

Stručný obsah předmětu Základy psychologie (RVS, TVS, SEBS)

Vývoj psychologie, názory na vývoj předmětu zkoumání

1. *Dávná historie (duchovní, bohové) – Čína, Indie, Mezopotámie, Egypt, Antika*
Jevy, které si lidé nedokázali vysvětlit (strach ze smrti, přírodní jevy... apod.)
Snahy o vysvětlení fungování těla - existence **duše** (**Platón** /-427-347/):
rozumová, vášnivá – city, žádostivá – vůle
Aristoteles: spis O duši
Funkce duše: oživovací, poznávací, řídicí (regulativní)

2. *Křesťanští myslitelé a středověk, vliv náboženství*
Zůstává pojem **duše**.
Augustinus Aurelius, Tomáš Akvinský (1225-1274), duše je výrazem osobitosti.

René Descartes (17. stol.) - duševní a tělesné (hmotné, materiální), o tělesném se dovídáme prostřednictvím duševního. Tělesné procesy si uvědomujeme – pojem **vědomí**.

B. Spinoza, W. E. Leibnitz (17. stol.) – psychofyzický paralelismus. Mezi duševními a psychickými jevy existuje vztah, ale nelze odvodit jedno od druhého

3. *Vliv přírodních věd*
J. Locke, D. Hume (18. stol.), začátek zkoumání zákonitostí duševních jevů, pozornost věnována podnětům, počitkům..... začátek od elementů (složení psychických jevů)
zkoumání reakcí (experimentování)

Vývoj názorů na předmět psychologie

duše

vědomí

elementy psychického dění (asocianismus, elementováΨ)

vnímání, celostnost (celostní Ψ - gestalt, tvarová) směřování k formě

chování /reakce (behaviorismus, reflexologie, experimentální = objektivní psychologie)

nevědomí (psychoanalýza) – subjektivní Ψ

osobnost (personalistická Ψ)

poznávání (mentální zpracování) – kognitivní Ψ

subjektivní zkušenost (fenomenologie, humanistická) – mentalistické teorie, evropské

jak člověk funguje (biologické a fyziologické vysvětlování podstaty psychiky)

prožívání a chování

psychika (procesy, stavy...)

Předmět psychologie z hlediska hlavních psychologických směrů

{ **Reflexologie** (Bechtěrev) - zkoumá reakce (chování), fyziologie VNČ – Pavlov (podmíněný a nepodmíněný reflex, vyhasínání...)

Behaviorismus (Watson – 1913) pragmatismus S-R, introspekce je nevědecká, orientace na chování

Psychoanalýza (Freud - 1902) – psychologie je věda o nevědomí

Humanistická Ψ (Maslow, Rogers) – osobnost, problémy člověka

Transpersonální

Člověk jako bytost **reaktivní** (na vnější nebo vnitřní podněty) nebo **aktivní?** (Allport, 1962)

Diskuse o vědeckosti psychologie, relevantnosti kvantitativního měření.

Hlavní pojmy

Vědomí – stav mysli, omezený počet informací, odraz vnitřní i vnější skutečnosti, předpokládá určitý stupeň bdělosti

Nevědomí – děje a procesy, které nejsou předmětem přímého prožívání, zapomenuté...

Psychika – psychické jevy jsou funkcí mozku, odrazem objektivní skutečnosti.

Psychika je souhrn duševních obsahů a funkcí člověka, veškerého duševního dění

Psychika má dimenzi prožívání a chování

R (psychické dění, prožívání a chování) = f(S, O)

Přehled psychických jevů

Psychické procesy (poznávací, paměti, motivační)

Psychické stavy (pozornost, citové)

Psychické předpoklady (vědomosti, dovednosti, návyky, zájmy, postoje)

Psychické vlastnosti (osobnosti) (schopnosti, temperament, charakter)

Mozek

Pravá hemisféra (intuice, emoce, fantazie, představy)

Levá hemisféra (racionalita, myšlení, logika, řeč, analýza)

Systém psychologických věd (psychologické disciplíny)

Teoretické - základní

Obecná Ψ

Psychopatologie (abnormity ps. dějů)

Vývojová psychologie (ontogenetická...)

Diferenciální Ψ (rozdíly mezi...)

Fyziologická Ψ (vliv fyz. a chem. faktorů na lidskou psychiku)

Sociální Ψ

a další.

Aplikované

Psychologie sportu, klinická, poradenská, forenzní, vojenská, práce a řízení, školní..... apod.

Vztah psychologie k jiným vědám

Společenské vědy, přírodní vědy, filozofie
(antropologie, kybernetika, biologie...)

Metody psychologie

Metoda = plánovaný a promyšlený postup, jímž věda získává poznatky
Pozorování, experiment, testy výkonové a osobnostní, rozhovor, dotazníky, projektivní metody

Poznávací (kognitivní) procesy

Čítí nejelementárnější forma uvědomování, odráží jednotlivé vlastnosti předmětů, receptory zajišťují styk s okolním světem, analyzátor, vznik počítku, nadprahové – minimální podněty, podprahové, adaptace, synestézie, druhy počítků, sensorické procesy, psychofyzické zákony)

Vnímání intergace počítků, subjektivní odrážení reality ve vědomí, poznání nejen základních vlastností, ale i rozpoznání a označení pojmem a zařazení do kontextu vlastní zkušenosti, vznik vjemu, analyticko-syntetická funkce mozkové kůry, gestalt – význam vnímání celých objektů – rozlišení od pozadí, principy blízkosti a dotváření, apercepce, patologie, syntetický a analytický typ

Pozornost zaměřenost vědomí, podmínka bdělosti, je výběrovým činitelem, aktivita-útlum, orientační reflex, ochrana organismu – filtr, determinace pozornosti vnitřní a vnější, vlastnosti pozornosti – fluktuace, oscilace, distribuce, kapacita, intenzita, atd. poruchy – aprosexie, roztržitost

Paměť (schopnost uchovat informace, dočasné spoje, fáze paměti, dělení dle analyzátorů, dělení dle délky uchování, dle materiálu (deklarativní – fakta, nedeklarativní – dovednosti...), dle způsobu zapamatování - mechanická, logická, citová, pohybová, ... dle řízení – bezděčná, úmyslná, křivka zapomínání (Ebbinghaus), podmínky zapamatování, transfer a interference, patologie – amnézie... iluze paměti

Představivost schopnost vyvolávat představy, více či méně zřetelné obrazy skutečnosti, časově posunutá od vjemu, vjem je podmínkou, představa názorná - detailní, schematická, fantazie je aktivita představivosti, kombinace, nové tvary eidetismus, druhy představ, perseverace, obsedantní představy

Myšlení nejvyšší forma poznávání, postihování vztahů mezi předměty a jevy, konkrétní (názorné) a abstraktní (pojmové), myšlenkové operace, produkty myšlení, druhy úsudků (indukce – k obecnému, dedukce – k jednotlivému, analogie – další shodné vlastnosti, divergentní a konvergentní, intelligence, patologie – bradypsychismus, mutismus, trysek, perseverace, nevyprávěné, zabíhavé, inkohorentní, bludy (obsah)

Emoce – city

jsou prožitky, které lze jen těžko definovat (mentální stav, aktivovaný stav organismu), rudimenty dříve kdysi účelných reakcí, desorganizují nebo organizují psychiku?

Druhy emocí - radost, smutek, úzkost, překvapení... protikladnost emocí, příjemnost x nepříjemnost je základní dimenze (povýšenost, podrobnost)

Třídění emocí – podle příjemnosti, podle předmětu, ke kterému jsou vztahovány, podle původu, podle intenzity a trvání, podle aktivace (stenické, astenické)

Složky emocí – tělesné reakce, soubor myšlenek doprovázející emoce (kognitivní hodnocení), výraz obličeje, reakce na prožitek

Fyziologický základ – aktivace sympatiku v NS, zátěž oběhového systému, gastrointestinálního... adrenalin, příprava organismu k akci, polygraf – detektor lži, psychosomatozy

Vznik emocí – vnější a vnitřní podmínky

Intenzita emocí a délka trvání – vlivy temperamentu, věku, situace a jejího kognitivního zpracování a hodnocení, kulturní činitelé emocí – určité podněty vyvolávají emoce (strach z ...)

Poruchy emocí (fobie, deprese, euforie...)

Zátěžové situace

frustrace – obranné mechanismy, frustrační tolerance

stres (eustres, distres), stresory, způsoby zvládání stresu, coping proces, chování typu A

Pojetí osobnosti v psychologii. Vymezení osobnosti, základní pojmy.

Definice

Pojem osobnost vysvětluje, jak je organizován duševní život v člověku. Navenek se projevuje chováním.

Osobnost je individuální celek duševního života člověka, který tvoří jednotu s tělem a s prostředím.

Osobnost je otevřený, živý, jedinečný a neopakovatelný systém.

Determinace

biologická / endogenní, vrozené a zděděné...

sociokulturní / exogenní, prostředí, výchova, činnost člověka....

Co zkoumáme?

více hledisek

- přístup nomotetický – zkoumá pojmy a zákonitosti platné všem
- přístup idiografický – snaží se vyjádření jedinečnosti jedince, odlišnosti

zkoumání **dynamiky** (jak reaguje, proč se tak chová... působení sil)

zkoumání **struktury** (jaký je, jaké má vlastnosti... vrstvy, typy, faktory)

zkoumání **geneze** (jak se vyvíjí, zákonitosti vývoje...)

zkoumání **patologie** (jaká jsou onemocnění, jak vznikají onemocnění osobnosti...)

(z hlediska nomotetického i idiografického)

K popisu osobnosti je užíváno mnohých modelů uměle vytvořených nebo vycházejících z různých teorií osobnosti.

Osobnost lze také popsat pomocí základních vlastností:

- temperamentových Jak reaguje?
- charakterových Jaký je?
- motivačních Co chce?
- schopnostních Co (ne) dokáže?
- z hlediska životní cesty Kam směřuje?
- z hlediska vzhledu Jak vypadá?

Metody zkoumání osobnosti

pozorování chování a tělesných znaků

testy

výpovědi

dotazníky

(kvantitativní = měření, kvalitativní přístupy = intuice, popis)

Teorie osobnosti

Vztažný rámec:

hledisko pozorovatele hledisko nositele chování
(vnější, objektivní) ←————→ (hledisko vnitřní, subjektivní)

Pavlov, Cattell, Adler, Fromm, Erikson, Freud, Jung, Lewin, Allport, Maslow, Frankl, Rogers

I. P. Pavlov, B. F. Skinner (teorie učení, behaviorismus)

Materialismus, behavioristické myšlení. Teorie klasického podmiňování (Pavlov - spojení dvou podnětů).

Teorie operantního podmiňování (Skinner - operanty – prvky chování jsou zpevněny odměnou. Osobnost je produktem učení. Žádoucí chování se zpevňuje po krocích.

Osobnost není vrozená, osvojuje se v dětství prostřednictvím učení. Pro chování osoby jsou příznačné návyky.

Raymond B. Cattell (rysová a faktorová teorie)

Anglie, USA. Zkoumání osobnosti pomocí popisu a analýzy vlastností lidského chování. situace (setkání) --- vlastnost (otevřenost) ---- chování (objetí, rozmluva...)

