. Portál, Praha, 2003. – *kapitola 18. Sociální vliv a interakce*
- Introduction to Psychology. *University of Minnesota Libraries Publishing edition, 2015.* <http://open.lib.umn.edu/intropsych/>
- Principles of Social Psychology. *University of Minnesota Libraries Publishing edition, 2015.* <http://open.lib.umn.edu/socialpsychology/>

1 Sociální kognice

- Jak vnímáme a hodnotíme druhé – SOCIÁLNÍ PERCEPCE
- Jak vysvětlujeme chování druhých – KAUZÁLNÍ ATRIBUCE

Which of these people do you think is more fun and friendly? Who is smarter or more competent? Do you think your judgments are accurate?



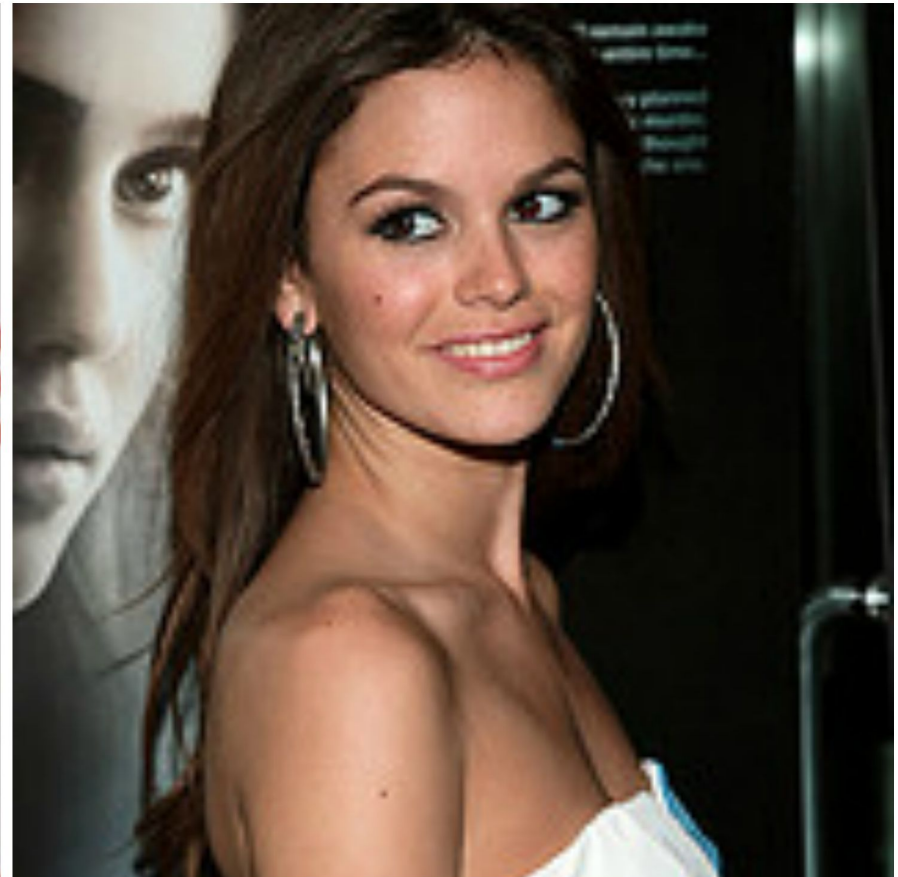
1 Sociální kognice

Formování dojmů

- PRVNÍ DOJEM -> na základě toho, co vidíme:
 - Pohlaví
 - Rasa
 - Věk
 - **Atraktivita (krása)** – už roční děti preferují tváře, které jsou hodnocené (dospělými) jako atraktivní

PROČ?

- Krása jako znak zdraví => „co je hezké, to je dobré“
- Co je krásné/zdravé? => to, co je **mladé** (=> lidé s „baby-like“ tvářemi jsou posuzováni jako atraktivní), **symetrické** a **průměrné** (pokusy s průměrnými tvářemi – sestavenými počítačově z 2/4/8/16/32 tváří)



1 Sociální kognice

Formování dojmů - efekty

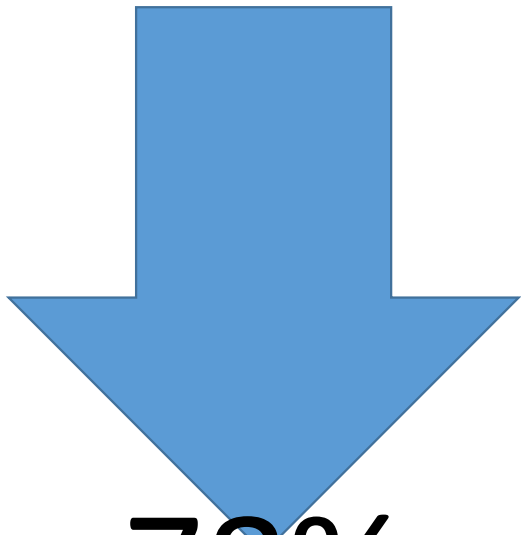
- **Haló-efekt:** tendence předpojatě vnímat druhou osobu na základě výrazných charakteristik, které považujeme za příjemné nebo nepříjemné (např. brýle, tetování, vousy, oblečení...)

Kuba odešel z domu, aby si koupil něco v papírnictví. Spolu se svými dvěma přáteli vyšel na ulici zalitou sluncem. Vešel do papírnictví, které bylo plné lidí. Zatímco čekal, až si ho prodavač všimne, bavil se s jedním známým. Když vycházel ven, zastavil se se svým spolužákem, který právě vcházel do obchodu. Když odešel z obchodu, vydal se směrem ke škole. Cestou potkal dívku, které byl minulý večer představen. Chvilí spolu hovořili a Kuba potom odešel do školy. Po vyučování odešel ze třídy sám. Vyšel ze školy a vydal se na dlouhou cestu domů. Ulice byla zalitá sluncem. Kuba šel po stinné straně ulice. Uviděl, jak k němu přichází hezká dívka, se kterou se potkal předchozí večer. Kuba přešel na druhou stranu a vstoupil do cukrárny. Byla plná studentů. Všiml si několika důvěrně známých tváří. Kuba tiše čekal, dokud si ho muž za pultem nevšimne, a potom si objednal něco k pití. Vzal si nápoj a sedl si k postrannímu stolu. Když dopil, šel domů.

Kuba je

A)

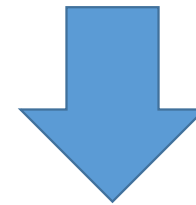
PŘÁTELSKÝ A SPOLEČENSKÝ



78%

B)

PLACHÝ A INTROVERTNÍ



12%

95%

Kuba odešel z domu, aby si koupil něco v papírnictví. Spolu se svými dvěma přáteli vyšel na ulici zalitou sluncem. Vešel do papírnictví, které bylo plné lidí. Zatímco čekal, až si ho prodavač všimne, bavil se s jedním svým. Když vycházel ven, zastavil se se svým spolužákem, který právě vcházel do obchodu. Když odešel z obchodu, vydal se směrem ke škole. Cestou potkal dívku, které byl minulý večer představen. Chvilí spolu hovořili a Kuba potom odešel do školy. Po vyučování odešel ze třídy sám. Vyšel ze školy a vydal se na dlouhou cestu domů. Ulice byla zalitá sluncem. Kuba šel po stinné straně ulice. Uviděl, jak k němu přichází hezká dívka, se kterou se potkal předchozí večer. Kuba přešel na druhou stranu a vstoupil do cukrárny. Byla plná studentů. Všiml si několika důvěrně známých tváří. Kuba tiše čekal, dokud si ho muž za pultem nevšimne, a potom si objednal něco k pití. Vzal si nápoj a sedl si k postrannímu stolu. Když dopil, šel domů.

3%

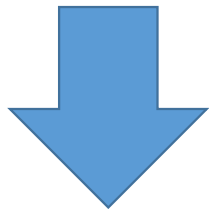
Po vyučování Kuba odešel ze třídy sám. Vyšel ze školy a vydal se na dlouhou cestu domů. Ulice byla zalitá sluncem. Kuba šel po stinné straně ulice. Uviděl, jak k němu přichází hezká dívka, se kterou se potkal předchozí večer. Kuba přešel na druhou stranu a vstoupil do cukrárny. Byla plná studentů. Věnoval si několika dříve známým tvářím. Kuba tiše čekal, dokud si ho neza pultem nevšimne, a potom si objednal něco k pití. Vzal si nápoj a sedl si k postrannímu stolu. Když dopil, šel domů.

Kuba odešel z domu, aby si koupil něco v papírnictví. Spolu se svými dvěma přáteli vyšel na ulici zalitou sluncem. Vešli do papírnictví, které bylo plné lidí. Zatímco si ho pultem nevšimne, bavil se s jedním známým. Když vycházel ven, zastavil se se svým spolužákem, který právě vcházel do obchodu. Když odešel z obchodu, vydal se směrem ke škole. Cestou potkal dívku, které byl minulý večer představen. Chvilí spolu hovořili a Kuba potom odešel do školy.

