



OSEBNOST

doc. dr. Kristijan Musek Lešnik

7.1.2015



SOCIALNI MOTIVI



Eksploracija





Definicija

- Več oznak
 - raziskovalni, spoznavni motiv, epistemična radovednost
 - Indeed, numerous catalogs and diagnostic methods for the description of various degrees of curiosity, in the sense of an exploration motive, have been developed. Typical examples would be the theories, conceptions and methods pertaining to "seeking curiosity" (Livson, 1967), "sensation seeking" (Zuckerman, 1979), "variation motivation" (Fischer & Wiedl, 1981; Pearson & Maddi, 1966), "quest for knowledge" (Krieger, 1976, 1981; Lehwald, 1985), "cognitive orientation" (Kreitler & Kreitler, 1976, 1981), or "experience-producing tendencies" (Henderson, 1989).
- Žeja po informacijah, znanju, novem
- Berlyne (1962), Loewenstein (1994)
 - radovednost kot težnja po redukciji negotovosti



Evolucijski vidik

- evolucijska funkcija eksploracije
 - pomaga pri preživetju
 - boljše predvidevanje, varnost
 - raziskovanje okolja
 - pridobivanje informacij
 - čista radovednost
 - v podporo drugim motivom ali del njih (npr. varnost, spolnost, pohlep)?
 - socialni vidiki in funkcije



Eksploracija kot instinkt

- Genetska določenost, pojavi se brez predhodnega učenja
- Vrstna specifičnost
 - posebno izražena pri vrstah, ki niso trdno vezane na biotop, “specialisti za nespecializirano” (npr. vrane, podgane, človek; Lorenz, 1943, 1950)
- korelacija eksploracijskega obnašanja z velikostjo korteksa (Wünschman, 1963; Glickman & Sroges, 1966)
- pri vseh se z naraščajočim poznavanjem objektov pojavlja zmanjševanje pozornosti - habituacija
- povezanost z igralnim obnašanjem
- pogosto vodi do bivalentnega obnašanja
 - novi objekti često vzbujajo tudi strah (neofobija)
 - radovednost/približevanje in strah/izogibanje sta antagonistična, nujno prevlada ali ena ali druga reakcija
- povezava z ravniyo vzburjenja (narobe U), iskanje optimalnega draženja



Je eksploracija samostojen motiv?

- Pojavi se že pri majhnih otrocih
 - dojenčki opazujejo neznano predlogo dlje kot znano
- V živalskem svetu
 - eksploracijsko obnašanje se pojavi tako takrat, ko so drugi motivi zadovoljeni (raziskovanje okolja), kakor takrat ko se povezuje z drugimi motivi (npr. iskanjem hrane, partnerja)
 - poskusi z opicami in podganami so pokazali, da se možnost raziskovanja obnese kot ojačevalec pri učenju novih dejavnosti
 - živali se prej naučijo neke dejavnosti, če jih ojačujemo na ta način (npr. tako da dobijo možnost raziskovati nov prostor)



Klasifikacija

- Oblike eksploracije
 - zaznavna orientacija (orientacijski refleks)
 - gibanje
 - manipulacija
 - spraševanja (tipično človeška oblika)
- Usmerjenost eksploracije
 - k specifičnim objektom
 - nespecifično raziskovanje



Epistemična radovednost

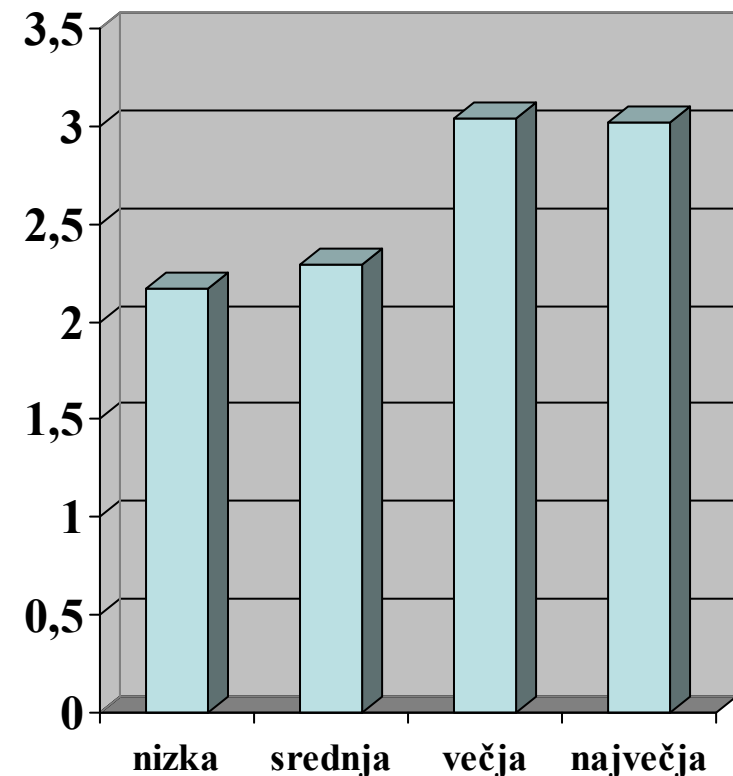
- Berlyne (1954, 1960)
 - novost
 - živali, otroci in odrasli opazujejo nove dražljaje dlje (Berlyne, 1958; Ross in sod., 1972; Wood-Gush, Vestergaard, 1991)
 - kompleksnost, nejasnost
 - več pozornosti nejasnim in kompleksnim dražljajem (vendar včasih manj eksploracijskega obnašanja pri preveč kompleksnem gradivu)
 - včasih težko ločimo, ali gre za radovednost ali estetsko preferenco
 - negotovost, presenečenje
 - stopnja gotovosti pričakovanja (največja negotovost npr. tedaj, ko je verjetnost različnih izidov enaka, denimo pri kockanju)
 - radovednost se poveča zlasti pri nepričakovanih, presenetljivih izidih