Snaha o empiricky podloženou analýzu složek chování statistickým postupem – **faktorovou analýzou. Psychometrický přístup.**

Popisný přístup pomocí **rysů**, (tj. vlastností vyvozených z chování), klade důraz na **predikci** (co učiní osoba v dané situaci),

Vyvozuje osobnost z chování.

Povrchové rysy jsou pozorovatelné vlastnosti (schopnost vypočítat úkol), pramenné rysy - faktory je sytí (intelligence).

Rysy mohou být konstituční či prostředím utvářené.

Ergy = konstituční dynamické rysy (mateřství...)
sentimenty a postoje = dynamické rysy vztahované k prostředí (hodnoty...)

Způsoby sběru dat:
L-data, Q-data, T-data
test 16 PF

Alfred Adler (individuální psychologie – hlubinné teorie)

1870 - 1937

Vídeň

Každý člověk usiluje o překonání **pocitů méněcennosti** (zakotvené z dětství – dítě je slabé).
Situace nedostatku je základní motivační činitel. **Usilování o nadřazenost** (sociálně zaměřené
x antisociálně zaměřené - sobecké). **Životní styl** obsahuje jedinečné cíle (vědomé,
nevědomé). Zdravý životní styl (tvůrčí Já, spolupráce...).
Základním znakem dobře přizpůsobené osoby je **sociální cit**.
Raná socializace je spjata s **pořadím narození sourozenců**.

Erich Fromm (psychosociální teorie)

1900-1980

Německo, USA

Společné znaky s Eriksonem, postfreudovské zaměření, zájem o sociokulturní činitele.
Ústředním pojmem je **svoboda**, kterou člověk nechce – neumí využívat
Rozlišuje dvě složky osobnosti: temperament a charakter (vrozené, získané).
Produktivní (obdarovává druhé - socializace) a **neproduktivní** charakter (dostává od
druhých - asimilace).
Neproduktivní orientace: **receptivní** (očekává), **kořistnická** (bere), **hromadivá** (obranu),
tržní (výměna, prodej).
Pozitivní a uzdravující silou je láska.

Sigmund Freud (psychoanalýza – hlubinný směr)

1856-1939, Příbor, lékař, Vídeň

struktura (vrstvy):

Id (z nevědomí), iracionální,

EGO (vědomé a podvědomé – představy, přání), princip reality

SUPER EGO (vědomé i nevědomé), omezení a zákazy

Člověk je puzen fyziologickými silami (fyziologický determinismus)

psychická energie = libido

síly: katexe ←————→ antikatexe

(id, uspokojení) (ego, super ego)

Carl Gustav Jung (analytická psychologie – hlubinný směr)

1875 -1961

Švýcarsko

Osobnost nazýval psyché. Vývoj osobnosti rozšířil o fylogenetické hledisko (**kolektivní nevědomí - zděděné**). **Osobní nevědomí** je získané.

Osobní nevědomí: komplexy... (sycené zážitky a povahou)

Kolektivní nevědomí: archetypy: *persona* - maska, zvyky, hodnoty, individualita; *anima* a *animus* - umožňují chápat druhé pohlaví; *stín* - pudy

Ego - vědomí

Já – spojuje vědomí s nevědomím } požadavek jednoty

Libido v širším významu jako duševní energie

Kurt Lewin (teorie pole)

1890 -1947

Německo, USA

Představuje osobnost jako dynamickou soustavu v **silovém poli**. Mapa životního prostoru.

Pomocí prostorových dimenzí a matematických pojmů vysvětluje interpersonální dynamiku a vzájemnou závislost osoby a okolí.

Proces diferenciacce (poprvé vnímáme věci jako celistvost, pak je členíme – zrání). Plná zralost – integrace.

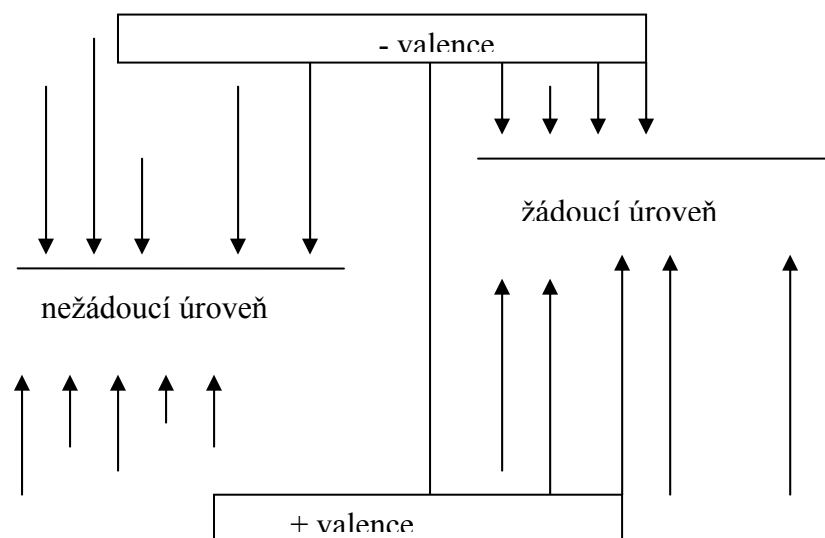
Osoba = P (person)

psychologické okolí = E (environment)

spolu tvoří životní prostor = L (life) $P+E=L$

Psychologické okolí má mnoho oblastí a **psychologických skutečností** a může se měnit (např. po traumatu). Každá psychologická skutečnost má hodnotu – **valenci**

Vnitřní struktura osoby má tendenci k **rovnováze** (vyváženosti energie). Tento stav je narušován **tenzemi**. Pozitivní valence přitahují, negativní odpuzují. Určující je velikost sil proti sobě působících.



Gordon W. Allport (eklekticismus)

1897-1967

USA

Integrace amerických a evropských přístupů.

Odklon od matematických a statistických konstruktů, proklamuje úctu a k člověku a jeho **jedinečnost**. (Nomotetický a idiografický přístup, člověk je aktivní bytost). Odmítá osobnost vyvozenou z chování.

Osobnost je **dynamická struktura, pozvolně se rozvíjející**.

Osobnost představuje společné fungování mysli a těla (psychofyzika).

Vše, co jedinec činí je **charakteristické chování a myšlení**.

Proprium (vlastní rozvíjející se zážitek) jako zdroj vývoje osobnosti.

Osm funkcí propria (vývoj osobnosti):

- *tělesné já* (pocity, které mají původ v organismu, rozdíl mezi mým tělem a vnějšími předměty), rozdíl mezi tělem a prostředím
- *identita já* (minulost i současnost patří téže osobě)
- *sebeuplatnění* (je důležité, nemusí mít negativní konotaci)
- *rozzrůstání já* (identifikace s jinými)
- *racionální řešení* (zdroj uvažování a zvládání problémů)
- *sebeobraz* (reálné a ideální já)
- *snažení plynoucí z já* (motivace, cílové zaměření)
- *poznávající já* (sebeuvědomění, hodnoty, životní filozofie, vhléd)

Zdůrazňuje jedinečnost rysů, zavádí pojem **osobní dispozice**

Abraham Maslow (humanistická psychologie)

1908 -1970

USA

existence specifických potřeb v hierarchii (struktura potřeba
snaha o sebeaktualizaci (nekončící)

redukce tenze při naplňování potřeb (nižší potřeby – fyziologické přežití, vyšší potřeby –
duševní pohoda a rozvoj osobnosti, metapotřeby – vrchol lidského potenciálu)

Znaky sebeaktualizujících se osob:

- odstup a potřeba soukromí
- nezávislost na kultuře a okolí: autonomie a asertivita
- smysl pro humor bez nepřátelství
- originalita a tvořivost
- sebetranscendence (sebepřesah) – B poznání, B-hodnoty (to be)

Viktor E. Frankl (humanistická psychologie, logoterapie)

Rakousko

osobnost má dimenzi: fyziologickou, psychologickou a **noologickou** (lidská vůle po smyslu).

Vrstvy:

- **tělesná** (nutné – musím), biologická - život
- **duševní** (příjemné nebo účelové – chci nebo jsem puzen – vědomé či nevědomé),
psychologická - prožívání, subjektivita

(snažíme se je předpovídat)

- **duchovní** (správné, svědomí – měl bych), noetická – individualita, vůle

(nepředpověditelné, je to volba člověka)

Psychologie zřídka přizná, že to, co člověk dělá, je jeho svobodná volba. Snaží se pro jeho chování nacházet vysvětlení. Svoboda a odpovědnost.

Proces nacházení smyslu v různých životních situacích (úspěch ještě neznamená naplnění smyslu)

tragická triáda: utrpení, vina, smrt (příležitost pro růst)

existenciální vakuum – postrádání smyslu, nedělní neuróza, vnitřní prázdnota (základ problémů)

Carl R. Rogers (humanistická psychologie – Teorie Já)

1902 – 1987

USA

terapie zaměřená na klienta, antidiagnostické pojetí

zdroje: humanismus a existencialismus, ochrana individuality, důraz na existenci a svobodu, optimistický pohled na člověka (člověk je svázán obranami, ale je schopný...).

Člověk by měl usilovat o tvůrčí rozdílnost namísto konformity.

organismus (myšlení, touhy, emoce... základ prožívání)

Já (utváří se postupně v souvislosti s prožitky – zkresluje je, přijímá, odmítá – nalezení pravého Já je obtížné)

směřování k sebeaktualizaci (naplňování potřeb a přijímání prožitků)

zdravá osobnost: přijetí (i ohrožujících) prožitků – **kongruence** (shoda mezi prožitky přítomnými v organismu a tím, jak jsou symbolizovány v Já)

Pozitivní sebepřijetí (ideální Já a reálné Já)

Q technika třídění (Stephenson) – pozitivní a negativní vyjádření na lístkách, ideál a reál

Faktory v psychologii osobnosti **Pětifaktorová teorie osobnosti (struktura)**

Big Five

Teorie posledních desetiletí: pět faktorů pro objasnění struktury osobnosti.

Rysy shluknuté do 5 faktorů:

- **Extraverze**
- **Přívětivost**
- **Svědomitost**
- **Emocionální stabilita**
- **Kultura (Intelekt, Otevřenost vůči zkušenosti)**

Cíle: vytvořit společný jazyk nezátížený příslušností k nějakému psychologickému směru. Slouží pro zkoumání struktury osobnosti např. pro účely výběru profese...

Dotazník NEO-FFI (1992)

(NEO = neuroticism, extraversion, openness

FFI – Five Factors Inventory)

Typologie v psychologii osobnosti

... charakteristický druh člověka, je vyjádřením jeho vlastností, souborem rysů.

Typy zahrnují relativně stálé psychické znaky, nebo i fyziologické, anatomické...

Ideální typ s čistými znaky neexistuje.

Podmínky typologizování (Albonico):

- v žádné typologii neexistují jasné hranice mezi typy
- smíšené typy jsou častější
- typy mohou být sociálními stereotypy (jsme zvyklí vnímat lidi s určitými znaky stejně a zařazovat je do typů)
- typologizování je zjednodušování
- je potřeba konfrontovat více typologií
- vývojový typ dominuje (člověk se vyvíjí, dítě je nezařaditelné...)
- atd.

