

# Základy sociální psychologie

*Mgr. Veronika Kavková, Ph.D.*



# Úvod aneb proč se „učit“ sociální psychologii

- ✓ Pochopení sociálního rozměru člověka pohledem psychologie.
- ✓ Můžeme do jisté míry předvídat chování lidí podle sociálního kontextu, v němž se nacházejí.
- ✓ Můžeme tak volit preventivní strategii a taktiku svého chování a naučit se profesionálně zvládat emoce okolí a odvracet zbytečné konflikty mezi lidmi.



# Co je sociální psychologie ?

Věda o **chování a prožívání** člověka za určitých sociálních podmínek.

- zabývá se člověkem jako sociální bytostí
- věda o determinujícím vlivu sociálního prostředí na psychiku a vědomí člověka

Pokouší se za pomoci vědeckých metod porozumět a zároveň vysvětlit, jak je myšlení, cítění a chování jedinců ovlivňováno skutečnou, představovanou či předpokládanou přítomností druhých.



# Trocha historie

Sociální psychologie spoléhá na empirické výzkumné metody, zejména na **experiment**.

Za první sociálně-psychologický výzkum je označována studie **Normana Tripletta** z roku 1898 zabývající se jevem sociální facilitace: rychlost cyklisty o 20% větší, pokud měl možnost sledovat údaje ostatních.

**Max Ringelman** (1883-7)

Výkon při tažení lana: s rostoucím počtem osob výkon klesá  
Ringelmanův jev: sociální zahálka (social loafing).



# Socializace

- *(lat. socialis = společný)*

**= proces, během kterého se jedinec začleňuje do společnosti**

- socializace nebývá nikdy ukončena
- jedná se o vývoj lidské osobnosti
- lidský jedinec se stává člověkem až v procesu socializace



# Socializace

- Každá společnost má představy o **sociálních rolích**.
- Tyto představy jsou zahrnuty do **soustavy norem**.
- **Mechanizmy socializace:**
  - I. Procesy učení
  - II. Činitelé socializace



# Dělení socializace

- **Primární socializace**

probíhá v rodině a končí s uzavřenou individualizací jednotlivce. Normy, které se během této socializace vstřebají, platí jako stabilní, ale mohou se během života ještě změnit. Primární socializace trvá do třetího roku života.

- **Sekundární socializace**

připravuje individuum na jeho roli ve společnosti a probíhá zejména v rodině, ve škole a v kontaktu s vrstevníky. Probíhá zhruba od třetího roku života.

- **Terciární socializace**

se uskutečňuje v dospělosti a označuje přejímání, které individuum neustále uskutečňuje v interakci se svým

# Činitelé socializace

- rodina
- škola
- vrstevnické skupiny
- práce
- masmédia





# Skupina

- Poměrně malý soubor jedinců, kteří mají společnou identitu, strukturu a komunikační síť a sdílí společné zájmy nebo cíle.



# Vnitroskupinové chování

- **Sociální facilitace**
- **Sociální zahálka (social loafing)**
- **Konformita**
- **Skupinové *myšlení*** (*podobnost myšlenkových pochodů a názorů*)
- **Brainstorming** („víc hlav víc ví“)
- **Skupinová polarizace** (*skupinové diskuze vedou k extrémnějším řešením než individuální rozhodování*)



# Dav

- Davy jsou velké, často krátkodobé skupiny lidí s méně zřetelnou organizací a komunikací mezi členy.
- **Le Bon (1985) *Psychologie davu***: jedinci v davu ztrácejí svou vědomou individuální osobnost na úkor primitivního, živočišného ducha davu. Jedinci v davu sestupují o několik příček na žebříčku civilizace, projevují impulzivní, vzrušivé, vysoce sugestibilní a nadmíru emocionální chování a neschopnost uvažovat.