Kuba je

A)

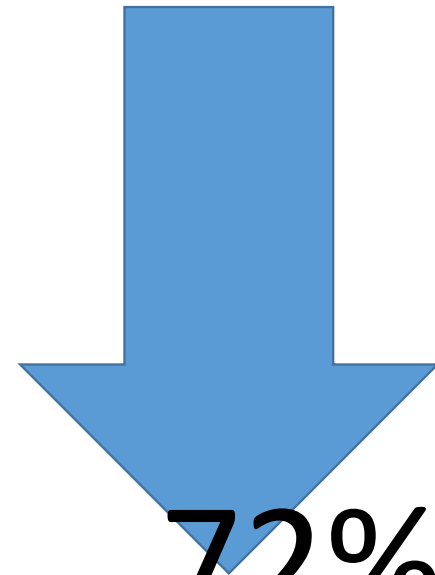
PŘÁTELSKÝ A SPOLEČENSKÝ



18%

B)

PLACHÝ A INTROVERTNÍ



72%

1 Sociální kognice

Formování dojmů - efekty

- **Haló-efekt:** tendence předpojatě vnímat druhou osobu na základě výrazných charakteristik, které považujeme za příjemné nebo nepříjemné (např. brýle, tetování, vousy, oblečení, JMÉNO...)
- **Efekt primarity:** první informace mají větší efekt než pozdější

1 Sociální kognice

Formování dojmů – rychlost/přesnost

- Ambady a Rosenthal (1993) – natáčeli mladé VŠ učitele (6 žen a 7 mužů) při výuce; pro každého -> **3 klipy o délce 10s** (začátek, střed, konec lekce); nechali pak hodnotit osobnost učitelů (15 dimenzí jako aktivní, pozorný, kompetentní, sebevědomý, dominantní, empatický, optimistický, úzkostný...)
 - a) studentkami, které viděly pouze videoklipy
 - b) studenty z kurzů (kteří absolvovali s učiteli celý semestr)
- Shoda mezi oběma skupinami hodnotitelů byla velmi výrazná (korelace okolo $r=0.6$, v celkovém hodnocení $r=0.76$)

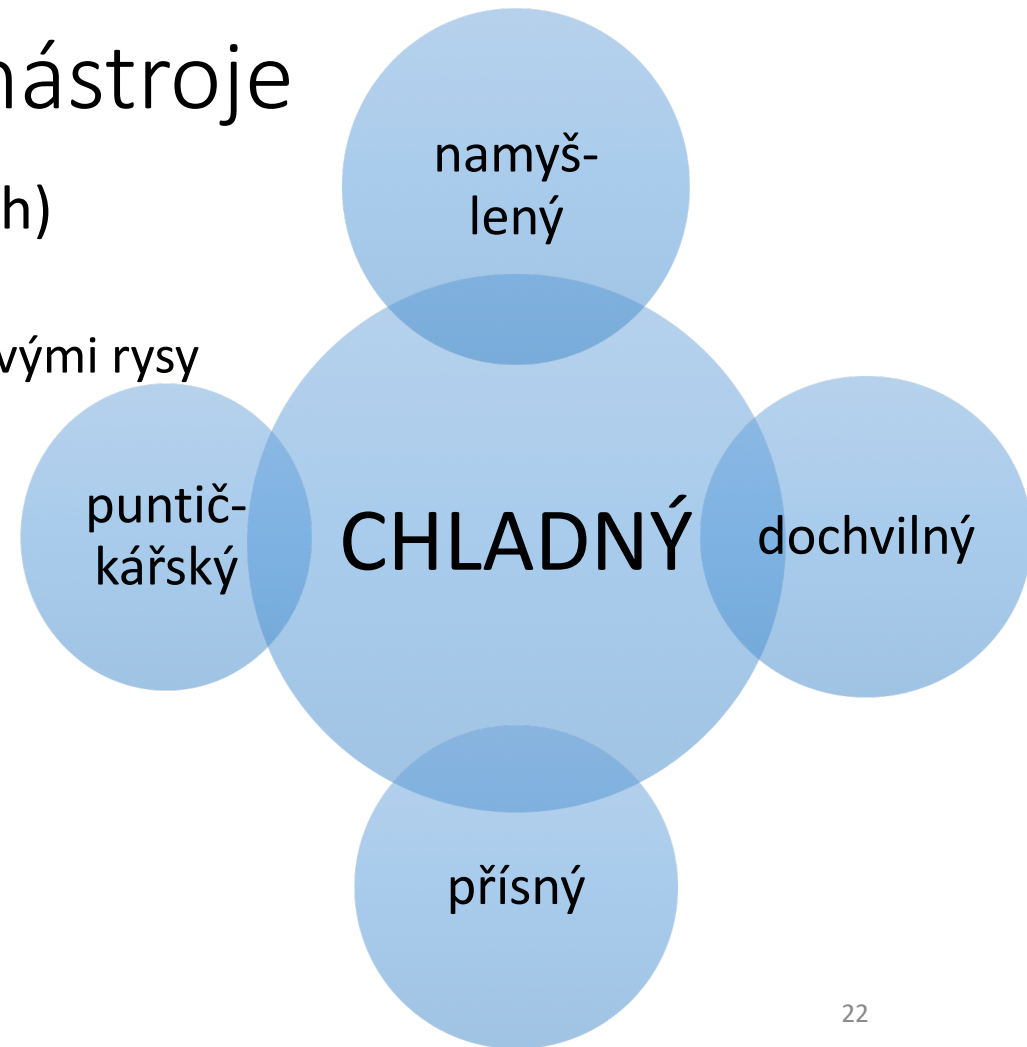
1 Sociální kognice

Formování dojmů - nástroje

- **Implicitní teorie osobnosti (S. E. Asch)**

- Při utváření dojmu si domýšlíme
- Máme teorii o souvislosti mezi povahovými rysy
- rysy CENTRÁLNÍ a rysy OKRAJOVÉ
- Intelektuální a Společenské rysy

- **Schémata – stereotypy**



1 Sociální kognice

Hodnocení na základě vzhledu: Stereotypy, Předsudky, Diskriminace

- **Stereotypizování** = tendence přisuzovat druhým vlastnosti na základě jejich vnějšího vzhledu nebo příslušnosti k sociální skupině



Dominantní
Vřelý
Duševně zdravý
Inteligentní
Sociálně zdatný

1 Sociální kognice

Hodnocení na základě vzhledu: Stereotypy, Předsudky, Diskriminace

- **Stereotyp(izování)** = tendence přisuzovat druhým vlastnosti na základě jejich vnějšího vzhledu nebo příslušnosti k sociální skupině
 - Vzhled
 - Jméno (výzkum ve školství)
- **Předsudek** = tendence negativně smýšlet (nemít rád) o lidech na základě jejich vnějšího vzhledu nebo příslušnosti k sociální skupině
- **Diskriminace** = negativní chování vůči druhým založené na předsudku
- **Pozitivní diskriminace** = pozitivní chování na základě stereotypu

1 Sociální kognice

Hodnocení na základě vzhledu: Stereotypy, Předsudky, Diskriminace

- **Diskriminace** = negativní chování vůči druhým založené na předsudku
- **Pozitivní diskriminace** = pozitivní chování na základě stereotypu



Lepší známky u zkoušek
Lépe hodnocen při pracovních pohovorech

...

1 Sociální kognice

Hodnocení na základě vzhledu: Stereotypy, Předsudky, Diskriminace

- Jsou stereotypy užitečné?
 - Některé stereotypy jsou částečně pravdivé – např. “ženy jsou emocionálnější” -> ženy (**v průměru**) jsou empatičtější a pozornější k emocím
 - Biologická dispozice ke stereotypizování: ingroup x outgroup
- **Sebesplňující proroctví (Pygmalion efekt / Golem efekt)**
 - Vzniká, když naše očekávání ohledně vlastností druhého vedou k takovému chování, že tato očekávání se potvrdí
 - Experiment s „chytrými a hloupými“ myšmi (Rosenthal a Fode, 1963)
 - **Experiment s „nadanými“ dětmi (Rosenthal a Jacobsen, 1968)**
 - Ženy a matematika
- Mnoho stereotypů je nevědomých -> pro jejich měření slouží **Implicit Association Test (IAT)**: [www adresa](http://www.adresa.cz)

Implicitní Asociační Test (IAT)

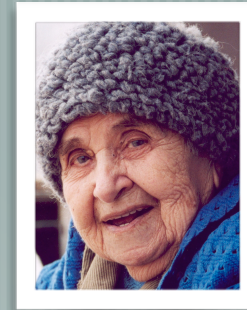
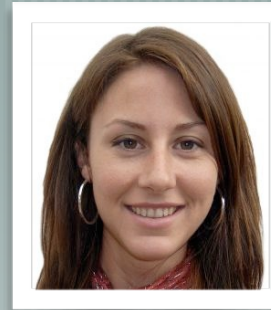
— [Fáze 1: rozřazování slov a obrázků do 4 kategorií:

— good: glorious, happy,...

— bad: terrible, horrible, hurt,...

— old: obrázky starých lidí

— young: obrázky mladých lidí



— [Fáze 2: rozřazování slov a obrázků do 2 kategorií:

— good + old

— bad + young

— [Fáze 3: rozřazování slov a obrázků do 2 kategorií:

— good + young

— bad + old

ROZDÍL V RT

1 Sociální kognice

Kauzální atribuce

- Proces, kdy se snažíme určit, **co způsobilo** určité chování člověka
 - Pavel praštil Jonáše... je Pavel agresivní? Nebo ho Jonáš vyprovokoval?
 - Gábina dala velké spropitné...je Gábina štedrá? Nebo byla obsluha tak skvělá?
- OSOBNOST X SITUACE
- **Základní atribuční chyba** = tendence vysvětlovat chování (zejména druhých) prostřednictvím jejich osobnosti, spíše než prostřednictvím situačních vlivů
 - Vliv hédonická relevance, zaměřenosti na osobu, společenská žádoucnost
 - vliv kultury, vzdělání (teorie sociálních reprezentací), předchozí zkušenosti (očekávání)

1 Sociální kognice

Kauzální atribuce

- **Teorie kovariace**

- Každé chování (např. Pavlův pozdní příchod na přednášku) posuzujeme na třech dimenzích: **konzistentnost, konsenzus, charakterističnost**

Konzistentnost	Konsenzus	Charakterističnost	ATRIBUCE
Vysoká Pavel vždy přijde pozdě	Vysoká I ostatní chodí pozdě	Vysoká Pavel chodí pozdě jen na tuhle předn.	Jev sám Přednáška je ve špatnou dobu
Vysoká Pavel vždycky přijde pozdě	Nízká Ostatní pozdě nechodí	Nízká Pavel chodí pozdě i na jiné přednášky	Osobnost Pavel je nedochvilný
Nízká Pavel přišel pozdě poprvé	Nízká Ostatní pozdě nechodí	Vysoká Na jiné přednášky Pavel chodí včas	Situační okolnosti Na situaci je něco zvláštního (nehoda, náledí...)