Jungova typologie:

extraverti - zaměření navenek, vnější závislost, otevřenost, ve variantě **myšlenkové** – empirik, **citové** – přebírání hotových norem zvnějšku, **počítková** – realista, **intuitivní** - realistické plány.

introverti - zaměření dovnitř, na sebe sama, ve variantě **myšlenkové** (myšlenky jsou více než fakta – intelektuál), **citové** (vlastní pocity jsou více než skutečnost), **čivé** (senzitivní) a **intuitivní** (snílek).

H. J. Eysenck (viz temperamentové typy)

E. Kretschmer

vychází z klinického pozorování
souvislost mezi stavbou těla a charakterem

Stavba těla	Norma	Typ charakteru	Nemoc
Astenik (úzká ramena, protáhlý, dlouhý krk...)	schizothymie (uzavřený, plachý, záhadní...) introvert?		schizofrenie
Pyknik (kulatý, břicho, krátký krk...)	cyklothymie (nekomplikovaný družný, požitkářský...) extrovert?		cyklofrenie (maniodepresiv)
Atletik (silná ramena, muskulatura, malá hlava...)	ixothymie (málo aktivní, těžkopádný, sociálně neobratný, ...)		epilepsie

W. H. Sheldon

temperamenty jsou determinovány biochemickými faktory

- endomorfní stavba těla - tuk (pyknik)
- mezomorfní stavba těla – svaly (atletik)
- ektomorfní stavba těla – kůže (stenik)

Temperament

Soubor vlastností osobnosti (dimenze) – temperamentové vlastnosti

Temperament je spojován s emocemi (s emoční a snahovou vzrušivostí), psychomotorikou

- hloubka a intenzita prožívání
- tempo psychomotorických reakcí
- síla reakce
- trvání reakcí, doznívání.

Temperament jako element systému regulace chování.

je to relativně stálý (vrozený, zděděný) element osobnosti, ale závislý na elementech dalších, na situaci, reakcích z okolí ... atd.

Temperament se podílí na formování charakteru.

Klasické typy temperamentu

(Hippokrates, Galenus), humorální

sangvinik (na silné podněty reaguje silně, na slabé slabě, rychlé změny zaměření, přizpůsobivý, emočně vyrovnaný, nestálý, lehkovážný, veselý, měkké prožitky)

flegmatik (emočně vyrovnaný, lhostejný navenek, reaguje na silné podněty, stálost, spokojenost, klid, chladnokrevnost, pasivní, bez ambicí, nemá rád změny a pohyb)

melancholik (hluboké prožitky, smutné ladění, pesimismus, strach z budoucnosti, miluje klid, nesnáší vzruchy a hluk, city trvalé, intenzitu citů neprojevuje navenek, obtížně navazuje kontakty)

cholerik (silně vzrušivý, sklon k hněvu a k agresi, těžko se ovládá, reaguje impulsivně a nerozvázně, netrpělivý, egocentrický, emočně labilní, snadno vyvolatelné city, rychlé reakce)

Typologie Pavlov

temperament je určen silou a rychlostí nervových vzruchů

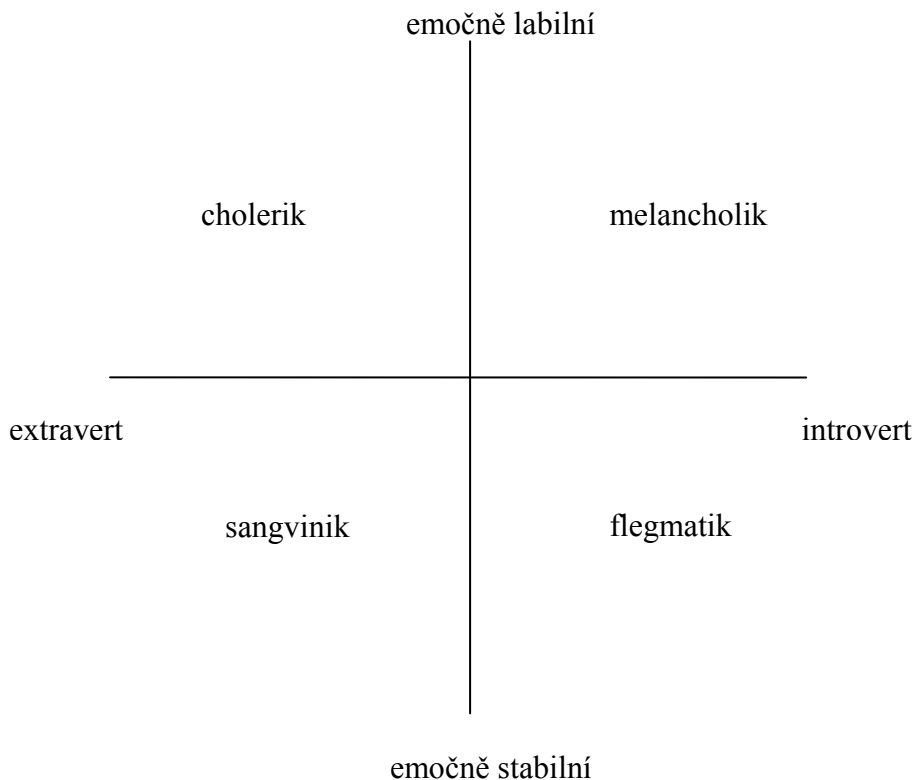
typ silný vyrovnaný pohyblivý

typ silný vyrovnaný nepohyblivý

typ silný nevyrovnaný

typ slabý

Typologie Eysenck



E. Fromm

typy charakterů (produktivní, neproduktivní)

Charakter

Blízko pojmu **povaha** (vážit, zhodnocovat...). Z řeckého charasseín – vyrýt.

V užším slova smyslu je kategorií, vlastností osobnosti, dimenzí **etickou**.

Věda **popisuje, třídí, zobecňuje, vyvozuje zákonitosti, zvažuje možnost praktických aplikací**. Popis charakterových vlastností zahrnuje asi 4000 slov.

Jde o **vztahově-postojové** vlastnosti. Vztah k přírodě, lidem, práci, morálce... sobě samému

Charakter je souhrn psychických vlastností osobnosti, které se zakládají na **mravních zásadách** a projevují se v chování a jednání člověka.

Projevuje se v **cílech** a v **prostředcích**

Vztah charakteru k morálce, hodnotám, svědomí

Typy charakteru (také z hlediska vývojového) (Peck, Huvighurst)

- amorální charakter (psychopatická osobnost, nedostatek ohledů na zájmy druhých, uspokojování vlastních potřeb)
- prospěšný charakter (formální ohled na mínění ostatních, pokud chybí vnější kontrola, chová se bez zábrán, internalizace toho, jak se chovají druzí)

- konformní charakter (internalizace toho, jak se chovají druzí, ,více kontroly, ohled na ostatní „aby se neřeklo“)
- iracionálně vědomý charakter (abstraktní principy jako je čestnost, strnulá aplikace abstraktních morálních principů, bez zřetelu k okolnostem..)
- racionálně altruistický charakter (realistická morálka, jedná s ohledem na danou situaci a možné důsledky, zvažuje hledisko sociálního dopadu)

Osobnostní „vektory“ charakteru:

- morální stabilita (respektovat morální kodex)
- síla ega (přiměřeně vnímat, cítit, emoční vyrovnanost...)
- síla super ega (kongruence)
- spontaneita (netlumení projevů)
- přátelskost
- komplex trestuhodnosti (pocit'ování odporu při vynoření nemorálních myšlenek)

Kohlberg – vývojové stupně morálky

- prekonvenční úroveň (orientace na trest, egocentrismus, podřízení se moci, - egoismus, uspokojení vlastních potřeb)
- konvenční úroveň (konformita se standardními obrazy společnosti „dobré dítě“)
- postkonvenční úroveň (orientace na sociální smlouvu, společně sdílené hodnoty - orientace na svědomí, respektování druhých)

Motivace

Motivace je soubor motivů. Procesy, které uvádějí organismus do pohybu.

Co člověk chce?

Motiv /motus – pohyb/, pohnutka. Vědomé a nevědomé.

Motivace **energizuje** určité akce, **směruje** je, **udržuje** chování, dokud není dosaženo cíle.

Dává chování směr, sílu (energii) a trvání. Důvod volby.

Je ve funkčních vztazích s ostatními psychickými procesy, vlastnostmi osobnosti, s fyziologií.. (systémový jev). Má *emociogenní* původ.

Vztah intenzity motivace a výkonu. Střední motivace. Anticipovaná hodnota uspokojení, velikost odměny a obtížnost dosažení cíle mají vliv na intenzitu činnosti.

Teorie motivace:

- osobnost směřuje k rovnováze (princip ekvilibria)
- k minim. strastí, k slasti (princip hedonismu)
- k aktivitě, narušení rovnováhy (nehomeostat. př.)
- k realizaci svých možností (humanistický přístup)
- motivace je výsledkem poznávání (kognitivní přístup)

Motivace vyvolává způsoby chování na třech úrovních:

- Podmíněné reflexy a instinkty
- Systém automatismů a zvyků (zvyky)
- Systém volní kontroly chování (vůle)

Motivy:

Pudy, potřeby, zájmy, hodnoty....

Nevědomá motivace, komplexy, neurotický systém motivace.

Motivace – potřeby

Potřeby jsou **vnitřní motivy**.

(Stimuly jsou vnější pobídky– např. mzda, pochvala...)

Potřeba je přebytek nebo nedostatek něčeho. Potřeby jsou zdrojem motivačního napětí (popud). Zpředmětněná představa – představa o jejím naplnění (člověk se učí potřeby naplňovat).

Nesaturované potřeby vedou k frustraci, příp. k *deprivaci*

Nejčastější dělení:

Biologické potřeby (primární)

Dýchání, potrava, vylučování, spánek, bezpečí....

Sociální potřeby (sekundární)

Kontaktu, lásky, svobody, uplatnění, poznání, estetické...

(Metapotřeby)

Sebeuplatnění (Maslow)

Index psychogenních potřeb (Hilgard, 1962)

- **Materiální** (akvizice /zvětšování majetku/, uchovávací, uspořádání, podržení, konstrukce...)
- **Ambice** (superiority, respektu, ocenění, prezentování se, nedotknutelnosti, sebeobrany, úspěchu, zdolávat)
- **Projevu síly** (dominance, projevů úcty, napodobování, autonomie, odlišování se...)
- **Poškozování** (agrese, pokoření se, vyhnutí se pohany...)
- **Náklonnosti k lidem** (přátelství, odmítání, ošetřování, závislosti, lásky...)
- **Sociální** (hry a zábavy, dotazování, vysvětlování...)

Zájmy

Zájem je v psychologii nejednotně vymezován:

- to, čemu věnujeme pozornost, zaměření (kognitivní aspekt)
- má prožitkový aspekt, emoční vztah (prožitkový aspekt)
- promítá se do činnosti (konativní aspekt)

(poznávací, citová i volní stránka)

Zájem má setrávající tendenci, je emočně sycen, má obsah, je doprovázen snahou zabývat se jím.