Radovednost in negotovost izidov

- Čim večja je negotovost problema, tem večja je želja, da bi ga rešili (“kdo je avtor citatov”, Berlyne, 1962)
 - udeleženci so dobili seznam citatov, zraven pa ocene ekspertov, kdo je avtor
 - ocene ekspertov so bile razporejene po rastoči stopnji negotovosti izida (nizka stopnja, 90 % ekspertov se je odločilo za enega, le 10 % za drugega avtorja; visoka stopnja, po 33% za enega, drugega in tretjega avtorja)
 - kdo je pravi avtor?

Izražena stopnja radovednosti
glede na negotovost problema





Informacijska teorija radovednosti

- Loewenstein, 1994
 - radovednost se pojavi pri informacijskem primanjkljaju
 - to pomeni, da imamo informacijski standard, ki je nad dejanskim stanjem informiranosti, želimo vedeti več, kot trenutno vemo
 - primanjkljaj nastopi zlasti tedaj, ko že veliko vemo
 - če vemo zelo malo, potem ne čutimo želje, da bi dobili manjkajoče informacije (podobno kot smo bolj motivirani tedaj, ko smo blizu cilja)
 - težnja po redukciji negotovosti



Kdaj nas je novega bolj strah?

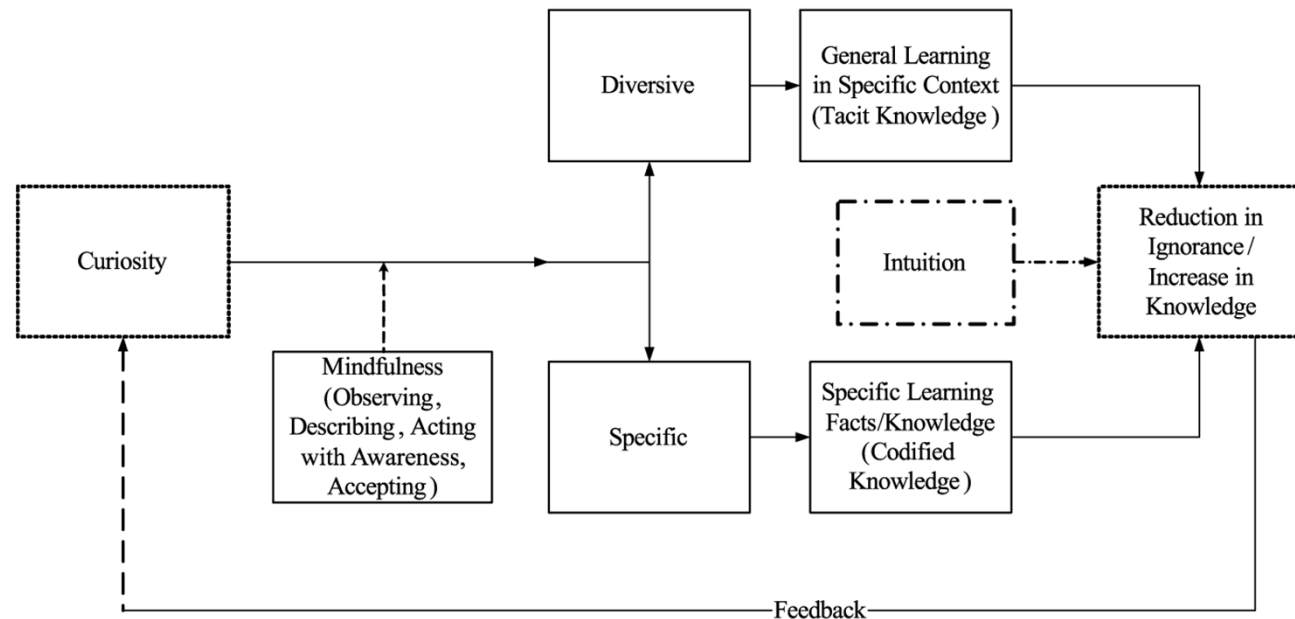
Dojenček

- Kadar se kombinira z znanim
 - to povečuje negotovost
 - novega v novem se bojimo manj kot novega v znanem okolju
 - otroci se manj bojijo tujega človeka z masko, kot znane osebe z masko (Bühler, 1928)