1 Sociální kognice

Atribuční styly

- Jak si vysvětlujeme vlastní úspěchy/selhání
- „NORMÁLNÍ“ ATRIBUČNÍ STYL
 - Své úspěchy připisují svým schopnostem (stabilní – „Tyhle věci mi jdou.“) a neúspěchy situačním vlivům (nestabilní – „Bylo tam horko.“ „Málo jsem se učil.“)
- NAUČENÁ BEZMOCNOST
 - Své úspěchy připisují situačním vlivům („Měl jsem štěstí na otázku.“) a neúspěchy stabilním vlivům – neschopnostem („Nemám na to. Jsem hloupý.“)
- Ovlivňuje výkonovou motivaci: ORIENTACE NA ÚSPĚCH („Dejte mi challenge.“)/ VYHNUTÍ SE NEÚSPĚCHU („Kdo nic nedělá, nic nezkazí.“)
- Souvisí s tzv. Self-efficacy beliefs (Bandura): schopnosti lze získat tréninkem (úkoly jsou příležitost ke zlepšování) x schopnosti jsou neměnné (úkoly jsou diagnostické testy schopností)

2 Socializace

= je proces začleňování člověka do společnosti, v němž dochází k proměnám, jimiž se jedinec postupně vzdaluje od výchozího stavu novorozeněte a stává se z něho člověk jako **kulturní bytost** schopná fungovat ve složitém systému lidské společnosti

- Rozlišuje se **primární** (rodina, jazyk, základní vzorce chování) a **sekundární socializace** (školy, vrstevnická skupina, média, pracoviště; začlenění do společnosti)
- Sociální scénáře a role, sociální identifikace
- Rodina x škola, socializace jako osvojování si kulturních artefaktů

2 Socializace

Sociální scénáře

- Jeden ze základních mechanismů řízení sociální interakce -> určuje chování v určité situaci
- Sociální jednání má často podobu jasně předem daných posloupností (např. návštěva restaurace) => všichni obeznámení účastníci vědí, co dělat
- V dobře známých situacích většinou příliš nepřemýšlíme, co se stane nebo co se děje, dokud je to v souladu se scénářem
 - Studie s kopírkou: badatel řekl
 - a) „Promiňte, mám pět stránek. Mohl bych si je oxeroxovat? Velmi totiž spěchám.“ (-> 80% dotázaných souhlasilo);
 - b) „Promiňte, mám pět stránek. Mohl bych použít xerox? Musím totiž udělat kopie.“ (-> 80% dotázaných souhlasilo)
 - c) „Promiňte, mám pět stránek. Mohl bych si je oxeroxovat?“ (-> 50%)
 - Replikace s 25 stránkami (a-> 40%; b, c < 25%)

2 Socializace

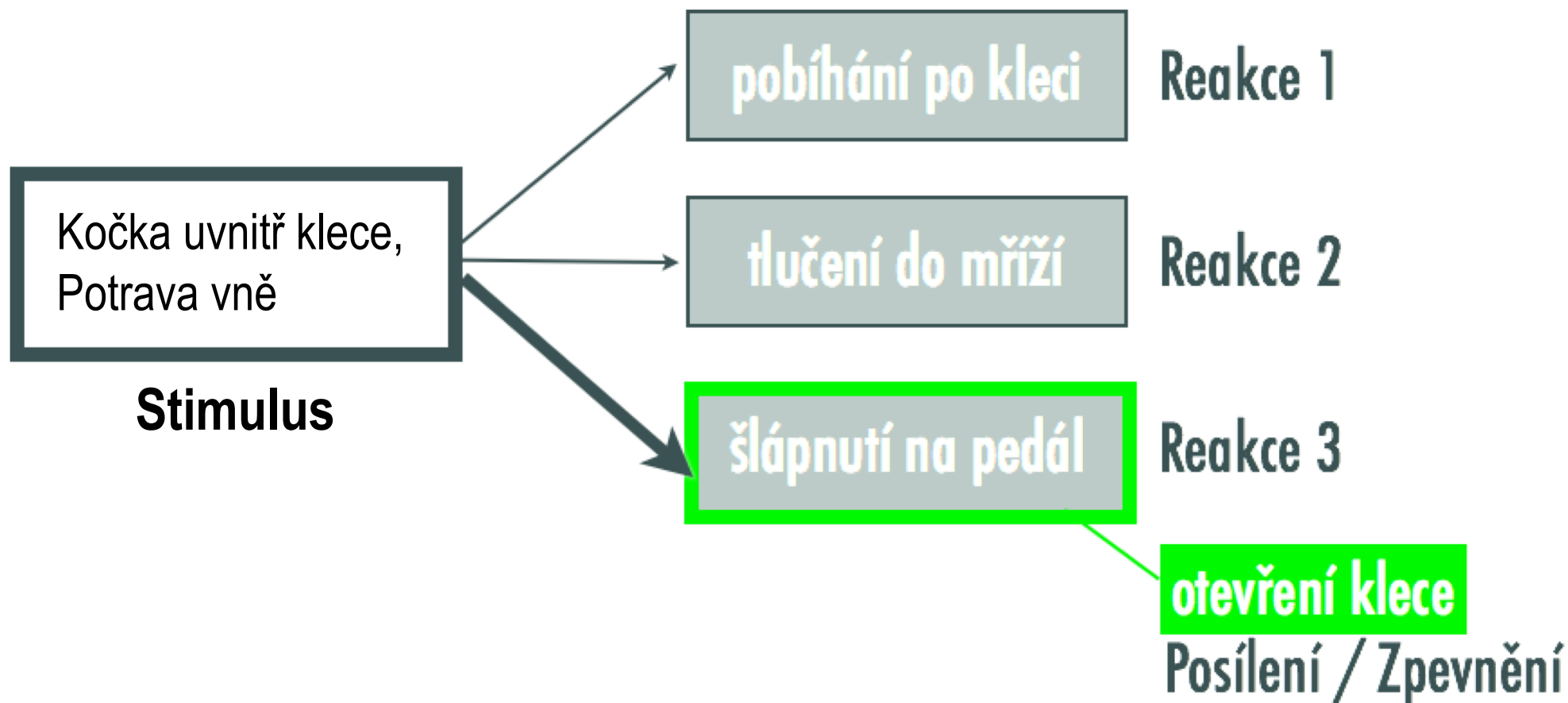
Sociální role

- Role dlouhodobé (syn, matka, partner, genderové role), střednědobé (student), krátkodobé (zákazník, cestující v autobuse)
- role jsou vždy reciproční – odehrávají se ve vztahu k jiné osobě (osobám), např. učitel-žák, učitel-učitel, učitel-ředitel
- Role se postupně internalizují
- Máme latentní znalosti i o rolích, které běžně nepoužíváme – Zimbardův vězeňský experiment (studenti; náhodně rozdělené role dozorců a vězňů; falešná věznice; minimum informací, co mají dělat)
- Učíme se prostřednictvím pozorování „modelů“ (**observační učení**)

2 Socializace

Observační učení

- Albert Bandura – odmítal, že hlavním typem lidského učení je tzv. podmiňování (S-R učení)