# Davové chování

- **Anonymita** (*ztráta odpovědnosti*)
- **Nakažlivost** (*mimovolné podlehnutí chování davu*)
- **Sugestibilita** (*nekritické přijímání názorů*)
- **Homogenizace skupiny** (*všichni se chovají stejně*)
- **Retardace intelektu** (*dav stojí duševně níž než lidé, kteří ho tvoří*)
- **Násilné činy** (*ztráta zábran*)
- **Přehnaná emotivnost** (*vysoká vzrušivost a impulzivita*)



# Konformita

- **Vyhovění skupinovému vlivu** (někteří autoři používají termín skupinovému tlaku), **kdy toto vyhovění není druhými explicitně požadováno.**

[http://www.youtube.com/watch?v=uuvGh\\_n3I\\_M](http://www.youtube.com/watch?v=uuvGh_n3I_M)



# Jací lidé jsou konformní?

*Crutchield (1955)*

- Menší intelektové schopnosti
- Nižší sílu ega (nižší důvěra ve vlastní názor)
- Horší vůdcovské schopnosti (hůře prosazovaly vlastní názor)
- Silná potřeba sociálního přijetí
- Vysoká nejistota (raději se ztotožní se skupinou)



# Výzkumy konformity

- Solomon Asch (1951, 1956, 1958)

<http://www.youtube.com/watch?v=TYIh4MkcfJA>

- Milgram (1963) – studie poslušnosti

Víte, čeho jste schopni? - Milgramův experiment (české titulky)



# Co je to postoj?

= tendence reagovat ustáleným způsobem (pozitivně/negativně) na určité lidi, situace nebo objekty.

- úzce souvisí s naší **hodnotovou** orientací
- každý objekt našeho postoje má pro nás určitou hodnotu (vyjadřuje hodnotící vztah)
- jsou relativně stabilní





# Složky postoje

1. **Kognitivní** = co o objektu vím, jakou má pro mne cenu, co si o něm myslím
2. **Afektivní** = co k objektu cítím, jak prožívám vztah mezi sebou a objektem
3. **Konativní** = tendence k akci, připravenost jednat, reagovat v důsledku vztahu



# Experiment

LaPier 1934

*Výzkumník a čínský manželský pár*

Rozdílnost mezi kognitivní a vyjadřovanou  
(konativní) složkou postoje



# Získávání postojů

- Většinu postojů získáváme během života prostřednictvím osobní zkušenosti nebo sociálním učením (rodina, vrstevníci, reklama)
- Poznáním postoje můžeme vysvětlit příčiny chování jednotlivců i soc. skupin



# K čemu nám slouží postoje?

## Funkce

- **Poznávací** = postoje organizují naše zkušenosti
- **Výraz hodnot** = postoje jsou nástroji, kterými člověk vyjadřuje, že je nositelem jistých hodnot
- **Sociální adjustace** = zprostředkovávají vztahy člověka k jiným lidem
- **Sebeobranná** = udržují stabilitu sebeobrazu člověka, umožňují snadněji zvládat konflikty a náročné situace




# Druhy postojů

- **mínění, názor, smýšlení** - slovy nebo mimikou vyjádřený postoj, který je kognitivně akcentovaný
- **víra** - iracionálně, dogmaticky a emocionálně koncipovaný postoj, apriorně vyjadřující závislost
- **předsudek** - iracionálně a emocionálně koncipovaný postoj s negativním akcentem



# Předsudky

**= úsudek či názor, který nevychází ze spolehlivého poznání, ale z pouhého předpokladu**

- obvykle vychází ze zobecnění nebo jiného zjednodušení zkušenosti.
- Jde o šablonovitý způsob vnímání, posuzování a hodnocení toho, k čemu se vztahuje.
-  Není výsledkem přímé zkušenosti, je přebírán a udržuje se tradicí.