Diverzna eksploracija

- Diverzno eksploracijsko obnašanje se pojavlja v stanju monotonije
 - ne kot reakcija na pozornost vzbujačo zunanje objekte
 - kot notranje povečevanje negotovosti, ki sproži iskanje



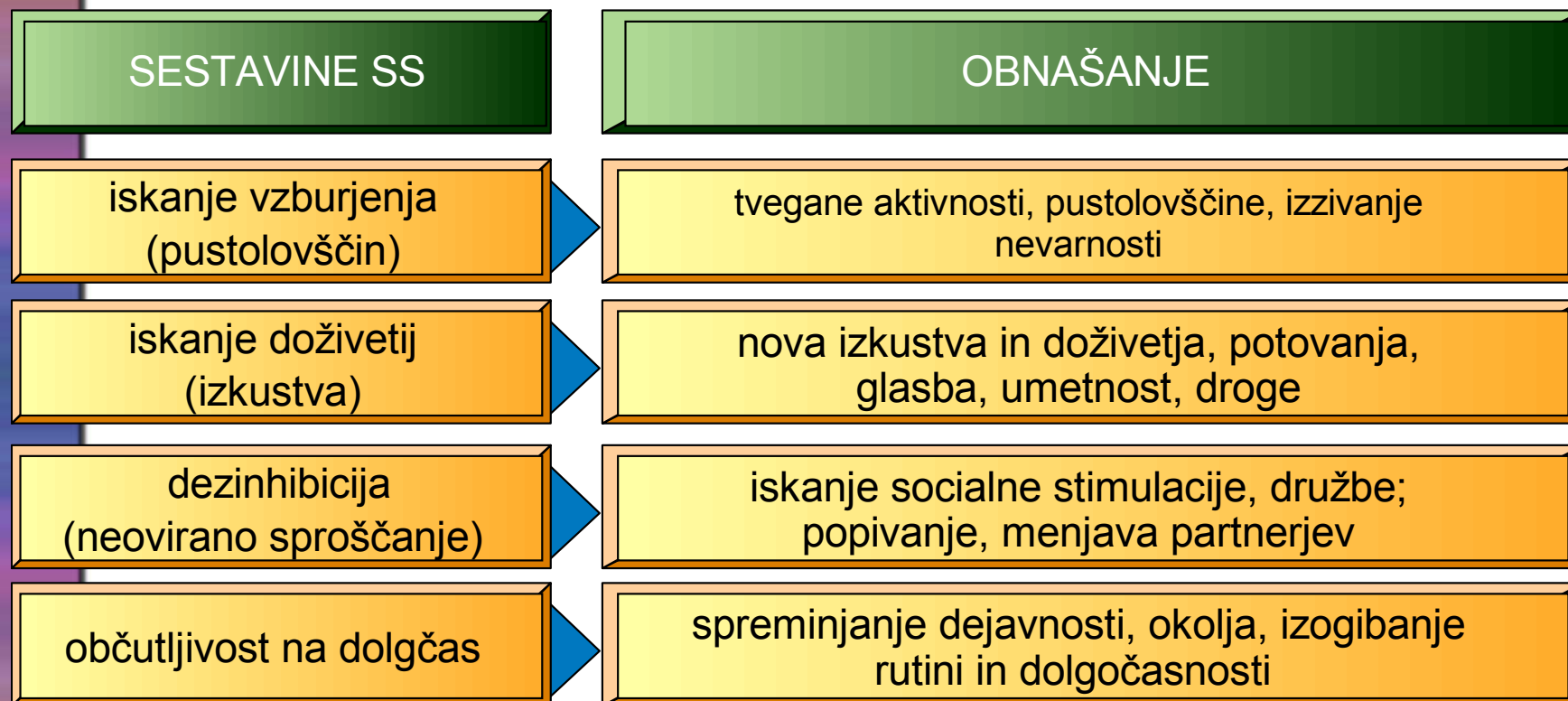


Iskanje čutnega draženja in vzburjenja

- Senzorna (čutna) deprivacija
- Zuckerman, 1990, 1992: sensation seeking
 - SS (sensation seeking): iskanje čutnih spodbud
 - iskanje vzburjenja
 - iskanje doživetij
 - dezinhibiranost
 - občutljivost na dolgčas
 - psihobiološka teorija osebnosti (1991, 1994, 1995)
- osebe, posebno občutljive na senzorno deprivacijo in dolgčas
- znatna heritabilnost (0,58)