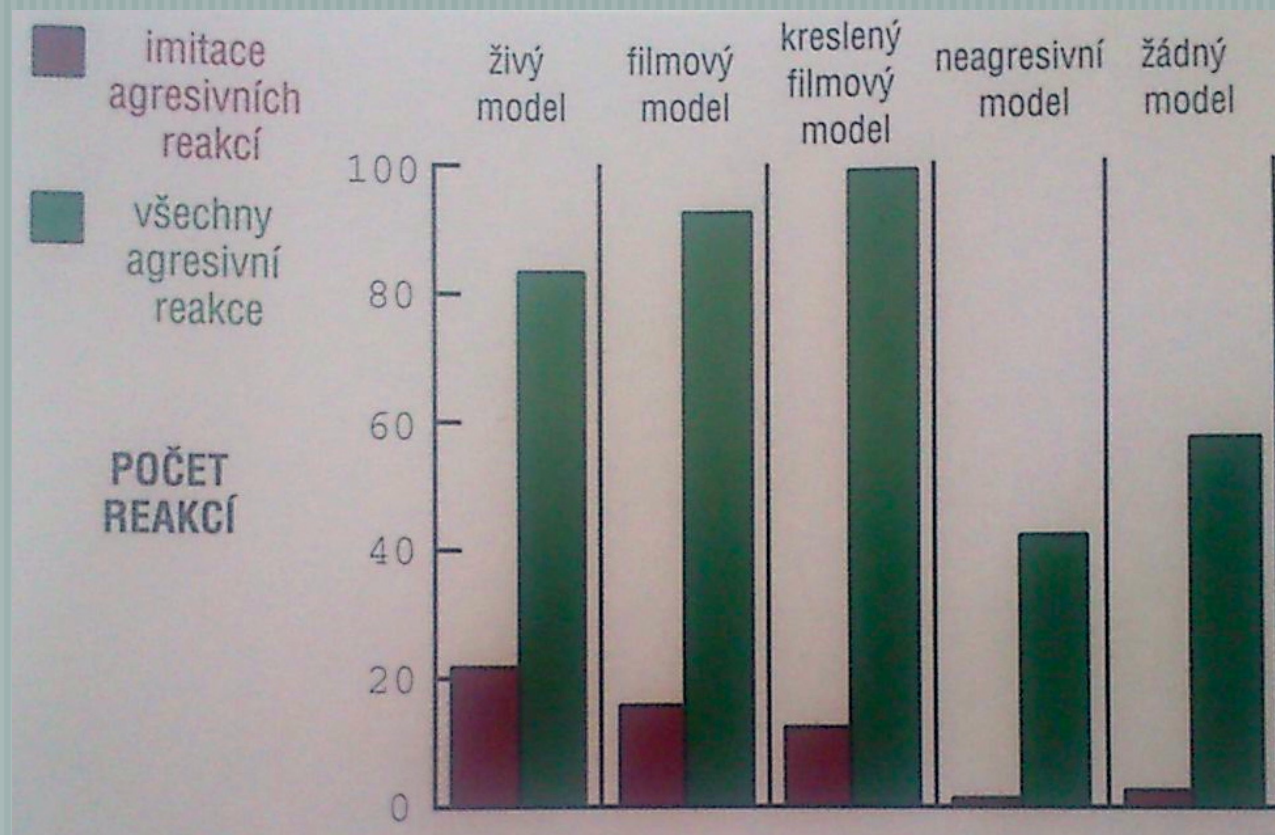


2 Socializace

Observační učení

- Albert Bandura – odmítal, že hlavním typem lidského učení je tzv. podmiňování (S-R učení)
- Sledujeme „modely“ a napodobujeme je – všímáme si přitom, zda má chování modelu pozitivní nebo negativní důsledky
- Zkoumáno např. na osvojování si agresivního chování dětmi

Sociální učení



Atkinsonová, 2003, s. 411

2 Socializace

Sociální identifikace

- mnoho norem, postojů a dalších sociálních informací získáváme z tzv. **referenční skupiny** – skupina, kam bychom chtěli patřit, skupina lidí, kterým chceme být podobní; často vrstevnická skupina
- **sociální identifikace** – proces, ve kterém se ztotožňujeme s referenční skupinou a -> rozlišení in-group a out-group (sociální kategorizace)
- Lidé mají tendenci vnímat členy in-group lépe než členy out-group, a to i v případě, že rozdělení jednotlivců do skupin je náhodné (Tajfelovy experimenty)
- Souvisí se dvěma motivy: 1.kategorizovat, 2.posílit svou sebeúctu

2 Socializace

Rodina a škola

- H. Arendtová – rodina chrání individualitu dítěte (nové), aby byl možný vývoj; škola chrání „kulturní dědictví“ (staré), aby byla uchována mezigenerační kontinuita
- Se vstupem do školy -> nové sociální role (žák; latentně učitel; člen vrstevnické skupiny) => socializační boost
- Učitel jako model autority

2 Socializace

jako osvojování si kulturních artefaktů

- L.S. Vygotský – sociálně-kulturní teorie činnosti
- Člověk se stává kulturní bytostí tím, že si osvojuje artefakty (nástroje/znaky + “návody k použití”)
- Čím více a sofistikovanější nástroje si osvojíme, tím lepší kontrolu máme nad okolím i sebou samým (neexistuje „přímá“ kontrola, jen skrze artefakty) – např. pitný režim – trápí mě, že málo piju... nejde to změnit samo od sebe...ale můžu využít nějaký nástroj (např.hodiny – určím si, že v každou sudou hodinu vypiju sklenici vody) -> **mediovaná akce**
- Nejdůležitějším artefaktem je JAZYK/ŘEČ -> prostřednictvím hlasité řeči dítě organizuje svoji psychiku i chování (např. při řešení problémové situace, při odolávání pokušení...)
- Artefakty se během vývoje zvnitřňují (internalizace) a fungují i bez fyzické přítomnosti objektu (hlasitá řeč -> vnitřní řeč; uzel na kapesníku -> „mentální poznámka“); při složitých úlohách může být naopak výhodná externalizace (myšlenka -> text)

2 Socializace

jako osvojování si kulturních artefaktů

- Experiment s barevnými kartami:
 - Úloha: odpovídat, co nejrychleji na otázky (např. Jaká je tvoje oblíbená barva? Jakou barvu má moře?...) při dodržení určitých pravidel – žádná barva nesmí zaznít dvakrát; nesmí zaznít „žlutá“ a „červená“
 - Dvě podmínky: 1) s nástrojem (sada barevných karet), 2) bez nástroje
 - Tři věkové skupiny respondentů: předškolní, školní věk (7-11), dospělí
 - Cíl: zjistit rozdíl mezi výkony s nástrojem a bez nástroje
 - Výsledek: nejefektivnější byl nástroj pro školní děti – s nástrojem byly výrazně úspěšnější; malé děti karty spíš pletly; dospělí byli velmi úspěšní i bez karet
 - Pro úspěšné používání artefaktu musí být i určité předpoklady
- Artefakty jsou předávány sociálně (od člověka k člověku; např. učitel-žák)

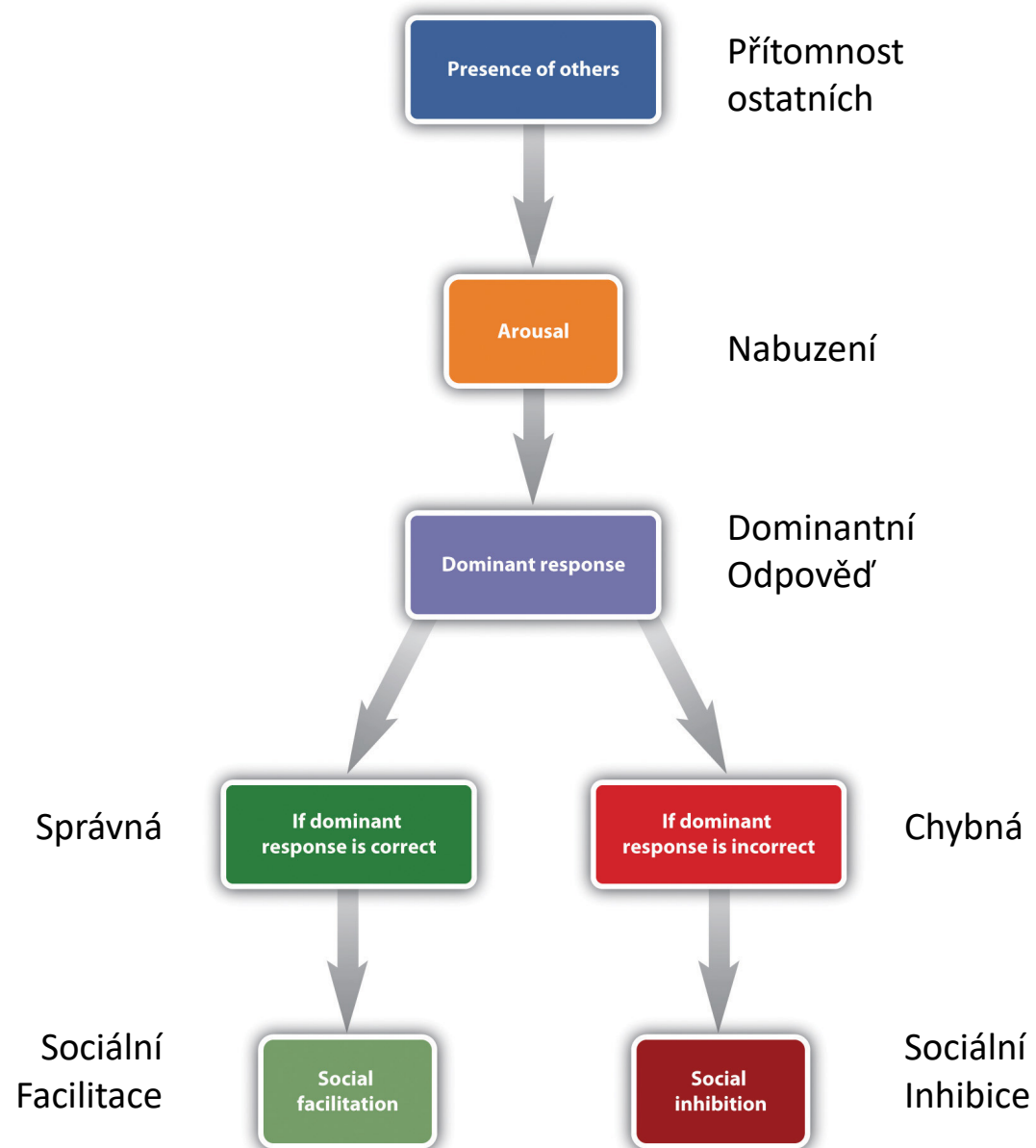
3 Sociální interakce

- Jak lidé vzájemně ovlivňují své chování

3 Sociální interakce

Sociální facilitace a lenivost

- Sociální facilitace = jev, kdy přítomnost druhých lidí zjednodušuje (facilituje) provedení úkolu (Triplet, 1989 – namotávání vlasce; Allport, 1920 – násobení) – *efekt obecnstva*
 - Rychlost se zvyšuje, ale přesnost snižuje => výhodné jen pro určité typy úloh: dobře naučené a zažité úkoly (x vyžadující koncentraci a pozornost... úlohy v TV show Hodina pravdy)
 - Diváci => stav vysokého nabuzení (Zajonc, 1965: drive-arousal model)



