

Znanstvena podoba osebnosti

DINAMIKA OSEBNOSTI

GIBALA IN SILNICE OSEBNOSTI

MOTIVACIJSKI VIDIK OSEBNOSTI

Motivacija je pri preučevanju osebnosti temeljnega pomena. Naše obnašanje je pod vplivom gibal in silnic, ki nas ženejo in usmerjajo. Ločimo dve vrsti motivov in dinamizmov:

- **vrojeni:** značilni za vse ljudi, pravimo jim tudi instinkti
- **pridobljeni:** posledica kulturnih vplivov, učenja in individualnih izkušenj

Motivov je veliko, vendar niso vsi enako močni. Npr. kadar smo hudo lačni izgubimo interes za vse drugo. Tudi če se bomo zelo lačni znašli v živalskem vrtu ne bomo vdrli v levjo kletko in se spopadli z njim za njegov zajtrk. Torej, obstajajo motivi, ki so lahko še močnejši od lakote.

Freud je zvedel, da večji del človekove motivacije sprva na dva motiva: izogibanje bolečini in spolni nagon. Pozneje je temu dodal še ego-motive in tako pristal pri teoriji erosa in thanatosa. Adler je izrazil človekovo delovanje s samo enim motivom: težnja po življenju in moči, Goldstein: samouresničevanje,... Kompleksno bitje kot je človek pa ne more biti uravnvano s samo enim, dvema ali tremi motivi...

Potiskanje in privlačnost

Motivacijska situacija vsebuje prvine **potiskanja** (potrebe, nagoni, instinkti) in **vlečenja** (cilji, ideali, vrednote). V našem obnašanju sta enako pomembni obe prvini, le da enkrat prevlada ena, drugič pa druga. Na vprašanje katera oblika motivacije je za človeka primarnejša in katera je pomembnejša ne poznamo odgovora. Tu se poslužujemo stare psihološke domneve, da je človek bitje, ki združuje biološko, telesno in duhovno naravo.

Hierarhija motivov

Vrsta pomembnih motivov ima vrojeno in instinktivno osnovo, na druge motive pa vplivajo osebne izkušnje in kulturni vzorci. Skoraj vsi pomembni motivi imajo vrojeno fiziološko podlago, medtem, ko so ideali in vrednote v veliki meri priučeni in pridobljeni. (***vprašanje pa je, če recimo narkomanija ne kaže na obliko pridobljene fiziološke motivacije***)

V neki situaciji deluje na vsakega posameznika več motivov hkrati. Našemu naravnemu motivacijskemu stanju rečemo motivacijski pluralizem, stanje ko pa eden motiv prevzame nadzor nad našim obnašanjem v večji meri kot drugi pa imenujemo **hierarhija motivov**. Eden najpomembnejših raziskovalcev motivacije na tem področju je Abraham Maslow.

Hierarhija motivov po A. Maslowu:

SAMOAKTUALIZACIJA
UGLED
LJUBEZEN
VARNOST
FIZIOLOŠKE POTREBE

Prva stopnja v Maslowovi teoriji so fiziološke potrebe (po kisiku, hrani, vodi), ki so tudi najbolj »urgentne«, saj njihovo nezadovoljenost najtežje prenašamo. Ko pa so te zadovoljene se pojavijo naslednje »višje« potrebe. Med temi si po vrsti sledijo potrebe po varnosti, ljubezni in naklonjenosti, ugledu in spoštovanju. Ko so vse te potrebe zadovoljene se začnemo usmerjati k uresničevanju lastnih potencialov, samoaktualizaciji. Višje potrebe se pričnejo razvijati šele, ko so nižje vsaj približno zadovoljene. Nezadovoljenost nižjih potreb težje prenašamo, je pa res, da nam te potrebe, ko so zadovoljene nič ne pomenijo. Psihološko in osebno so za nas pomembnejše višje potrebe. Človek si spontano tudi prizadeva k razvijanju novih, vedno višjih potreb.

ČUSTVA KOT MOTIVACIJSKI FAKTOR

ČUSTVA: duševni procesi, s katerimi doživljamo poseben odnos do pojavov, predmetov, oseb, njihovo privlačnost ali pa neprilagodljivost, njihovo doživljajsko vrednost in barvitost.

Svet doživljamo s čustvi (**emocijami**), ki so pozitivna ali pa negativna. Za čustva je značilna **bipolarnost**, saj jih brez težav razporejamo v nasprotni dvojice: strah-pogum, veselje-žalost, ljubezen-sovrastvo,...).

Čustva dajejo smisel, polnost in lepoto našemu življenju. Čustvovanje nam spreminja svet v pisan mozaik prijetnih in neprijetnih dogajanj. Čustva nas usmerjajo in motivirajo, saj se po pravilu izogibamo objektom in dejavnostim, ki v nas vzbujajo negativna čustva in obratno. Za človeka in živali imajo čustva tudi pomembno prilagoditveno funkcijo.

Čustva in čustvena stanja vplivajo na naše obnašanje kot močan motivacijski dejavnik, brez njih bi bila naša motivacija »slepa«. Naše življenje pa je v veliki meri izpolnjeno z obnašanjem, s katerim skušamo premagati negativna čustva in razpoloženja. Še najbolj nam to uspe, kadar je naše življenje zapolnjeno s pozitivnimi čustvi (veselje, ljubezen, radost, ponos,...).

Delitev čustev:

- **ENOSTAVNA:** prvotnejša in nesestavljena, po Plutchiku naj bi jih bilo osem: veselje, žalost, jeza, strah, pričakovanje, presenečenje, sprejemanje, zavražanje

- **KOMPLEKSNA:** sestavljena iz enostavnih čustev (ljubezen, ponos, zavist, estetska in religiozna čustva,...)

Čustva razlikujemo tudi glede na **jakost, trajanje in globino**. Zelo močna, a kratkotrajna čustva so **afekti** (npr. bes). Šibka in dolgotrajna pa imenujemo **razpoloženja** (npr. depresija).

Dalj časa trajajoča čustvena razpoloženska stanja imajo kljub svoji relativno manjši intenzivnosti precejšen vpliv na obnašanje. Od njih so včasih odvisne tudi pomembne življenjske odločitve (npr. odločitev za samomor). Za ekstravertne osebe je značilne večje nihanje v razpoloženju, medtem ko so introvertne osebe bolj čustveno stabilne.

Razvrstitev čustev:

KATEGORIJE ČUSTEV

somatska čustva
situacijska čustva
socialna čustva
kognitivna čustva
čustva vrednotenja

PRIPADAJOČA ČUSTVA

poželenje, strah
veselje, jeza, skrb, presenečenje
ljubezen, naklonjenost, antipatija, sovraštvo
zanimanje, upanje, estetska in verska čustva
sram, krivda, ponos, samozavest, moralna č.

NAGONI, POTREBE IN MOTIVI

GLAVNE MOTIVACIJSKE DIMENZIJE

Komponente motivacije

Nagoni, potrebe in motivi nedvomno vplivajo na naše obnašanje. Raymond B. Catell se je lotil raziskovanja motivacije oziroma dinamike osebnosti.

Spraševal se je, kako lahko sploh merimo izražanje potreb in motivov. Faktorske analize so pokazale, da lahko govorimo o več komponentah motivacije. Na kratko bomo navedli tiste motivacijske faktorje, ki so se v Catellovih raziskavah pokazali kot najpomembnejši.

1. ALFA FAKTOR: (»to hočem«, »to želim«); gre za doseganje ciljev, ki si jih močno želimo, obenem pa se ne vprašamo, ali so ti cilji sploh primerni in dosegljivi.

2. BETA FAKTOR: (»zainteresiran sem za to in to tudi zmorem«); gre za zrelo in prilagojeno izražanje motiviranosti ali interesa. Povezuje se z informiranostjo, saj se nanaša na cilje, ki jih imamo za »svoje«.

3. GAMA FAKTOR: (»to me mora zanimati«); zajema interese in motive skozi očala obveznosti.

4. DELTA FAKTOR: sprememba fizioloških znakov motivacije (npr. krvni pritisk).

5. EPSILON FAKTOR: povezan je s potlačeni interesi ter motivi.

Temeljni motivi

Nadaljnja raziskovanja motivacije so vodila Cattella in sodelavce k vprašanju: kateri so glavni motivi, bodisi vrojeni-ERGI, bodisi naučeni-SENTIMENTI. Spodnji seznam kratko opisuje najpomembnejše erge in sentimente.

1. ERG VARNOST-STRAH: kaže se kot težnja po varnosti, zaščiti in iskanju zatočišča ter po begu oziroma bojazni pred nevarnostjo

2. ERG SPOLNOSTI: izraža se v želji, da ljubimo in privlačimo osebo drugega spola, želja po spolnih stikih in odnosih

3. ERG ČREDNOSTI: kaže se v težnji po združevanju, zbiranju, skupinskem delovanju, sodelovanju v skupinah in priključevanju k skupinam

4. ERG ZAŠČITE (starševski erg): težnja, da bi ščitili in varovali druge, predvsem otroke

5. ERG RAZISKOVANJA (erg radovednosti): izraža se v zanimanju za novice, znanost, umetnost, glasbo, gledališče,...

6. ERG SAMOPOTRJEVANJA (statusni erg): kaže se v želji posameznika, da bi užival ugled, spoštovanje, da bi imel višji status, višjo plačo, da bi dajal izbran videz, da bi bil izbrano oblečen,...

7. ERG NARCITMA: težnja, da bi bili lepi, privlačni, atraktivni, lepo oblečeni, da bi ugajali drugim,...

8. ERG BORBENOSTI: nagibanje k nasilju, želja, da bi bil nasprotnik uničen. Tendenca k prepiranju, sporom in konfliktom

9. ERG ČUTNOSTI: kaže se v uživanju hrane, pijače, kajenju, želji po udobju, po dolgem spanju

10. ERG KONSTRUKTIVNOSTI: zanimanje za gradnjo in projekte

11. ERG PRIDOBIVANJA: želja po imetju, bogatenju in pohlepnosti,..

1. **SENTIMENT JAZA (samosentiment):** težnja po vsestranskem samoblagra. Skrb za ugled ali renome, samospoštovanje, pozitivno vrednotenje samega sebe, spoznavanje, razvijanje in izpopolnjevanje samega sebe. Pripravljenost prevzeti odgovornost in dolžnosti, v želji, da se izkažemo pri delu. Skrb za zdravje, da se ne izpostavljam nevarnostim, tveganju, ponižanje,...

2. **SENTIMENT NADJAZA:** kaže se v vestnosti, nesebičnosti, izpolnjevanju načrtov, v želji, da ravnamo po moralnih načelih, izogibanje nemoralnostim, grehom, lahkomišelnosti, hazardiranju, pitju. Potreba po spoštovanju vzornikov, staršev, idealov,...

Med vsemi motivi imata sentiment jaza in nadjaza zelo pomembno, v nekem smislu celo osrednje mesto. Vse stvari zavestno ali pa nezavedno merimo skozi optiko podobe o sebi in skozi optiko sprejetih načel in norm. Dejavnost, ki se nam bo zdela privlačna in zabavna zaradi delovanja drugih motivov, bo izgubila na vrednosti, če ne bo v skladu katerim od sentimentov.

NEZAVEDNA IN ZAVESTNA MOTIVACIJA. VOLJA.

Človeška narava: NAGONI IN ČUSTVA □□ VOLJA IN RAZUM

Naša zavestna prizadevanja, volja in razum so vsaj delno uperjena proti nebrzdanemu zadovoljevanju nagonskih teženj in impulzov. Že Sigmund Freud je zatrjeval, da se je moralo človeštvo odreči nagonosti, da je lahko zaživelo v skupnosti. Smisel volje in razuma je, da nam omogoči obvladovanje nagonov v le kolikor je to nujni. Zavestna volja je orodje, ki nam omogoča zadovoljevanje nagonskih potreb na sprejemljiv način.

Freud je proces neposrednega in neodloženega sproščanja teženj označil kot **primarni proces**. Za zavestno delovanje je značilno upoštevanje stvarnosti, logike in realnih odnosov, to pa je **sekundarni proces**.

Na zavestno delovanje prav tako še vedno vplivajo nagonске potreb, nagonov namreč ni mogoče kar tako zatreti, pogosto jih samo potlačimo. Odrinemo jih iz področja zavestnega, ampak ti še vedno delujejo vplivajo na naše obnašanje, kljub temu, da se jih ne zavedamo. Freud trdi, da je naše zavestno in hoteno ravnanje pogosto nezavedno motivirano. V otroštvu naj bi sprejeli in ponotranjili družbene norme, ki so gibala našega ravnanja.

Zavestno ravnanje je odvisno od nezavednega (Freud&Jung). Drugi znanstveniki tu poudarjajo pomen zavestne volje in motivacije, s katerima lahko človek premaga svojo nagonsko naravo. To nam omogoča, da sami oblikujemo lastne motive, cilje, da sami odločamo o svojem življenju,...Zavestna volja je pomembna sestavina samodejavnosti.

Ločimo tudi med **fiat doživetjem** (lat.fiat = tako bodi) = voljna odločitev, da nekaj storimo in med **veto doživetjem** (lat.veto = prepovedujem) = voljna odločitev, da nekaj ne storimo.

Vigotski je odkril zanimivo teorijo, da ima človeška volja pravzaprav družbeni izvor. Samozapovedovanje ima izvor v medosebnih odnosih: otrok se sprva nauči odzivati na zapovedi drugih, šele potem pa začne zapovedovati samemu sebi in tako uboga samega sebe. Tako se torej razvije notranja volja posameznika.

CILJI, IDEALI IN VREDNOTE

OPREDELITEV VREDNOT IN VREDNOSTNE KATEGORIJE

Za nekatere so glavna gibalna človeškega obnašanja instinkti, nagoni, potrebe in motivi potiskanja, so za druge glavna gibalna v ciljih, smotrih, vrednotah, načelih in idealih.

VREDNOTE: pojmi, ki se nanašajo na stvari in kategorije, ki jih visoko vrednotimo in h katerim si prizadevamo.

Vrednote si lahko predstavljamo kot visoko cenjene in motivacijske cilje. Povezane so z različnimi interesi (individualni, kolektivni ali pa oboje).

Schwartz in Bilsky (1987) predlagata naslednjo opredelitev, po kateri so vrednote: **(a) pojmovanja ali prepričanja o (b) zaželenih končnih stanjih ali vedenjih, ki (c) presegajo specifične situacije, (d) usmerjajo in vodijo izbiro ali pa oceno ravnanj in pojavov in so urejena glede na relativno pomembnost.**

Obsežnejše raziskovanje vrednot se je kot predmet empiričnega znanstvenega raziskovanja razvilo šele v šestdeseti letih! Precej zaslug pri tem pa ima Milton Rokeach.

Musek: Hierarhični model vrednot

VREDNOSTNE SUPERDIMENZIJE

VREDNOSTNI TIPI

VREDNOSTNE USMERITVE OŽJEGA OBSEGA

POSAMEZNE VREDNOTE

Velike vrednote, kot so denimo svoboda, ljubezen, resnica, lepota, strpnost,.. sodijo na relativno visoko raven modela, saj gre za zelo generalne vrednostne kategorije, ki v sebi združujejo niz vse bolj specifičnih in konkretnih vrednostnih pojavov.

Ljudje vrednote v svojih glavah ocenjujejo in presojujejo povsem laično in intuitivno. Znanstveniki pa se ukvarjajo z raziskavami, katerih cilj je ugotoviti, katere so glavne empirične kategorije oziroma dimenzije vrednot. Pri analizi korelacij med različnimi vrednotami nam pomagata faktorska in klastrska analiza.

Vid Pogačnik je raziskovalec, ki je veliko preučeval vrednote. Vredno je omeniti njegov instrument za merjenje vrednot – LV (lestvica individualnih vrednot).

Klastrske analize

Metode hierarhičnega klasificiranja empiričnih podatkov nam omogočajo, da razvrstimo spremenljivke (vrednote v tem primeru) na različnih ravneh.

Klastrska analiza 31 vrednot nam jasno razkriva dve veliki gruči ali »jati« vrednot:

Apolonske vrednote:

- etične moralne in družinske vrednote (poštenost, dobrot, otroci, družinska sreča)
- vrednote osebne in socialne blaginje (svoboda, mir, zdravje, ljubezen; societalne in demokratične vrednote)
- vrednote kompetence in samooblikovanja (narava, samoizpopolnjevanje)
- spoznavne vrednote (modrost, resnica)

Dionizične vrednote:

- vrednote znanja, dela in ustvarjalnosti
- kulturne, estetske in religiozne vrednote
- vrednote hedonizma, reputacije in patriotizma

Faktorske analize

Faktorske analize nam sicer ne omogočajo klasifikacije vrednot po skupinah od »a do ž«, zato pa nam še bolj natančno in upošteva vse možne odnose med spremenljivkami izločijo latentne dimenzije, ki pojasnjujejo korelacije med vrednotami. Že obravnavane factorske analize so pokazale vrsto takšnih vrednostnih dimenzij, ki jih lahko tolmačimo kot vrednostne usmeritve.

Če izločimo manjše število faktorjev, potem pridemo do vrednostnih dimenzij, ki so zelo generalnega značaja, saj nasičajo veliko posameznih vrednot. Ena izmed prednosti factorske analize je ta, da so posamezne vrednote lahko nasičene z različnimi factorskimi dimenzijami, medtem ko pri klusterski analizi kaj takega ni mogoče; vsaka vrednota je lahko samo v enem klasteru.

Faktorji, ki jih izločimo v majhnem številu, imajo še to prednost, da so podobni faktorjem »višjega reda«, ki bi jih dobili, če bi veliko število dobljenih faktorjev rotirali poševnokotno in potem faktorizirali korelacije med faktorji samimi.

Dve vrednostni “makrousmeritvi”

Lastne vrednosti faktorjev namreč kažejo, da sta v vseh primerih factorskih analiz dva faktorja izredno pomembna v primerjavi z nadaljnimi. Njima sledi tretji, nato pa je do ostalih znatnejši presledek. Ponovni presledek med lastnimi vrednostmi ekstrahiranih faktorjev je po petem faktorju. Praksa je pokazala, da so takšni faktorji, ki se glede na lastne vrednosti ločijo od ostalih, pogosto meja tistih factorskih dimenzij, ki jih je mogoče bolj smiselno opredeliti in interpretirati.

Razpredelnica na tabeli 27 (v knjigi Znanstvena podoba osebnosti na str. 161) nam najprej pokaže skupine vrednot, ki jih nasičata dva kvazigeneralna faktorja vrednot. Ta dva faktorja pa sta: (1. faktor) ideali popolnosti in harmonije (apolonske vrednote) ter (2. faktor) vrednote uspešnosti in uživanja (dionizične vrednote).

Dvofaktorska solucija dobro dopolnjuje rezultate klusterskih analiz in se v grobem tudi ujema z njimi.

Očitno torej v naših vsakdanjih predstavah obstaja velika ločnica, ki deli apolonske (moralne, societalne, osebne in duhovne) vrednote na eni strani ter dionizične vrednote (vrednote uspešnosti, moči in hedonske vrednote) na drugi strani.