Sestavine SS





Agresivnost

- Jeza, sovraštvo
- Oblike agresivnosti
- Genetski, hormonski in nevrološki vidik agresivnosti
- Agresivnost in spol
- Dejavniki agresivnosti
- Teorije agresivnosti
- Osebnostni vidik agresivnosti



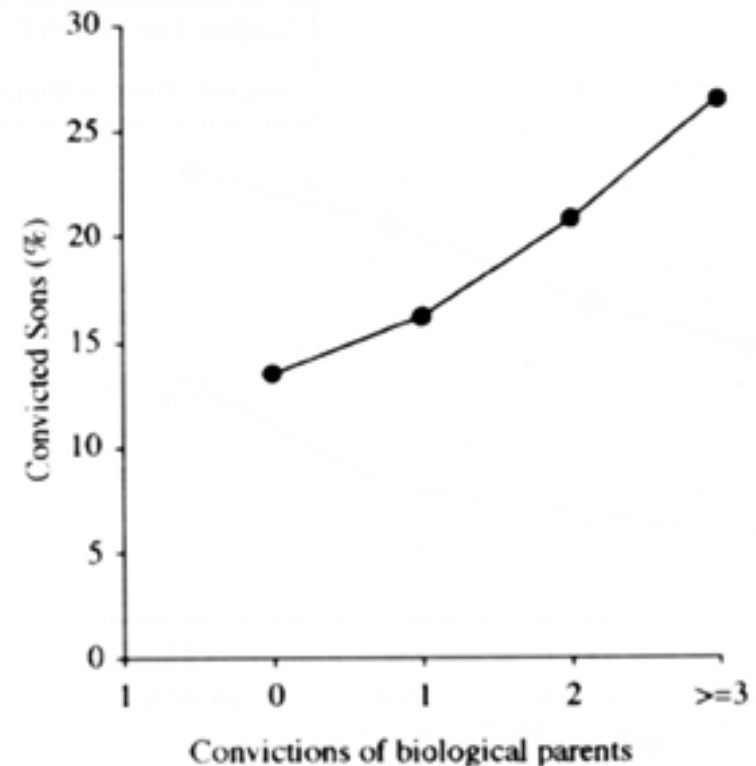
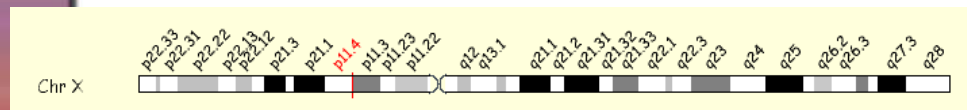
Definicija in oblike agresivnosti

- Obnašanje, ki povzroča škodo drugemu
- Močna evolucijska podlaga (etologi, npr. Lorenz)
 - agresivnost med vrstami
 - agresivnost znotraj vrste
 - povezana lahko z drugimi motivi (npr. hierarhija, boj za samico, teritorialnost - Van Tinbergen)
 - inhibicija agresivnosti znotraj vrste; človek, posebno poglavje (Lorenz)
- Oblike agresivnosti
 - glede na izvor
 - obrambna (benigna) in destruktivna (maligna)
 - sovražna in instrumentalna (Buss, 1971)
 - glede na cilj (Feshbach, 1971)
 - intencionalna
 - ekspresivna, sovražna, instrumentalna
 - neintencionalna
 - slučajno povzročeno nasilje



Nasilje, dednost in hormoni

- Genetski vpliv na agresivnost
- Hormoni
 - moški spolni hormoni
 - testosteron
 - večja agresivnost moških
 - kastracija zmanjšuje agresivnost



Criminal convictions in the biological parents and their adopted-away offspring.



Agresivnost in spol

- Moški agresivnejši spol
 - že omenjena povezanost s hormoni
 - so ženske agresivnejše v nekaterih pogledih
 - več razlik je v fizični kot npr. v verbalni agresivnosti
 - Indijanke npr. hujše mučiteljice kot moški
 - če upoštevamo samo frustracijsko agresivnost, razlike praktično izginejo (Bettencourt, Miller, 1996)
- Evolucijski in genetski izvor spolnih razlik v agresivnosti
 - agresivnost med najmočnejšimi selektivnimi mehanizmi
 - bojevanje
 - borba za partnerja, status, teritorij
- Socialni in kulturni izvori spolnih razlik v agresivnosti
 - kulturno uveljavljena vlogovna pričakovanja
 - vendar očitno skladno z biološkimi razlikami