Zájmy mají význam pro **sebeaktualizaci**

Zájmy mají vrozený i získaný původ, doplňují se s potřebami, vznikají při jejich naplňování. Souvisejí s vlastnostmi osobnosti.

Struktura, dynamika a vývoj zájmů:

Druhy zájmů: vědecké a technické, literární, umělecké, přírodní, společenské apod.

Zájmy se mění v průběhu života.

Hodnoty

Jsou zobecněním snahových tendencí člověka, opírají se o jeho zkušenosti, jsou jedinečné.

Hodnotové vědomí (uspořádáno v hierarchii) se promítá do životního stylu (řídící mechanismus osobnosti).

- Nadosobní orientace (vzdělanost, moudrost, životní poslání...)
- Ego-orientace (konkrétně materiální)

Hodnoty zralé osobnosti nevznikají aktivní interiorizací společensky přijímaných přístupů, jsou voleny... Souvisejí s postoji.

Mohou se měnit v situaci výrazné frustrace.

Klasifikace hodnot:

- Hodnoty všeobecně uznávané (o kterých se obvykle nediskutuje)
- Hodnoty obecně uznávané, ale subjektivně odmítané či indiferentní
- Hodnoty subjektivně uznávané, ale osobně odmítané (člověk oceňuje něčí výkon, ale ta činnost ho nepřitahuje)
- Hodnoty subjektivně akceptované, přitažlivé, vyjadřované

Frankl (1994):

Tvůrčí hodnoty (produktivita), zážitkové hodnoty (milovat), postojové hodnoty (hrdina, stanovisko, smysl),

Spranger (1930)

Typy hodnotových zaměření: ekonomický, politický, teoretický, estetický, sociální, náboženský

Hodnoty adolescentů (Macek, 1994):

Základní jistoty (zdraví, zaměstnání, příjem), zodpovědnost a užitečnost pro druhé (přátelé, profese, vzdělání, péče o...), budoucí rodina, volný čas (cesty, zábava...), veřejné uznání a moc

Vůle (volní procesy)

Reakce: reflexní (mrknutí), impulsivní (agrese), mimovolní – nemotivované (popocházení), zvyky a návyky, **volní procesy**.

Vůli lze trénovat (zvířata...určité jednání se může stát zvykem), vůle aktivní je cílevědomé jednání, slouží k autoregulaci.

Fáze volního procesu:

Uvědomění si potřeby, výběr cíle, volba prostředků a taktiky, rozhodnutí, volní jednání (vč. překonávání překážek, kontroly).

Složka poznávací, emoční, konativní.

Volní jednání ovlivňuje **aktivace organismu** (aktivní a pasivní lidé), **odolnost** (frustrační tolerance), ochota **riskovat**, **vytrvalost** a jiné osobnostní vlastnosti.

Stanovení cíle a prostředků může být komplikováno **konflikty**, vlastní realizace pak **frustracemi**.

Konflikt (Intraindividuální) = střet motivů (apetence-apetence, negace-negace, ambivalence tj. ano, ale...).

Strategie rozhodování.

Mapa konfliktu (předmět, koho ještě se týká, s čím souvisí, co potřebuji ještě vědět, abych..., alternativy...)

Analytické nástroje (SWOT)

Frustrace – překážky k cestě za cílem. Frustrační tolerance.

Obranné mechanismy (úniky, regrese, kompenzace, agrese, sublimace, racionalizace... apod.)

Schopnosti

Schopnosti charakterizují to, co člověk (ne) dokáže. Jsou podmínkami k dosažení **výkonu**.

Aspekty výkonnosti:

- vlohy (vrozené dispozice) – mohou být dědičné
- nadání (mimořádně vyvinuté vlohy)
- schopnosti (naučené dispozice)
- talent (mimořádně naučené dispozice)
- vědomosti (pamětní mentální předpoklady k výkonu)
- dovednosti (dispozice k vykonávání určité praktické činnosti)

Činnosti a schopnosti: mentální a motorické. Táž schopnost se může uplatňovat v různých činnostech (**obecné schopnosti**), naopak jisté činnosti vyžadují **specifické schopnosti**.

Dělení schopností (Guilford, 1959)

- senzorické (percepční) vizuální, auditivní....
- psychomotorické (obratnost, síla, přesnost...)
- intelektové (paměť, poznávání, myšlení, hodnocení...)

Do výkonu se promítají (Cattell, 1971)

- centrální (mentální) schopnosti
- lokální schopnosti (vlastnosti smyslových orgánů a motoriky)
- instrumentální struktury (učením získané dovednosti)
- neintelektové faktory (motivace, nálada, únava...)

Faktory vývoje schopností

- včasná stimulace vlohy
- systematické a intenzivní cvičení
- navození a udržení motivace

Intelligence

Obecná rozumová schopnost.

Definice:

Z vývojového hlediska: mentální úroveň

Schopnost řešit problémy (protikladné k instinktu)

Schopnost efektivně řešit abstraktní úkoly, schopnost učit se, a daptovat se na nové situace (English, 1958)

Schopnost abstraktního myšlení a účelného jednání.

Způsobilstvost určujících kognitivních operací, objevování a chápání různých vztahů, dispozice k myšlení, řešení problémů (Meili, 1987)

Dvoufaktorová teorie inteligence - Spearman (1927):

Do intelektového výkonu se promítají:

s-faktory, speciální činitele

g-faktor, obecný faktor, společný činitel mentálních výkonů

Vícefaktorová teorie (Thurstone, 1938)

Do mentálního výkonu se promítá více specifických mentálních schopností:

verbální pohotovost, slovní plynulost, numerická způsobilstvost, prostorová představivost, percepční ostrost, paměť, soudnost.

Dva druhy inteligence (Hebb, 1949)

- environmentální (získaná učením)
- vrozená

Cattell (1965)

- fluidní obecná inteligence – vrozená (flexibilní myšlení...)
- krystalizovaná - naučené poznatky

Hierarchický model inteligence (Carroll, 1993)

1. vrstva : úzce zaměřené specifické schopnosti (rychlost usuzování, orthografie...)
2. vrstva: schopnosti různých skupinových faktorů (flexibilní myšlení, schopnost vidět věci nově, znalosti, produkce nápadů, ...)
3. vrstva: všeobecná inteligence (jako g)

Flynnův efekt (Flynn, 1994)

vliv prostředí na inteligenci, na světě dochází k růstu IQ od roku asi 1930 (pro genové mutace je to krátká doba). Nejméně 15 bodů za generaci. Vyšší přírůstek u fluidní inteligence. Důvody : vzdělanost rodičů, méně dětských nemocí, výživa a péče...)

IQ není pravděpodobně stálé u jednotlivce a již vůbec ne u generací.

Vývoj inteligence (Piaget)

Výzkumy:

zkoumání mozku (lokalizace a velikost)

Lurija, 1980 – energetický blok (mozkový kmen a střední mozek), informační blok (mozkové laloky), integrační blok (frontální lalok)

Willerman, 1991, větší levá hemisféra u mužů predikovala lepší verbální schopnosti – u žen naopak

rychlost nervového vzruchu

metabolismus glukózy (chytří lidé vydávají méně glukózy, produkují menší úsilí)

behaviorální genetika - dědičnost inteligence (větší vliv u dospělých, ale výzkumy dělány na dětech))

Měření inteligence

Psychometrické testy (výkonové) pro měření inteligence a schopností. Žádný revoluční vývoj.

WISC-III (Wechsler): verbální porozumění, percepční uspořádání, rychlost zpracování, koncentrovanost (verbální a performační skóre)

KAIT (Kaufmann)

Dynamické hodnocení (jedinec se u testování učí a na základě tohto reaguje. Zjišťuje se rozdíl mezi skutečně rozvinutou schopností a latentní kapacitou (Vygotskij – zóna nejbližšího vývoje).

Technika hodnocení učebních předpokladů

Proč měření?

odhad IQ, předpověď úspěchu ve škole, v práci, úspěšného rodičovství, snižování pravděpodobnosti delikventního chování, snižování rizika sociální potřebnosti, pravděpodobnost genetického přenosu na generaci, rasové a etnické rozdíly

Diskuse o dědičnosti a vlivu prostředí

Nové přístupy:

Úspěšná inteligence (Sternberg, 1997)

schopnost **adaptovat se**, **utvářet** a **vybírat** si prostředí k dosažení cíle (adaptace, utváření, výběr). Rozpoznání svých slabých a silných stránek (jak využít silné a kompenzovat slabé). Tři komplexní schopnosti úspěšné inteligence: **analytické**, **kreativní** a **praktické** (udělat analýzu možností, vymyslet jak využít a vyřešit... a realizovat). Praktická inteligence.

Pravá inteligence (Perkins, 1995)

syntéza klasických a nových pojetí inteligence

3 základní aspekty inteligence : **neurologický** (rychlost a přesnost neurologických systémů - genetické), **zkušenostní** (co jsme se naučili ze zkušenosti, organizace znalostí viz. krystalizovaná inteligence) a **reflexivní** (role strategie při řešení problémů, kognitivní monitorování). Význam má také **reflexe**.

Emocionální inteligence (Goleman, 1995)

- schopnost předvídat, vyhodnocovat a vyjádřit emoce
- prožívat a generovat pocity (usnadňuje myšlení) porozumět emocím (emoční sebeuvědomění – rozlišování a vyjadřování vlastních emocí, pochopení příčiny vlastních pocitů)
- regulovat emoce (a tím se rozvíjet emocionálně i intelektově) (zvládání emocí – ovládat pocity frustrace a vzteku, zvládat stres a úzkost)
- tvořivé uplatnění emocí (empatie)

Multiple intelligences – Howard Gardner

Formy inteligence

- **verbální inteligence**

(ovládání jazyka, jazykový cit, slovní paměť, vyjadřování)

- **logicko –matematická inteligence**

(mnohdy stavěna do popředí, vztahy mezi čísly, příčina a následek, matematická paměť, logické posloupnosti)

- **prostorová inteligence**

(orientace na ploše i v prostoru, vizuální percepce a diferenciacce, modifikace vjemů a vytváření přesných představ, mentální transformace tvarů, vizuálně-prostorové umění)

- **kinestetická inteligence, tělesně-pohybová**

(ovládat tělesný pohyb, mimiku, obratnost, jemná motorika,

- **hudební inteligence**

(tonální vnímání a paměť, hudební myšlení-komponování, melodie, rytmus. Má blízký vztah k jazykové inteligenci)

(+ *personální formy inteligence*)

- **intrapersonální inteligence - sebereflektující nadání**

(přístup k vlastnímu citovému životu, poznat a rozumět vlastním citům, řídit je, řídit vlastní chování, poznání vlastních kognitivních modelů, předsudků... *sebehodnocení, sebezpoznání, sebezrozvoj, sebevědomí, zvládání stresu...*)

- **interpersonální inteligence - diplomatické nadání**

(všímavost k druhým lidem, rozlišovat mezi lidmi... *sociální percepce, komunikace asertivita...*)

Poruchy inteligence

Mentální retardace (lehká, střední, těžká), pod IQ 70 , IQ70-80 je pásmem inferiority – přechodu od normy k patologii (IQ 90 – 110 je pásmo průměru)

Demence

úbytek intelektových funkcí v důsledku stárnutí, úrazu, nemoci....