Štiri vrednostne orientacije „srednjega obsega” – vrednostni tipi

Dionizične in apolonske vrednote razpadejo na nadaljnji veliki kategoriji vrednot. Tako dobimo štiri vrednostne usmeritve: hedonske vrednote, vrednote moči in uspešnosti (vrednote potence), moralne vrednote in vrednote izpolnitve (uresničenosti).

Razvojna hierarhija vrednot:

V moralnem razvoju posameznika in kultur veljata zaporedje in hierarhija, ki spominjata na Maslowovo hierarhijo potreb. V razvoju posameznika imajo prioriteto vrednosti najprej stvari, ki so povezane s čutnimi ugodji in zadovoljstvi. Lahko bi rekli, da je hedonska vrednostna usmerjenost prvotna in najbolj elementarna. Nato v posameznikovem življenju čedalje bolj pridobivajo vrednost ostale vrednote.

1. Hedonske vrednote (te imajo v našem življenju prioriteto)
2. Potenčne vrednote
3. Moralne vrednote
4. Izpolnitvene vrednote (najvišja stopnja)

=> Od zabave preko uspešnosti k odgovornosti in smislu.

Z leti postajamo bolj apolonski in manj dionizi.

Devet vrednostnih orientacij ožjega obsega

Faktorska analiza 31 vrednot je odkrila 9 vrednostnih faktorjev, ki pojasnjujejo približno 72% celotne variabilnosti v matrici korelacij med vrednotami. 9 vrednostnih orientacij predstavlja nadaljnji, bolj specifični nivo vrednostnih kategorij.

- **Usmerjenost k tradicionalnim idealom in morali (tradicionalna moralna orientacija).**

Z njo korelirajo vrednote družinska sreča, zvestoba, poštenost, dobrota in delavnost. Pri tej dimenziji gre očitno za družinske, etične in moralne ideale. Gre za osrednjo dimenzijo vrednotenja, v kateri so strnjene tradicionalne predstave o pozitivnih izhodiščih človeške etike in čuta dolžnosti, ki veljajo za posameznika (poštenje), medosebne odnose in odnos do drugih (dobrota, zvestoba), družinske odnose (družinska sreča) in odnos do dela.

- **Usmerjenost k statusu in reputaciji (statusna orientacija).**

Z njo korelirajo vrednote politični uspeh, ugled, udobno življenje, denar.

Ta dimenzija združuje kategorije vrednot uspešnosti, hedonizma in koristnosti v eno, skupno kategorijo. Tukaj gre za predstave o tem, kaj so najbolj elementarni viri našega zadovoljstva in ugodja. To pa so predvsem užitki, dobrine in uspeh.

Te vrednote pa so ocenjene dokaj nizko – imamo jih za »nižje« manj vredne cilje.

- **Usmerjenost k demokraciji in svobodi (k demokratičnim in soietalnim vrednotam – demokratska-societalna orientacija).**

Z njo korelirajo vrednote mir, enakost in svoboda.

So implicitne vrednote samoaktualiziranih posameznikov. Saj predstavljajo pogoje za neovirano uresničevanje njihovih talentov in potencialov. Te vrednote na splošno zelo visoko ocenjujemo.

- **Usmerjenost h kulturnim (duhovnim) vrednotam (duhovno-kulturna orientacija).**

Z njo korelira vrednota kultura, v manjši meri pa tudi vrednoti ustvarjanje in lepota.

- **Usmerjenost k (samo)uresničitvi (samoaktualizacijska orientacija).**

Z njo korelirajo vrednote narava, samoizpopolnjevanje in znanje.

- **Usmerjenost k religioznim vrednotam (religiozna orientacija).**

Z njo korelira vrednota vera.

Religiozne vrednote so med tistimi, pri katerih opažamo (vsaj pri nas) razmeroma veliko variabilnost. Religiozne osebe jih ocenjujejo visoko, nereligiozne osebe pa jih pogosto ocenjujejo nizko.

- **Usmerjenost k hedonističnim vrednotam (hedonska orientacija).**

Z njo korelirajo vrednote vznemirljivo življenje, zabava privlačnost, spolnost, lepota in denar.

Te vrednote odražajo čutni, socialni in materialni hedonizem. Vse te vrednote imajo določeno stopnjo nasičenosti z drugo dimenzijo (reputacija).

- **Usmerjenost k domovinskim idealom ali k patriotizmu (orientacija k patriotizmu).**

Z njo korelira vrednota patrionizem (nižji nasičenji sta npr. še pri vrednotah znanje in zdravje).

- **Usmerjenost k spoznavnim(intelektualnim) vrednotam (spoznavna orientacija).**

Z njo korelirata vrednoti modrost in resnica.

Dobljene factorske dimenzije očitno zelo reprezentativno prekrivajo celotno področje vrednot in omogočajo natančnejši vpogled v strukturo človeškega vrednostnega prostora.

Spodnja razpredelnica nam prikazuje celotno hierarhijo strukture našega implicitnega vrednostnega prostora: od posameznih vrednot, preko vrednostnih usmeritev do vrednostnih superdimenzij.

DIONIZIČNE VREDNOTE:

- hedonske vrednote
 - senzualne vrednote
- vrednote potence
 - statusne vrednote

APOLONSKE VREDNOTE:

- moralne vrednote
 - vrednote tradicionalne morale
 - patriotske vrednote
 - demokratične vrednote
- vrednote izpolnitve
 - religijske vrednote
 - aktualizacijske vrednote
 - spoznavne vrednote
 - kulturne vrednote

VREDNOTE IN OBNAŠANJE

Naše obnašanje pogosto ni idealno, ne ujema se z vrednotami, stališči in prepričanji. To neskladje je problem, ki pesti človeštvo, odkar mu gre za vrednote in moralo.

La Piere je leta 1934 v članku »Stališča nasproti dejanjem« opozoril, da se ljudje ne obnašajo v skladu s svojimi prepričanji, tudi če gre za trdne in zakoreninjene predsodke.

Neskladje pa ne velja samo za predsodke, ampak tudi za druga prepričanja, vrednote in ideale. Naši ideali so eno, ravnanja pa drugo.

Zakaj potrebujemo vrednote in ideale? Cilji, vrednote in ideali nam pomagajo, da uravnavamo in usmerjamo svoje obnašanje. Nekako nam nagrajujejo motivacijo potiskanja (zlasti potrebe in pritiske), tako da nam pokažejo številne pojave in vidike naše stvarnosti v privlačni luči in pogosto tudi kot našo obveznost in dolžnost. Hierarhija naših ciljev, idealov in vrednot naj bi odločala tedaj, kadar smo v dilemi in konfliktu, in naj bi nam tako olajšala življenjske in vsakdanje izbire.

Kljub temu, da imamo trdna načela, moralo in vrednote, se po njih ne ravnamo vedno, velikokrat ravnamo celo v nasprotju z njimi.

Zakaj sploh so morala in vrednote? morala in vrednote nam omogočajo, da bomo našli privlačnost in zadovoljstvo tudi takrat, kadar bomo zadovoljevali svoje potrebe na sprejemljiv način, ki drugih ne bo ogrožal ali ignoriral.

Glavni izvori neskladnosti med ideali in obnašanjem:

Vrednote proti potrebam

Kadar so vrednote v konfliktu s potrebami, je povsem mogoče da bomo ravnali v skladu s slednjimi. Posebno kadar gre za akutne in življenjsko pomembne potrebe.

Konflikt med potrebami in vrednotami v več pogledih spominja na situacijo odlaganja zadovoljitev: izbira med takojšnjo zadovoljitvijo (ki je običajno manjša) in odloženo zadovoljitvijo (ki je običajno izdatnejša). Potrebe usmerjajo k neposrednemu in hitremu zadovoljstvu, vrednote in ideali pa k bolj posrednim, in manj oprijemljivim in pogosto tudi bolj oddaljenim ciljem.

Obstajajo pa tudi primeri, ko se ljudje ali skupine tudi za ceno velikanskih žrtev ne odpovedo svojim vrednotam in idealom.

Vrednote proti vrednotam

Vrednotam pa lahko nasprotujejo tudi druge vrednote. Človek vedno deluje v skladu z neko vrednoto, zanj se tudi žrtvuje, ko pa pride kakšna nevarnost deluje v skladu z neko drugo vrednoto. Težava je v tem, da rangi vrednot niso vedno očitni in znani, zlasti ne zunanjim opazovalcem. Poleg tega se lahko zaradi različnih dejavnikov vrednostne prioritete spremenijo. (Primer: nekdo ne želi služiti v vojski, ker zavrača orožje, po drugi strani pa bo v primeru dejanskega napada prejel za orožje in morda celo ubijal.)

Besedne nasproti vedenjskim vrednotam

Redko naletimo na človeka, ki ne bi znal jasno izraziti svojih vrednostnih prepričanj ter redko na nekoga, ki bi ta prepričanja enako jasno izražal v dejanjih. Tukaj gre za dva različna procesa: besedno in vedenjsko osvajanje vrednot.

Prav to je lahko pomemben vzrok za razhajanje med vrednotami (ki jih deklarativno izražamo) in ravnanjem. Psihološko govorimo o procesu razlikovalnega (diferencialnega) učenja. Velikokrat se nam namreč dogaja, da smo »nagrajeni«, ko na besedni ravni vrednotimo neko ravnanje, da pa smo za to ravnanje, ko ga dejansko pokažemo, celo »kaznovani«. Tako se lahko v tem procesu ustvari dvojni, nekako dvotirni odnos do vrednot: na besedni ravni se oblikujejo drugačne vrednote kot na vedenjski ravni. Zgledovalno učenje pa lahko to dvotirnost tudi utrjuje (primer: starši otroka učijo, da mora govoriti vse po resnici, ko pa otrok odkrito poroča o domačih stvareh, je vse narobe).

Vedenjske namere

Psihologa Ajzen in Fishbein (1977) sta se ukvarjala z vprašanjem kakšna je zveza med stališči in normami ter samim obnašanjem. Ugotovila sta, da je ta zveza posredna in da je med njimi poseben psihični mehanizem, ki sta ga označila z izrazom *vedenjske namere*. To pomeni, da stališče ne vpliva neposredno na vedenje, ampak posredno s pomočjo vedenjskih namer (v skladu z nekim stališčem bomo ravnali šele tedaj, če se bo v nas oblikovala jasna namera in odločitev o tem). Enako si lahko predstavljamo tudi vplivanje idealov in vrednot na vedenje.

Prejšnje obnašanje

Veliko raziskav je pokazalo, da se v neki situaciji obnašamo predvsem tako, kot smo se obnašali poprej v podobnih situacijah. Naše vedenje je močno odvisno od našega prejšnjega vedenja.

(Teoretski model dejavnikov, ki vplivajo na obnašanje: stališča, norme, vedenjske namere, prejšnje obnašanje (Bentler-Speckart, 1979).)

Samorefleksija

Wilson in sodelavci (1984) so ugotavljali, da se stališča, ki jih imamo do določenega obnašanja, lahko spremenijo tedaj, kadar razmišljamo o njih in o svojem obnašanju. Razmišljanje o lastni dejavnosti (samorefleksija) - tudi o lastnih stališčih in vrednotah - pa lahko vpliva na prvotna stališča in vrednote in jih spremeni. In če je bilo prvotno stališče v skladu z obnašanjem, se lahko ob takšni spremembi stališča pojavi neskladnost med stališči in obnašanjem. Obnašanje se lahko ohrani, medtem ko se stališče že spremeni.

*** Prejšnje obnašanje**

Ko se sprašujemo o faktorjih, ki vplivajo na vedenje (ki je ali pa ni v skladu z določenimi vrednotami), ne smemo pozabiti na prejšnje vedenje, od katerega je močno odvisno naše sedanje vedenje.

Teoretski model dejavnikov, ki vplivajo na obnašanje, lahko razširimo na še eno pomembno kategorijo – prejšnje obnašanje (model, ki sta ga uveljavila Ajzen in Fishbein se razširi v model, ki sta ga predlagala Bentler in speckart).

*** Samorefleksija – razmišljanje o lastni dejavnosti**

- odnos med vrednotami in obnašanjem lahko postane neskladen tudi zato, ker lahko spremenimo vrednote – stališča, ki jih imamo do določenega obnašanja spremenimo takrat, ko o njih razmišljamo o teh stališčih in o svojem obnašanju (zakaj delamo tako, kot delamo...)
- samorefleksija lahko vpliva na prvotna stališča in vrednote in jih spremeni
- če je prvotno stališče v skladu z obnašanjem, se lahko ob spremembi stališča pojavi neskladnost med stališči on obnašanjem

VREDNOTE SKOZI ŽIVLJENJE

- v razvoju posameznika najdemo obdobja in stopnje, ki se značilno razlikujejo med seboj
- razvojna psihologija upravičeno opozarja na razvojno kontinuiteto, razvojne faze in prehode
- skoraj ne najdemo pomembnega psihičnega in osebnostnega področja, ki ne bi bilo raziskano in razčlenjeno tudi z vidika razvojnih sprememb
- presenetljivo – tega ne moremo reči za vrednote in vrednostne usmeritve, saj so takšne spremembe le redko sistematično empirično preverjali
- vrednote so relativno stabilne in trajne, bolj kot npr. stališča, kar pa ne pomeni, da so nespremenljive

- generacijski prepad v vrednostnih usmeritvah – sprašujemo se, od kod generacijske razlike
- menimo, da so posledica družbenega razvoja, ki prinese nove poglede in nova vrednotenja, ki se jih oprimejo mlajše generacije, medtem ko starejše ostajajo pri svojem
- možno je, da se z zrelostjo pojavijo drugačne vrednostne orientacije
- generacijske razlike so potem posledica zakonitih intraindividualnih sprememb v vrednostnem razvoju posameznikov
- tudi psihološka tradicija meni, da prihaja do razvojnih sprememb v vrednotenju in vrednostnem usmerjanju:
 - o v mlajšem obdobju hedonske vrednote
 - o potem vrednote doseganja, uspešnosti in moči – statusne vrednote
 - o zatem vrednote dolžnosti in odgovornosti – moralne in etične vrednote
 - o in vrednote ustvarjalnega uresničevanja, osebnostne rasti in izpolnitve
- te dimenzije se združujejo v dve superdimenziji
 1. obsega hedonske in potenčne vrednote – kategorija dionizičnih vrednot
 2. moralne in izpolnitvene vrednote – kategorija apolonskih vrednot
- spremembe v vrednostnih orientacijah je mogoče raziskovati na več načinov, najbolj je kombinirati prerezni in vzdolžni pristop
- med starostjo posameznikov in starostnimi skupinami na eni strani ter vrednotami, vrednotnimi orientacijami in vrednostnimi faktorji na drugi strani so nekatere pomembne korelacije:
 - o pomembnost dionizičnih vrednot negativno korelira s starostjo
 - o korelacija starosti z apolonskimi vrednotami je pozitivna, vendar dokaj nizka, zdi se, da njihovo ocenjevanje ni tako bistveno odvisno od starosti
- z zrelostjo upada relativna vrednost hedonskih in potenčnih vrednot, narašča relativni pomen moralnih vrednot ter vrednost življenjske, osebne in duhovne izpolnitve
- ujema se z oceno, da se na področju vrednot pojavlja razvojna hierarhija in z mnenjem, da se v spremembi vrednostne orientacije najbolj zrcali človekov zreli osebnostni in duhovni razvoj
- človek prehaja skozi zaporedna obdobja relativne prevlade vrednostnih orientacij:
 - o hedonske
 - o potenčne
 - o moralne
 - o izpolnitvene

DINAMIKA MOTIVOV

- na nas običajno deluje več motivov hkrati – motivacijski pluralizem je običajno življenjsko stanje
- želje, potrebe, vrednote, interesi in drugi motivi so lahko usklajeni in če se med seboj ujemajo, ni problemov
- različni motivi si lahko tudi nasprotujejo med seboj in zelo pogosto se zgodi, da zaradi ovir ni mogoče preprosto doseči ciljev in s tem zadovoljiti motivov
- če v motivacijski situaciji naletimo na oviro, ki preprečuje zadovoljitev in doseganje cilja, govorimo o FRUSTRACIJI (stanje oviranosti v motivacijski situaciji)
- začetna frustriranost navadno še poveča privlačnost cilja, če pa ovire ne premagamo, postane frustracija neprijetna

- ovire so lahko **zunanje** (železniška zapornica, ki nas ustavi) ali pa **notranje** (radi bi se izkazali pri nastopu, pa se hkrati bojimo in imamo tremo)
- boj med motivi, ki drug drugemu nasprotujejo in se med seboj ovirajo, imenujemo KONFLIKT – poznamo več vrst konfliktov:
 - o ++ konflikt ali konflikt dvojnega približevanja
 - o -- konflikt ali konflikt dvojnega izogibanja
 - o +- konflikt ali konflikt približevanja in izogibanja hkrati

- konfliktne situacije so hkrati tudi frustrirajoče in izbirne – navadno se moramo odločiti za enega izmed nasprotujočih si motivov
- pri neprijetnih in težavnih konfliktih in frustracijah, ki nas duševno obremenjujejo, se pogosto pojavi težnja, da bi ubežali iz takšne situacije
- zadovoljitev motiva lahko preprečijo tako notranje kot zunanje ovire
- zmerna količina konfliktov in frustracij je celo zaželena
- stvar se spremeni, če se začnejo kopičiti nerešljivi problemi, ovire in konflikti in to je uvod v psihične krize in resnejše motnje
- kadar se soočimo s cilji, ki nas hkrati privlačijo in odbijajo, govorimo o ambivalentnih ciljih – opraviti imamo s težnjo po približevanju in težnjo po izogibanju hkrati

- motivi so lahko nezavedni, to pa velja tudi za konflikte
- od malega se učimo, da so sprejemljive le tiste težnje, potrebe in nagoni, ki jih odobrava okolje in postopno se jih naučimo odobravati tudi sami
- nagonske impulze, ki se ne ujemajo z merili našega jaza in samopodobe, zavračamo, če so zelo nesprejemljivi, pa jih potlačimo in čeprav se jih sploh ne zavedamo, lahko čutimo duševne posledice njihovega obstajanja in delovanja
- pogosto potlačujemo agresivne in spolne težnje
- izvirnega konflikta se v mnogokrat ne zavedamo, ampak pogosto čutimo neprijetne posledice – občutja nelagodnosti, krivde, bojazni, tesnobe
- pred temi občutki se psihično branimo tako, da se izogibamo situacijam, ki so podobne izvorni konfliktni situaciji in ki izzovejo neprijetna konfliktna čustva

STRUKTURA OSEBNOSTI IN MEDOSEBNE RAZLIKE

TEMPERAMENT IN ZNAČAJ

OSEBNOSTNE LASTNOSTI IN ODNOSI MED NJIMI

- trajne značilnosti, po katerih se posamezniki ločijo med seboj, imenujemo osebnostne lastnosti (npr. inteligentnost, marljivost, barva las...)
- pri vsakem posamezniku se združujejo v njegovo osebnost - značilen vzorec, ki je enkrat in neponovljiv
- vse osebnostne lastnosti niso enako pomembne, saj nekatere dajejo o posameznikovi osebnosti več podatkov kot druge
- antični misleci in zgodnji raziskovalci osebnosti so se zanimali zlasti za osebnostne tipe – po tipoloških predstavah naj bi bilo mogoče vse ljudi razvrstiti v nekaj kategorij, ki združujejo določene značilnosti – v tipe

Strukturne enote osebnosti: lastnosti (poteze, dimenzije)

- osebnostno strukturo si lahko predstavljamo kot splet osebnostnih značilnosti – tvorijo jo različne lastnosti, dimenzije in poteze, ki so lahko v zelo različnih odnosih
- osebnostne lastnosti lahko poimenujemo tudi kot strukturne enote osebnosti
- strukturo pa poleg enot določajo tudi odnosi med njimi
- nekatere so kompleksnejše od drugih, so bolj splošne ali bolj specifične – lahko jih razvrstimo od najbolj specifičnih, ki jih je zelo veliko, do najbolj splošnih in kompleksnih, ki jih je razmeroma malo --> tako pridemo do hierarhičnega modela osebnostnih lastnosti (Eysenck in Guilford)
- najpomembnejše so tiste, ki spadajo na najvišji ravni hierarhičnega modela – to so temeljne dimenzije osebnosti in poteze osebnosti
- osebnostna lastnost:
 - o Allport: posplošen in osredotočen nevropsihični sistem, ki je značilen za posameznika, usposobljen, da funkcionalno izenači številne dražljaje in da omogoči ter usmerja potek in obliko ustaljenih načinov obnašanja in izražanja
 - o Guilford: vsak določljiv relativno trajen vidik vedenja, po katerem se posameznik loči od drugega
 - o drugi: da osebnostne poteze niso nič drugega kot naša oznaka za dejanja, ki se pri posameznikih lahko bolj pogosto pojavljajo kot pri drugih

Področja osebnostne strukture

- da bi olajšali pogled nad osebnostnimi lastnostmi, jih po tradiciji delimo na 4 velika področja:
- 1. **temperament** – zajema predvsem značilne načine obnašanja in čustvovanja (silovitost, živahnost, hladnokrvnost). Danes raje govorijo o dimenzijah in potezah

temperamenta kot o tipih. Značilnosti temperamenta so zelo odvisne od dednih vplivov.