Nasilni možgani

- Nevrološka podlaga agresivnosti
- Prefrontalne aree
 - inhibirajo agresivnost
 - poškodbe tukaj povzročajo agresivno vedenje (1848 Phineas Gage)
- Limbični sistem
 - amygdala
 - medialni in zadnji del (napadalnost)
 - sprednji in lateralni deli (strah, beg)



Primer Phineas Gage





Drugi dejavniki agresivnosti

- Agresivna čustva in razpoloženja
 - jeza, sovraštvo
- Neprijetne okoliščine
 - bolečina
 - prostorska omejitve
 - vročina
 - hrup
 - mrzla voda
- Agresivne atribucije fiziološkega vzburjenja
- Vloge in specifične situacije
 - Milgram, 1963; Zimbardo, 1998: mučenje žrtev, vandalizem



Instinktne teorije agresivnosti

- Darwin
 - prilagoditvena funkcija
 - agresivnost med vrstami in znotraj vrst
- MacDougall
 - kot eno izmed temeljnih nagnjenj
- Freud
 - sproščanje blokirane libida
 - manifestacija thanatosa
- Lorenz
 - instinktna osnova
 - vrojeni inhibitorni mehanizmi (pri človeku pomanjkljivi)
 - “hidravlični model”



Frustracijska teorija agresivnosti

"the occurrence of aggressive behavior always presupposes the existence of frustration and, contrariwise, that the existence of frustration always leads to some form of aggression" (Dollard et al., 1939)

"(a) the greater the satisfaction anticipated on attaining their objective, the more aggressively inclined people will become when kept from reaching their goal; (b) the strength of the resulting instigation of aggression will be reduced by whatever partial gratification's are obtained; and (c) frustration-generated aggressive inclinations will summate over repeated instances of unsatisfied expectations" (Berkowitz, 1989)

"Frustrations are aversive events and generate aggressive inclinations only to the extent that they produce negative affect. An unanticipated failure to obtain an attractive goal is more unpleasant than an expected failure, and it is the greater displeasure in the former case that gives rise to the stronger instigation to aggression" (Berkowitz, 1989)

- Dollard, Miller, Doob, Mowrer, Sears (1939)
 - frustracija \Rightarrow agresivnost
- Leonard Berkowitz (1989)
 - frustracija \Rightarrow jeza \Rightarrow agresivnost
- NB: velja v milejši obliki
 - frustracija je med dejavniki, ki povzročajo agresivnost, toda NE VEDNO
 - velja za sovražno in ne tudi za instrumentalno agresivnost



Vedenjsko-kognitivne teorije agresivnosti

- Ojačevanje agresivnih odzivov
- Modelno (opazovalno, nadomestno) učenje
 - Bandura (1978)
 - “Bobo” eksperiment
- Kognitivne razlage
 - atribucije (tolmačenja situacij)
 - izbiranje in kreiranje situacij, ki provocirajo agresivnost



Učenje agresivnosti

"From observing the behavior of others, people can extract general tactics and strategies of behavior that enable them to go beyond what they have seen or heard. By synthesizing features of different modeled patterns into new amalgams, observers can evolve new forms of aggression" (Bandura, 1978).

"As indicated earlier, people frequently engage in violent activities not because of reduced self-control but because their cognitive skills and self-control are enlisted all too well through moral justifications and self-exonerative devices in the service of destructive causes. The massive threats to human welfare are generally brought about by deliberate acts of principle rather than by unrestrained acts of impulse" (Bandura, 1978).

- izvori učenja nasilnosti
 - učenje, posnemanje
 - aktivne izkušnje
 - kultura, družina, mediji
- opazovanje, desenzitizacija
 - desenzitizira agresivnost in jo naredi socialno sprejemljivo
 - nudi instant vzorce obnašanja
 - otopivanje zaradi pogostosti
- vpliv avtoritet, socialna ubogljivost
 - razbremenitev odgovornosti
 - ni treba misliti na posledice
- dehumanizacija žrtev
 - oddaljenost do žrtev (Milgram)
- NB: velja predvsem za instrumentalno agresivnost



Kako omejiti agresivnost?