3 Sociální interakce

Sociální facilitace a lenivost

- Sociální facilitace = jev, kdy přítomnost druhých lidí zjednodušuje (facilituje) provedení úkolu (Triplett, 1989 – namotávání vlasce; Allport, 1920 – násobení) – *efekt obecnstva*
 - Rychlost se zvyšuje, ale přesnost snižuje => výhodné jen pro určité typy úloh: dobře naučené a zažité úkoly (x vyžadující koncentraci a pozornost... úlohy v TV show Hodina pravdy)
 - Diváci => stav vysokého nabuzení
 - Různé typy obecnstva působí různě silně (odborník x studenti; větší x menší)
 - Difuze účinku (nervozita před vystoupením – efekt obecnstva se rozdělí mezi zúčastněné)

3 Sociální interakce

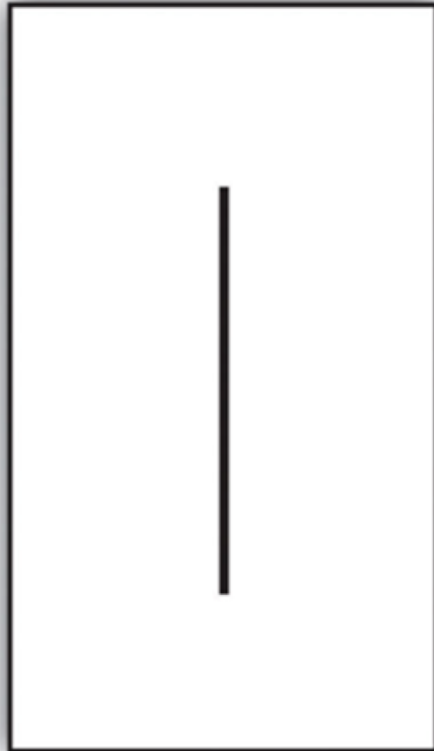
Sociální facilitace a lenivost

- Sociální lenivost = jev, kdy jedinec vynakládá menší úsilí, je-li do činnosti zapojeno více lidí (Latané et al., 1979 – experiment s křikem)
 - Skrytí v davu (+1 => 82%; +5 => 74%)
- Intervence přihlížejících – Bystander effect
 - Vražda Kitty Genovese (1964, NY) – 38 „svědků“, policii zavolali až po 30 min
 - Latané a Darley (1968) – experiment s kouřem v čekárně (75% samotných vs 13% čekajících ve skupině oznámilo)
 - Latané a Rodin (1969) – experiment s voláním o pomoc (70% samotných vs 40% čekajících ve skupině); ve skupině přehodnotili situaci -> *pluralistická ignorance*
 - Darley a Latané (1968) – experiment s diskuzí přes interkom (1=>85%; 3=>62%; 6=>31%) -> *difuze zodpovědnosti*

3 Sociální interakce

Konformita

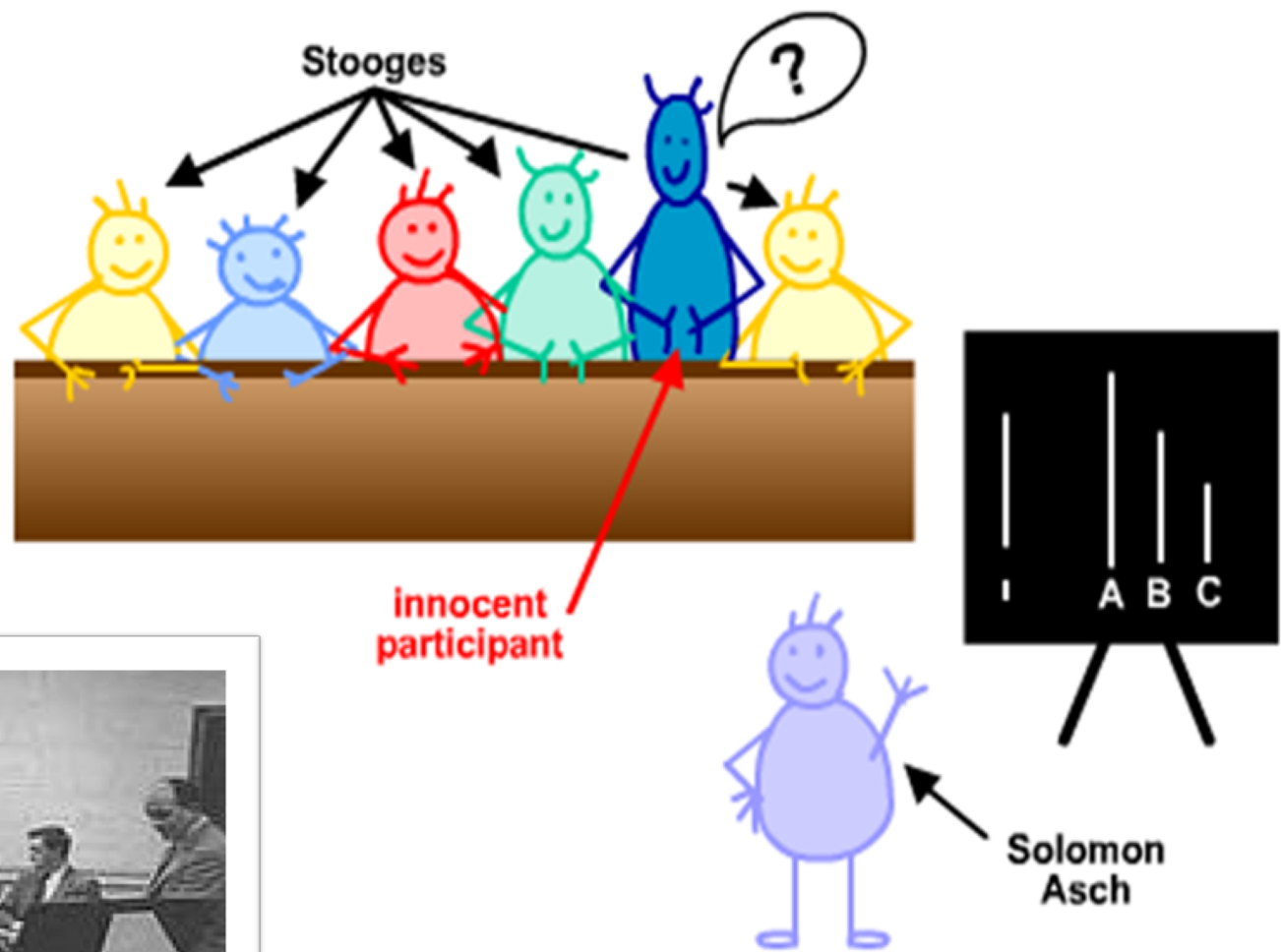
- Konformita = tendence přizpůsobit se většinovému názoru
- M. Sherif (1935) – odhad velikosti pohybu; individuálně velký rozptyl, při testování ve skupině -> skupinová norma



3 Sociální interakce

Konformita

- Konformita = tendence přizpůsobit se většinovému názoru
- M. Sherif (1935) – odhad velikosti pohybu; individuálně velký rozptyl, při testování ve skupině -> skupinová norma
- S. E. Asch (1951) – experiment s úsečkami -> i v případě, že existuje správná odpověď, respondenti často raději odpoví nesprávně než aby se jejich odpověď lišila
 - 33% respondentů se plně přizpůsobilo
 - Pouze 24% respondentů se ani jednou nepřizpůsobilo
 - Snaha zachovat harmonii ve skupině
 - Prožitek úzkosti
 - Stačí jeden, který se nepřizpůsobí a ani ostatní se nepřizpůsobí



3 Sociální interakce

Konformita

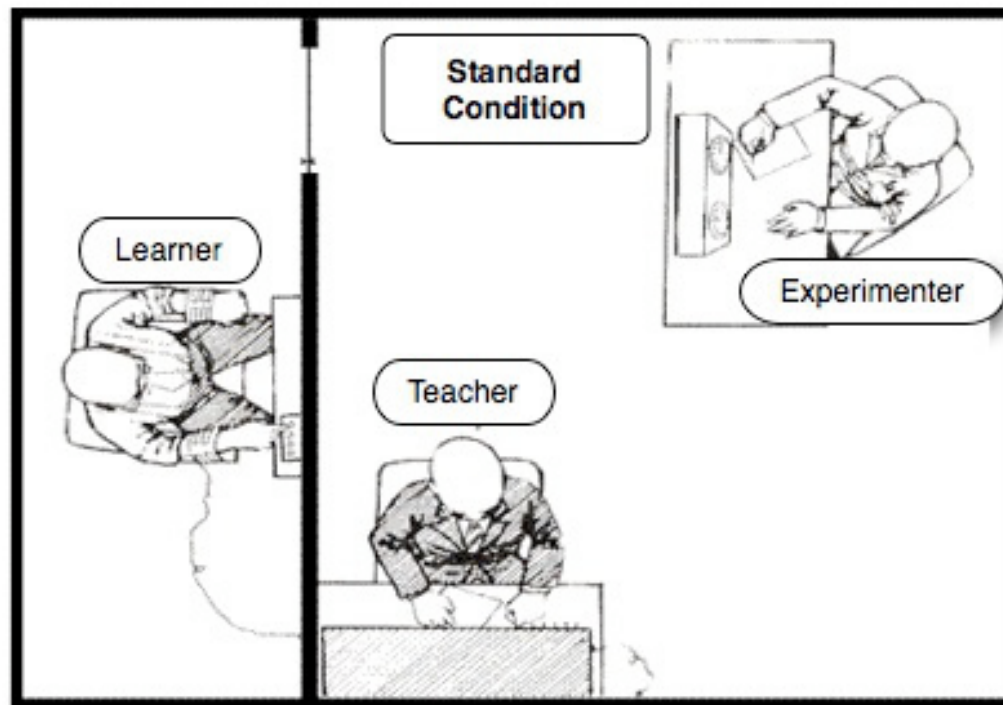
- Procesy přispívající ke konformitě:
 - **Vyhovění** - jdeme s davem, ale „myslíme si své“ (neměníme svůj názor)
 - **Internalizace** – souhlasíme s tím, že názor většiny je správnější
 - **Identifikace** – změníme své názory, abychom se podobali osobě, kterou respektujeme
- Vyhovění x internalizace
 - dvojznačnost
 - Jednotnost většinového úsudku