2. **značaj** – gre za vsebino vedenja (poštenost, nesebičnost, vestnost). Značajske lastnosti so tiste osebnostne značilnosti, ki jih radi ocenjujemo z moralnega in etičnega vidika in ki se pogosto povezujejo s posameznikovo voljo in motivacijo. Njihovo ugotavljanje je težavno in nezanesljivo, saj pogosto površno in prenagljeno sklepamo o značaju posameznika – mnoga obnašanja so bolj posledica delovanja situacijskih in prehodnih dejavnikov kot pa značajskih in drugih osebnostnih lastnosti. So bolj odvisne od vplivov okolja, močno vpliva vzgoja.
3. **sposobnosti** – tiste lastnosti, ki najbolj bistveno vplivajo na naše dosežke in uspešnost pri reševanju različnih nalog in problemov. Sem spadajo tudi duševne (zaznavne – ostrina vida) in telesne sposobnosti, pomembne so tudi umske sposobnosti (inteligentnost in ustvarjalnost)
4. **telesna zgradba ali konstitucija** – telesne značilnosti, raziskovali so ali obstajajo zveze med telesno zgradbo in drugimi osebnostnimi lastnostmi in tako so nastale konstitucionalne teorije osebnosti.

TIPOLOGIJE OSEBNOSTI

- ugotovili so lastnosti, ki nam omogočajo, da klasificiramo in povežemo vse pojave
- prva razlaga – Hipokrat (telesni sokovi)
- bistveni za človekovo delovanje, vedenje in osebnost so žolč, kri, sluz in črni žolč

Hipokratova tipologija temperamenta

- sokovi so pri vsakem človeku pomešani in tvorijo njegov temperament – bolj kot so uravnoteženi, bolj je uravnovešeno in zdravo ravnanje, bolj kot pa kateri prevladuje nad drugimi, bolj se kažejo v vedenju posameznika določene poteze
- **žolč (kolerik)** – predstavnik prvine ognja – toplota. Nagle in silovite reakcije, vzkipljivost, razburljivost.
- **kri (sangvinik)** – predstavnik prvine zraka – suhost. Živahnost, lahkotnost, radost.
- **sluz (flegmatik)** – predstavnik prvine vode – mokrota. Počasnost, okornost, ravnodušnost.
- **črni žolč (melanholik)** – predstavnik prvine zemlje – hlad. Pesimizem, introvertnost, tuhtanje, obupavanje.
- Hipokratov nauk dopolnil Galen – prva pomembna tipologija v zgodovini psiholoških spoznanj
- 4 osnovni tipi temperamenta so podlaga najrazličnejših načinov obnašanja, ki jih opažamo pri sebi in drugih
- Pavlov je skušal tipe temperamenta pojasniti z značilnostmi živčnih procesov oz. živčnega sistema
- Eysenck jih je umestil v koordinate dveh velikih osebnostnih dimenzij introvertnosti – ekstravertnosti in čustvene stabilnosti – čustvene labilnosti

Tipologije značaja in karakterologije

- pojem karakter najdemo že pri Aristotelu, njegovi učenci so začetniki karakterologije
- Teofrast opisuje 30 značajskih tipov, najprej je opredelil bistvo tipa, nato pa vedenjske opise – opis zajema samo negativne značaje

Osebnost in zvezde

- značajske in druge lastnosti so utemeljevali na podlagi astroloških in fiziognomskih znakov
- po začetkih v Mezopotamiji je astrologija doživela vrhunec v helenizmu (Ptolemej: Tetrabiblos)
- velja načelo »kakor na nebu, tako na zemlji«, nebesno dogajanje je vzorec, po katerem se ravna tudi zemeljske zadeve in po astroloških naziranjih vpliva tudi na človekov značaj
- po astrologiji značaj ni odvisen samo od zodiakalnih znamenj, v katerih smo rojeni, ampak tudi od sonca, meseca, planetov in njihovih medsebojnih razmerij v času rojstva in vloge dvanajstih sektorjev horoskopske karte – sistem, ki skuša celotno svetovno dogajanje, fizično in psihično utemeljiti na enotni osnovi in zakonitem redu
- fiziognomika – obstaja zakonit odnos med telesnimi značilnostmi na eni ter duševnimi, vedenjskimi in osebnostnimi na drugi strani – osebnost, temperament in značaj posameznika lahko razpoznamo iz njegovega telesnega videza
- skoraj vse tradicionalno preučevanje osebnosti je utemeljeno na treh sistemih »velike povezanosti«
 1. Hipokrat – »alkemični« - išče končni izvor vseh značilnosti v značilnostih temeljnih prvin
 2. astrološki – svoje razlage utemeljuje na povezanosti med nebom in zemljo
 3. fiziognomični – povezanost telesa in duše
- v psihologiji so se prepletli med seboj in nastal je nek skupen supersistem
- cilj fiziognomike je raziskovanje zvez in odnosov med trajnimi telesnimi lastnostmi in trajnimi potezami značaja
- prvi nauki so temeljili na preprostih sklepanjih po podobnosti
- trditve frenologov – iz oblike lobanje lahko sklepamo na duševne sposobnosti
- fiziognomiki in frenologi še niso imeli izdelane metodologije, s katero bi lahko svoje trditve res zanesljivo preverjali, tako je fiziognomika v tradicionalni obliki zamrla in njeno mesto v sodobni znanosti je prevzela konstitucionalna psihologija

Francoska in nemška karakterologija

Karakterologija je postala pomembna zlasti v nemškem svetu, kjer je postal pojem ZNAČAJA kar sinonim za pojem osebnosti. Nemški karakterologi so pojmovali značaj kot celoto vseh duševnih in vedenjskih lastnosti, vsekakor pa kot osrednjo, jedrno področje osebnosti.

Albert Wellek značaj označuje kot tisto področje osebnosti, iz katerega posameznik odgovorno ravna in vrednoti. Takšno je tudi mnenje francoza Le Senna, ki pojmuje značaj kot ogrodje duševnosti, ki naj bi bilo rezultanta dednih zasnov.

Trditev, da so značajske lastnosti dedno zasnovane, se ni posebno uveljavila (tezo so ovrgle poznejše raziskave).

Značajske lastnosti so torej povezane z moralnimi načeli in obnašanjem, ki je pod močnim vplivom vzgoje in učenja. Pri značajskih potezah ne gre toliko z način obnašanja, kolikor za vsebino obnašanja. Danes se pojmovanja značaja gibljejo blizu definicije, ki jo navajata English in English (1972) : zanimiv sistem potez in tendenc obnašanja, ki posamezniku omogočajo, da kljub oviram deluje na relativno dosleden način v odnosu na običaje in na vprašanja morale.

Tipi in dimenzije značaja

Značajske lastnosti so: moč volje, vztrajnost, poštenost, iskrenost, altruizem..

Nemški psiholog in pedagog je bil prepričan, da so vrednote tisti prikriti ali neprikriti cilj, ki usmerja dejavnost posameznika.

6 temeljnih kategorij vrednot:

- **TEORETSKE** (resnica)
- **EKONOMSKE** (korist, uporabnost)
- **ESTETSKE** (lepota)
- **SOCIALNE** (ljubezen do bližnjega)
- **POLITIČNE** (oblast, moč)
- **RELIGIOZNE** (sveto, božansko)

Ljudje naj bi se razlikovali glede nato, kateri izmed teh kategorij so najbolj navezani. Tako pridemo do šestih osnovnih tipov **SPRANGERJEVIH vrednostnih tipov značaja**:

- **TEORETSKI** (resnica)- usmerjenost k spoznavnim vrednostim, iskanju resnice, znanja, reševanju problemov

-**EKONOMSKI** (korist)- usmeritev k uporabnosti, materializem, posedovalnost

-**ESTETSKI** (lepota)- usmerjenost k lepemu, umetnosti, oblikovanju, ustvarjanju.

-**SOCIALNI** (ljubezen) – nesebičnost, solidarnost, človekoljubje, sočutje

.**POLITIČNI** (oblast)- težnja po moči, odločanju, podrejanje drugih

-**RELIGIOZNI** (sveto) – usmerjenost k veri. Iskanje pravzrokov, panteizem.

Dvomi in potrditve

Značaj ocenjujemo z moralnega vidika, z vidika družbenih norm- to kar je dobro, pozitivno, ali pa to kar je slabo, negativno. Pogosto govorimo o značajskih lastnostih, kot da so posebno pomembne, kot da zadevajo bistvene značilnosti (moč volje), kar pa vzbudi pomisleke ali so značajske lastnosti res pristne, kot so npr. lastnosti temperamenta, sposobnosti.. Med pionirje objektivnega proučevanja značajskih lastnosti sodita Hartshorne in May, ki sta izvedla obsežno raziskavo, ki je zajemala vrsto naravnih situacijskih preskusov, s katerimi so objektivno merili obnašanje, ki naj bi bilo povezano z značajskimi lastnostmi. Raziskovalci so vse bolj verjeli, da lahko sicer govorimo o bolj ali manj poštenem obnašanju, ki pa je izrazito situacijsko pogojeno in zato specifično. Glede na motive, interese se isti ljudje zelo specifično

obnašajo(v eni situaciji so načelni, iskreni v drugih pa ne). Obveljalo je prepričanje da so značajske lastnosti zelo specifične, nezanesljive in da je pri njih bolje govoriti o ustreznih oblikah obnašanja kot o trajnih osebnostnih lastnostih.

Značajski opisi pa nam pomagajo pri vrednostnem presojanju drugih. Glede na psihološke ugotovitve je videti bolj prav, da se vzdržimo značajskega ocenjevanja in da se zavedamo specifičnosti obnašanja. Pa nam vendar novejša raziskovanja kažejo, da ne smemo prehitro opustiti koncepta značajskih lastnosti.

Philippe Rushton je skušal ponovno analizirati, vendar nekoliko drugače. Vodila ga je ugotovitev, da enkratni poskus morda ni najboljše merilo za določeno lastnost. Obstaja torej določena verjetnost, da se bodo ljudje, ki se v določenem nizu situacij obnašajo altruistično, podobna obnašali tudi v drugih situacijah. Tako lahko tudi na področju značaja govorimo o pravih os. Potezah, ki so relativno trajne in zanesljive.

Od tipov k dimenzijam

Psihologija osebnosti se je dolgo vrtela okrog Hipokratove sheme štirih temperamentov. V novem veku se je močno prepletla z **astrologijo**. Tako so začeli pripisovati znamenjem živalskega kroga tudi različne osebnostne lastnosti. Dvojčka, tehtnica, vodnar so ZRAČNA znamenja in uravnavajo razum, pogovor, oblikovanje ter človeška občutja. Rak škorpion in ribi so VODNA znamenja in vplivajo na čustvovanje, umetniško nadarjenost in občutljivost. Lev, strelec in oven so OGNJENI in spodbijajo energijo, ambicioznost, častihlepno. Devica, kozorog in bik, pripadajo ZEMLJI in kažejo na praktičnost, vztrajnost in prebrisanost.

Astrološka znamenja in znake so povezovali tudi s telesnimi deli in organi, tako da je tudi medicina kazala astrološko podobo. Vse pa kaže, da je razmah astrologije pomenil napačno pot v spoznavanju osebnosti. Podobno pa velja tudi za **fiziognomiko**(povezanost telesnih značilnosti z duševnimi). Razvila se je ideja, da lahko iz telesnih značilnost sklepamo na duševne in osebnostne lastnosti. Vendar se je tudi ta ideje izrodila v povsem napačno logiko. Namesto da bi sklepali na podlagi empiričnih dejstev, se astrologi in fiziognomiki raje sklepali podobnostih (zdelo se jim je logično da bo dlje živel tisti, ki ima daljšo dlan.

Hipokrat je napravil korak naprej, saj je menil, da so telesni sokovi VZROČNI DEJAVNIK, ki določa, kako se bodo posamezniki običajno obnašali. Tako je ugotovil, da podobno učinkuje podobno in pomeni osnovo za vzročno razlago. Danes pa vemo, da so bile Hipokratove predstave še zelo oddaljene od dobrih razlag obnašanja in temperamenta.

Oblikovala se je tudi teorija temeljnih osebnostnih dimenzij, ki jo je razvijal Eysenck. Njegov cilj je bil najti takšno razlago osebnosti in razlik med posamezniki, ki bo enako preprosta in enotna kot je bila Hipokratova, a vendar brez napak. V veliko pomoč so mu bili psihološki testi in vprašalniki, ki so omogočali zanesljivo in objektivno diagnosticiranje osebnosti. Tudi **Karel Gustav Jung** je predlagal svojo tipologijo, po kateri naj bi se ljudje razlikovali po tem, kam usmerjajo svojo duševno energijo. Pri prvem tipu naj bi se ta usmerjala predvsem navzven, v zunanji svet-EKSTRAVERTNI, pri drugemu tipu pa naj bi se usmerjala v lastno doživljanje-INTROVERTNI. Glede na to, katera izmed štirih temeljnih duševnih funkcij pri posamezniku prevladuje, ločimo še dodatne štiri tipe :

- o čutni
- o čustveni
- o miselni
- o intuitivni

Če vse tipe med seboj kombiniramo, pridemo do osmih integralnih tipov osebnosti:

- ❖ ekstravertni čutni

- ❖ **ekstravertni čustveni**
- ❖ **ekstravertni miselni**
- ❖ **ekstravertni intuitivni**
- ❖ **introvertni čutni**
- ❖ **introvertni čustveni**
- ❖ **introvertni miselni**
- ❖ **introvertni intuitivni**

Njegova tipološka shema je videti izjemno pravilna in urejena, veliko vprašanje pa je, ali tudi ustreza resničnosti!

ERNST KRETSCHMER

Osnovo za osebne razlike je videl v telesni zgradbi. Tako lahko nekdo, ki je suhe, nežne rasti in tankih kosti, propada ASTENIČNEMU tipu, ljudje, ki se nagibajo k debelosti z več tolšče in kratkimi udi, so predstavniki PIKNIČNEGA tipa, ter tretji predstavniki ATLETSKEGA tipa, močnih mišic in kosti ter širokih ramen.

Tem tipom telesne konstitucije ustrezajo tudi trije glavni tipi temperamenta in značaja.

- ASTENIČNI TIP- SHIZOTIMIJA (hladnost, občutljivost, nedružabnost)
- PIKNIČNI TIP- CIKLOTIMIJA (družabnost, prijaznost, praktičnost)
- ATLETSKI TIP- VISKOZNOST (zvestoba, zanesljivost, sumničavost)

Eysenck je opazil prvo čer tipologije in sicer to, da za nianse in vmesne postaje v tipologijah ni prostora, stvarnost pa je zelo daleč od čistih tipov. Neko lastnost ali tip si moremo predstavljati kot kontinuum, ki se razteza med dvema skrajnostima..tako dobimo eno skupno DIMENZIJO. Dimenzionalno pojmovanje tipov in lastnosti ustreza dejanskemu stanju os. razlik med posamezniki. Samo v primeru, da lahko lastnosti pojmujeemo dimenzionalno, jih lahko MERIMO.

DIMENZIJE IN POTEZE

EYSENCK : TEMELJNE DIMENZIJE OSEBNOSTI

Eysenck je bil mnenja, da lahko s faktorsko analizo identificira skupne dimenzije med posamezniki. Multivariantne analize velikega števila vprašalniških postavk so odkrile dva obsežna faktorja, ki sta med seboj neodvisna. Nastala je teoretska zgradba osebnosti, zasnovana na treh temeljnih dimenzijah.

Introvertnost – ekstravertnost (I – E)

Prvi pol dimenzije vključuje družabnost, živahnost, podjetnost, aktivno vedenje, interes za okolico, medtem ko drugi pol označujejo nedružabnost, previdno obnašanje, interesi za lastno doživljanje. To pojmovanje ni klasično tipološko, saj gre za bipolarno dimenzijo, ki jo sestavlja več subdimenzij, ki visoko korelirajo med seboj. Nadaljne raziskave so pokazale, da je izrazito introvert človek, pri katerem se bolj izraža zavrtost nižjih živčnih funkcij, ki jo povzroča dejavnost možganske skorje. Pri ekstravertnih ljudeh se hitreje in močneje vzpostavi REAKTIVNA INHIBICIJA in zato te osebe ne vztrajajo pri določeni aktivnosti tako dolgo kot introvertne. So bolj dejavni in bolj nestalni. Negativne izkušnje in kazni imajo večji učinek pri introvertnih osebah. Zanimivo je, da je od stopnje kortikalne vzburjenosti odvisna narava in učinkovitost mnogih psihičnih funkcij. Najbolje se učimo takrat, ko nismo niti preveč leni, niti preveč vneti in motivirani.

- Oseba, ki ima razmeroma nizko stopnjo kortikalne vzburjenosti bo želela sprejeti čimveč dražljajev, kazala bo veliko aktivnost. Živahnost, rada bo v družbi(ekstravertni vzorec obnašanja!)
- Osebe, ki imajo visoko kortikalno vzburjenje, imajo tudi introvertni vzorec vedenja.