# Předsudky x stereotypy

- Někteří autoři chápou *předsudek a stereotyp* jako synonyma, jiní definují předsudek jako negativní stereotyp.
- Zatímco **stereotyp** může mít i pozitivní náplň (např. Němci jsou důmyslní organizátoři a nositelé technického pokroku), **předsudek** obsahuje záporné hodnocení, odsouzení – je projevem negativního vztahu (Němci jsou výbojní, agresivní, mají sklon k autoritářství a totalitarismu).



# Sociální percepce

**= vnímání lidí a mezilidských vztahů.**

Je závislé na :

- životní zkušenosti
- současné míře informovanosti
- aktuální motivaci

Naučené, kultura, sociální prostředí.





# Jak vnímáme druhé?

Jsme připraveni vnímat určitým způsobem.



X

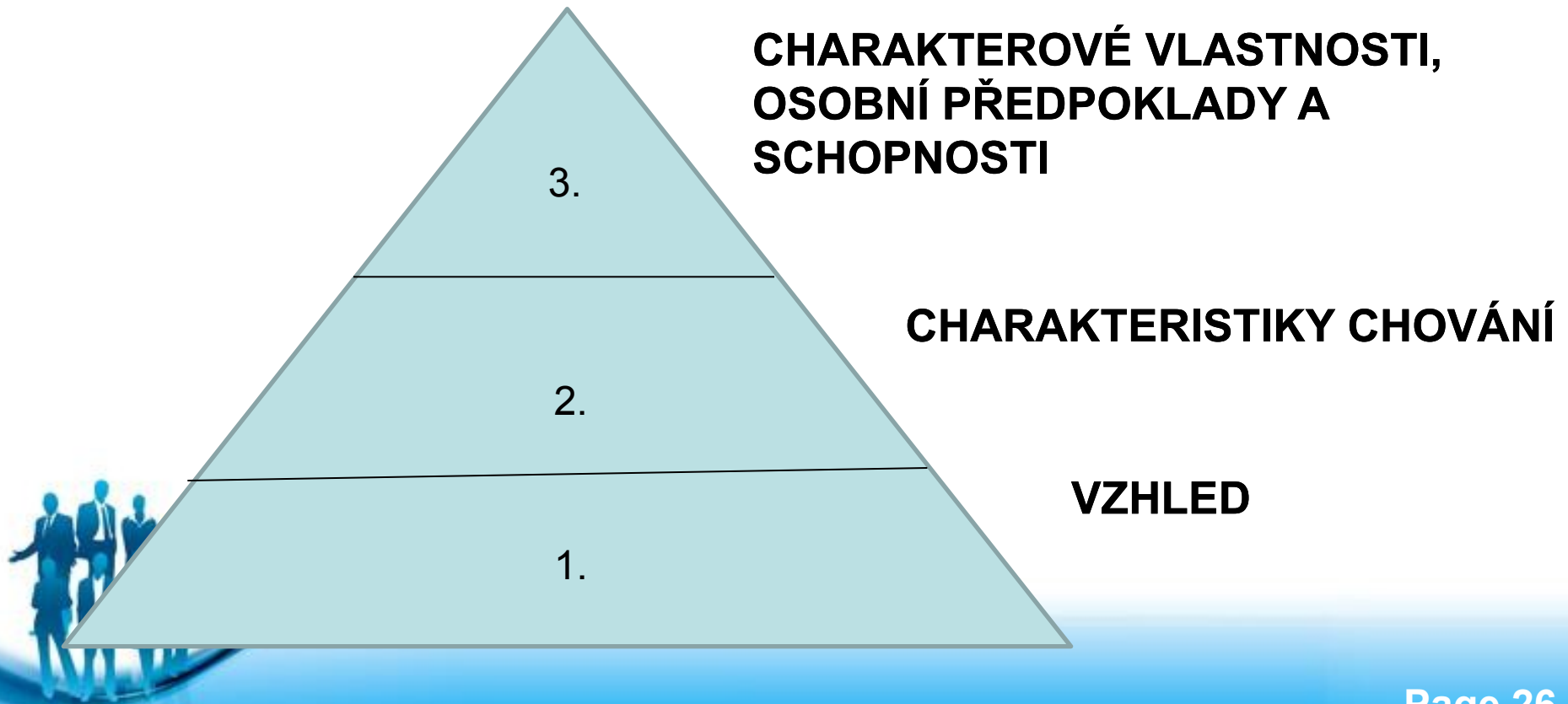


Proces vnímání osob probíhá v určité schematizované formě. Každý máme svou úroveň *hodnotící stupnice*.