Self / Já v psychologii

(Já, Self- jáství, Ego, I, Me...)

Já je v psychologii pojímáno jako vědomý princip, mechanismus odlišování sebe od okolí. Je jádrem subjektivity, subjektivního prožívání (já cítím, já chci), sebeuvědomování. Vědomí vlastní individuality.

Některá pojetí a klasifikace:

Základní funkce Já (Balcar):

Sebeuvědomování, sebereflexe, sebehodnocení, autoregulace, autokultivace...

Složky Já (Říčan):

Sebehodnocení, sebezpojetím - „systémem představ o sobě samém“ - self image (Allport), ideální Já, sebeúcta....

Já - subjekt (nositel vlastního vědomí, vnitřní pozorovatel, prožitky)

Já – objekt (objekt pozorování jiných, ale i sebe sama)

kognitivní přístup

(zkoumá, jak člověk zpracovává a organizuje informace o sobě)

behaviorální přístup

(zkoumá, jak se Já projevuje v chování a činech)

sociální psychologie

(Já v sociální komunikaci a interakcích...)

ego-psychologie (hlubinné)

(Já jakožto motivační fenomén zakotvený v pudech a potřebách nevědomí)

Počátky sebeuvědomování v kojeneckém období, počátky sebezpoznávání v batolecím období.

Komponenty Já

duchovní Já – vědomí sebe sama jako myslícího, prožívajícího a činného subjektu, slouží pro intimitu

sociální já – skládá se z očekávání, postojů, uznání od okolí, to, co se nám dostává a co potřebujeme od druhých

materiální já – péče o tělo, šaty, majetek

Sebereflexe je prostředkem sebeuvědomování a sebepoznávání, východiskem pro tvorbu sebepojetí (self-image) a pro sebeformování a sebeaktualizaci.

Sebehodnocení

promítají se: srovnávání s jinými, požadavky na sebe sama (ideální Já), hodnocení druhými, úspěšnost v práci a ve škole, ...

Vliv rodiny:

Zrcadlová teorie (podceňování nebo podpora ze strany rodičů)

Teorie modelu (vliv vlastního sebehodnocení rodičů)

Sebehodnocení:

- dílčí sebehodnocení
- sebehodnocené celkové (self – esteem) sebeúcta (sebevědomí, pocity méněcennosti)

vysoká sebeúcta (větší samostatnost, menší sugestibilita, větší odvaha ... ale i riziko snížení sebekritičnosti)

nízká sebeúcta (konformita, nedůvěřivost, někdy neuroticismus, úzkost či pocity viny, nižší aspirace)

Má vliv na životní spokojenost.

Diagnostika (Rosenbergova škála sebehodnocení)

Sebepojetí (self-concept)

jak jedinec vidí sám sebe (zahrnuje povědomí o svých schopnostech a vlastnostech – *kognitivní složka*, sebehodnocení, sebeúcty a sebevědomí – *emoční složka*, obraz sebeurčení, směru – *konativní složka*)

Je podkladem pro autokultivaci

Vývoj sebepojetí

Smékal: zmatení, závislí, hledající, se zdravě zformovaným sebevědomím

Sebeaktualizace

Sebeuskutečňování

Seberealizace

Jde o sebeuplatnění vlastních možností. Plně fungující osobnost. Dosažení určitého místa a postavení ve společnosti. Aktualizovaný jedinec je oddán nějakému úkolu, dobrovolně plní nějaké poslání, je motivován hodnotami, bez pocitů méněcennosti, saturuje potřebu růstu..., dobře smýšlí o lidech, projevuje otevřenost vůči zkušenosti, je tvořivý, zachovává senzitivnost...atd.

Hledisko nezávislosti na druhých

internalisté – podmínky důležité pro dosahování úspěchu jsou určovány především jimi samými

- Schopní lidé, kteří se nestali vedoucími, nevyužili dostatečně své příležitosti.
- Znamky, které člověk dostává ve škole, závisí především na jeho pílí.

externalisté – považují vnější vlivy za téměř fatálně determinující

- Bez opravdového štěstí se nikdo nemůže stát vedoucím.
- Někdy se dá těžko pochopit, podle čeho učitelé známkují.

Osobnostní rozvoj

Osobnostní rozvoj (seberozvíjení), podmínka sebeaktualizace

Rozvoj sebe sama, vlastností osobnosti, (schopností), ale i v oblasti vlastní identity, vlastních postojů a chování, nastartovat změnu pohledu na sebe i na druhé, řízení vztahu k druhým (kapacita naslouchat, vedení rozhovoru, schopnost řídit své emoce a změnu).....

Člověku ve vlastním rozvoji nic nebrání. Pouze mu to ulehčuje nebo komplikuje prostředí a situace, které ho obklopují a genetické faktory. Stále má však možnost něco měnit.

Profesionální rozvoj

profesní identita, své chování a postoje v organizaci, rozvoj schopností potřebných k vykonávání profese, kariérní růst, vztahy k druhým v organizaci, profesní komunikace, zvládnání prof. stresu

Metody osobnostního rozvoje

Sebepoznávání

V oblasti *identity*:

otázky: **kdo jsem** (životní role, poslání...) , **jaký jsem**, jaké jsou mé kompetence, co chci, kam jdu

Některé metody sebepoznání

Slouží jako podpůrné techniky, ne psychoterapie

- o **Pravidelná registrace** vlastního jednání a chování za uplynulý den (v duchu, písemně, deník...) je třeba končit pozitivním přeladěním, i když se den nepovedl...
- o **Pravidelné reflexe** – zaměřené vždy na jednu situaci, hlubší analýza příčin a chyb jako zdroje nápravy (jak se to stalo, že jsem zpanikařil..., jak se to stalo, že jsem se rozčílil a neovládl...)
- o **Prostřednictvím druhých** – pozorování reakcí druhých na mé chování, naslouchání, požadování zpětné vazby, psychohry...
- o **Metoda volných asociací** - pokus o porozumění vlastním emočním problémům, zaznamenávat volné myšlenky proudící hlavou (magnetofon...)...
- o **Současné sebepozorování** - sebepozorování v přímé situaci (emoce, jednání, fyziologické funkce...), lépe se daří autoregulace

Seberozvoj

- o využití metod sebepoznání
- o relaxace (Machačův trénink...)
- o meditace (přemítání, záměrná relaxace soustředěním se na své myšlení, ohraničení rozsahu pozornosti, oddělení od okolního světa, cítí se být jako součást širšího vědomí (jakkoliv definovaného), koncentrace a nácvik koncentrace

- jiné techniky: **stanovení cílů** – v kategoriích: práce a kariéra, životní styl – majetek, vztahy, tvůrčí sebevyjadřování, volný čas – cestování, vzdělávání – osobnostní rozvoj (reálná blízkost, ideál)

Co brání seberozvoji?

- předsudky (žena patří ke sporáku a dětem...)
- iluze trvalosti (vždycky to tak bylo..., šéfem se vždy stal jeho zástupce...)
- vytrhávání jevů ze souvislosti (nemohu se učit, protože dítě v noci pláče kontext je jistě širší)
- vracení se do minulosti (už se mi to jednou nepodařilo..., to bude zase stejné...)
- strach z budoucnosti (důchod..., daňové změny..., vstup do EU...)
- idealizace druhého (oni jsou lepší..., toho já nemohu dosáhnout...)

Sociální psychologie

Pro člověka je důležité patřit do nějaké skupiny, ve které potom má určitou roli, pozici, určitou míru moci...

Sociální skupina – sociální útvar, ve kterém se nachází více individuí, které jsou ve vzájemné interakci.

a) Primární skupina (malá skupina) – mají vzájemný kontakt, face to face, emocionální propojení a společné aktivity. Taková skupina je rodina, označena jako primární, protože v ní probíhají první základní procesy socializace. Dále sourozenci, vrstevníci.

b) Sekundární skupina – politické strany, církve, národ, podnik. Členové jsou nepřímo spojeni společným symbolem, cílem práce... Přímý kontakt vzájemně není možný kvůli velikosti skupiny. Znakem těchto skupin je: funkce, rozdělení moci, systém norem, určení komunikačních cest

Masa – neorganizované shromáždění velkého počtu lidí, které spojuje určitá situace (fotbaloví fanoušci). Pocity vzájemnosti či sounáležitosti vyplývají z afektu a sjednocení emocí. Nejdou zde funkce, někdy akorát vůdce a vedení lidí.

Dav – neorganizované náhodné shromáždění více lidí, kteří mají pouze společný vnější předmět vnímání. Nejde o žádnou vzájemnost.

Struktura skupiny

Počet členů

Interakce ve skupině

- vzájemné působení, ovlivňování, reagování

Předmět sociální psychologie

Sociální psychologie studuje:

- Osobnost v sociální interakci.
- Individuum ve vztahu k sociálně stimulujícím situacím.
- Psychické procesy a chování lidí ve společenských situacích
- Psychické procesy, resp. chování lidí jako sociálních bytostí v sociálních procesech, ve vzájemných vztazích individua a sociální skutečnosti
- Jak lidé vnímají, cítí a přemýšlejí o svém sociálním světě a jak na sebe vzájemně působí a ovlivňují jeden druhého
- Vliv sociálních faktorů na psychiku jedince v sociálních situacích.
- atd.

Doménou sociální psychologie jsou *sociální interakce, postoje, role, význam a dynamika sociálních skupin* apod.

Dimenze intrapersonální (vliv společnosti na psychiku...)

Dimenze interpersonální (mezilidské vztahy, interakce...)

Dimenze společenská – neosobní (produkty společenského života – tradice, kultura...)

Socializace

Člověka a sociální prostředí – mikrosociální, mezosociální, makrosociální

Člověk a kultura

Humanizace je:

- vypracování lidské podstaty
- utvoření lidské individuality

Humanizace se děje prostřednictvím procesů: socializace, kulturace, personalizace, profesionalizace.

Socializace je:

- přeměna biologického jedince v kulturní bytost
- proces začleňování do společnosti
- sociální interakční proces, jedinec si osvojuje hodnoty, sociální normy, apod.
- druhem sociálního učení (např. rolím)
- objevování lidské společnosti jedincem, získávání sociální zkušenosti
- souhrn procesů vzájemné interakce mezi společností a jedincem
- v užším smyslu: utváření MY

Kulturace:

přejímání kultury společnosti, utváření životního stylu

Kultura je:

užší pojetí: zvyky a způsoby chování jedince

hodnotící pojetí: odlišuje lidi od živočišného světa (lepší od horších)

širší pojetí: komplexní celek, který zahrnuje poznatky, přesvědčení, umění, právo, morálku, zvyky a další schopnosti nebo návyky, které si člověk osvojuje jako člen společnosti

Kultura je sociálně naučený soubor praktických postupů a přesvědčení, který určuje osnovu našeho života.

Transmise – mezigenerační přenos kultury

Kultura jako sociální dědictví lidstva. V úzkém pojetí osobní zkušenost.