Obnašanje ekstravertov je takšno, kot d bi iskali dodatne vire draženja in spodbujanja, introverti pa se jih branijo.

Raziskave torej kažejo, da Eysenckove razlage I-E najbrž niso daleč od resnice, a še vedno ne povedo vsega.

Stabilnost – nevroticizem (N)

Dimenzija korelira z značilnimi postavkami, ki kažejo na eni strani stabilno, čustveno kontrolirano, uravnoteženo vedenje, mirnost, pretežno dobro razpoloženje, na drugi strani pa zaskrbljenost, napetost, nesproščenost, preobčutljivost. Tudi nevroticizem je povezan z nevrofiziološkim delovanjem, vendar v tem primeru gre za vzburjenost in labilnost avtonomnega živčnega sistema. Pri osebah, ki se nagibajo k nevroticizmu, naj bi bila vzburljivost teh središč večja.

Nepsihotocizem – psihotocizem (P)

Dimenzija na eni strani označuje blagost, obzirnost, nesebičnost in zmožnost empatije, neagresivnost, ambicioznost... po mnenju strokovnjakov je stopnja psihoticizma povezana z nivojem moških spolnih hormonov.

Med tremi dimenzijami osebnosti ni korelacij, kar pomeni da so medsebojno neodvisne!!

R. B. CATTELL: PRIMARNI IN SEKUNDARNI FAKTORJI OSEBNOSTI

- Velik zagovornik multivariantnega raziskovanja
- S faktorskimi analizami skušal določiti glavne dimenzije na različnih področjih osebnosti
- S sodelavci so analizirali tri vrste os.podatkov. Prvi vir os.podatkov so bile ocene drugih oseb, ki dobro poznajo tega posameznika. Drugi vir so bili podatki, dobljeni na podlagi vprašanj, na katera je odgovarjal posameznik. Tretji vir pa so bili objektivni testi.
- S faktorsko analizo lahko ugotovimo manjše število izvornih potez(=tiste, ki tvotijo podlago opaženim)

Primarni faktorji osebnosti (izvirne poteze)

FAKTOR A – SIZIJA – AFEKCIJA

- Označuje največ variance
- Ime je izbral zato, ker dimenzija močno spominja na znani Kretschmerjev opis shizotimnega in ciklotimnega temperamenta

Pri afektivnih psihozah je v ospredju nenormalna emocionalna simptomatika, ki niha od skrajne evforične vedrine in razvrtosti do skrajne potlačenosti in pobitosti. Pri shizofreniji pa je v ospredju neusklajenost med mislimi in čustvi, avtistično umikanje od ljudi.

AFEKTIVNE osebe so družabne, tople, prijazne, dobrosrčne, blage, dobro se prilagajajo..SIZIČNE pa so bolj usmerjene vase, rezervirane, hladne, ne sodelujejo najbolje. Faktor je zelo odvisen od **DEDNIH DISPOZICIJ**. S starostjo morda postajamo za spoznanje bolj sizični(starejše osebe čustveno manj živahne). Sizične osebe zaradi zadržanosti ljudi prej odbijejo od sebe, zato čedalje manj iščejo odobravanja s pomočjo družabnih angažiranj. Afektivne osebe hitreje in lažje postanejo popularne, zato imajo morda več možnosti, da jih bodo drugi izbrali za vodje.

FAKTOR B – NIZKA – VISOKA INTELIGENTNOST

Visoko inteligentne osebe so bistre, mislijo bolj abstraktno, hitro dojemajo, se učijo, medtem ko nizko inteligentne osebe mislijo predvsem na konkretnem nivoju, se težje učijo. Je izrazito odvisna od dednosti.

FAKTOR C – NIZKA – VISOKA MOČ JAZA

Bistvo te poteze je sposobnost obvladanje čustev in impulzov ter manjša ali večja sposobnost, da zanje najdemo sprejemljiv in realističen način izražanja. Visoko moč jaza najdemo pri osebah, ki so dobro čustveno prilagojene, stabilne, zrele, realistične, mirne. Nasprotno pa so osebe s šibkim jazom čustveno labilne, neprilagojene, impulzivne. Velika moč dednosti, s starostjo pa moč jaza narašča. Moč jaza je v pozitivni korelaciji s šolskim uspehom in s poklicno uspešnostjo.

FAKTOR E – SUBMISIVNOST- DOMINANTNOST

Bistvo je v tem, koliko posameznik uveljavlja svojo voljo in svoja stališča, koliko je pripravljen v svoj prav prepričati druge in koliko se upa postaviti zoper oponente. Dominantne osebe so samozavestne, tekmovalne, uporne, gospodovalne, ne prenašajo da jim kdo ukazuje, stroge do sebe. Submisivne osebe so blage, ponižne, podredljive, vodljive. Dominantnosti ne smemo mešati z avtoritarnostjo! Dominantnost je med potezami, ki so najbolj tesno povezane s SPOLOM. Pri moških je dominantnost večja kot pri ženskah. Je gensko determinirana, vpliv pa ima tudi okolje.

FAKTOR F – DESURGENTNOST – SURGENTNOST

Surgentne osebe so živahne, zabavne, zgovorne, optimistične, vesele, hitre v odločitvah. Medtem ko so desurgentne osebe resne, trezne, molčeče, umirjene. Surgentnost precej izrazito upada s starostjo in je precej odvisna od učenja, izkušenj, pogojevanja. Desurgentnost je povezuje z usklajenostjo delovnih navad, storilnostjo, dosežki.

FAKTOR G: NIZKA – VISKOVA MOČ NADJAZA

- Poteza, ki kaže na vlogo in moč nadosebnih ciljev in idealov
- Izraža stopnjo vztrajanja pri teh ciljih kot stopnjo nadzora nad moralno nepriporočljivim obnašanje
- Pri tem faktorju imamo opraviti z odnosom do vesti, moralnih norm in obvez
- Najboljši napovedovalec storilnosti
- Povezan z uspehom v šoli in v poklicni karieri
- Težko ga razlikujemo od primarne poteze Q3 (nizek visok sentiment jaza)*
- Osebe višjih slojev, intelektualci imajo povprečen ali celo podpovprečen faktor G
- Pripadniki nižjih slojev pa imajo močnejši nadjaz
- Odvisen od vpliva okolja

Visok faktor G	Šibak faktor G
- Ljudje so vestni, vztrajni, marljivi, pošteni, načelni, delujejo v skladu z moralnimi pravili, močan čut za dolžnost in odgovornost, delajo po načrtu, nimajo razvad, predani zakonu in domu, v družbi garačev, deloholiki, storilnostno naravnani, dosledne, zanesljive, cenijo tudi tiste, ki nimajo istega mnenja, - značilno ravnanje po Kantovem kategoričnem imperativu - *oseba ravna samokontrolirano in moralno iz osebne nuje, osebe z visokim Q3 pa zaradi občutka za samopodobo in samospoštovanje	- malo dajo na pravila, obveznosti in dolžnosti, nimajo razvitega čuta odgovornosti, prepuščajo se slučajem, niso vajene načrtovati, ne kažejo vztrajnosti, niso storilnostni fanatiki - sociopati, pri delikventnih in homoseksualnih osebah, kriminalci, psihopati

FAKTOR H: TREKCIJA – PARMIIJA

- Komponenta ekstravertnosti
- Sestavina sekundarnega faktorja integriranosti nasproti anksioznosti
- Kaže prisotnost oz. odsotnost bojazni, inhibiranosti, občutek ogroženosti
- Pod vplivom dednosti – tesno povezan s fiziološkimi značilnostmi

Parmične osebe (visok faktor H)	Trekične osebe (nizek faktor H)
<p>- drzne, pogumne, spontane, ne poznajo strahov in zavor, neinhibirano vedenje, niso plašne, rade tvegajo, so pustolovske, ljubijo avanture</p> <p>- v družbi spretni, aktivni, odzivni, spregovorijo odkrito in brez pomislekov, impulzivni, vendar prijateljski,</p> <p>- širok krog znancev, prijateljev in zvez</p> <p>- nadpovprečno zanimanje za drugi spol</p> <p>- močna srčna aktivnost; slabše in počasneje reagirajo na stresne dražljaje</p> <p>- prevladuje delovanje parasimpatičnega živčnega sistema nad simpatičnim</p> <p>- večja možnost za koronarna obolenja</p> <p>- uspešni poslovneži, prodajalci, atleti, psihopati, gangsterji, manično depresivne osebe (ne vse!)</p> <p>- v negativni korelaciji s šolskih uspehom, ne pa tudi z uspešnostjo na drugih življenjskih področjih</p>	<p>- plašne, sramežljive, previdne, nespretni v družbi, umaknjene v ozadje, zadržane,</p> <p>- ne zaupajo vase, občutljive, hitro odnehajo, včasih neprijazne ali celo sovražne</p> <p>- v tesni povezavi z dimenzijo socialne anksioznosti</p> <p>- delovanje simpatičnega živčnega sistema nad parasimpatičnim</p> <p>- z leti se zmanjšuje</p> <p>- duhovniki, farmarji, alkoholiki, nevrotiki</p>

FAKTOR I: HARIJA – PREMSIJA

- »trde« in »mehke« osebnosti, moškost nasproti ženskosti
- Neodvisni od dednosti
- Nanj vpliva zgodnja vzgoja
- Faktor, ki najbolj loči moške in ženske
- Premsijska je komponenta sekundarnega faktorja anksioznosti
- Ustvarjalnost je v pozitivni korelaciji s premisijo

Nizek faktor I (harične osebe)	Visok faktor I – premisne osebe
<p>- značilnosti, ki jih pripisujemo »tipičnemu« moškemu obnašanju</p> <p>- trde, ostre, realistične, praktične, maskuline, trdno na tleh, težko pokažejo čustva, zanašajo se nase, neodvisne, sprejemajo svoj del odgovornosti, delujejo cinično, včasih tudi grobo</p> <p>- skeptični do subjektivnega gledanja na stvari in do kulturnih storitev</p> <p>- fiziki, inženirji, piloti, policisti</p>	<p>- značilnosti »tipičnega« ženskega obnašanja</p> <p>- občutljive, blage, nežne, razvajene, izbirčne, odvisne, zahtevajo veliko pozornosti in pomoči, niso praktični, ne vztrajni, ne potrpežljivi</p> <p>- moški spol: lahko učinkujejo nemoško, feminino, sentimentalno</p> <p>- sanjarijo, veliko dajo na umetnost, razvito čustvovanje, domišljijo, empatijo</p> <p>- prefinjenega okusa</p> <p>- ne marajo grobosti in okrutnosti</p>

	-umetniki, profesorji, socialni delavci - upočasnijo skupinsko delovanje, zmanjšajo učinkovitost - zelo nasprotujejo ostrim kazenskim politikam, smrtnim kaznim,
--	--

FAKTOR L: ALAKSIJA – PROTENZIJA

- Manj pomemben za opisovanje osebnosti
- Povezan naj bi bil z mehanizmom projekcije in z nanašalnostjo
- Povezan z vzgojo
- Protenzija sestavina nevroticizma

Protenzične osebe	Alaksične osebe
- so sumničeve, nezaupljive, ljubosumne, svoje glave, težko jih je prevarati, okupirane s seboj in s svojimi mislimi, zanimajo se za notranja doživetja - pri dejanjih previdne tako, da pazijo nase, za druge jim ni mar- v njih vidijo tekmeca - umetniki, znanstveniki, pri nevrotikih, homoseksualcih, narkomanih	- zaupajo drugim, prilagodljive, ustrezljive, obzirne, prisrčne, niso tekmovalne, dobro sodelujejo in sprejemajo pogoje

FAKTOR M: PRAKSERNIJA – AVTIJA

- Uravnoveženo odvisen od okolja in dednosti
- Avtija povezana z nagnjenostjo k nesrečam

Avtične osebe	Praksernične osebe (nizek)
- so imaginativne, bogata fantazija, nekonvencionalne, kreativne, malo se brigajo za vsakdanje in praktične stvari, - notranja motivacija - zanimajo se za tisto, kar se jim zdi bistveno - svet vidijo v skladu s svojimi željami in fantazijo - bohemski tipi - konfliktni i nerealistični izbruhi - umetniki	- smisel za praktične, drobne zadeve, so skrbne, konvencionalne - prilagajajo vsakodnevni realnosti, upoštevajo okoliščine, - brez fantazije in domiselnosti - pri ljudeh, ki se ukvarjajo s konkretnimi drobnimi deli (ročna dela, urarstvo)

FAKTOR N: PREPROSTOST – RAFINIRANOST

Rafinirane osebe (visok)	Nizek faktor N
- značilna premetenost, uglajenost, izkušnost, iznajdljivost - so intelektualno prodorne, preračunljive, znajo videti ozadje, sprevideti okoliščine	- neposredne, naravne, naivne, prostodušne, enostavne - videti nerodne, neotesane, surove, sentimentalne

<ul style="list-style-type: none"> - na stvari gledajo kompleksno, znajo analizirati, presoditi nekaj brez predsodkov in sentimentalnosti - včasih trmoglave in cinične - prefinjene, lahko delujejo nenavadno - spretni v ravnanju z ljudmi 	<ul style="list-style-type: none"> - spontane, nezahtevne
--	--

FAKTOR O: GOTOVOST – OBČUTJE KRIVDE

- Največ prispevajo k sekundarni dimenziji integriranost – anksioznost

Visok faktor O	Nizek faktor O
<ul style="list-style-type: none"> - so zaskrbljene, polne občutij krivde in samoočitanj, nagnjene k depresivnosti in potrtosti, - nizka stopnja samospoštovanja, so negotove, - imajo veliko skrbi, slutenj, bojazni, mnogo tuhtajo, so anksiozne - imajo občutek, da jih drugi ne sprejmejo, plašne, negotove v stikih z drugimi 	<ul style="list-style-type: none"> - gotove in prepričane vase, spokojne, si zaupajo, delujejo zrelo, verjamejo v svoje zmožnosti - kontrolirajo svoje življenje, imajo občutek varnosti, veliko samospoštovanja, - niso pretirano pozorne in občutljive do drugih, lahko vzbudijo odpor, nezaupanje in antipatijo

FAKTOR Q1: KONSERVATIVNOST – RADIKALNOST

- Izraža predvsem s stališči, zlasti s socialnimi, religioznimi, političnimi
- Najbolj odvisne od vzgoje in okolja

Visok faktor Q1	Nizek faktor Q1
<ul style="list-style-type: none"> - liberalne, kritične, radikalne v stališčih, nagnjene k eksperimentiranju in raziskovanju, dovzetne za napredek in spremembe, tolerantne in svobodomiselne - zanimajo se za zunanost in novosti, skeptične do tradicije, dogmatskih in fundamentalnih resnic, - ne marajo moraliziranja - dobro informirane in načitane 	<ul style="list-style-type: none"> - konservativne, tradicionalno usmerjene, spoštujejo stare in ustaljene ideje ter principe, sprejemajo to, kar je preizkušeno - so nezaupne, previdne ob spremembah - zanimajo jih utirjeni tokovi idej, religije, politike, morale

FAKTOR Q2: PRIPADNOST SKUPINI – SAMOZADOSTNOST

- Ena izmed sestavin sekundarne dimenzije ekstravertnosti
- Zajema vidike, ki se kažejo v integriranosti v skupinsko delovanje
- Zelo povezana s kreativnostjo

Nizek faktor Q2	Visok faktor Q2
<ul style="list-style-type: none"> - osebe so timsko usmerjene, odvisne od skupine, imajo močan občutek pripadnosti, so sledljive, skupinsko konformne, ravnajo se po odločitvah drugih, - kažejo izrazito konvencionalnost, pod vplivom mode, - negovalke, kuharji, nune, nogometaši 	<ul style="list-style-type: none"> - samozadostne osebe, ne čutijo potrebe po pripadnosti, samostojne, iznajdljive, sledijo lastnim odločitvam in mnenjem - imaginativne, močan individualni čut, angažirane pri ustvarjalnem delu - raziskovalci, pisatelji, drugi umetniki, shizofreniki, konvencionalni nevroški

FAKTOR Q3: NIZEK – VISOK SENTIMENT JAZA

- Tesno je povezan z motivom, da ravnamo bolj ali manj v skladu s samopodobo, ki si jo ustvarimo
- Kaže na to koliko smo motivirani vzdrževati pozitivno samopodobo o sebi in ravnati v skladu s tem
- Lahko skoraj istovetili s stopnjo zrelosti
- V dobi mladostništva se vrednost tega faktorja zniža (puberteta)

Visok faktor Q3	Nizek faktor Q3
<ul style="list-style-type: none"> - močna samokontrola, so disciplinirane, urejene, precizne v socialnih odnosih, trdno nadzirajo svoja čustva, zavedajo se odgovornosti, - ravnajo glede na podobo, ki jo imajo o sebi, skrbijo za svoj ogled, imajo samospoštovanje, veliko dajo nase in na to, da jih cenijo drugi - trmasti, uporni, ne želijo ustreči željam in kompromisom - učinkoviti vodji skupin, paranoiki 	<ul style="list-style-type: none"> - so nedisciplinirane, neurejene, nemarne, brezbrizne do socialnih zahtev in obveznosti, ne ravnajo premišljeno in skrbno, sledijo gonskim potrebam in impulzom - v konfliktu s samim seboj, ni jim mar za svoje dobro ime - delinkventi, nevroški, samomorilci

FAKTOR Q4: NIZKA – VISOKA ERGIČNA NAPETOST

- Povezan z motivacijo
- Kaže, da gre za mero nesproščenosti, neodreagirane in nekanalizirane nagonske energije, ki se kopiči kot emocionalna napetost
- Med najpomembnejšimi sestavinami sekundarnega faktorja anksioznosti

Visok faktor Q4	Nizek faktor Q4
<ul style="list-style-type: none"> - napete, nesproščene, frustrirane, nezadovoljne, razdražljive, nemirne, nepotrpežljive, komaj zmožne ostati pri miru - videti nervozne in nezbrane - povezan z alkoholizmom, homoseksualnostjo, ekshibicionizmom 	<ul style="list-style-type: none"> - mirne, flegmatične, sproščene, zadovoljne, delujejo lahko preveč lenobno in topo - nizko stopnjo motivacije

Sekundarni faktorji osebnosti

FAKTOR F1: INVIJA – EKSVIJA

- Korelira s temeljno dimenzijo E – I
- Strukturo tega faktorja najbolj pojasnjujejo primarne poteze afekcija (A), surgentnost (F), parmija (P), pripadnost skupini (-Q2), dominantnost (E)

Eksviantne osebe	Inviantne osebe
- so tople, družabne, prijazne, dobrovoljne, prisrčne, zgovorne, živahne, odzivne, impulzivne, brezskrbne, odprte, skupinsko orientirane	- so nedružabne, hladne, zadržane, zapete, resne, umaknjene, skrbne, orientirane po sebi

FAKTOR F2: INTEGRIRANOST (PRILAGOJENOST) – ANKSIOZNOST

- Korelira z nevroticizmom
- Strukturo pojasnjujejo primarne poteze ergična napetost (Q4), občutje krivde (O), šibkost jaza (-C), trekcija (-H), občutljivost (I), protenzija (L)