# Proces vnímání osob

- 3 fáze



# Jakých chyb a nepřesností se můžeme při hodnocení lidí dopustit?

***Haló-efekt***

***Chyba pramenící z kontextu, prostředí nebo situace***

***Efekt časové posloupnosti***

***Stereotypizace***



# *Haló-efekt*

= chyba hodnocení, při které jediný rys osobnosti působí tak dominantně, že ostatní rysy jsou v pozadí

Člověk má tendenci zevšeobecňovat, dělat pod vlivem určitých rysů závěry také o ostatních rysech.





# Zajímavosti o haló efektu

- Pojem odvozen z angl. „halo“ (svatozář)
- Rysy, které nás nejvíce ovlivňují v posuzování:  
**vzhled (55%), hlas (38%), obsah řečeného (7%)**
- Dobře vypadající osoby jsou považovány za inteligentní, společenské nebo dominantní.
- Osobě s nepříjemným hlasem máme tendenci přisuzovat záporné povahové vlastnosti.



# ***Chyba pramenící z kontextu, prostředí nebo situace***

Lze podřadit pod haló-efekt, ale

**záleží zde v jaké souvislosti je člověk  
posuzován a pozorován.**



# Zajímavosti o posuzování v kontextu

- V kolektivu často posuzujeme druhé lidi podle lidí, se kterými se setkávají.
- Máme sklon hodnotit méně příznivě lidi, kteří se setkávají s našimi nepřáteli, a příznivěji ty, kteří se stýkají s našimi přáteli.





# *Efekt časové posloupnosti*

*„Která informace je důležitější: první nebo poslední?“*

- *První dojem*
- *Efekt setrvačnosti*
- *Poslední dojem*



# První dojem

- Utvoří se za prvních 30 sekund až 4 minuty.
- Je zpravidla silnější než dojem poslední.
- Důležitý zvláště v případech, kdy se napřed nenavazují žádné užší kontakty.
- Na jeho základě hodnotíme člověka i v dalších obdobích a situacích.



# Efekt setrvačnosti

**= chyba hodnocení, která vyplývá z minulých zkušeností.**

Člověk má tendenci zachovat si stejný postoj, který si v minulosti vytvořil.



# Poslední dojem

Vztahuje se k události, která překryje všechny předchozí dojmy.

Objeví-li se určitá chyba těsně před hodnocením, je tendence hodnotit člověka celkově záporně.

Krátkodobý: př. schůzka

Dlouhodobý: př. manželský konflikt



# Stereotypizace

**= klasifikace lidí podle předem daných kritérií na základě povrchních charakteristik**  
(barva pleti, sexuální orientace...)

Není totožná s implicitní teorií osobnosti.



# Výzkum 1969 (Karlins, Coffman, Walters)

- Navázali na výzkum z 30. let, kdy respondenti popsali:

černochoy jako pověřčivé (84%) → (13%)

Němce jako chladné (32%) → (9%)

Italy jako muzikální (32%) → (9%)

+ výzkum „*hezkých dětí*“ a „*feministek*“



# Jiné chyby při hodnocení lidí

- Golemovský a pygmalionský efekt
- Iluze jistoty vlastního hodnocení
- Centrální tendence
- Logická chyba
- Chyba ze submissivity
- Atribuce, Atribuční zkreslení, Atribuce ve výkonových situacích.