- omejevanje modelnih vzorcev
 - mediji!
- humanizacija, personalizacija žrtev
- senzitivizacija, moralni apel
- stik z žrtvijo (Milgram!)
 - neposredni stik inhibira agresivnost
- prezentiranje posledic
- moralno in etično učenje
 - zmanjšuje možnost, da se agresivnost sploh pojavi
- kritičnost do kulturnih standardov, ki dopuščajo agresivnost kot sprejemljiv način obnašanja



MOČ

- Pred mikrofonom: “zdaj odvarjam sestanek”
 - kaj se zgodi če
 - reče to tehnik, ki ureja aparate
 - reče to šef
- Motivacija moči
 - že Nietzsche in Alder
 - razlike med njima!
 - White, 1959, 1960
 - težnja po kompetenci, obvladdovanju okolja
 - Winter, McClelland
- Povezava z družbeno hierarhijo in statusom



Narava motivacije moči

- Značilnosti
 - težnja po vplivu, dominaciji
 - obvladovanje okolja
 - vtis in vloga kompetentnosti
 - merjenje s TAT (Winter, 1973)
 - konkvistadorski (Don Juan) sindrom
 - neposredno izražanje
 - imperialni sindrom
 - inhibirano izražanje moči
- Vrste moči
 - ojačevalna
 - legitimirana, vlogovna
 - moč, ki jo ima zgled
 - ekspertna
 - informacijska
- Pri kom je bolj izražena
 - Winter, 1973
 - bolj: učitelji, duhovniki, novinarji, psihologi
 - manj: uradniki, medicinci, pravniki



Model orientacije k moči

McClelland, Kalin,
Wanner, 1972

- zanimanje za tematiko moči (spolnost, kriminal...)
- zbiranje prestižnih objektov (drag avto, pitbull)
- zanimanje in sodelovanje v tekmovalnih športih
- članstva in funkcije v organizacijah

Izvor moči, objekt moči

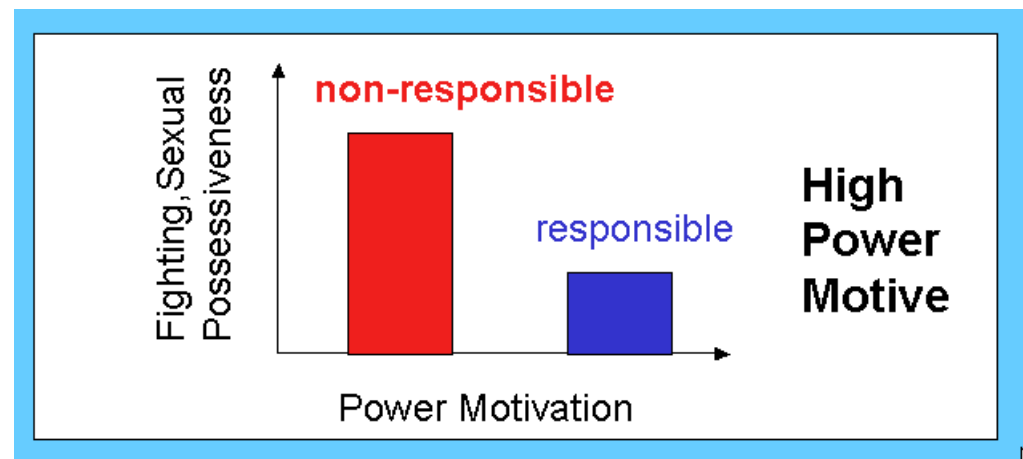
- jaz, drugi

izvor moči objekt moči	drugi	jaz
jaz (čutiti se močnejšega)	<i>sprejemati vase odvisnost, oralnost, histerija, navdih, klienti, mistično poslanstvo</i>	<i>neodvisnost neodvisnost, analnost, volja, kompulzivne nevroze, psihologi, zbiralci</i>
drugi (vplivati)	<i>prinašati odgovornost, genitalno, služiti drugim, članstvo, vplivati, upravljati, znanstveniki</i>	<i>uveljavljati se boj, debata, borci, odvetniki, politiki, kriminalci, novinarji, učitelji</i>



Moč in odgovornost

- Dva načina izražanja moči
 - personalizirana moč (p moč)
 - agresivno, izkoriščevalno
 - socializirana (altruistična) moč (s moč)
 - socialno sprejemljivo, odgovorno
 - nizek in visok nivo odgovornosti





Konformizem





Motiv konformnosti in konformno obnašanje

- Tako kot drugi
 - posnemanje
 - konformno obnašanje
 - sprememba v obnašanju ali stališčih od vplivom drugih (dejanski ali namišljeni pritisk skupine)
 - podrejanje (compliance)
 - identifikacija in internalizacija
- Je konformno obnašanje posledica delovanja temeljnega motiva?
 - do neke mere velja za vse
 - povzročijo ga podobni sprožilci
 - genetska podlaga, pojavi se brez predhodnega učenja
- Funkcija
 - povečanje točnosti, ustreznosti
 - ugajanje drugim, skupini, vzdrževanje socialnih odnosov
 - krepitev statusa (Williams, Cheung, Choi, 2000: bolj kot si odrinjen, bolj konformno se obnašaš)