Integrirane osebe	Anksiozne osebe
- zadovoljne z življenjem, prilagojene, zmožne doseči cilj, odsotnost emocionalnih problemov in motenj, odpornost do frustracij ter stresov - skrajno visoka integriranost- znak odsotne motivacije- pomankanje storilnosti, nemotiviranost za težje naloge	- so nezadovoljne, slaba čustvena kontrola, neodpornost na frustracije in strese, neprilagojenost, zaskrbljenost, nagibanje k depresiji in labilnosti

FAKTOR F3: HLADNA RACIONALNA URAVNOVEŠENOST – SUBTILNA AFEKTIVNOST

- Strukturo pojasnjujejo primarne poteze premisija (I), afekcija (A), moč jaza (-C), dominantnost (-E), surgentnost (-F), autija (M), rafiniranost (N)

Nizek faktor F3	Visok faktor F3
- so podjetne, odločne, prožne, hitro delujejo, usmerjene k temu kaj je jasno in neproblematično	- subtilen odnos do življenja, blage narave, cenijo umetnost, preudarjajo i razmišljajo, - povezan z nevrotičnostjo in depresijo,

- povezan z uspešnostjo v praktičnih poklicih, s stabilnostjo zakona, z alkoholizmom	nekaterimi kroničnimi obolenji
--	--------------------------------

FAKTOR F4: KROTKOST – NEODVISNOST

- Strukturo pojasnjujejo primarne poteze samozadostnost (Q2), radikalizem (Q1), dominantnost (E), afekcija (-A), autija (-M), moč nadjaza (-G)

Visok faktor F4	Nizek faktor F4
- so samostojne, agresivne, drzne, prodorne, opirajo se nase in na lastno intuicijo	- so odvisne od drugih in od skupine, pasivne, submisivne

Vprašalniki osebnosti: 16PF

16PF – Sixteen Personality Factors Questionnaire

- Meri vse izvirne poteze ter sekundarne poteze
- Ima krajšo in daljšo verzijo, vsaka pa ima 2 paralelni obliki
- Coattell je poleg tega vprašalnika s sodelavci ustvaril se nekaj drugih – vprašalniki, ki so prirejeni za nedoraslo populacijo, za otroke in šolsko mladino
- S temi vprašalniki lahko pridemo do profilov posameznikov in skupin, ki jih tolmačimo glede na normirane podatke

SPOSOBNOSTI

INTELIGENTNOST

Druga stran osebnosti

- Umske sposobnosti, nadarjenost in zmožnosti
- Umska sposobnost...inteligentnost
- Tudi sposobnosti sodijo med osebnostne značilnosti, vendar jih moramo ločiti od drugih lastnosti
- Sposobnosti so v zvezi z zmogljivostjo, z dosežki in z uspešnostjo
- Vsaka lastnost, ki pomeni sposobnost nujno meri na nek dosežek, na stopnjo uspešnosti in storilnosti
- Poleg sposobnosti pa na dosežke in uspešnost vplivata tudi znanje in motivacija
- Naši dosežki odvisni od motivacije, znanja, spretnosti, veščin, sposobnosti
- Sposobnosti določajo mejo in domet naših dosežkov
- Motivacija in znanje ne moreta nadomestiti primanjkljaj sposobnosti
- Sposobnost = zmožnost za dosežke, ne pa dejanskih in realnih dosežkov
- Dosežki nikoli ne morejo presegati sposobnosti
- **Sposobnosti so osebnostne značilnosti, ki pomenijo potencial za dosežke in za uspešnost; so psihofizične sposobnosti, ki (poleg znanja, motivacije in drugih lastnosti) vplivajo na uspešnost in stopnjo naših dosežkov**
- Vrste sposobnosti: - telesna sposobnost (statične in gibalne)
- duševne sposobnosti (čutno-zaznavne in umske)
- Umske sposobnosti: inteligentnost in ustvarjalnost

Darwin, Galton, Binet

- Šele Darwin spozna vlogo sposobnosti v vsem obsegu – res je da se je opiral na živalski in rastlinski svet, vendar je bil prepričan da to velja tudi za človeka
- **Galton:** pionirsko delo pri proučevanju sposobnosti in medosebnih razlik; uvajal statistične in psihometrične metode; gibalno človekovega napredka so sposobnosti, predvsem inteligentnost in genialnost; prepričan je bil da se talenti in sposobnosti podedujejo (za raziskave uporabil sorodstvene in rodovniške analize oseb); zavedal da okolje vpliva na izražanje dednih dispozicij – neugodno okolje ne daje možnosti, da bi dedni potencial razvil; merjenje umskih sposobnosti: inteligentnost preizkušal z različno težavnimi miselnimi problemi

- 1905 – Alfred **Binet** in Theophile Simon: dobila nalogo, da naredita preskus s katerim bi merili stopnjo inteligentnosti v šoli in tako ugotovili ali lahko sledijo normalnemu pouku
- Binet in Henri: inteligentnost splošna in univerzalna umska sposobnost, zajema kompleksne miselne funkcije
- William Stern: mera inteligentnosti naj bi bilo razmerje med mentalno in kronološko starostjo pomnoženo s sto = inteligentnosti količnik => težave, ko merimo inteligentnost pri odraslih – po 16 letu se inteligentnost ne spreminja več veliko, kmalu pa začne celo upadati => Binet-Simonovi lestvici dodajo l. 1908 še starostne razrede
- David Wechsler: vse vrednosti IQ naj bi izražali v razmerju do aritmetične sredine enako in to za vse starostne skupine ne glede na variabilnost rezultatov v tej skupini => točkovne dosežke za vsako skupino je pretvoril tako, da je bilo povsod povprečje 100, standardni odklon pa 15.....odklonski količnik

Ena ali več inteligentnosti?

- Analitično pojmovanje: ključ do pojmovanja inteligentnosti so specifične in relativno enostavne sposobnosti – zaznavne sposobnosti, hitrost reagiranja, asociativne zmožnosti => ti relativno enostavni dosežki naj bi napovedovali kompleksne umske sposobnosti
- Binet: inteligentnost = sposobnost umskega delovanja na višji in splošni ravni; zajema presojanje, zdrav razum, miselno iniciativnost, sposobnosti prilagajanja
- Poznamo 5 »generalnih« definicij:
 - Inteligentnost = sposobnost mišljenja, miselnega presojanja, miselnega razumevanja, miselnega uvidevanja odnosov
 - Inteligentnost = sposobnost prilagajanja novim situacijam, iznajdljivost in uspešnost prilagajanja
 - Inteligentnost = sposobnost uporabe znanja, sposobnost reševanja problemov in nalog
 - Inteligentnost = sposobnost učenja
 - Inteligentnost = učinkovitost v medsebojnih odnosih
 - Leksikon: inteligentnost = je miselna iznajdljivost in uvidevnost; sposobnost razumevanja, sklepanja in reševanja problemov

Dvofaktorska teorija inteligentnosti

Britanski psiholog Charles Spearman je ugotavljal, da vsi preskusi inteligentnosti in drugi umski dosežki v veliki meri korelirajo med seboj. Tisti ljudje, ki dobro rešujejo ene naloge inteligentnosti, dobro rešujejo tudi druge in obratno. Najbolj logična razlaga tega je da obstaja neka splošna sposobnost, ki vpliva na najrazličnejše intelektualne dosežke. Torej bi naj vsi preskusi merili isto lastnost: splošno umsko sposobnost.

Po njegovi teoriji so torej testni dosežki odvisni od dveh vrst dejavnikov: prvi je splošni faktor inteligentnosti ali g-faktor, ki deluje pri vseh testnih nalogah in pojasnjuje razmeroma visoko stopnjo korelacije med njimi. Celotni dosežek na posameznih testih pa je odvisen še od enega dejavnika to je s-faktor. Strukturo testnih in sploh intelektualnih dosežkov si lahko torej

razlagamo kot učinek delovanja dveh vrst faktorjev: **splošnega g-faktorja in večje število s-faktorjev**.

s-faktor=specifični faktor

g-faktor=generalni faktor

Mogoče je sestaviti teste, ki merijo samo g-faktor, torej splošno umsko sposobnost. Npr. matrični testi-Ravenov preskus.

Teorija multiplih faktorjev: skupinski in primarni faktorji inteligentnosti

Spearman je začel slutiti, da obstajajo **skupinski** faktorji inteligentnosti, ki poleg g in s faktorjev prispevajo k dosežkom. Domneval je, da so ti skupinski faktorji povezani z aritmetičnimi, mehanskimi in jezikovnimi sposobnostmi.

Psihologi so se lotili nove naloge. Treba je bilo identificirati skupinske faktorje inteligentnosti. **Kelley** je našel pet takšnih faktorjev: sposobnost manipuliranja s prostorskimi odnosi, računska sposobnost, sposobnosti besednega izražanja, spominske sposobnosti in hitrost mentalnega funkcioniranja. **Louis L. Thurstone** je identificiral 7 faktorjev, ki jih je označil kot **primarne mentalne sposobnosti**:

1. **Besedno razumevanje (V-faktor):** Ta faktor pojasnjuje dosežke pri nalogah, ki zahtevajo razumevanje besednih in jezikovnih odnosov te vsebin.
2. **Besednost, besedna tekočnost (fluentnost) (W-faktor):** Faktor besednosti vpliva na količino in brzino pri ravnanju z besednim gradivom. Merimo ga z nalogami, kot so anagrami, rimanje, navajanje besed po določenih kriterijih. Primer: povej čim več besed ki se začnejo na črko B.
3. **Številski (numerični) faktor (N-faktor):** Kaže se v sposobnostih hitrega in točnega računanja, torej uporabe osnovnih računskih operacij.
4. **Prostorski (specialni) faktor (S-faktor):** Gre za sposobnost, ki zahteva dobro zaznavanje in razumevanje geometrijskih in drugih prostorskih odnosov in pa sposobnost predstavnega zamišljanja in transformiranja teh odnosov. Merimo ga z nalogami, ki zahtevajo prepoznavanje, kateri plašč ustreza nekemu geometrijskemu telesu,...
5. **Zaznavni (perceptivni) faktor (P-faktor):** Ta skupinski ali primarni faktor e kaže kot sposobnost hitrega in točnega zaznavanja, zlasti zaznavanja vidnih nadrobnosti, podobnosti in razlik.
6. **Spominski faktor (M-faktor):** Sposobnost zapomnitve in ohranitve miselnega ter drugega gradiva. Merimo ga z nalogami, ki preverjajo obseg pomnjenja (zapomnitev največjega možnega števila elementov)
7. **Faktor presojanja ali faktor indukcije (R- ali I-faktor):** Kaže se v sposobnosti presojanje logičnih in miselnih odnosov, v zmožnostih abstrahiranja, sklepanja, iskanja pravil itd. Merimo ga z nalogami, ki terjajo nadaljevanja vzorca ali sosledja po nekem pravilu (1,2,4,7,11,_____).

Tudi kasnejše raziskave so se ukvarjale z vprašanjem skupinskih faktorjev inteligentnosti. Kurt Pawlik navaja po skupinah vrste primarnih faktorjev; ki so jih potrdili na različnih raziskavah:

1. Primarni faktorji na področju zaznavanja:
 - Hitrost in točnost zaznavanja (P)

- Hitrost likovnega dopolnjevanja (Cs), npr. hitrost identifikacije nekega lika, ki ga vidimo nepopolno
 - Prožnost (fleksibilnost) likovnega zaznavanja (Cf), npr. identificiranje neke likovne strukture v kompleksnejšem liku.
2. Primarni faktorji na področju prostorskega predstavljanja:
 - Razumevanje prostorskih odnosov(S)
 - Ponazorljivost (Vz), sposobnost točnega predstavljanja obratov ali premikov nekega telesa v prostoru
 - Prostorska orientacija (So), sposobnost točnega orientacije lastnega telesa v prostoru
 3. Primarni faktorji na področju jezikovnega razumevanja:
 - Razumevanje izrazov in besednih odnosov (V)
 4. Primarni faktorji na področju računanja:
 - Razumevanje numeričnih odnosov (N)
 5. Primarni faktorji na področju besedne in izrazne tekočnosti:
 - Besednost, besedna tekočnost (W)
 - Asociativna tekočnost (AF), izrazna tekočnost (EF)
 - Idejna tekočnost (IF)
 6. Primarni faktorji na področju miselne prožnosti:
 - Spontana semantična prožnost, sposobnost producirati ideje iz kar največjega števila različnih pomenskih kategorij
 - Adaptivna prožnost, sposobnost reševanja problemov, ki zahtevajo prestrukturiranje problemske situacije
 - Izvirnost, sposobnost produciranja nenavadnih, neobičajnih in redkih idej ter zamisli
 7. Primarni faktorji na področju logičnega mišljenja
 - Faktor indukcije (I)
 - Faktor dedukcije (D)
 - Faktor presojanja (R)
 - Faktor presojanja logičnih likovnih odnosov (CRF)
 - Faktor praktičnega presojanja

Vprašanje te raziskave je, ali so vsi navedeni faktorji res toliko samostojni, da jih lahko obravnavamo posebej.

Hierarhične teorije faktorjev inteligentnosti

Dejstvo je, da obstaja določena korelacija med praktično vsemi intelektualnimi dosežki. Osebe, ki so dobre na enem testu, bodo v povprečju prej dobre ko slabe tudi na drugih. Razumljiva razlaga je, da so umske sposobnosti glede na njihovo splošnost in specifičnost razporejene v nekako hierarhijo. Na vrhu je g-faktor, temu sledijo skupinski faktorji, na koncu pa imamo množico specifičnih faktorjev. Na posamezni testni dosežek torej vplivajo po vrsti

g-faktor kot predstavnik najbolj splošne umske sposobnosti, ki vpliva tudi na vse druge dosežke, nato skupinski faktorji, ki vplivajo na nekatere druge dosežke in končno specifični faktor, ki vpliva samo na ta dosežek.

Vernon je razdelil vse sposobnosti v dve veliki skupini: v eni so sposobnosti, ki določajo naše besedne, jezikovne in računske dosežke, v drugi pa sposobnosti, ki določajo prostorske in praktično mehanske dosežke. Na vsako izmed teh sposobnosti vpliva g-faktor, posamezne pa so tesno povezane tudi s posameznimi skupinskimi faktorji. K vsakem pa prispevajo tudi specifični.

Sekundarni faktorji inteligentnosti: faktorji „višjega reda”

Iskanja sekundarnih faktorjev inteligentnosti so se lotili raziskovalci Raymond B. Catell, Horn, Jäger, in Royce. Rezultati so bili presenetljivi. Ne zato, ker ne bi pokazali da je sekundarni faktor v vlogi g-faktorja, ampak sekundarni faktor ni bil en sam! Bili so kar štirje omembe vredni faktorji višjega reda, med njimi pa dva, ki sta bila videti skoraj enako. Najpomembnejša sta **fluidna** in **kristalizirana** inteligentnost. Fluidna vpliva zlasti na sposobnosti logičnega mišljenja in presojanja, ... Kristalizirana pa vpliva tudi na logični mišljenje, ki pa je povezano z besedni razumevanje, ter tudi z razumevanjem mehanskih odnosov, ...

Fluidna inteligentnost pojasnjuje zlasti dosežke na tistih testnih nalogah, ki so bile malo ali pa nič odvisne od izkušenj, učenja in kulturnega okolja. Kristalizirana inteligentnost pa je bila sestavina splošne umske sposobnosti, na katero do neke mere vplivajo posameznikove izkušnje, izobrazba in kulturno ozadje. Končno so ločili tiste sestavine inteligentnosti, ki predstavljajo mero naravne, sposobnosti ter tiste, ki predstavljajo inteligentnost, kot se razvije pod vplivom izkušenj. Fluidna i. narašča do 14. leta, nato pa postopoma začne upadati, med tem ko kristalizirana i. vsaj do 30. leta ne upade. Fluidna i. je neodvisna od vlaganj s strani izobrazbe, učenja, kulture, kaže našo naravno in nepridobljeno sposobnost, da uspešno rešimo nove probleme in situacije, tiste, s katerimi nimamo izkušenj. Med obema inteligentnostma je tesna povezava, kar pomeni da ko narašča fluidni del, potiska navzgor tudi kristalizirano inteligentnost.

Torej ostaneta še nam dva sekundarna faktorja: **faktor vizualizacije** in **faktor fluentnosti**. Ta dva sta podobna prejšnjima. Ta dva sta iznašla Jäger in Royce, prejšnja pa Horn in Catell.

Biološka, testna in socialna inteligentnost

S pojmom inteligentnosti in sposobnosti lahko pojasnimo naše dosežke in seveda tudi medosebne razlike v teh dosežkih.

Merimo jo preko njenih učinkov. Inteligentnost naj bi bila temeljna umska sposobnost. V današnjem času pa si na srečo umskih potencialov ni treba več predstavljati kot neko povsem neznano in skrivnostno notranjo silo, duševno moč. Umsko delovanje lahko precej tesno povežemo s fiziološkim delovanjem možganskih celic.

Do sedaj je veljajo prepričanje, da dispozicijske inteligentnosti ni mogoče meriti direktno. Ni jih mogoče meriti neposredno s fiziološkimi reakcijami. Začelo se je naporno izdelovanje testov, ki merijo inteligentnost le posredno s pomočjo dosežkov in vedenja, ki samo približno kažejo na raven genotipske inteligentnosti.

Reakcijski časi

Začele so se vključevati naloge, ki zahtevajo hitrost reagiranja oz. hitrejši dosežek kaže v tem primeru na večjo sposobnost. Sem spadajo zaznavne naloge. Po drugi strani pa so se nadaljevale raziskave v zvezi z reakcijskimi časi. Korelacije med raznovrstnimi testnimi dosežki inteligentnosti in enostavnimi reakcijskimi časi res niso visoke.

Evocirani možganski potenciali

Obetajo se realne možnosti za bolj direktno ocenjevanje nevropsihične, fiziološke oziroma biološke inteligentnosti. To merjenje je v primerjavi s splošnim merjenjem veliko hitrejše, enostavnejše in manj zahtevno. Alternativne tehnike merjenja inteligentnosti se še niso uveljavile, kaj šele da bi bile dokončno pripravljene in izdelane. Pa tudi, ko bodo ti testi na razpolago, bodo najbrž še dolgo tudi uporabljali tudi tradicionalne teste inteligentnosti, saj so zelo občutljivi in natančni.

USTVARJALNOST IN NADARJENOST

Naloge v običajnih testih inteligentnosti predpostavljajo mišljenje, ki ga je Guilford označil kot **konvergentno**: usmerjeno k eni optimalni rešitvi, ki jo lažje ali težje najdemo. Velike ustvarjalne dosežke pa omogoča neka druga miselna sposobnost. Guilford jo je imenoval sposobnost **divergentnega** mišljenja. Z njeno pomočjo prihajam do izvirnih, novih, nenavadnih rešitev. Konvergentno mišljenje je podlaga inteligentnosti, divergentno mišljenje pa je podlaga drugi umski sposobnosti, **ustvarjalnosti** in **kreativnosti**. Ustvarjalnost bi lahko tako opredelili kot sposobnost učinkovitega reševanja problemov na izviren in nov način.