3 Sociální interakce

Poslušnost

- Milgramův experiment (1963)



3 Sociální interakce

Poslušnost

- Milgramův experiment
 - Experiment byl probandovi představen jako experiment týkající se učení (vliv bolesti na učení)
 - proband a falešný proband si losovali úlohy – žák x učitel -> skutečný proband byl vždy učitel;
 - Žák byl odveden do vedlejší místnosti, usazen a na zápěstí dostal elektrody
 - Učitel měl číst slova ze seznamu a žák odpovídat naučenými slovy; v případě nesprávné odpovědi měl učitel dát žákovi elektrický šok... s každou další chybou měl být šok silnější



- 75 V => slabé protesty
- 120 V => volal, že už to bolí
- 150 V => křičel, aby ho pustili
- 180 V => sténal „nemohu tu bolest vydržet“
- Od 270 V => zoufalé výkřiky
- 300 V => zavolal, že už nebude odpovídat (experimentátor řekl, že mlčení je nesprávná odpověď)
- Od 330 V => mlčení

- Všichni účastníci experimentu došli až k 300V
- 63% probandů pokračovalo do konce stupnice, ačkoliv se zdráhali a vyjadřovali obavy o žáka
- Replikováno v mnoha zemích (Austrálie 50%, Jordánsko 80%)
- Řada obměn:
 - Oběť nevydává po celou dobu žádný zvuk => 100%
 - Oběť je v téže místnosti => 40%
 - Experimentátor dává instrukce po telefonu => 20,5%
 - Experimentátor je zřejmě běžným občanem => 20%



3 Sociální interakce

Poslušnost

- Poslušnost v práci
 - Hofling (1966) – terénní experiment v nemocnici
 - Výzkumník předstíral, že je ošetřující doktor určitého pacienta; zatelefonoval sestře a zeptal se, zda mají na skladě určitý lék; pak jí požádal aby podala pacientovi dávku, která byla dvakrát vyšší než maximální povolená dávka
 - 95% sester uposlecho, odměřilo lék a chtělo jej podat pacientovi i přesto, že nálepka léku upozorňovala, že je to nebezpečné
 - Nerovné rozložení moci => sestra raději ohrozí pacienta než aby neuposlechla (protože by jinak měla potíže)

3 Sociální interakce

Poslušnost

- **Milgramova teorie poslušnosti a činné moci (1973)**

- Proč lidé, kteří jsou normálně nezávislí a rozhodní, jsou ochotni uposlechnout druhé i tehdy, když je to proti jejich přesvědčení
- Život v hierarchické společnosti -> dva mody sociálního vědomí: *autonomní stav* a *zástupný stav*
- AUTONOMNÍ STAV => lidé se chovají podle vlastního svědomí
- ZÁSTUPNÝ STAV => svědomí je potlačeno v zájmu předcházení konfliktům a aby autorita nadřízených nebyla ustavičně zpochybňována; dětem je vštěpována poslušnost jako důležitá hodnota => ve většině situací uposlechnou -> neuposlechnutí se stává postupně obtížné; lidé necítí odpovědnost za své činy („jen jsem vykonával rozkazy“)

3 Sociální interakce

Poslušnost

- Co ztěžovalo neuposlechnutí v Milgramově experimentu:
 - Experimentátor po respondentovi nikdy nechtěl, aby udělal něco, co by se výrazně lišilo od toho, co dělal dosud (**postupné zvyšování požadavků**) – respondenti, kteří odmítli poslušnost to udělali v „přirozeném zlomu“, když žák utichl
 - Respondenti se cítili **vázáni sociálním kontraktem** – že musí spolupracovat s experimentátorem
 - **Úzkost**, kterou cítili, ztěžovala rozhodování (po neuposlechnutí tenze zmizela)
 - Verbální naléhání experimentátora („Musíte pokračovat“) znamenalo, že pro ukončení **bylo třeba aktu otevřené neposlušnosti**
 - Respondent byl **sám** (x Gamson et al., 1982 – manipulace skupiny => neposlušnost)

3 Sociální interakce

Vůdcovství

- Autorita jako charisma?
- Tři zdroje vůdcovské autority (Weber, 1921):
 - **Racionální autorita** (-> z přesvědčení, že vůdce je reprezentant legitimních norem a zákonů)
 - **Tradiční autorita** (-> z víry v důležitost tradice a kontinuity)
 - **Charizmatická autorita** (-> z povahy vůdce)
- Formy společenské moci (Collins a Raven, 1969)
 - Moc odměňovat; Moc donucovat (tresty); Referenční moc (ostatní se touží s daným jedincem identifikovat); Expertní moc (znalosti-dovednosti); Legitimní moc (zákonné/sociální normy); Informační moc (znalosti-informace)

3 Sociální interakce

Vůdcovství

- Pozorování malých skupin => dva typy vůdcovství:
 - Soustředěné na úkol (dosažení cílů)
 - Soustředěné na vztahy (sociální klima, motivace)
- Charakteristiky úspěšného vůdce:
 - Skupina ho musí vnímat jako svou součást.
 - Musí mít vlastnosti a názory, které má skupina jako celek.
 - Musí být pro členy skupiny modelem.
 - Skupina ho musí vnímat jako někoho, kdo jí pomáhá dosáhnout cílů.
 - Musí skupinu pozitivně reprezentovat navenek.
- Může být učitel vůdcem třídy?

3 Sociální interakce

Vůdcovství

- Lewin, Lippitt a White (1939) – styly vedení chlapeckých zájmových kroužků

Autokratický

Pracovali pilně, ale jen v přítomnosti vedoucího; egoističtí, soustředění na vlastní úkol, kompetitivní

Laissez-faire

Nepracovali téměř vůbec, bezcílně bloumali, zřejmě se nudili; jevíli jen malý zájem o nabízené činnosti

Demokratický

Pracovali radostně a bez přerušení i bez vedoucího; pomáhali si, zajímali se o druhé

3 Sociální interakce

Vůdcovství

- Lewin, Lippitt a White (1939) – styly vedení chlapeckých zájmových kroužků =>
- Demokratický styl vedení je nejlepší
- Demokratický styl vedení má dvě komponenty:
 - Interpersonální zájem (způsob jednání s druhými lidmi)
 - Úkolová iniciativa (strukturace a organizace úkolů)

4 Sociální skupiny

- Sociální skupina
 - Je tvořena dvěma nebo více osobami
 - Interakce mezi lidmi trvá delší dobu, ne jen po několik minut
 - Skupina si vytváří své vlastní normy, role a očekávání, jak se její členové mají chovat, a také sankce proti těm, kteří se nepřizpůsobí
 - Skupina si vytvoří vědomí společného cíle či vlastního účelu
 - Mezi jednotlivými členy skupiny se rozvíjejí různé vztahy (=> skupinová dynamika)
- **Co není skupina:** sociální agregát, sociální kategorie, dav, publikum, sociální třída, národ, lidstvo

4 Sociální skupiny

Klasifikace skupin

Podle

- velikosti (malá, střední, velká)
- obsahu (jednofunkční, vícefunkční)
- trvání (dočasná, stálá)
- základu utvoření (přirozená, dobrovolná – primární; vynucená)
- formy přístupu (otevřená, uzavřená)
- toho, jak se jeví zvnějšku (formální, neformální, organizovaná, neorganizovaná)