Raziskovanje konformnosti

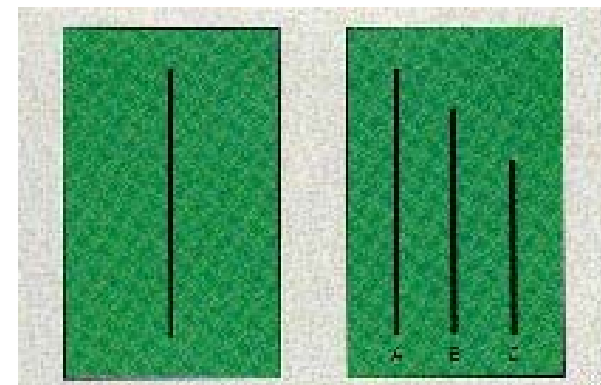
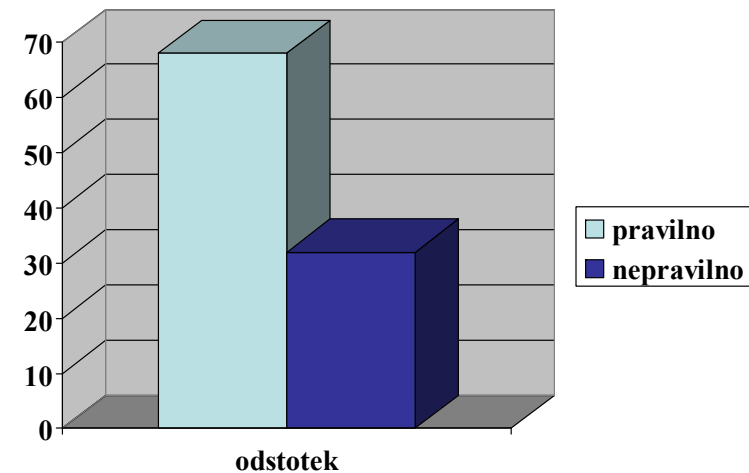
Pomembno v socialni psihologiji

- Floyd Allport (1920)
- Sherif
- Asch
- Milgram



Asch: podrejanje kljub evidentni napačnosti

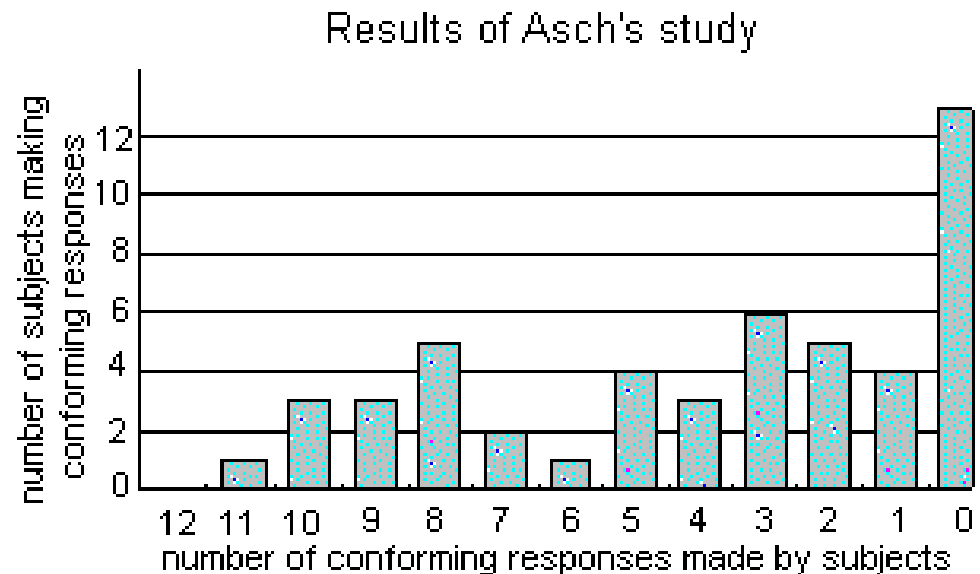
- poskus z ocenjevanjem dolžine črt ([Asch](#), 1951)
- distorzija percepcije
- distorzija presojanja
- distorzija akcije





Asch, bolj natančno

- Dobson in sod., 1981
- Število napačnih (konformnih) odgovorov
 - 76% konformno vsaj enkrat
 - 32% v povprečju
 - 25% oseb ni niti enkrat konformno odgovorilo



The chart shows that no one made twelve conforming responses and that thirteen subjects made no conforming responses at all. However, of fifty subjects, the average subject conformed to 32% of the trials. When Asch tested individual subjects alone, none made errors.