Faze ustvarjalnega procesa

Po Helmholtzu poteka ustvarjalni proces v štirih stopnjah: priprava(preparacija), inkubacija, razsvetlitev(iluminacija) in preverjanje (verifikacija). V prvi fazi se začne zanimanje za določen problem; postopno nas ta problem vse bolj pritegne in z njim se začnemo pozorno ukvarjati. Nato se pogosto zgodi, da problem obstane; do rešitve ne pridemo zlepa in problem nekako odložimo. Kot kaže, se v tej fazi inkubacije problem vendarle ne odloži povsem, čeprav je izrinjen iz zavesti, se nezavedno zaposlujemo z njim. Pri tem bi proces zastal, če se ne bi nenadno pojavila naslednja faza, ki je najbolj odločilna, faza iluminacije. Tu pride do nenadne predstave o rešitvi problema, pogosto v obliki enega ali več doživetij navdiha. Iluminacija močno spominja na znani pojav uvidenja ali vpogleda, o katerem so govorili predstavniki likovne psihologije. Vsekakor je iluminacija za ustvarjanje posebno značilna faza; lahko je dokaj kratkotrajna, lahko pa je sestavljena iz več posameznih iluminativnih prebliskov. Navadno jo spremlja dokaj izrazito in prijetno občutje intelektualnega zmagoslavja. Nasploh se ustvarjalni proces vseskozi povezuje s čustveno spremljavo, ki pa med iluminacijo doseže vrhunec. Nujna je še zadnja faza, faza preverjanja, v kateri je treba kritično presoditi, ali je rešitev problema ustrezna ali ne.

Intenzivnost iluminacije poznamo že od nekdanj. V preteklosti so videli v njej božje razsvetljenje in pogosto so jo vzporejali z drugimi mističnimi doživetji. Med pomembnimi ustvarjalci pa so le deljena mnenja o tem, kolikšen pomen ima navdih pri reševanju ustvarjalni problemov.

Vid Pečjak je razložil svoj model ustvarjalnega procesa. Ima 5 faz;

1. Seznanjanje s problemom,
2. razumevanje in poglobljanje problema,
3. odkritje ideje za rešitev problema,
4. izdelava in oblikovanje rešitve,
5. preverjanje rešitve.

Ta model predpostavlja, da med ustvarjanjem v različnih fazah aktiviramo ustrezne spominske vsebine, ker nujno potrebujemo informacije, brez katerih ne moremo pričakovati rešitve. V modelu tudi vidimo delovanje preverjanja, ki pomeni nekako povratno vplivanje na ustvarjanje.

Raziskovalci ustvarjalnosti opozarjajo, da so vsaj tri faze nujno potrebne v ustvarjalnem procesu. To so oblikovanje problema, rešitev problema in preverjanje rešitve. Primer: eksperiment.

Teorije in modeli ustvarjalnosti

- STRUKTURNE TEORIJE- ustvarjalnost temelji na sposobnostih, na faktorjih sposobnosti, na faktorjih inteligentnosti.
- ASOCIAVISTIČNE TEORIJE-ustvarjalnost je posledica zakonitosti asociiranja in učenja
- NEVROPSIHOLOŠKE TEORIJE-na ustvarjalnost vplivajo kortikalna aktivacija in drugi nevropsihološki procesi
- GESTALTISTIČNE TEORIJE-ustvarjalni dosežki so rezultat mentalnih prestrukturacij
- MOTIVACIJSKE TEORIJE-ustvarjalnost je posledica delovanja motivov in sublimacije motivacijske energije

Nekateri raziskovalci so mnenja, da je ustvarjalnost tesno povezana z inteligentnostjo. Charles Spearman je že prej menil, da se v g-faktorju skriva ključ, ki odpira skrivnost ustvarjalnosti. Pravzaprav je po njegovem treba k temu faktorju dodat še dobre in morda specifične spominske zmožnosti. Naravo g-faktorja lahko po Spearmanu pojasnimo z delovanjem treh ti. **Noogenetskih zakonov**, zakona izkustva, zakona odnosov in zakona korelatov. Zakon izkustva=določa, da so posamezniki bolj ali manj sposobni, da opažajo in izrazijo to, kar se dogaja v njihovi zavesti, zakon odnosov= določa, da lahko ob prisotnosti dveh ali več idej v zavesti, odkrijemo in izrazimo tudi odnose med temi idejami. Spearman navaja 10 odnosov: sklepanje, podobnost, spajanje, prostorskost, časovnost, psihološki odnos, enakost, povednost, vzročnost, pripadnost. Po zakonu odnosov je torej mogoče odkrivati odnose med idejami, ko pa odkrijemo odnose med dvema idejama pa lahko ideji označimo kot korelata. Korelati so miselne prvine, ki so v nekem odnosu.

Hargreaves je opozoril na dva nova intelektualna faktorja, ki naj bi poleg g-faktorja vplivala na ustvarjalne dosežke: faktor **influentnosti** in **izvirnosti**.

Temelj ustvarjalnosti so po Guilfordu sposobnosti divergentnega mišljenja. Faktorske analize so odkrile predvsem tri velike skupine faktorskih dimenzij in še dva posebna faktorja. Tudi vedenjsko usmerjeni psihologi so se ukvarjali z mišljenjem in sposobnostmi in so nekaj prispevali k razlagi ustvarjalnosti. Mednick meni, da pri ustvarjalni osebah potekaj miselne povezave na manj običajen način kot pri večini. Izidi njihovega asociiranja so zato bolj

nenavadni; pri njih se pojavljajo v povezavi ideje, ki se drugim zde oddaljene in nekonvencionalne.

Obstajajo tudi druge teorije ki povezujejo ustvarjalnost z možganskim delovanjem. Nevrofiziološke raziskave so razkrile vrsto pomembnih razlik v delovanju obeh možganskih polut. Te so dale misliti tudi raziskovalcem ustvarjalnosti.

LEVI TIP MIŠLJENJA: diskurzivno presojanje, pojmovne, logične operacije, govor, matematični pojmi, konvergentno reševanje problemov, vertikalno mišljenje, inteligentnost, sukcesivnost operacij, osredotočena zavest pozornost,

DESNI TIP MIŠLJENJA: intuitivno presojanje, domišljija, imaginacija, prostorske predstave, vizualizacija, glasba, divergentno reševanje problemov, navdih, lateralno mišljenje, ustvarjalnost, simultanost operacij, nezavedno, sanjarjenje, druga zavestna stanja,

Nekateri psihologi menijo, da ima ustvarjalnost neodvisno in močno motivacijsko podlago. Maslowe teorije se ne ujemajo s teorijami psihoanalitikov. Freud in psihoanalitiki so menili, da je podlaga ustvarjalnosti proces, ki je po naravi zelo blizu nevrozi; po drugi strani pa Maslow in Rogers menita, da je ustvarjalnost možna pri najbolj zdravi osebnosti.

Drugi psihologi povezujejo ustvarjalnost s specifičnimi motivi ali potrebami, kot so potreba po raziskovanju, potreba po konstruiranju in potreba po izdelovanju.

Merjenje ustvarjalnosti

Nobenega pojava ne moremo dobro raziskovati, če ga ne moremo oceniti ali meriti. To velja tudi za ustvarjalnost.

V raziskavah so se kot merilo ustvarjalnosti pojavljale tri kategorije:

- kreativni dosežki v življenju
- subjektivne ocene ekspertov
- objektivni testi ustvarjalnosti

Najboljši preizkusi ustvarjalnosti merijo večino glavnih komponent ustvarjalnosti, predvsem seveda tiste sestavine ustvarjalnosti, ki jih določajo glavni faktorji ustvarjalnosti. To so občutljivost za probleme, fluentnost, prožnost in originalnost. Včasih pa tudi nekonformnost, radikalnost, neavtoritarnost.

Pri nekaterih preizkusih so prisotne posamezne lestvice za posamezne faktorje in komponente inteligentnosti, pri nekaterih pa posamezne rešitve ocenjujejo na več načinov.

Dejstvo je, da je nekatere sestavine ustvarjalnosti težko merit, ker se jim je mogoče približati le z dokaj subjektivnim ocenjevanjem. To velja recimo za ocenjevanje duhovnosti odgovorov.

Preizkusi ustvarjalnosti se od običajnih preizkusov inteligentnosti v nekem pogledu bistveno ločijo. Sledni zahtevajo navadno en sam odgovor, ki je edino pravilen, testi ustvarjalnosti pa omogočajo zelo različne odgovore, med katerimi navadno ni mogoče predvideti najbolj pravičnega.

Ustvarjalnost, inteligentnost in šola

Od samih začetkov psihološkega proučevanja ustvarjalnosti se postavlja vprašanje, kakšen je odnos med ustvarjalnostjo in inteligentnostjo. Najbolj znani preizkusi ustvarjalnosti ne korelirajo prav visoko s preizkusi inteligentnosti. Korelacije med inteligentnostjo in

ustvarjalnostjo so statistično pomembne, vendar nizke, večjemu zmerne. Očitno je zelo veliko ljudi, ki so nadpovprečno ustvarjalni, pa niso nadpovprečno inteligentni in obratno. Korelacijo med ustvarjalnostjo in inteligentnostjo po vsej verjetnosti znižuje tudi dejstvo, da ustvarjalnost sovпада z nekaterimi drugimi osebnostnimi potezami, medtem, ko inteligentnost ni tako povezana z neintelektualnimi potezami.

Inteligentnost je od šolanja dalje pomemben dejavnik življenjske uspešnosti, toda ustvarjalnost je tudi pomembna z vidika napredka. Zato se lahko kar upravičeno zamislimo nad dejstvom, da tradicionalni šolski sistemi niso prav naklonjeni ustvarjalnim osebam. Med ustvarjalnostjo in šolskim uspehom v osnovni šoli navadno niso opazili bistvenih korelacij... opazijo jih šele na fakulteti ali podiplomskemu študiju. Danes poznamo tudi alternativne šole v duhu ustvarjalnosti. V tradicionalni šoli imajo najvišje ocene učenci, ki so visoko inteligentni in neustvarjalni, v alternativni šoli pa je ravno obratno.

OSEBNOSTNI PROFIL

OSEBNOSTNA PODOBA POSAMEZNIKOV IN SKUPIN

Osebnost kot točka in njene projekcije

Mnogi vidijo smisel psihologije osebnosti v tem, da nam lahko opiše in razloži osebnost posameznika ter omogoči ter omogoči primerjavo osebnosti različnih posameznikov med seboj. Vse kot prej je enostavno izdelati podobo osebnosti, ena izmed njih je osebnostni profil. Vemo, da lahko osebnostne lastnosti merimo in da jih lahko izražamo z vrednostmi, doseženimi s pomočjo osebnostnih preizkusov in vprašalnikov. Možnost imamo torej da, nazorno grafično prikažemo več takšnih vrednosti za posamezne osebnostne značilnosti. Tak profil osebnosti lahko naredimo za posameznika, za več posameznikov in celo za različne skupine. Osebnostni profil nam torej omogoči, da si nekako olajšamo pogled na osebnost posameznikov in skupin. Posebna prednost osebnostnega profila je to, da nam lahko pokaže relativno izraženost in poudarjenost določenih značilnosti. To lahko dosežemo s tem, da posameznikov profil primerjamo s povprečnimi vrednostmi teh lastnosti pri celotni populaciji. Tak profil nam seveda pove precej o osebnosti posameznika. Ustvarimo si lahko predvsem predstav o tem katere lastnosti so pri tem posamezniku nadpovprečno, povprečno, podpovprečno izražene.

Osebnost si lahko predstavljamo kot pojav, ki ga opredelimo z njegovimi razsežnostmi, to pa so osebnostne lastnosti. Osebnost posameznika lahko pojmuje v osebnostnem prostoru. Položaj osebnosti v osebnostnem prostoru je določen z vrednostmi posameznih osebnostnih lastnosti. Osebnost si torej lahko predstavljamo, kot točko v osebnostnem prostoru, ki ga sestavljajo osebnostne lastnosti (primer: psihotocizem, nevroticizem, ekstravertnost-introvertnost)

Posameznik in skupina v osebnostnem prostoru
(TU JE OMENJENA ENA RAZISKAVA....str285)

„Horoskop” posebne vrste

Tolmačenje profila osebnostnih lastnosti po eni strani spominja na astrološko tolmačenje posameznikove horoskopske karte: iz nekaj navidezno nepomembnih znakov in števil je možno razložiti najgloblje skrivnosti posameznikove osebnosti. Seveda je med obema tolmačenjem tudi velika razlika: astrolog predvideva in pojasnjuje na podlagi znanstveno preverjenega pomena testnih podatkov. Umetnost tolmačenja osebnostnih profilov se morda najbolj kaže v dejstvu, da moramo pri tem upoštevati medsebojne odnose med različnimi lastnostmi.

Klinični profili

Med psihologi je bilo vsaj do nedavnega dokaj razširjeno mnenje, da običajni osebnostni uprašalniki niso tako uspešni pri merjenju abnormalnih, odklonskih osebnostnih pojavov, zlasti psihopatoloških vidikov osebnosti. Menili so celo, da lahko take pojave bolje ugotovljamo s projektivnimi preizkusi. To prepričanje pa ni utemeljeno. Poznamo kar veliko vprašalnikov, ki so v klinični praksi sodobnega psihologa nepogrešljivi. Med njimi velja še vedno omeniti na prvem mestu klasični večdimezionalni vprašalnik MMPI (Minnesotski multifazični osebnostni uprašalnik), ki odstopa od drugih ne le po svoji uveljavljenosti, temveč tudi po svoji obsežnosti.

SPOL

Spolne razlike na diagramu

Ko se sprašujemo o medsebojnih razlikah, najprej seveda pomislimo na razlike med posamezniki.

Delitev na spol gotovo predstavlja eno najbolj osnovnih naravnanih delitev človeškega rodu. Ta rod sestavljajo ženske in moški. V vseh kulturah obstajajo od nekdaj najrazličnejša prepričanja in predstave o tem, kakšne so duševne in osebnostne razlike med spoloma. Povsod najdemo prepričanja, da obstajajo poleg temeljnih bioloških razlik tudi druge, psihične, vedenjske in osebnostne razlike med moškimi in ženskami. Povsod najdemo vrsto dejanskih razlik, ki jih ni težko opaziti: razlike v telesnem videzu, oblačenju, javnem in družinskem obnašanju, družbenem položaju. Povsod se nam pojavlja vprašanje: So te razlike pristne, so pravi izraz človekove biološke sposobnosti, ali pa so ustvarjene zaradi družbene vloge žensk in moških. Katere razlike gredo torej na račun narave in katere na račun tradicije?

Odkar se psihologi zanimajo za medosebne razlike, so bili pozorni tudi na razlike med moškimi in ženskami. V preteklih desetletjih je bilo moderno, da se razlike med moškimi in ženskami v duševnosti niso preveč poudarjale. V resnici skoraj ni osebnostne lastnosti ali področja, kjer nebi ugotavljali razlik med spoloma. Osebnostni profil nam te razlike zelo jasno pokaže in to velja tako za temeljne dimenzije osebnosti, izvorne in druge poteze, za motivacijske poteze. Prav posebno so raziskovali razlike med spoloma v sposobnostih, in čeprav se zdi da tukaj res niso velike, se ženski in moške gotovo razlikujejo tudi glede sposobnost.

Razlike obstajajo pri vseh temeljnih dimenzijah: Še najmanj je razlik pri ekstravertnosti. Kar zadeva čustveno labilnost oziroma nevroticizem je razlika že zelo jasna. Bistvena razlika pa se kaže tudi glede psihoticizma.

Zanimivo je, da razlike med spoloma v temeljnih dimenzijah osebnosti ne kažejo enake podobe v vseh starostih. Naprimer: Moški so ekstravertnejši kot ženske tja do srednjih let, potlej pa se podoba začne obračat. V zrelih letih in v starosti postanejo moški celo bolj introvertni od žensk. Po drugi strani je pri mladostnikih in mlajših odraslih osebah velika razlika v psihoticizmu, ta razlika pa se s starostjo manjša. Očitno je torej, da obstaja medsebojna interakcija pri vplivu spola in starosti na osebnostne dimenzije.

Nekatere od ugotovljenih razlik se ujemajo s tradicionalnimi predstavami in opažanji. Nekatere so že kar prislovične: da so moški bolj agresivni in dominantni, ženske bolj čustvene.... Toda empirični podatki, v našem primeru osebnostni profil, nam dajejo veliko bolj jasno, v mnogih pogledih pa tudi bolj kompleksno in zanimivo sliko o razlikah med spoloma.

Prva temeljna dimenzija ekstravertnost-introvertnost, je zanimiva morda prav zato, ker tu ne najdemo prav velikih in prepričljivih razlik med spoloma. Glede narave živahnosti in družabnosti ni bistvenih razlik. Toda v vsaj dveh komponentih ekstravertnosti so ženske bolj ekstra kot moški: so bolj odprte, tople in prijazne, so tudi bolj skupinsko usmerjene in odvisne od drugih.

Poleg osebnostnih potez (zadevajo predvsem temperamet in slog obnašanja), obstaja vrsta pomembnih lastnosti, ki zadevajo motivacijsko področje osebnosti.

Ženske so bolj popstljive in podredljive, kažejo več interesa, so bolj usmerjene k iskanju pomoči, so bolj motivirane za spremembe.

Med spoloma so torej pomembne razlike tudi v motivaciji. Pri moških je opaziti večjo usmerjenost k dominiranju, agresivnosti, neodvisnosti.

Spol in vrednostni sistem (Znanstvena podoba osebnosti; od 300 do 323)

Poleg motivov, ki so vezani na potrebe, poznamo še eno pomembno področje motivacije, to pa so vrednote. Posameznikove vrednote so pod precejšnjim vplivom vrednostnega sistema, v njegovi kulturi in tradiciji.

Tabela 57 (stran) prikazuje, kako so moški in ženske razvrščali pomembnosti terminalnih vrednot. Moški bistveno višje kot ženske postavljajo udobno življenje in občutek dovršitve, medtem ko ženske bistveno višje postavljajo odrešenje ter vrednote mir na svetu, sreče, samospoštovanje, modrost in notranja harmonija. Večji poudarek dajejo altruističnih pa tudi notranje osebnih in emotivno doživljajskih vrednot (resnica, altruizem, intimnost, uveljavljanje, prosti čas, varnost, upanje, izkazovanje, lepota in zanimiv poklic). Pri moških pa je bolj v ospredju hedonska, materialna in čutno nagonska vrednostna usmerjenost, pa tudi višje vrednotenje dela, ustvarjanja in napredka (vrednote kot so; dobra hrana, zabava, ustvarjenje, navezanost, napredek...)

Ženske višje vrednotijo osebne duhovne in socialne vrednote, moški pa čutne in materialne vrednote, dosežke in družbeni red. To se ujema s splošno negotovostjo, da so ženske bolj emocionalne in moški agresivnejši. V vrednostnem sistemu moških je relativno bolj poudarjena usmerjenost k hedonskim, čutnim vrednotam, k spolnosti, ustvarjanju in uspešnosti (hrana, ljubezen, ustvarjalnost, moč, partnerstvo). V vrednostnem sistemu žensk pa

je opaziti nagnjenost k duhovnim in osebnim vrednotam, k emocionalnosti in navezovanju (lepota, samoizpopolnjevanje, nove izkušnje, varnost, imetje, družabnost, otroci).