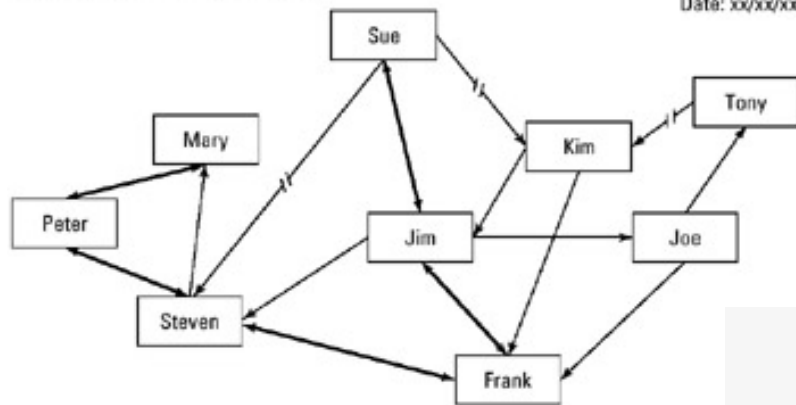
4 Sociální skupiny

Skupinová dynamika

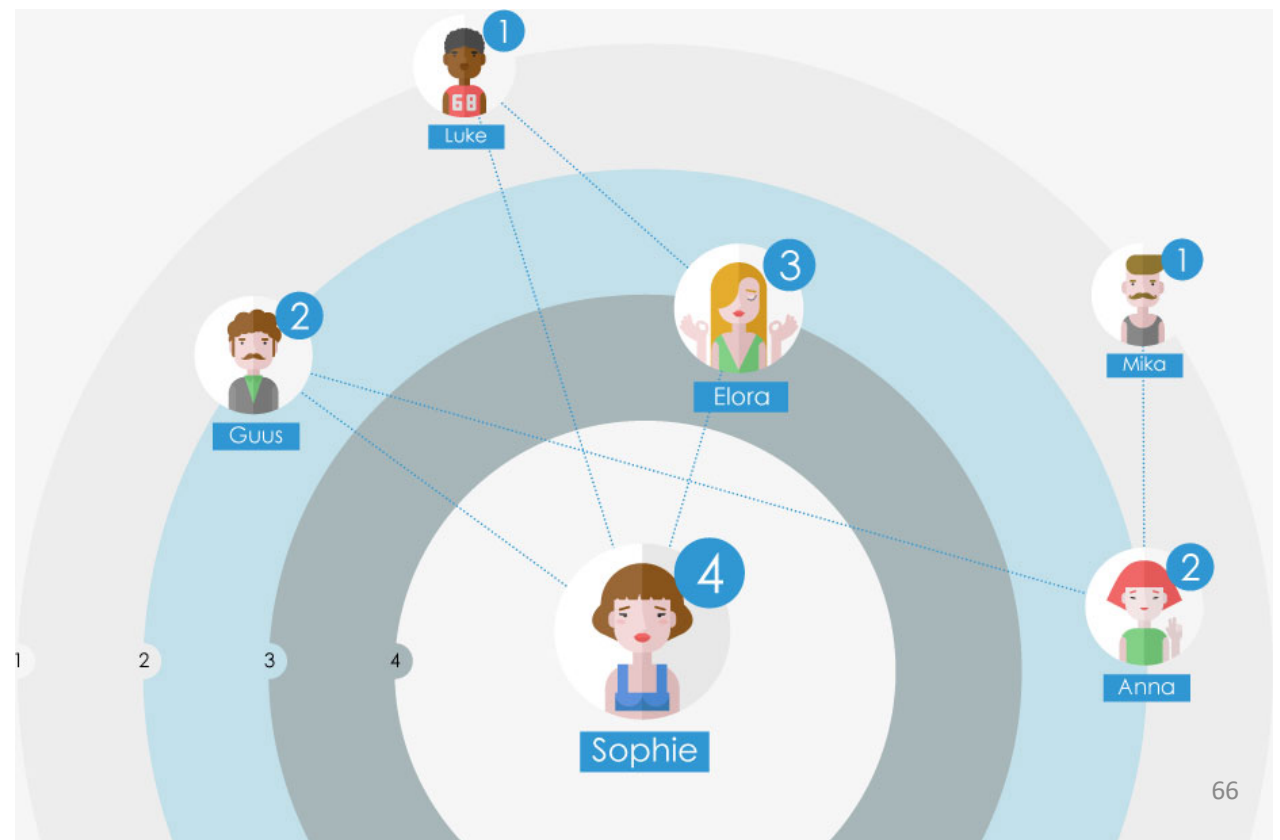
- Klíčovým prvkem jsou vztahy mezi jednotlivými členy
- Sociometrie
 - Soubor metod pro měření vztahů ve skupině
 - Do psychologie ji zavedl Jacob L. Moreno (1923) – Morenův test je založen na preferenčních volbách
 - SO-RA-D (Sociometrický ratingový dotazník) V. Hrabala (1979)
 - Každý člen skupiny (žák) hodnotí všechny ostatní členy skupiny známkami 1-5 (jako ve škole) na dvou škálách
 - Škála oblíbenost
 - Škála vliv/moc

Team Interpersonal Dynamics

Date: xx/xx/xx



Note:
 ————— = Mutual choice or acceptance
 —————> = Selector Selected
 <———— = Rejecter Rejected



4 Sociální skupiny

Skupinová polarizace

- J.A.F. Stoner (1961) => *fenomén posunu k riskantnosti (risky-shift phenomenon)*
 - Respondenti měli vyřešit problémy a odhadovat úroveň rizikovosti toho kterého řešení
 - Pokud pracovali ve skupině, volili riskantnější řešení, než když pracovali samostatně
 - Hypotéza *difuze zodpovědnosti*
- Moscovici a Zavalloni (1969) => skupinová rozhodnutí jsou někdy naopak méně riskantní
 - Hypotéza *skupinové polarizace* – skupina zaujme nakonec extrémnější stanovisko než na začátku, ale ve stejném směru (pokud byli opatrní, tak přijmou velmi opatrné řešení, pokud byli naklonění riziku, přijmou velmi riskantní řešení)

4 Sociální skupiny

Skupinové myšlení

- **Skupinové myšlení (*Groupthink*)** – jev, kdy skupina složená z jednotlivců, jejichž schopnosti slibují výborné řešení, dospěje k nesprávnému řešení, protože členové skupiny jsou vedeni k potlačení svého nesouhlasu v zájmu skupinového konsenzu
- Často vysledovatelné u velkých politických rozhodnutí (např. americká invaze do Kuby, 1961)
- Vzniká za určitých podmínek:

Výchozí podmínky

- Časový tlak a stres
 - Vysoká soudržnost a sociální identita
 - Izolace od vnějších vlivů
- Vyloučení systematických procedur zvažování „pro“ a „proti“
- Direktivní autoritativní vůdcovství

Symptomy

- Iluze nezranitelnosti, jednomyslnosti a mravnosti
- Tlak na konformitu
- Autocenzura nesouhlasu
- Kolektivní racionalizace

Výsledek - chyby

- Neúplné prozkoumání cílů a alternativních postupů
- Opomenutí zvážit rizika preferovaného řešení
- Nedůsledné vyhledávání informací
- Selektivní předpojatost ve zprac. Info
- Opomenutí tvorby rezervních plánů

4 Sociální skupiny

Deindividuace

- Gustav LeBon -> monografie „Dav“ (1895) -> člověk v davu provede věci, které by jako jedinec nikdy neudělal
- Festinger, Pepitone a Newcomb (1952) -> **deindividuace** – pocit ztráty osobní identity a splynutí se skupinou

Situační příčiny deindividuace

Hypotetický zprostředkující stav

Následky



4 Sociální skupiny

Deindividuace

- Gustav LeBon -> monografie „Dav“ (1895) -> člověk v davu provede věci, které by jako jedinec nikdy neudělal
- Festinger, Pepitone a Newcomb (1952) -> **deindividuace** – pocit ztráty osobní identity a splynutí se skupinou
 - Adaptace Milgramova experimentu s učením – 4 VŠ studentky dávaly elektrické šoky ženě => anonymizované skupiny (plášť, kapuce, žádná jména) daly 2x více šoků než neanonymizované (civilní oděv, jmenovky,...)
 - Koledníci na Halloween – dospělá osoba uvítala děti a vyzvala každé, aby si vzalo pouze jednu sladkost => ty, kterých se nezeptala na jméno (anonymní), si brali více sladkostí než ty, kterých se zeptala
 - Je ale možný vliv “typu masky” (Ku-klux-klan vs. Zdravotní sestra)



5 Konflikt a spolupráce

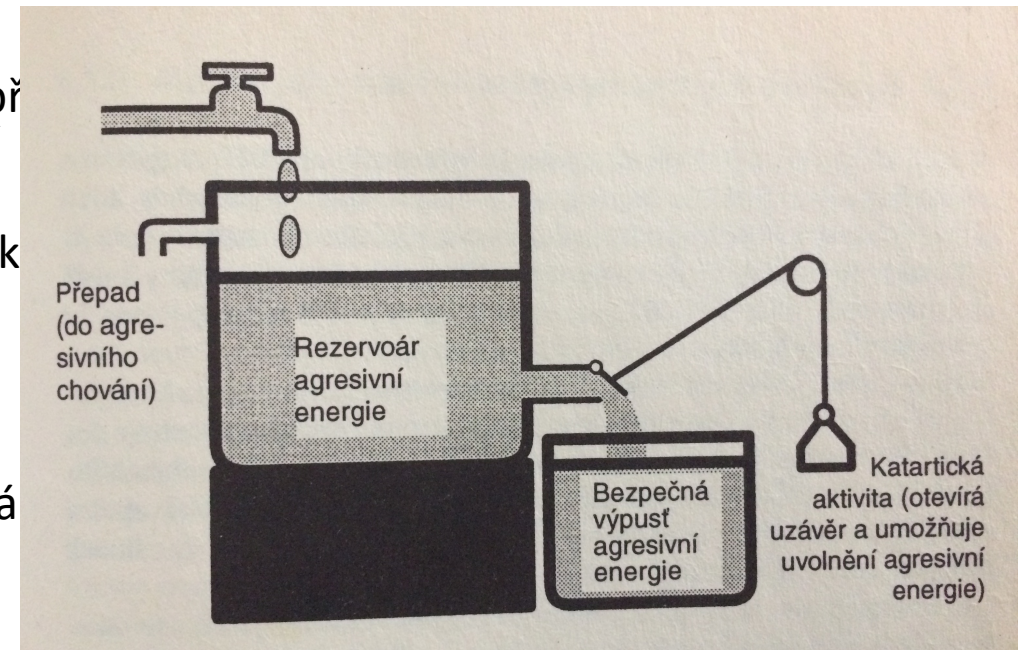
Teorie agrese

- Vrozená agrese
- Hypotéza frustrace-agrese
- Agrese jako naučené chování
- Situační vlivy v agresivním chování
- Agrese jako kombinace vlivů

5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese – vrozená agrese

- Sigmund Freud -> *libido* a *thanatos*
- K. Lorenz (1950) -> hydraulický model agrese
 - Agresivní energie se hromadí dokud nepřijde spouštěč (druhově specifický, např. nepřátelské gesto) -> uvolnění (= agresivní chování)
 - Společnost by měla poskytovat příležitost k společensky akceptovatelnému uvolnění agrese (vybití) – katarzi (např. sport)
 - Zpochybněno dalšími výzkumy, které ukázaly, že když je jedinec pobídnut k agresivnímu jednání, intenzita spíše stoupá než klesá