Personalizace:

utváření osobnosti, strukturace a integrace psychiky, utváření JÁ

Profesionalizace:

dělba úloh, rolí, profesní role

V procesu socializace dochází k :

Adaptaci jedince (přizpůsobuje se podmínkám)

Adjustaci (proces přizpůsobování aktivním zasahováním i pasivním přejímáním)

Socializace: *kognitivní, emotivní a konativní*

Etapy socializace:

Socializace je stále trvajícím procesem, probíhá v etapách.

kontakt s matkou – přijímání rolí a sebeobjevování – učení, skupiny – svět práce, péče

Produkty socializace

- vědomí sebe sama (sebeobran, sebepojetí..., normy, hodnoty, svědomí)

pojmy: sebevědomí, sebehodnocení, sebepojetí, sebeúcta, seberealizace, aspirace, normativy)

- postoje
- role
- sociální dovednosti (viz např. Gardner - diplomatické nadání) dovednosti percepční, interakční, komunikační, organizační, behaviorální
- sociální rysy (otevřenost, aktivita, labilita, integrace, smyslovost, introverze ... 2 dimenze)
- sociální motivy

Sociální učení

osvojování si komplexních způsobů chování a jednání přiměřených určité sociální situaci.

Produkty sociálního učení: postoje, hodnoty, ideály, sociální role.

Formy sociálního učení:

- sociální posilování - odměna sociální povahy (akceptace)
- imitace
- identifikace
- aktivní sociální učení (ASU) – řízené, nácvik

Postoj

pohotovost k aktivaci motivu, predispozice jednat. Je ovlivněn kulturou, individuální zkušeností. Je vázán na hodnoty, má emoční podklad. Můžeme jej poznávat z chování, řeči, názorů... Má složku *kognitivní, emoční i konativní*.

Jednání však vždy nemusí vyjadřovat postoj.

Souvislost některých postojů (např. konzervatismus produkuje postoje: přísná výchova – patriotismus – víra...).

Některé postoje jsou odolné změně.

Změna postoje: argumentací (někdy opačný účinek), emoční zážitek – vliv zkušenosti.

Hodnoty

je vztahem subjektu k objektu, spojené s hodnocením, přitažlivost objektů,

Sociální role

předpokládaný způsob chování jedince v určité sociální situaci, pro kterou je dána konkrétní společenská norma. Role stanovené nebo přijaté dobrovolně. Nesoulad rolí přináší konflikt.

Sociální percepce

Vnímání člověka člověkem. Sociální poznávání. Selektivní zpracování informací. Reguluje chování.

Zákonitosti:

selekce, efekt primárnosti, zákon interference (minulá zkušenost), hodnotící hlediska, subjektivita, biologické dispozice

Vliv na sociální percepci mají (na vědomé i nevědomé úrovni):

biologické dispozice

senzitivita (vnímavost, citlivost, apod.)

individuální zkušenost

kulturní zvyky

postoje

percepční stereotypy

aktuální stav

Kognitivní stereotypy (mentální mapy, mentální modely)

V průběhu života si utváříme stereotypy ve vnímání, postup:

- pozorovatelné skutečnosti („objektivní“), co můžeme vidět
- vybíráme některé skutečnosti (individuální, subjektivní výběr)
- přidělujeme jim význam (na základě osobní i kulturní zkušenosti, informací...)
- vytváříme předpoklady postavené na významech
- děláme závěry

- zobecňujeme, přijímáme přesvědčení (příště ovlivní to, co si vybereme y pozorovatelného)
- dopad na chování, jednání

Stereotypy jsou mínění o jednotlivcích, třídách jedinců, o skupinách nebo objektech, která jsou v podstatě šablonovitými způsoby vnímání a posuzování toho, k čemu se vztahují. Za *předsudky* bývají označovány takové názory a postoje, které – na rozdíl od stereotypů – obsahují vesměs nepříznivý nebo nepřátelský vztah k druhým. Mohou jimi být fantazie, představy, přijaté pravdy, dojmy, sklony, nápady, teorie... tedy předem exitující myšlenky, které mají podíl na vnímání a jednání lidí.

Zdroje předsudků:

mikroprostředí
makroprostředí
mimořádné faktory

Každý člověk má předsudky, uvědomit si je, je aktem zodpovědnosti.

Sebepercepce (self-perception)

Chyby v posuzování

Haló efekt, efekt novosti, logická chyba, efekt shovívavosti, chyba centrální tendence, chyba kontrastu, chyba blízkosti, předsudky a tradice, vulgarizace, atd.

Sociální skupiny

Význam a funkce skupiny (integrace do společnosti, interakce, sounáležitost, akceptace, uznání, význam např. pro psychoterapii, pracovní výkon...)

ale i: pocit depersonalizace, pocit souzení, ohrožení, závislosti, opuštěnosti...)

Vymezení skupiny (společný zájem – cíl, hranice, prvky, vztahy, organizace)

Dynamika skupiny

Typy sociálních skupin (malé-střední-velké, davy, formální-neformální, členské-vztažné)

Charakteristika *davu*: labilita, prožívání, emoce, spontánnost, nakažlivost, anonymita... někdy bez vůdce (publikum... apod.)

Struktura skupiny: pozice, role, status

metoda: **sociometrie**

Pozice ve skupině:

- populární, oblíbení, akceptovaní, trpění, mimostojící
- vůdcové, aktivní pomocníci, podřízení, pasivní, periferní
- podporovaní, odmítaní, přehlížení, izolovaní

Prosazování se - způsoby: agresivní, manipulativní, adekvátní

Skupinové role (skupinové chování):

neformální vůdce, expert, pasivně přizpůsobivý, okrajová pozice, obětní beránek

Role v pracovním týmu:

tahoun, průzkumník zdrojů, předseda, tvarovač, člověk monitorující a hodnotící, pracovník týmu, implementátor, dokončovatel, odborník

Skupinové normy

systém pravidel, který zajišťuje plynulý průběh společných činností a nekonfliktní fungování mezilidských vztahů. Porušení norem – sankce.

Vztah k normě : konformita (podrobení se nátlaku), konvence, uniformita (přijetí norem)

Fenomény ve skupině a ve vztahu k druhým skupinám:

etnocentrismus (rozlišování mezi členy), favoritismus, meziskupinová konkurence, kompetice – hostilita, kooperace

Některé vlastnosti skupiny:

stabilita v čase, koheze, atraktivnost, velikost, míra intimity, propustnost (noví členové), homogenita – heterogenita, orientace a hodnotová orientace, míra spokojenosti, míra kontroly apod.

Skupinová atmosféra, vztahy ve skupině

klima ve skupině – relativně stabilní emocionální naladěnost, nálady, vlastnosti členů, vztahy k druhým... vliv stylu vedení

Koheze, její význam (zlepšuje morálku, více interakcí, přátelství, spokojenost, bezpečí a důvěra, spolupráce...)

Růst koheze: atraktivita skupiny, vnější prostředí, úspěch skupiny

Nebezpečí koheze: rigidita, splynutí, spokojenost se současným stavem, nepropustnost informací, iracionální rozhodování

Soudržné skupiny při ohrožení – skupinová mysl, skupinová iluze (efekt Janis)

Klima spolupráce (skupinové zájmy jsou primární, diference názorů a produktivní konflikty, důvěra a respekt, alternativy, dynamika dění, strategie win-win...)

x

klima kompetice (osobní zájmy, neproduktivní konflikty, podezírání, pohrdání, snaha vyhrát...)

Podmínky spolupráce (důvěra, respekt, připravenost k oběti a riziku, nevykořisťování, rezignace na maximální osobní zisk). Spolupráci usnadňuje přátelství, poznávání se, otevřenost ke změně...)

Podmínkou spolupráce není shodnost v názorech, bezkonfliktnost a emoční vazby

Důvody neochoty spolupracovat: obrana sociálního JÁ

Vedení a styly vedení

Leadership – vedení, spontánní vedení,

Leader jako vůdce (pomáhá skupině dosáhnout cílů). Objevuje se v každé skupině, moc je spontánní.

Animátor, kouč – profesionální vůdce

Manager – je funkce, moc je institucionálně přidělená, manager není nutně lídrem, ale může se jím stát

Osobnost leadera: vážnost ke členům (naslouchá...), přebírání iniciativy, aktivizuje produktivitu (motivuje) a je interpersonálně citlivý (toleruje, řeší konflikty, neutralizuje...)

Komunikační styly vedoucích (Robbins) – orientace na úkol x lidi, pasivita x aktivita: **analytický** (nekomunikuje, rozebírá, dumá), **řídící** (deleguje, chce výsledky), **přátelský** (nenáročný, orientovaný na vztahy), **expresivní** (motivuje, povzbuzuje)

Neadekvátní motivy vedení (potřeba dominovat, mít moc, sebepotvrzení, exhibice, mít vliv, manipulovat)

Spolupráce

Podmínky spolupráce

- společný cíl
- důvěra
- žádný nesmí být využíván (vykořisťován)
- připravenost k riziku a oběti
- rezignace na maximální osobní prospěch

Co usnadňuje spolupráci?

- vzájemné poznávání se
- nedirektivní komunikace
- respekt
- reciprocita
- porozumění
- pomoc
- vzájemná podpora
- přátelství
- otevřenost ke změně

Podmínkou spolupráce není...

- shoda v názorech
- bezkonfliktnost
- silné emoční vazby

Interakce a komunikace

Interakce je vyjádření vztahu mezi subjekty, existující vazba.

Některé definice:

- vzájemné a oboplné ovlivňování mezi dvěma nebo více systémy
- transakce, tj. proces sociální výměny; reciproční výměna chování, která v sobě zahrnuje sociální odměnu posilující další interakci
- když jednání jednoho je zároveň výsledkem a příčinou jednání druhých...

Interakce je jev o dvou složkách: Součinnost a mezilidský vztah

Základní pojmy

Vzájemnost (vztažnost, existující vztah). Vztah: např. akceptace, porozumění, intimita...

Proces poznávání je součástí interakce.

Vzájemná stimulace.
Ovlivnění (modifikace záměrů druhého)

Formy interakce/součinnosti: *koexistence, koordinace, kooperace*

Základní formy mezilidských vztahů: *Rivalita, soutěžení, reciprocita, manipulace*

Komunikace

Communicare – společně něco sdílet

Definice (velmi různě pojaté):

- Médium pozorovatelných manifestací lidských vztahů
- Komunikační výměna informace, sdílení.
- Každá komunikace má syntax (kódování, kanály, kapacita, ruchy, redundance...), sémantickou (význam připisovaný slovům) a pragmatickou složku (analýza vztahu mezi oběma účastníky, porozumění záměru, rozbor fenoménů např. ovlivňování apod.).
- Názor: Každé chování je komunikací, překrývá se s pojmem interakce.... (ale interakce probíhá, i když právě nekomunikujeme např. přes prostředníka)
- Komunikace je proces vytváření významu mezi dvěma nebo více lidmi
- Interakce pomocí symbolů (jazyka, gest...)
- Komunikace je jednáním, jehož cílem je přenos sdělení prostřednictvím symbolů

Psychologie komunikace se zabývá:

Záměry komunikujících, motivace ke komunikaci, dorozumění a nedorozumění, účinky na psychiku, emoce, poznávací procesy a zkušenosti a jejich vliv na komunikaci apod.