Tudi v drugih kulturah velja, da moški bolj cenijo kompetentnost in uspešnost, ženske pa bolj varnost in osebno moralnost.

Spolna shema je ena izmed številnih kognitivnih shem in je najpomembnejša, saj zadeva niz najpomembnejših obnašanj posameznika. Posamezniku določa, kaj mu kot pripadniku lastnega spola najbolj »pristoji«.

Osebnostne razlike med spoloma so prvič odraz naravnih, bioloških razlik med moškimi in ženskami, drugič odraz v teku socializacije in kulturnega učenja pridobljenih vzorcev obnašanj in predstav ter tretjič, odraz svojevrstne interakcije, sovplivanja genuinih in kulturnih razlik.

STAROST, IZOBRAZBA IN SOCIOEKONOMSKI STATUS

Starost

Pojem osebnosti psihološko pomeni tiste poteze po katerih se posameznik razlikuje od drugih posameznikov.

Z leti postajamo nekoliko bolj **introvertni**, to je univerzalen in psihološko pričakovan pojav za slovensko populacijo. S starostjo lahko, vendar zanesljivo upada povprečna **eksravertnost**. Z leti se posvečamo bolj sebi in svojemu svetu, postajamo bolj zanesljivi in molčeči, hkrati pa manj ekspanzivni zaletavi in željni stikov ter doživetij.

Za dobo mladostništva je značilno višje povprečje nevroticizma. **Nevroticizem** nekoliko upada vse do starosti- z morebitnimi izjemami kritičnih obdobj v srednjih letih in podatki kažejo, da se tudi v višji starosti ne povečuje. Ne drži mnenje, da so stari ljudje v povprečju bolj nevrotični.

Psihoticizem, tretja temeljna dimenzija osebnosti. Z leti postanemo bistveno manj agresivni, dogmatični, avanturistični, brezobzirni in bolj blagi, strpni in previdni. Zanimivo je, da je ta težnja izrazita zlasti pri moških in mnogo manj pri ženskah. Psihoticizem je verjetno povezan z nivojem moških spolnih hormonov in s spolno aktivnostjo. S starostjo postajamo bistveno bolj samokontrolirani, manj dominantni in živahni oz. surgentni,

manj radikalni in bolj konservativni, manj ne zaupni, bolj blagi in nežni in bolj gotovi vase. V odrasli dobi se šele naučimo učinkovito nadzorovati in obvladovati svoje življenje.

S starostjo se spreminjajo ne samo poteze temperamenta in značaja, ampak tudi sposobnosti. Sposobnosti –od telesnih do umskih- kažejo še posebno jasne in razvidne razvojne zakonitosti. Sposobnosti in inteligentnosti se razvijajo. To pomeni, da umski dosežki do določene starosti naraščajo.

Za g. faktor in **fluidno inteligentnost** je značilno da naraščata nekako do 14. ali 15. leta. Nato kratek čas stagnirata, kmalu pa začneta počasi, a zanesljivo upadati.

Kristalizirana inteligentnost se razvija drugače. Ta ne upade tako opazno še nekaj časa- tja do 25. ali celo do 29. leta- in pogosto se tudi kasneje zadržuje na visoki ravni. Če je nekdo umsko zelo aktiven, se lahko zgodi, da vse do starosti ne bo opaziti kakega pomembnega upadanja njegove kristalizirane inteligentnosti,

Splošna umska sposobnost in tudi posamezne komponente inteligentnosti nato v povprečju upadajo, najprej počasi, na prehodu zrelih let v starost hitreje in v starosti najizrazitejše.

Izobrazba in socioekonomski status

Za povezave med osebnostnimi potezami ter izobrazbo in socioekonomskim statusom imamo le orientacijske podatke. Te rezultate je treba jemati z rezervo. Prav gotovo je pričakovati pomembno koreliranje izobrazbe z inteligentnostjo. Pričakovana je tudi korelacija med izobrazbo in socialno smelostjo, prav tako tudi korelacija med izobrazbo in imaginativnostjo ter fantazijo. Med drugimi potezami, ki pomembno korelirajo z izobrazbo, so še moč jaza, resnost, blagost, zaupljivost in naravnost. Pričakovana je korelacija med izobrazbo in sposobnostmi. Povzročata jo dva pomembna dejavnika. Prvi, je seveda dejstvo, da se inteligentnejše osebe v splošnem več izobražujejo in da obvladajo višje ravni izobrazbe.

Drugi dejavnik, ki pozitivno vpliva na korelacijo med inteligentnostjo in izobrazbo, pa je dejstvo, da je razvoj intelektualnih dosežkov tudi sam do neke mere odvisen od učenja in izobraževanj.

Na korelacijo med inteligentnostjo in izobrazbo vplivajo tudi drugi faktorji, nekateri jo povečujejo, drugi znižujejo.

Bolj posredno podobo med inteligentnostjo in izobrazbo dobimo, če primerjamo korelacije med umskimi dosežki posameznikov in izobrazbo njihovih staršev. Korelacija med izobrazbo posameznika ter izobrazbo njihovih staršev je namreč v populacijskem povprečju precejšnja. Če ugotovimo znatne korelacije med dosežki posameznikov in izobrazbo njihovi staršev, lahko sklepamo, da bodo verjetno pomembne tudi korelacije med dosežki teh posameznikov in njihovo izobrazbo.

Kot za druge države velja torej tudi za slovensko prebivalstvo pozitivna korelacija med stopnjo izobrazbe in umskimi sposobnostmi. Poleg inteligentnosti vplivajo na izobrazbo tudi številni drugi dejavniki. In do neke mere verjetno tudi izobrazba vpliva na razvoj fenotipske inteligentnosti, zlasti njene kristalizirane komponente.

V različnih raziskavah po svetu in pri nas so ugotovili nedvomne povezave med sposobnostmi na eni strani in znaki gospodarske ter socioekonomske razvitosti na drugi strani. Med »klasiko« tega raziskovanja štejemo študije Thorndika in Woodyarda v ZDA. Avtorji so zbrali podatke različnih ameriških mest in korelirali dosežke na testih inteligentnosti z različnimi kazalci s področja gospodarstva, gospodarske razvitosti, izobrazbe...

Pri vseh teh raziskavah je mogoče domnevati, da se ob socioekonomski prehodnosti in mobilnosti lahko v višjih slojih zgošča večji odstotek inteligentnejših oseb.

Prepričljiv dokaz vpliva socioekonomskih razmer in gospodarske razvitosti intelektualne sposobnosti dajejo rezultati raziskave Lapajmeta in Valenčiča, ki jo lahko imamo za primer slovenske »socialne ekologije« inteligentnosti. Avtorja sta ugotovila jasne korelacije dosežkov na osmih podtestih z najpomembnejšimi kazalci ekonomske in gospodarske razvitosti slovenskih občin. Avtorja nista dobila pretresljivih povezav med inteligentnostnimi dosežki učencev in kazalci migracije.

OSEBNOSTNI RAZVOJ

IZVIRI IN TEMELJI OSEBNOSTI

OSEBE, SITUACIJE IN NJIHOVO SOVPLIVANJE

Raziskovalci so izvire človekovega obnašanja že od nekdaj umeščali ali v človeka samega ali v njegovo okolje. Tako lahko govorimo o:

- NOTRANJI izviri duševnosti, vedenja in osebnosti, ki so v posamezniku samem.
- ZUNANJI izviri, ki so zunaj posameznika, v situaciji, ki ga obdaja.

Nemški psiholog Kurt Lewin je obnašanje označil kot funkcijo osebe in okolja. Toda v svoji »enačbi« je postavil med osebo in okoljem znak množenja. Na zunanje vplive in spodbude se ne odzivamo toliko v skladu s tem, kakršni smo sami po sebi, temveč v skladu s tem, kakor jih vidimo in doživljamo. Naše lastne značilnosti in zmožnosti (dispozicije) vplivajo na to, kako bomo sprejeli in zaznali vplive okolja in dražljaje.

Oseba sama je nesporni vir lastnega obnašanja in doživljanja. Mnoge duševne in osebnostne lastnosti se razvijajo pod vplivom vrojenih dednih zasnov. Pomembne so zlasti tri vrste **notranjih dispozicij**.

- Prvo sestavljajo motivacijske ali dinamične dispozicije (gibala, silnice): naše potrebe, nagoni, motivi, cilji...
- V drugi skupini so strukturne dispozicije, zlasti osebnostne poteze in dimenzije (ekstravertnost)
- V tretjo skupino pa uvrščamo sposobnosti in druge kognitivne lastnosti (inteligentnost)

Drugi vir našega obnašanja je zunanja **situacija**. Na naše obnašanje vplivajo dražljaji in pobude iz okolja.

Tretji vir našega obnašanja pa je **so vplivanje (interakcija)** med osebo in situacijo. To, kako bomo doživljali in kako se bomo obnašali v določeni situaciji, je odvisno od naših osebnih značilnosti. In od situacije je odvisno ali se bo določena osebna značilnost pokazala ali ne. Na vedenje ne vplivajo samo situacije in osebnost, marveč tudi specifični načini interakcije med obema viroma.

Monson, Hesley in Chernikova, so v neki raziskavi ugotavljali, kakšen bo vpliv situacij, potez in njihovih interakcij na vedenje. Udeleženci te raziskave – ekstraverti in introverti- so v različnih situacijah izbrali ekstravertno vedenje. Tedaj, ko je bil situacijski pritisk največji, so izbrali pod vplivom situacije, ne glede na osebnostno, potezno ekstravertnost. Kadar je bila stimulacija za ekstravertne izbire največja, so tako ekstraverti kot introverti izbirali predvsem ekstravertne dejavnosti In obratno. Ko je bila stimulacija zmerna, je bilo dejansko opaziti tako vpliv situacije kot vpliv osebnosti.

Ameriški psiholog Gordon Allport je utemeljeval potrebo po raziskovanju osebnosti z dejstvom, da je treba psihološko pojasniti tudi tisto obnašanje posameznikov, ki je trajno in se pojavlja v različnih situacijah. Behaviorizmu je priznal zasluge pri pojasnjevanju spremenljivega in situacijsko odvisnega obnašanja, ki je razložljivo z zunanjimi dražljaji.

Trajne značilnosti našega obnašanja je treba razlagati z osebnostnimi, dispozicionalnimi faktorji. Ocene vpliva dispozicionalnih, situacijskih in interakcijskih vplivov na obnašanje so pri različnih raziskovalcih različne.

Vsak izmed prej omenjenih treh izvorov prispeva k pojasnjevanju variabilnosti v obnašanju svoj delež, ki pa niso prav visoki.

Ostaja velik del obnašanja, ki ga ni mogoče pojasniti s tremi temeljnimi izvori. Z obstoječimi metodami in načini raziskovanja težko zajamemo vse pomembne osebnostne, situacijske in interakcijske faktorje, ki vplivajo na dano obnašanje. Pomemben osebni faktor so spontane in zavestne odločitve, ki jih ni mogoče zreducirati na delovanje potez in interakcij.

Psihologi, so osebe, ki zelo spremenijo svoje vedenje pod vplivom situacije označili z izrazom »**samoopozarjalci**«. To so osebe, ki so naučene, da se skrbno prilagajajo situaciji, kot da bi se stalno(čepprav nezavedno) opozarjale na to.

Raziskave zadnjih dvajsetih let kažejo, da je razmeroma nizka ocena vpliva osebnostnih potez dokaj relativna zadeva

McCrae je koreliral ocene, dobljene s pomočjo vprašalnika osebnosti z ocenami, ki so jih za iste osebe dali njihovi zakonski partnerji.

Drugi avtorji so opozarjali, da se osebnostne poteze nanašajo vedno na obsežen niz obnašanj in nikakor ne na en sam aspekt obnašanja.

Specifikacija vloge osebnosti in okoliščin

Na naše vedenje vplivajo po eni strani vse naše osebne značilnosti (poteze, motivi, stanja), po drugi strani pa tudi situacije, v katerih se znajdemo. Lahko bi rekli, da je vedenje rezultat situacij.

PO Cattelu bi lahko opredelili osebnost kot »nekaj, kar nam pove, kaj bo posameznik naredil v dan situaciji«. Podobno bi lahko rekli, da je situacija okolnost (spremenljivka), ki nam pove, kaj posameznik neredi pri dani osebnostni strukturi.

Med neko osebnostno potezo in določenim vedenjem je npr. lahko nelinearni odnos, ki ga ne moremo dobro zajeti z enostavnim seštevanjem. Tako npr. poteza surgentnosti (živahnost, aktivnost) deluje na mnoge druge značilnosti, kot neke vrste katalizator. Surgentne osebe s svojim vpaddljivim vedenjem kažejo druge svoje lastnosti še bolj očitno. Surgentnost je nekako povečevalnik drugih značilnosti

Nelinearen je po vsej verjetnosti tudi odnos med anksioznostjo in šolskim uspehom. Že dolgo je znano, da visoka anksioznost (nevroticizem) negativno vpliva na učinkovitost učenja in na učni uspeh.

Naše obnašanje je posledica delovanja velikega števila vzročnih dejavnikov, tako situacijskih, kot osebnostnih. Glavni razlog, da v vsakdanjem življenju tako pogosto napačno predvidevamo, je prav dejstvo, da ne upoštevamo pomembnih situacijskih ali osebnostnih vplivov.

Kadar gre za vedenje drugih oseb, raje uporabljamo osebnostne, potezne razlage, kadar gre za lastno vedenje, ga raje razlagamo s situacijskimi vzroki. Obstaja torej razlika v **atribuciji** (pripisovanju) vzrokov med opazovalci in akterji dejanja.

Stanja, razpoloženja in vloge

Osebnost niso samo poteze, čeprav so poteze izredno pomembne kot relativno trajni in stabilno delujoči osebnostni pojav, vplivajo na naše obnašanje včasih manj, kot nekatere prehodne, spremenljive značilnosti. Mednje sodijo predvsem stanja, vloge in razpoloženja. Poteze so značilne za posameznika in variirajo med osebami, stanja, vloge in razpoloženja pa variirajo znotraj posameznika.

Od strani 323-346 (Stanja, razpoloženja, vloge do psihoterapije)

***Stanja, razpoloženja in vloge**

Poleg potez (značilne za posameznika in variirajo med posamezniki-interindividualna variabilnost) na obnašanje vplivajo tudi drugi osebnostni faktorji. Te prehodne, spremenljive značilnosti so :

- stanja,
- vloge in
- razpoloženja.

Te značilnosti variirajo znotraj posameznika (individualna variabilnost).

Velikokrat težko razlikujemo poteze od prehodnih stanj (lahko gre za isto ledno in vsebino obnašanja, ki je lahko oblikovana kot poteza, lahko pa se pojavlja kot stanje).

Poteze na naše obnašanje delujejo trajno in dosledno. Vendar pa ni vsako obnašanje, ki je videti trajno in dosledno nujno posledica osebnostnih lastnosti!

TEMELJNI DEJAVNIKI DOŽIVLJANJA IN OBNAŠANJA

Dejavnike, ki vplivajo na našo duševnost in obnašanje delimo na tri skupine :

1. dednost
2. okolje
3. človekove lastne dejavnosti oz. samo-dejavnost

Dedne zasnove delujejo kot možnosti, potenciali, ki so zapisani v genetskih programih naših genov. Dedne zasnove določajo meje znotraj katerih se lahko kakšna lastnost pod vplivom okolja ali samodejavnosti razvije. Ne moremo pa lastnosti razvijati prek meja, ki so določene z genskim potencialom. Vsaka duševna značilnost se torej oblikuje kot posledica delovanja dednih zasnov na eni strani in spodbud okolja in lastne aktivnosti na drugi strani.

Te tri skupine so-vplivajo med seboj...Vpliv enega dejavnika določa, kakšen bo učinek preostalih.

Dednost

Na kromosomih je razvrščeno veliko dednih zasnov ali genov => vsebujejo informacije, ki so program za oblikovanje najrazličnejših lastnosti. Ti programi vsebujejo povelja, na podlagi katerih potekajo zapleteni procesi, ki ob so-vplivanju dejavnikov okolja in samo-dejavnosti uresničujejo naše telesne, vedenjske, osebnostne in duševne značilnosti. Lahko bi rekli, da delujejo dedne zasnove kot potencial za oblikovanje posameznih značilnosti, ki se ob so-vplivanju okolja in samodejavnosti pri posamezniku dejansko razvijejo (uresničijo).

Dednost bistveno vpliva na posameznikove lastnosti, vendar vpliv dednosti na različne lastnosti ni enak.

Z raziskavami dvojčkov so ugotovili, da so mnoge telesne značilnosti odvisne od genov (npr. duševne, vedenjske, osebnostne lastnosti, sposobnosti, temperament), značajske poteze pa so bolj odvisne od vplivov okolja in samodejavnosti.

Jakost vplivov dednosti merimo s koeficienti hereditarnosti (dednosti).

Okolje

Dedne zasnove ne bi imele enakega učinka, če razvoj neke lastnosti ne bi naletel na ugodne vplive in pobude okolja. Vsak organizem je namreč odvisen od svojega okolja in je s tem okoljem povezan v vzajemni sistem. Vsak človek namreč izmenjuje z okoljem snovi, energijo in informacije. Brez teh povezav ne mora preživeti noben organizem.

Na okolje gledamo kot skupek dražljajev (energetskih vplivov), ki vplivajo na organizem. Dražljaji posredujejo človeku informacije, ki jih živčni sistem in duševni aparat predelujeta, kasneje pa na podlagi tega uravnavata ravnanje, s katerim človek spet posega v okolje, se mu prilagaja in spreminja.

Človek se odziva na celostne situacije, vendar določeni dražljaji pri človeku sprožijo točno določene, biološko določene odzive (refleksivni in instiktivni odzivi).

Ljudje močno vplivamo na okolje in ga spreminjamo; velik del okolja je že proizvod človekovih prizadevanj. Zato ločujemo med

- naravnim (fizikalno in biološko) in
- kulturnim (družbeno) okoljem.

Kulturno okolje je človekova tvorba, nastalo je v obdobju človeške zgodovine. Vendar je človek še vedno močno odvisen od naravnega okolja, vendar brez kulturnega in družbenega okolja nebi mogel obstati.

Človek je namreč odvisen od drugih ljudi; brez pravih stikov z drugimi se ne more ustrezno razvijati (pojavi se duševne težave).

Naravno okolje je torej pomembno za življenjski obstoj in ohranitev posameznika, družbeno in kulturno okolje pa je bistvenega pomena za razvoj duševnosti in osebnosti posameznika.

Z vplivi okolja se ljudje razvijemo v socialno bitje (proces socializacije), ki je zmožna živeti skupaj z drugimi. Pri tem so pomembne osebe, skupine, ustanove- agensi socializacije. Pomembni agensi socializacije so družina, sorodniki, znanci, prijatelji, partner, lastna družina, kultura, mediji itd.