5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese – vrozená agrese

- Jacobs, Brunton a Melville (1965) -> zkoumali chromozomové abnormality => mezi vězni je více osob XYY než v běžné populaci (1,5% vs 0,01%)
 - Nebylo úspěšně potvrzeno na běžné populaci

5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese – hypotéza frustrace-agrese

- J. Dollard (1939) -> k agresi dochází, když jsme frustrováni ve své snaze dosáhnout nějakého cíle nebo uspokojit nějakou potřebu
- Když máme uspokojeny základní potřeby a daří se nám dosahovat cílů, nejednáme agresivně
- Intenzivní lidská agresivita -> v podmínkách deprivace a stresu
- Podrobeno kritice:
 - Lidé na frustraci reagují různě nejen agresí
 - K agresi dochází i bez přítomnosti frustrace (např. boxer)
 - Agrese může mít mnoho různých forem, hypotéza frustrace-agrese je užitečná jen pro některé z nich (např. domácí násilí -> častěji v rodinách s nižším příjmem)

5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese - agrese jako naučené chování

- A. Bandura (1976)
- Lidé se chovají agresivně, protože se naučili, že se jim to vyplatí – přímé posílení, zástupné posílení
- Jsme-li vystaveni frustraci, můžeme reagovat různým způsobem: použití uklidňujících látek, racionalizace, zvýšená snaha o řešení problému, agrese, rezignace... záleží na tom, co se naučíme

5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese - agrese jako naučené chování

- Otázka násilí v televizi
 - Bandura a Walters (1973) - děti v MŠ pozorovali, jak si různé postavy (skutečný člověk/kreslená postava) ve filmu hrají agresivně s panenkou -> když si děti pak hrály, chovaly se také agresivně (experiment panenka Bobo)
 - Eron a kol. (1972) -> longitudinální studii shromáždující data o délce sledování televize u devítiletých amerických hochů a hladinou agresivity po 10 letech -> zjistili vysokou korelaci
 - Leifer, Gordon, Graves (1974) -> děti, které sledovaly programy, kde se řešili problémy konstruktivně a bez násilí, projevovali méně agresivity
 - Thomas a kol. (1977) -> televizní násilí má znecitlivující účinek -> u lidí, kteří často sledují násilné programy byla zjištěna nižší úroveň distresu a arousalu během sledování než u těch, kteří násilné programy obvykle nesledují



5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese - agrese jako naučené chování

- Otázka násilí v počítačových hrách
 - Dvě skupiny výzkumníků – 1.tvrdí, že efekt hraní násilných her na agresivitu je významný, 2.tvrdí, že efekt buď není žádný anebo velmi slabý
 - Obě skupiny mají empirické výzkumy podporující jejich stanovisko
 - Četné metodologické problémy (design, metody sběru dat, statistická analýza, metaanalýzy...)
 - Zdá se, že nějaký efekt existuje, ale je spíš slabší

5 Konflikt a spolupráce

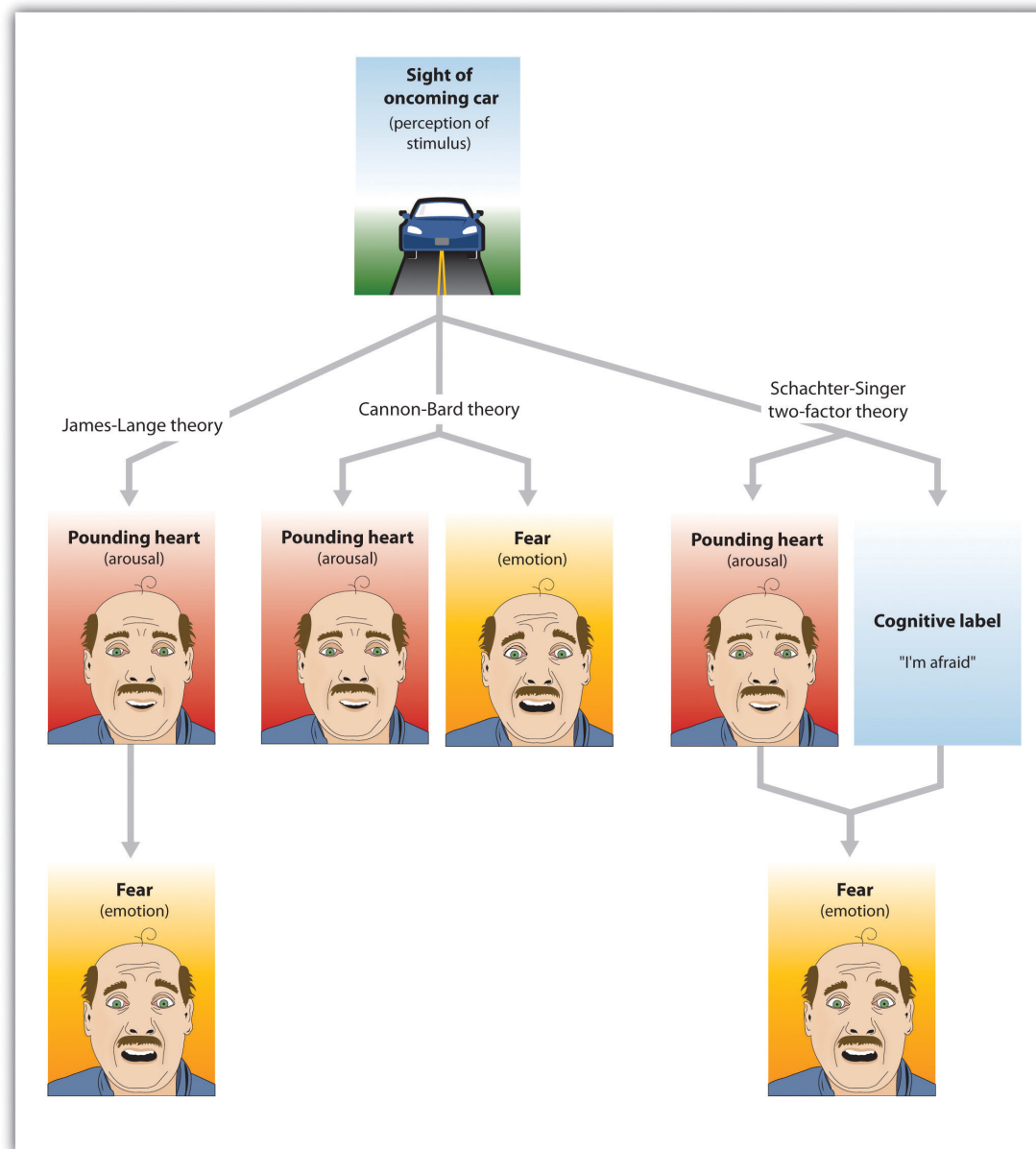
Teorie agrese – faktory v prostředí

- Stresující prostředí zvyšuje agresivitu (hlučné prostředí bez možnosti kontrolovat hluk)
- Horko zvyšuje agresivitu
- Přítomnost velkého množství jiných lidí (přeplněné, prostorově stísněné podmínky, př. MHD, dav) zvyšuje agresivitu u dětí i dospělých
- Společným rysem uvedených faktorů je, že zvyšují arousal (fyziologické vybuzení organismu) -> s arousalem je spojen vztek nebo jiné silné emoce

5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese – agrese jako kombinace vlivů

- Teorie emocí



5 Konflikt a spolupráce

Teorie agrese – agrese jako kombinace vlivů

- Teorie emocí
 - James-Lange: „jsme smutní, protože pláčeme“ -> fyziologická reakce na podnět => prožitek
 - Schachter-Singerova teorie emocí: pro prožitek konkrétní emoce náš mozek vyhodnocuje dva typy informací: Arousal + Význam podnětu (label)
 - Arousal může být prožíván různě, podle toho, jak interpretujeme jeho zdroj – experiment s visutým mostem (strach/přitažlivost)
- V případě, že člověk je nabuzený, záleží na podnětech, které ho obklopují a na jeho interpretaci těchto podnětů
- Největší publicity se dostalo teoriím agrese, které zastávají stanovisko, že agresivní lidé jsou „jiní“ (základní atribuční chyba)

5 Konflikt a spolupráce

Prosociální chování

- Prosociální (altruistické) chování je takové, které je prospěšné druhým, ale ne jedinci, který je provádí
- Zkoumá se zejména
 - Ochota pomoci
 - Spolupráce za různých podmínek

5 Konflikt a spolupráce

Prosociální chování – ochota pomoci

- Darley a Latané (1970) -> instruovali mužské herce, aby přistupovali k náhodným chodcům na ulici a každého požádali o 10 centů (cca 5 Kč) -> bez zdůvodnění => 30% lidí; potřebuje na telefon => 64%; +ukradli mi peněženku => 70%
- Výkup mincí v hodnotě 12 dolarů... když to bylo na VŠ učebnice => nabízeli průměrně 13 dolarů; kontrolní skupina průměrně 9 dolarů
- Dobrovolnictví v USA -> práci v hodnotě cca 240 miliard dolarů/rok (přes 83 milionů Američanů -> aspoň 3 hodiny/týden)

5 Konflikt a spolupráce

Prosociální chování – ochota pomoci

- Co zvyšuje pravděpodobnost pomáhajícího chování
 - Dobrá nálada
 - Podobnost s tím, komu pomáháme
 - Pocity viny
 - Empatie
 - Dobrý pocit
 - Pocit „je to na mě“ (je jasné, že ostatní nepomohou)
 - Ostatní vidí, jak jsme dobří
- Reciproční altruismus
- Modely altruistického chování (v TV, obzvláště v pohádkách; 3x za 1h)