Funkce komunikování

Informovat, instruovat, přesvědčit, pobavit

Motivace ke komunikaci

Kognitivní (chceme se vyjádřit – předávání smyslu), sdužovací, sebepotvrzovací (objevujeme vlastní Já), adaptační (adaptujeme se na společenský řád, přijímáme sociální role), přesilová (potřeba uplatnit se), existenciální (pro psychické zdraví), požitkářská (rozptýlit se)

Verbální komunikace

Záměr (intence) a myšlenka – kódování do jazyka – přenos – dekódování příjemcem – porozumění a reakce

Recepce zpráv – příjem a dekódování

Podprahové vnímání – neuvědomovaně vnímáme, přijímáme a zpracováváme nepřetržitě signály a informace, které nás ovlivňují

Některé druhy promluv

Promluvy popisné (pravdivé či nepravdivé), performativní (uskutečňující jednání: např. Zavři okno). Nelze posoudit pravdivost. (Lze zaměňovat: Místo: „Dneska nikam nepojedeme“ je možné říci „Venku prší“).

Uzavřené a otevřené otázky

Eufemismy

Dvojsmyslné promluvy

Implicitní a explicitní promluvy

Kontext komunikace

Agování (acting out) – převedení potlačené komunikace (obsahu) do jiného aktu chování, činu (gesta, zesměšnění...)

Intence – záměr něco sdělit

Dvojná vazba – nesouhra slovního a mimoslovního vyjádření, vzájemně se vylučující zprávy

Roviny komunikace: vztahová a obsahová (pojd' ode mne blíž)

Důležité je JAK se obsahy sdělují. Stejný obsah je možné sdělit různými způsoby

Komunikační manévrování

Manévr (obejití, vyhnutí se...) - naznačování, nedokončování vět, metafory... i neverbálně

Diskvalifikování – znevažování, shazování (mlčení, vyhnutí se, zevšeobecnění...)

Mystifikace – manipulativní, provokující (mystifikace zájmem...)

Paradoxní komunikace a dvojná vazba (komplementární nerovnocenný vztah, jednost popírá druhé, není možnost vyjasnění)

Sugerování – podsouvání postojů, indukování citů

Komunikace s veřejností – masová komunikace

Stále větší snaha o *oboustrannou komunikaci*. Média toto stále více umožňují. Nová média přinášejí nové druhy a zvyky v komunikaci (např. internet). Ovlivňování veřejnosti.

Systemový přístup:

Každá změna pozmění celý systém. *Porozumět komunikaci znamená správně pochopit okolnosti. Princip cirkularity: A – B- C- D- A.*

Symetrická interakce: Chování A vyvolá chování B a to vyvolává více toho samého chování ze strany A (začarovaný kruh v trestání dětí... apod.). Nebo *Komplementární interakce*: čím více se o někoho staráme, tím více se chová jako dítě a tím více se o něj staráme.

Zpětná vazba

Je regulační mechanismus v mysli subjektu (nejde tedy o odezvu, kritiku apod., ale reakci na ni). Úsměv ze strany druhého posiluje pozitivní zpětnou vazbu a pokračujeme v započatém. Pozitivní a negativní zpětná vazba. Člověk dostane informaci – odezvu na své a chování a přizpůsobí své chování podle svého vyhodnocení.

Neverbální komunikace

To, co signalizujeme beze slov. Patří sem:

Gesta (gestika)

Postoje těla (posturologie)

Výrazy tváře (mimika)

(Pohledy očí)

Vzdálenost a zaujímání prostorových pozic (proxemika)

Tělesným kontaktem (haptika)

*Tónem hlasu a dalšími neverbálními aspekty řeči (paralingvistika)
Oblečením a jinými aspekty vlastního vzhledu*

(Oblečení, např. i typ auta, interiéry mohou mít vliv na první dojem, mohou naznačit sounáležitost k nějaké skupině apod. Souborem gest lze vytvořit znakovou řeč apod.)

Neverbální signály si osvojujeme také v procesu učení. Nelze nic neprojevat - nelze nekomunikovat (mluvíme tělem, příchodem... i když komunikovat nechceme). Neverbální signály mají *svá kulturní specifika*. Signály vysíláme na *vědomé i nevědomé úrovni*.

Funkce neverbální komunikace:

- podpořit řeč
- nahradit řeč
- vyjádřit emoci (adaptační mechanismus)
- vyjádřit interpersonální postoj (pochybovat, naléhat...)
- sebe prezentace, sebevyjádření

Při ceremoniálech, v umění apod. se používá některých ustálených neverbálních projevů.

Na neverbálních signálech je možné sledovat některé emoce. Třes, barva tváře, napětí v hlase, tělesný tonus...sedm základních emocí pozorovatelných v obličeji: *radost, překvapení, strach, znechucení, rozzlobení, opovržení*

Každý člověk má vlastní *neverbální tempo a způsob ovládnutí* a používání neverbálních signálů.

Mimika a pohledy očí

Základní emoce poznáváme z obličejových zón, nejvíce z očí

V napětí bývá mimika strnulá

Úsměv usnadňuje komunikaci

Gesta

Repertoár je široký a kulturně velmi odlišný

Postoj

Naléhavý x uvolněný

„otevřenost“ x „uzavřenost“ při postoji, sezení

Haptika

Komunikaci dotykem obvykle iniciuje osoba s vyšším sociálním statusem

Podávání rukou (mnoho významů a interpretací), kulturně odlišné

Proxemika

Vertikální a horizontální, význam bariér

Zóny: intimní, osobní, společenská, veřejná

Hra s neverbálními projevy je součástí emoční inteligence (adekvátní míra používání neverbálních projevů), sebeovládání.

Snaha o analýzu neverbálních signálů někdy vedou ke spekulativním interpretacím. Je třeba mít na mysli kontext situace.

Konflikty a jejich řešení

(conflictus –srážka)

Střet motivů (intrapersonální), střet představ, názorů, postojů ... (interpersonální)

Typy konfliktů- podle počtu lidí:

- intrapersonální
- interpersonální
- intraskupinové
- interskupinové

Interpersonální konflikty

Počátek konfliktu: nemožnost dosáhnout shody pociťuje alespoň jedna strana. Jedna ze stran pociťuje omezování vlastních cílů, zájmů... apod.

Co signalizuje konflikt

- zhoršuje se komunikace, stává se formální
- přibývá drobného popichování a řevnivosti
- častěji se objevují rozdílné názory, častěji dochází k hádkám kvůli maličkostem
- místo řešení se hledají viníci
- lidé se stále více odvolávají na pravidla a nařízení
- nutné formality jsou na prvním místě
- hlavní věci nejsou věcné problémy, nýbrž myšlenky na to, jak si to spolu „vzájemně vyřídit“
- všichni zúčastnění jsou frustrováni
- efektivita práce se vytrácí

Funkce konfliktů

Negativní charakteristiky	Pozitivní charakteristiky
<i>Konflikty mohou:</i> Zakrývat příčiny Vést k agresi Ztěžovat komunikaci Vést k rezignaci Vyvolat ztrátu motivace Blokovat procesy učení Rozložit skupiny Vést k urážkám Bránit adekvátnímu řešení problému	<i>Konflikty mohou:</i> Upozornit na problémy Vést k inovacím Podporovat komunikaci Zabránit nečinnosti Probudit zájmy Odstartovat změny Stimulovat kreativitu Upevnit skupiny Vést k sebepoznání Vyžadovat řešení

Klima v konfliktu

desiluze, frustrace, vážne komunikace, cynismus, není formulováno očekávání, strnulost, izolovanost...

Typy K podle viditelnosti

horké (viditelné, otevřené)

Viditelné, často doprovázeny afekty, zjevným nepřátelstvím a agresivitou, kompeticí. Je možné je řešit. Ale špatně vyřešené viditelné konflikty (řešené jen na povrchu) mohou pokračovat studenými. Existují na úrovni rodiny i na úrovni mezinárodních vztahů.

studené (neviditelné)

Často zůstávají neřešeny, jsou jako sopka. Někdy je však otázkou, zda opravdu provokovat otevření konfliktů navenek.

Jde o pomluvy, skepse

Izolovaný konflikt (vše končí jedním rozhodnutím).

Nepříznivý vliv má anticipace pokračování konfliktu. První konflikt se řeší lépe než další.

Typy K podle zdroje

v obsahu

v procesu

v osobách (osobní cíle, potřeby zájmy, majetek, hodnoty)

Křivohlavý:

K představ (co má žák umět na jedničku?)

(zvládání – vyjasňování představ)

K názorů (uměl na jedničku?) Kolik obyvatel má Venezuela?

(zeptáme se odborníků)

K postojů (emoc. zabarvení) – nelíbí se mi ustupování žákům ve věcech... měli by být potrestáni, budu je trestat. Někdy implicitní a matoucí (Závěr si udělejte sami! Ironie, neverbální signály – dvojná vazba).

K zájmů (oba chtějí totéž – např. být vedoucím oddělení)

Často jsou K smíšené. V pozadí K postojů a názorů je odlišnost představ.

Watzlawik:

Konflikt v **obsahu** (poslat dítě do PPP)

Konflikt ve **vztahu** (měla to udělat výchovná poradkyně)

Některé K vypadají, že jde o rozpor v obsahu, ale při bližších ohledání se zjistí, že jsou vztahové. Obsahové jsou snazší a lépe se přiznávají, proto jim lidé dávají přednost a řeší vlastně vyřešené (oba chtějí totéž a nemohou se na tom domluvit). (Hledat klíč pod lampou, místo tam, kde jsem ho ztratili).

Nebo: *Můžeš mít pravdu, ale nemáš ji, protože se se mnou hádáš.*

(jde o konfúzi obsahu a vztahu)

Konflikty v názorech (obsahové) mohou vyústit ve vztahové.

Hlavním městem Peru je Lima. Ne, hlavním městem Peru je Monte Video. Vezmeme si na pomoc literaturu (odborníka) a zjistíme, že jeden má pravdu – je vítěz.

Konflikt pokračuje vztahovým konfliktem.

Nebo vztahový konflikt dvou odborníků: Psycholog (matka) řeknou učiteli, že dítě je dyslektik. Učitel to samozřejmě věděl a cítí se ponížený – vznikne vztahový konflikt (není v názoru). *Co si o mě myslí? Diskvalifikuje mé schopnosti!* Jde o vztahovou definici Ty - Já

Řešení konfliktů

Způsoby zvládání – geneze (v hlediska ontogenetického a antropogenetického)

útěk (dítě brečí, bojí se, utíká....)

boj (vzdor, odpor)

kompromis (přizpůsobení, ale s podmínkou; vyhovím, ale něco za něco), atomovou bombu nelze řešit kompromisem

konsenzus (identifikace s řešením, diskurs) souvisí se změnou postoje, hledají se vhodné a přijatelné alternativy

Všechny tyto způsoby zvládání konfliktů existují

Zvládání konfliktů v pozici moci

síla, ničení (bude to tak!!!), win – lose (zůstává studený konflikt)

hrozba (měli bysto to tak udělat, nebo...) – podmíněné vítězství – conditioned win

diskurz, otevření (jaké jsou vaše představy o řešení?) je to zdoluhavé, mnohdy je třeba změnit postoj, ale výsledek je win-win (vítěz – vítěz)

Lepší je dlouho nevědět a postupně se ve věci orientovat, než řešit rychle s rizikem omylu

Podmínkami pro řešení a předcházení K je **komunikace (vyjasňování) a spolupráce**.