(source Dobson et al. (1981))



Milgram: podrejanje do zločina

- Fiktivno kaznovanje z elektrošoki
- “Agentska” poslušnost
- Preko vseh napovedi
- Posledice
 - “zdaj se lahko imenuješ Eichmann”



Dejavniki, ki vplivajo na konformnost

- informiranost
- skupinske značilnosti in norme
 - enotnost večine in enotnost manjšine (oboje pomembno!)
 - gotovost v skupini zmanjšuje konformnost
 - bolj si upamo izraziti nasprotno mnenje
- status
- osebne lastnosti
 - samospoštovanje
 - socialna anksioznost
- narava naloge (kompetentnost glede na nalogo)
 - občutje nekompetentnosti in negotovosti



Individualne in skupinske razlike

- ženske bolj konformne (?)
- s starostjo konformnost pada (?)
 - mladostniki niso konformni do staršev ali učiteljev
 - zelo konformni do vrstnikov
- Norvežani bolj kot Francozi
- kolektivistične kulture bolj kot individualistične
- v letih 1950-70 padec konformnosti
- v letih 1970-80 porast konformnosti
- kaj pa zdaj???



Latane: teorija socialnega vpliva

- Dejavniki, ki vplivajo na stopnjo konformnosti
 - moč pritiska (status, privlačnost, kredibilnost...)
 - neposrednost, bližina
 - število oseb, ki so vir pritiska
 - enotnost pritiska
 - če iz pritiskajoče skupine kdo odločno izstopi, se konformnost močno zmanjša



Prosocialna motivacija in altruizem

- Prosocialni motivi in prosocialno obnašanje
- Altruizem
- Kdaj in komu pomagamo
- Zakaj pomagamo: teorije altruizma



Kdaj pomagamo

- Dejavniki altruizma
 - razpoloženje, afekt (Isen, Levin, 1972), “feel good do good”
 - pomoč nas spravi v boljše razpoloženje (Cialdini, Darby, Vincent, 1973)
 - osebne poteze
 - altruizem kot poteza (Rushton, 1989)
 - empatija
 - emocionalnost
 - samoučinkovitost
 - samoopozarjanje (če smo opazovani)
 - modelno učenje
 - moralna zrelost in vrednote
 - situacijski dejavniki (npr. število potencialnih pomagalcev, urgentnost...)



Komu pomagamo

- Vzrok stiske (Piliavin in sod., 1969)
 - bolezen (več pomoči)
 - pijanost (manj pomoči)
- Rang: družinski člani, prijatelji, sosedge, tujci (Form, Nosow, 1958)
- Starost (otroci), spol (ženske), privlačnost, podobnost, socioekonomski status (urejen videz)



Raziskave nudenja pomoči

- Kitty Genovese
- Darley, Latane, 1968
 - število potencialnih pomagalcev:
več kot jih je
 - manj verjetno je, da bodo pomagali
 - dlje bo treba čakati na pomoč
- Razlage
 - razpršitev odgovornosti
 - konformnost
 - deindividuacija



Teorije altruizma

- Pristni in egoistični altruizem
 - pomoč v dobro drugih brez ozirov za lastno korist (Batson)
 - pomoč zaradi lastne koristi (npr. izogibanje lastnemu distresu in napetosti, teorija izboljšanja negativnega stanja), pomoč je prikrit lastni interes (Cialdini)
- Vloga empatije
 - pomeni empatija osnovo za pristni altruizem?
 - TODA: empatija kot prevzemanje distresa drugega pomeni lastni distres in morda pomagamo zato, da se ga rešimo
- Vloga samopodobe
 - pomoč krepi samopodobo in samospoštovanje
- Evolucijske razlage
 - genski altruizem (teorija genske sebičnosti, Dawkins, 1976)
 - biosociologija (Wilson, 1975)



Piliavin: korist in stroški pomoči

- Piliavin
- Bilanca pro et contra
 - korist od pomoči
 - stroški pomoči
- Možno odzivi
 - neposredna pomoč
 - posredna pomoč
 - odhod iz situacije
 - ostanemo, a ne pomagamo
- V osnovi gre za redukcijo napetosti

	<i>Helping</i>	<i>Not Helping</i>
<i>Costs</i>	<i>Lose time</i> <i>Injury</i> <i>Legal liability</i> <i>Worsen situation</i>	<i>Guilt</i> <i>Social disapproval</i> <i>legal liability</i>
<i>Benefits</i>	<i>Self-praise</i> <i>Reward</i> <i>Social approval</i>	<i>Avoid risk of injury</i> <i>Avoid risks of helping</i>

- izbira akcije je odvisna od izida primerjave stroškov in koristi pomoči in nepomoči
- pomagali bomo, če bodo bilanca pomoči bolj pozitivna od bilance nepomoči



Druge teorije

- Socialna izmenjava
 - stroškovna bilanca
 - maksimizacija koristi, minimizacija stroškov
- Teorija pravičnega sveta (Lerner, 1980)
 - če je nekdo v stiski, jo je zaslužil
- Socialne norme
 - norma recipročnosti
 - če pomagamo drugim, nam bodo tudi drugi pomagali
 - norma socialne odgovornosti