Paradoxem je, že lidé v konfliktu se vyhýbají komunikaci a pokud komunikují, tak soupeří.

Chtějí, aby druhý prohrál.

Spolupráce

spolupráce	soupeření
Vnímají společný zájem a zisk	Vnímají jen vlastní zájem
Tendence vnímat soupeře v lepším světle	Soupeř je viděn v horším světle
Zájem o kontakt	Nezájem o kontakt
Důvěry v partnera	Nedůvěra v soupeře
Nízká podezíravost	Velká podezíravost
Přátelství	Nepřátelství
Ochota pomáhat	Snaha využít, vykořisťovat
Společný zisk	Vlastní zisk
Předává hodně informací	Předává se málo informací
Otevřenost	Zkreslování skrývání, zamlčování
Dotazy se kladou přímo	Dotazuje se oklikami (špionáž)
Dávají se přesné informace	Dávají se falešné matoucí informace
Obě strany vidí problém	Problém vidí jen jedna strana
Vidí obtíže obou stran	Vidí jen své obtíže
Obě strany mají nárok	Jen jedna strana má nárok
Dělí se práce	Není dělba práce
Ústupek je vnímán jako snaha o řešení	Ústupek je vnímán jako prohra

Několik zásad pro řešení konfliktů

- přizvat nezávislého člověka, který přinese pravidla pro diskusi
- zeptat se odborníka (u K názorů)
- lépe poznat soupeře
- být otevřený a kongruentní
- co nejrannější rozhovor je nejúčinnější
- vliv času: spolupráce chce čas, soupeřit se dá rychle
- uvědomit si, že lidé mají různé představy
- vyjasňování (co to znamená, když říká, že...), vyjasňování představ, zájmů, názorů

(pravidla pro přijímání ZV)

- zvyšovat způsobilost lidí pro řešení konfliktů
- strategie win-win
- zaujímat postoj *já jsem OK – ty jsi OK*
- pracovat se silnými stránkami a zdroji účastníků

- dávat najevo, že každý má právo na seberealizaci, samostatnost a na odpovědnost sám za sebe
- všítat si pocitů (vztahová rovina)
- snaha o konsenzus, má přednost před kompromisem
- nedívat se nazpátek, hledět dopředu
- vypracovat společné představy cílů a přístupy k řešení
- lépe je předcházet než léčit

Mapa konfliktu (lze si ji nakreslit)

Konflikty jsou středem spleti vlivů (nemají jednu příčinu). Záleží na perspektivě pozorovatele.

Kdo je v konfliktu (koho se týká přímo, koho druhotně)

Kdo konflikt podporuje

Jak se účastníci chovají?

Jak se stalo, že jsme začali hovořit o konfliktu (jak to začalo ... jádro)

O jaký typ konfliktu jde

Jak ho vnímají obě strany (co o něm říkají, mohou říkat...)

Jaké řešení je přijatelné pro obě strany (co chce jedna a druhá strana)

V čem jsou názory (představy, postoje, zájmy) zcela odlišné? V čem jsou stejné?

Může nám někdo pomoci? Kdo?

Komunikace

(Watzlawik)

Nelze nekomunikovat – možnosti:

- odmítnutí (je také komunikace)
- akceptace nabídky komunikovat
- diskvalifikace (záměrné zkreslování, matení, nesmysly...)
- symptom jako komunikace (ospalost, opilost, neznalost jazyka...)
-

Zdravá komunikace

Funkční (dysfunkční je lhaní, agresivita, dvojná vazba, simulace – tj. nenaplnují funkce jako informovat či pobavit)

Kvalitní komunikace spoluvytváří celkovou kvalitu našeho života. Komunikace ovlivňuje poznávání, posuzovací procesy, preference. Někteří lidé jsou dlouhodobě odkázáni na nezdravou komunikaci (nemocný partner, ženy na mateřské...) .Deformuje se slovník. Působí na vegetativní děje.

Efektivní komunikace – to má pragmatický podtext

Charakteristiky zdravé komunikace:

- **kognitivní přizpůsobování**

přizpůsobujeme se stanoviskům, slovníku a mimoslovnímu repertoáru druhého

Přizpůsobování neznamená názorovou nepevnost, ani snadnou ovlivnitelnost

- **zájem o druhého**

signalizujeme zájem nejen o sdělení – informace, ale také o partnera Zájem dáváme najevo tak , že:

- pozorně nasloucháme
- jsme trpěliví

- přátelský pohled
- přátelský hlas
- signalizujeme uznání za drobný pokrok v komunikaci, povzbuzujeme)
- jsme zaangažovaní (zanícení) pro sdílení
- kontakt z očí do očí
- **Reciprocita**

Vyvážený dialog, každý má možnost vyjádřit se přibližně stejnou měrou. Pro pasivnějšího účastníka je důležité, aby možnost vzájemné spolupráce komunikace měl, aby jeho příspěvky nebyly diskvalifikovány tím, že ho např. ten druhý neposlouchá apod.

- **Humor**

Žertování nikoliv na úkor toho druhého pomáhá fixovat obsahy. Nesmí být vulgární, šibeniční, černý či strojený. Nevhodná je jízlivost

- **Třikrát NE**

Není dobré zahrnout druhého nadbytkem **požadavků**.

Není dobré ho zahrnout přílišnou **kritikou** (budí obranné mechanismy)

Není dobré rozpitvát **zklamání** a neustále se k tomu vracet (to si budu pamatovat...)

- **podpora vývoje a flexibility**

otevřenost, možnost navázat na přerušovaný hovor, neuzavírání perspektivy, možnost pokračovat. Podpora dalšího vývoje účastníků. (zdravá komunikace nebrzdí, neomezuje ve vývoji, nelimituje, nepředepisuje, neklade si nepřijatelné podmínky – dogmata, předpisy, pravidla...).

- **konzistence interakcí**

pokračovat v rozjetém konceptu, držet směr, (př.: rozejít se v dobrém a pak pomlouvat...)

- **pozitivní komunikace**

čím je jazyková formulace negativnější a čím více nahání strach, tím méně je druhý ochoten s tím souhlasit a tím rychleji zapomene

Téměř každý výrok formulovaný v záporu lze přeformulovat tak, aby byl pozitivní. Každou hanu lze změnit na pochvalu, každé nařikání na pocit hrdosti. (přeznačkování)

Dítě je hubaté – říká pravdu

Manželský poradce: *vydrželi jste se jedenáct dní ze 14 nehádat!*

Pozitivní komunikování je někdy promyšlenou strategií – předepsanou zaměstnavatelem – simulovaná srdečnost.

Např. to je dobrá otázka! I když není dobrá, otupí ostří ofenzívy (pochvaly otupí útok)

Jiné úhybné manévry (viz asertivita) **ALE:** Je-li komunikace úhybná a plná taktických kroků a manévrů, pak zpochybňuje jak pozitivnost tak i takt a etiku.

Zdravá komunikace

Některé teorie

Transakční analýza

Eric Berne (60. léta) USA. Reaguje na psychoanalýzu (vnitřní neuvědomované stavy ega), humanistický přístup.

Ego stavy: *rodič, dítě, dospělý* (a jejich vlastnosti). (Umět vysvětlit)

Rodičovské a dětské neverbální klíče. Transakce doplňkové a zkřížené. Dvojitě (skryté) transakce.

Lidé mají zájem o komunikační hry, mají z nich užitek.

Hry vedou i existenciálnímu potvrzení pozice OK:

Já nejsem OK – ty jsi OK ... atd. (Umět vysvětlit)

Význam pro psychoterapii i „zdravou“ komunikaci. Posilování dospělého.

NLP (neurolingvistické programování)

R. Bandler, J. Grinder (70. léta) USA

Základ v systémové teorii a kybernetice. Jde o smyslově-lingvistické programování.

Východiska: okolní svět vnímáme všemi smysly, vnímané uspořádáváme pomocí jazyka a na základě těchto uspořádání plánujeme naše vědomé i nevědomé chování. *Smysly – jazyk – chování. Jedinci inklinují k typu: vizuálnímu, auditivnímu nebo kinestetickému (pocitovému). V komunikaci je třeba společného naladění na smyslové modality (raport).* Používaná řeč respektuje smyslové modality:

Sluchový typ – slyším, poslouchám, rozladilo mě to, odzvonilo mu...atd.

Vizuální typ – vidím to takto, zazářil, stojí to za podívanou...apod.

Kinestetický typ – v podstatě to znamená, jen klid, ten je vyřizený...atd.

Význam pro psychoterapii i „zdravou komunikaci“. Vytvářet raport, vnímat smyslové modality, napojovat se.

C. Rogers

Psychoterapie zaměřená na člověka

Zaměření na vztah. V komunikaci je důležité: naslouchání, opravdovost, oceňování, empatie, akceptace.

ASERTIVITA dovednosti a techniky

USA, Andrew Salter, 1949,

behaviorální technika, nácvik dovednosti efektivně komunikovat (ani agresivně, ani pasivně), důraz na pocity

Elementární asertivní dovednosti komunikace

např. požádání o laskavost

techniky

Volná informace (informování, otevřené otázky, navazování na hovor...)

Sebeotevření (sdělování pocitů)

Prosazení (oprávněného) nebo odmítnutí požadavku (stop manipulaci)

techniky

Asertivní ne (NE bez příčin a vymlouvání, bez špatných pocitů)

Gramofonová deska (neodklonit se od problému, opakovat požadavek)

Přijatelný kompromis (snaha hledat kompromis)

Vyrovňávání se s kritikou

techniky

Otevřené dveře (připustit kritiku, neodporovat, soudce sebe sama)

Negativní aserce (připustit chybu, dát najevo snahu o nápravu)

Negativní dotazování (využití kritiky, dotazování se na negativa)

Selektivní ignorování

ASERTIVITA desatero a jiné zásady

- Máte právo posuzovat své vlastní chování, myšlenky a emoce a být za ně a jejich důsledky odpovědný
- Máte právo nenabízet žádné výmluvy, vysvětlení ani omluvy svého chování
- Máte právo posoudit, zda a nakolik jste zodpovědný za řešení problémů druhých lidí
- Máte právo změnit svůj názor
- Máte právo dělat chyby a být za ně odpovědný
- Máte právo říci „Já nevím“
- Máte právo být nezávislý na dobré vůli druhých lidí
- Máte právo dělat nelogická rozhodnutí
- Máte právo říci „Já ti nerozumím“
- Máte právo říci „Je mi to jedno“

Co nechcete, aby činili jiní vám, nečiňte jim.

Učte se kontrolovat své emoce.

Respektujte a tolerujte osobnost druhého.

Stručně a upřímně vyjadřujte své pocity.

Naslouchejte.

Pokuste se poznat stanovisko druhého.

Važte si názorů druhých.

Nesnažte se zvítězit za každou cenu.

Přiznejte omyl a pokoušejte se ho napravit.

Uvědomte si včas, co vlastně chcete.