Razlika med okoljem in dednostjo je v tem, da vemo kaj je prirojeno in kaj pridobljeno. Vendar je težko natančno oceniti delež dednosti in vplivov okolja.

Lahko pa rečemo, da sta družinsko okolje in družinski vplivi glavni dejavnik socializacije in osebnostnega oblikovanja. Posebno vlogo pa ima vzgoja (načrtni in trajni vplivi). Največji del vzgojnega vpliva je v družini, nato v šoli.

Poleg vzgoje na posameznikovo osebnost vplivajo tudi dejavniki okolja, dednost in lastna dejavnost posameznika.

Dimenzije vzgojnih slogov:

- Prva razlikuje vzgojni slog, ki ga označuje čustvena toplina, do sloga, ki ga označuje hladen, odklonilen odnos.
- Druga dimenzija loči vzgojne sloge, za katere je značilen močan nadzor od vzgoje, kjer je nadzor minimalen, svoboda pa maksimalna.
- Tretja dimenzija pojasnjuje manj razlik v vzgoji; označuje miren in odmaknjen odnos do otroka, na drugi strani pa vzgojo v katero se starši/vzgojitelji vpletejo s pretirano, nevrotično zaskrbljenostjo.

Ekstremni vidiki vzgoje (močna kontrola in permisivna vzgoja) pripeljejo do težav(nesamostojna in odvisna osebnost z nizko samo-storilnostno naravnostjo in do pomanjkanja vztrajnosti).

Pri dimenzijah gre za kontinuum med ekstremi. Vzgojni učinki pri večini družin in vzgojiteljev pa se gibljejo nekje vmes med ekstremi.

Samodejavnost

Človek je dejavno bitje, ki nadzoruje sebe in svoje okolje in zavestno uravnava svoje obnašanje. Človek je zmožen delovati na osnovi lastne volje, lastnih zavestnih pobud in namer. Te dejavnosti, ki izhajajo iz zavestnih pobud in zamisli posameznika, imenujemo lastne dejavnosti ali samodejavnost.

Samo-dejavnost je proces, ki temelji na zmožnostih,

1. da načrtuje in predvideva (predstave in zamisli o možnem dejanju), in na zmožnostih,
2. da zavestno vodi svoje obnašanje (namera, oblikovanje namena, da dejanje opravimo. Sledi stopnja odločitve in nato izvedba oz stopnja izvršitve dejanja.)

Podlaga lastne dejavnosti so torej človekove zmožnosti umskega in voljnega delovanja.

Umske kapacitete omogočajo človeku, da si zamisli ravnanja, jih presoja in vrednoti; ustvari sodbo o tem kateri izidi so ugodnejši itd.

Človek se tudi zavestno odloča za dejavnosti, ki se mu zdijo primerne- hoteno ali voljno delovanje. Samodejavnost nam torej omogoča, da lahko izbiramo in odločamo.

Rutinska dejanja in avtomatizmi poskrbijo, da avtomatično in hitro opravljamo vsakdanje dejavnosti. Vendar rutinskim dejanjem ne moremo biti vedno kos. Takrat se moramo zavestno odločiti kaj storiti. Takrat se vključita samodejavnost in zavestno odločanje.

Posthipnotska povelja (osebam v hipnotskem stanju sugerirajo dejanja, ki naj bi jih osebe opravile, po vrnitvi iz hipnotskega stanja pa se bodo vrnile v normalno stanje).

Hipnotska amnezija povemo osebam, da se(v budnem stanju teh sugestij ne bodo spominjali).

STOPNJE OSEBNOSTNEGA RAZVOJA

OBLIKOVANJE OSEBNOSTI

Že pri novorojenčkih so opazne vedenjske in duševne razlike. Razlike so v zaznavnih funkcijah, vidnih in slušnih zmožnostih, občutljivosti na bolečino, hitrosti in jakosti odzivanja na dražljaj itd. Kasneje se začne otrok bolj razvijati in razlike so vse večje. Razlike pa se pojavljajo tudi v lastnostih, ki bodo pomembnejše v kasnejšem življenju.

Zadovoljevanje osnovnih bioloških potreb poteka po podedovanem instiktivnem in biološkem programu. Veliko drugih vrst obnašanja pa se moramo še naučiti. To velja predvsem za načine obnašanja, ki so potrebni za vključevanje v družbo. Tako sta proces vzgoje in socializacije na eni in proces samooblikovanja na drugi strani pomembna za osebnostni razvoj posameznika. Smisel teh dveh procesov je, da se posameznik usposobi za samostojno učenje in odgovorno učenje z drugimi.

Proces socializacije je pomembna prvina vzgoje in osebnostnega razvoja. Tu gre za vraščanje v družbeno okolje. Izid socializacije naj bi bila osebnost, ki pozna družbene zahteve in kulturo, ki zmore družbena in kulturna pravila tudi kritično presojeti in sodelovati pri njihovem spreminjanju.

Osebnost pa se oblikuje s pomočjo samodejavnosti, na podlagi zavestnih pobud in ravnanj posameznika. V svojem razvoju si postavljamo podobo in merila o tem, kakšni smo in kakšni naj bi bili. S tem ustvarjamo samopodobo in svojo samoidentiteto. Pogosto ravnamo kot na narekuje samopodoba. Tako pa lahko oblikujemo tudi svoje obnašanje in razvijamo nekatere osebnostne lastnosti. Govorimo torej o samooblikovanju osebnosti.

Raziskovalci so razvoj osebnosti predstavili kot stopenjski proces, ki poteka v razvojnih fazah/stopnjah ali kot neprekinjen oz. kontinuiran proces.

OBDOBJA OSEBNOSTNEGA RAZVOJA

Razvoj posameznika razdelimo v pet razvojnih stopenj:

1. otroštvo,
2. mladostna doba,
3. odrasla doba,
4. doba zrelosti,
5. starost.

V teh obdobjih se dogajajo spremembe, ki zajemajo vsa področja naše osebnosti in obnašanja: telesno, duševno (motivacijsko, čustveno, zaznavno, miselno, moralno) in socialno (odnosi z drugimi).

1. Otroštvo

- razmeroma dolgo obdobje,
- osebni razvoj je v tem obdobju najbolj hiter in dinamičen,
- razvoj osnovnih funkcij, ki omogočajo dobro zaznavanje prostora in obvladovanje prostora,
- oblikuje odnos do okolja, pokažejo se lastne pobude, samostojnejša ravnanja.
- v predšolskem obdobju (od 2.-6. leta) se pospeši govorni in miselni razvoj, razvijanje stika z drugimi, oblikovanje smisla za lastno delovanje, lastne pobude, oblikujeta se hotenje in volja. Poveča se poznavanje in upoštevanje družbenih pravil, moralnih norm, razvijejo se notranja merila o pravilnosti in ustreznosti ravnanja.
- v šolskem obdobju (od 6-12 let) se razvoj nadaljuje. Hiter je telesni razvoj, govor je razvit, pojavijo se bolj razvite oblike mišljenja in z njim zahtevnejše oblike učenja. Razširijo se socialni stiki in odnosi, moralne presoje postajajo zahtevnejše, razvija se smisel za pravično, krivično, pošteno in nepošteno. Vse bolj se kaže usmerjanje k dosežkom, storilnosti in k produktivnosti.

2 Mladostništvo (12-20 let)

- v razvoju pomeni prehod iz otroštva v odraslost, iz nesamostojnega življenja v odvisnosti k samostojnemu življenju.
- Izoblikovanje vloge odraslega,
- telesno in spolno dozorevanje, vrhunec razvoja dosežejo nekatere telesne in intelektualne funkcije,
- problemi z oblikovanjem lastne identitete,
- problemi z vzpostavljanjem partnerskih odnosov,
- značilno je tesno povezovanje z vrstniki,
- uporniško obnašanje (težnja posameznika, da bi se osamosvojil in preizkusil nove vzorce obnašanja in se s tem oddaljil od dosedanjih vzorcev in od avtoritet. Tu se pojavi negotovost).

3. Odraslo obdobje

- značilni so dogodki, ki se prepletajo ob pomembnih življenjskih odločitvah,
- oblikujejo se izkušnje z družinskimi življenjem, poklicnimi in delovnimi dolžnostmi ter odnosi,
- finančne, materialne, stanovanjske, družinske, vzgojne... zadeve.
- obdobje med 30. in 40. letom je pogosto doba relativne *ustalitve in stabilnosti*. Novosti in skrbi prejšnjega obdobja so premagane, medtem ko problemi zrelih let še niso prisotni (posameznik je prav v tem obdobju na višku, to je najsrečnejše življenjsko obdobje). Delovna zagnanost je velika, socialni odnosi do dokaj intenzivni.

4. Doba srednjih let oz. doba zrelosti (po 40. letu)

- napredek pri delu in ustvarjanju in nove zahteve in spremembe, ki terjajo prilagoditev (kritično obdobje)

5. Starost

- v preteklosti so ga ljudje redko doživeli, danes pa je to obdobje pomembno in vredno posebne družbene pozornosti.

V vsakem življenjskem obdobju se soočimo z novimi nalogami, zahtevami, ki jim nismo kriz. Zato nujno prihaja do kritičnih dob in kriz. Veliko kriz ima posameznik v mladostništvu, pojavlja se pa tudi kriza srednjih let. Tukaj se pojavi zavestno ali nezavedno občutje, da so že dosegli vrhunec in, da jih čaka le še življenjski upad. Temu se pridružujejo še druge težave, dogajajo se spremembe itd. Vendar je to obdobje pomembno, saj tu posameznik doseže zrelost, ki mu omogoči nov pogled na življenje, na odnose z ljudmi, na svet. V tem obdobju eksistencialne kategorije dobijo čisto novo in višjo vsebino. Zato to obdobje za mnoge pomeni moralni, ustvarjalni in duhovni vzpon posameznika, ki kljub težavam za vselej osmisli njegovo življenje.

Kritično je tudi obdobje po upokojitvi. To obdobje zahteva veliko življenjsko preusmiritev, kritično pa je tudi zato, ker sodobna družba pogosto ne kaže ustreznega odnosa do starih oseb.

OSEBNOSTNA ZRELOST IN MOTNJE OSEBNOSTI

ZRELOST IN NORMALNOST

Vsaka družba ima svojo predstavo o tem kaj je običajno in normalno in kaj ni. Tisti posamezniki, ki s svojimi posebnimi lastnostmi zbujejo pozornost okolice veljajo za odklonske oz. »nenormalne«. Med teke in druge osebe s posebnostmi (zaradi katerih niso zmožni uravnavati svojega življenja tako kot drugi) ljudje še vedno označujejo kot posebno kategorijo, ki jo obravnavajo s predsodki in drugimi krivičnimi predstavami (stigmatizacija). Pravimo, da te ljudi družba stigmatizira. Največkrat so žrtve stigmatiziranja manjšinske skupine, pripadniku subkultur, osebe, ki so telesno in duševno zaznamovane, osebe, ki se odklonsko obnašajo.

Stigmatizacije prinašajo škodo in krivice, posameznika silijo v vsiljeno vlogo (postanejo žrtve napačnih poimenovanj, predstav, predsodkov). S tem se njihova življenjska situacija še slabša in onemogoča normalno življenje.

Zrela družba mora posameznika obravnavati kot osebnost z vsemi individualnimi in družbenimi pravicami ter dostojanstvom, ne pa zgolj kot pripadnika določene skupine.

Osebnostna zrelost

Pomeni razvito in skladno delovanje osebnosti, ki usposablja posameznika, da na ustrezen in konstruktiven način uravnava svoje življenje. Zrelost ne pomeni odsotnost težav, konfliktov in problemov, pač pa se kaže v tem, da jih znamo razumeti in uspešno reševati.

Znaki osebnostne zrelosti:

- realističen, pozitiven in tudi kritičen odnos do stvarnosti, do drugih ljudi in do sebe,
- zmožnost življenjskega načrtovanja, postavitve ciljev in ravnanje v skladu z njimi,
- težnja po osebnem napredku in izpopolnjevanju.

Razlikujemo več komponent osebnostne zrelosti:

1. Čustvena zrelost

- zmožnost izražanja in nadzorovanja svojih čustev,
- pozitiven čustven odnos do drugih in do sebe,
- zadovoljstvo s seboj, sprejemanje ljudi, zaupanje,
- pripravljenost na sodelovanje, sočustvovanje z drugimi

2. Spoznavna zrelost

- razvitost umskega presojanja,

- realnost, razvitost interesov,
- zmožnost napredovanja v učenju in izobraževanju,
- načrtovanje prihodnosti itd.

3. Socialna zrelost

- spoštovanje drugih,
- samokritičnost, zmožnost samokontrole, prilagojenost,
- realno ocenjevanje samega sebe

4. Moralna zrelost

- spoštovanje sprejetih in utemeljenih moralnih načel in norm,
- zmožnost moralnega presojanja,
- nesebičnost,
- izoblikovanje etičnih prepričanj.

OSEBNOSTNE TEŽAVE, PROBLEMI IN MOTNJE

Zmerne težave in problemi imajo pozitiven učinek. Spodbujajo nas k boljšim rešitvam, k napredku. Problem je, ko nastopijo težave, ki jih ne moremo rešiti sami. To so posebej tiste, ki izvirajo iz globljih, zgodnjih in potlačenih konfliktnih izkušenj (travmatske izkušnje). V takšnih primerih govorimo o osebnostnih in duševnih motnjah.

Poznamo več vrst osebnostnih in duševnih motenj:

- umska nerazvitost,
- organske duševne motnje,
- uživanje drog,
- psihoze,
- nervoze,
- motnje osebnosti.

Najpogostejša oblika so nervoze; povzročijo jih čustveni pretresi in konflikti, ki jih doživljamo v otroštvu, kasneje pa so povezani s potlačenimi impulzi, neustrezno vzgojo in pogojevanjem. Za njih so značilne motnje v čustvovanju; kažejo se kot napadi določenih in nerazumnih bojzani in tesnobe (anksioznost), kot nerazumljivi strahovi pred predmeti in bitji (fobije), kot huda potrnost z občutji krivde, nesposobnosti, z izgubljanjem teka, teže, z nespečnostjo (depresivna nervoza), kot pojavljanje vsiljivih misli in čudaških stanj, ki se jih čutimo prisiljene storiti (obsesivno kompulzivna nervoza).

Nekatere čustvene težave spremljajo tudi telesni znaki, pojavljajo se tudi ne navadi telesni simptomi. Kadar so ti znaki duševnega izvora (in nimajo ugotovljenega telesnega bolezenskega ozadja) govorimo o konverzivni nervozi ali histeriji.

Dolgotrajne čustvene obremenitve in stresi povzročajo psihosomatska obolenja.

Motnje v značaju, socialnih stikih in socialnem obnašanju (dissocialnost) so osebnostne in vedenjske motnje (sociopatija).

Najresnejše duševne motnje so psihoze. Zanje je značilna izguba običajnega čuta za realnost. Pri shizofreniji se to povezuje z odtujenostjo (avtizem), duševnim razkrojem in raznimi

blodnjami, pri paranoji gre za preganjalne blodnje, pri manično depresivni psihozi se prepleta brezumna razigranost, navdušenost in aktivnost s samo-uničevalnostjo.

Pri umski nerazvitosti je prizadeta predvsem inteligentnost. Ločimo blažjo stopnjo umske prizadetosti (debilnost), od srednje stopnje (imbecilnost) in najhujše stopnje (idiotija).

Vzroki in izvor duševnih in osebnostnih motenj so različni. Nekatere motnje so posledica dednih okvar, nekatere so posledica telesnih obolenj, zastrupitev. Pri večjem številu duševnih motenj pa gre za posledice hujšega in trajnejšega duševnega obremenjevanja.

Neustrezen osebnostni razvoj je največkrat vzrok vedenjskih motenj, sociopatij. Genetski, telesni in duševni vzroki pa včasih sprožijo psihoze ali duševna obolenja. Posebni obliko duševne in osebnostne prizadetosti pomeni umska nerazvitost (zaostalost); povzročajo jo genetske okvare pa tudi bolezenski procesi.

PSIHOLOŠKA POMOČ IN PSIHOTERAPIJA

Težave in probleme, ki so psihične in socialne narave je potrebno reševati z ustrežno psihološko pomočjo.

Kadar je duševna prizadetost blažja, se psihološka pomoč kaže navadno v obliki psihološkega svetovanja. V primeru hujše prizadetosti se zahteva psihoterapijo. Poznamo več vrst psihoterapije:

1. analitična psihoterapija
-utemeljil jo je Freud
-namen je odstraniti učinke potlačenih teženj in konfliktov, ki so povzročili pri prizadeti osebi okoliščine za nastanek nevroze.
2. vedenjska psihoterapija
-uporabljajo zakonitosti pogojevanja in učenja, da bi odpravili nevšečne motnje
3. nedirektivna psihoterapija
-usmerja se k spodbujanju osebnostne integritete in k osebnostni rasti osebe, ki išče psihološko pomoč.
4. eksistencialna psihoterapija
-odpravljati skuša občutja praznine, življenjske neizpopoljenosti, brezmiselnosti.

Rešitev iz težav je mogoče tedaj, kadar si v svojem osebnem in duhovnem razvoju odpremo perspektivo, ki presega vrednost in grozečo težo naših problemov.

Psihoterapija lahko potekla individualno ali pa tudi v skupini. Cilj psihološke pomoči in psihoterapije ni le odpravljanje težav. Z njo skušamo posamezniku omogočiti, da bo v prihodnje lahko sam, brez strokovne pomoči uspešno premagoval svoje probleme in težave.

* SPOL IN VREDNOTNI SISTEM

Poleg motivacije vezane na potrebe (motivacija potiskanja) imamo še motivacijo vezano na vrednote (motivacija privlačnosti). Posameznikove vrednote so pod velikim vplivom vrednotnega sistema v njegovi kulturi. Vendar pa se kažejo razlike med vrednotami posameznikov znotraj iste kulture. Pomembne razlike se kažejo v vrednotnih sistemih med spoloma. Rezultati kažejo, da je pri moških bolj v ospredju hedonska, materialna in čutno nagonna vrednotna usmerjenost (hrana, ljubezen, moč, partnerstvo, spolnost), pri ženskah pa so bolj v ospredju altruistične, notranje osebne, duhovne in emotivne doživljajske vrednote (lepota, samoizpolnjevanje, nove izkušnje, varnost, otroci). To se tudi ujema s trditvijo, da so ženske bolj emocionalne in moški agresivnejši. iz primerjave vidimo, da ženske višje vrednotijo samouveljavljanje, v praksi pa moški izkazujejo več uveljavljanja. To kaže na to, da ponavadi višje vrednotimo stvari h katerim stremimo, pa nam niso dosegljive. Bolj cenimo to za kar smo v življenju prikrajšani. Take razlike med spoloma se kažejo v vseh kulturah. So posledica življenske situacije, socializacijskega procesa, izkušenj in spolne vloge obeh spolov. V razvitem svetu danes opažamo pojav PSIHOLŠKE ANDROGINIJE; prevzemanje predstav in vedenjskih vzorcev, ki so značilne za obe klasični spolni vlogi, moško in žensko.

* STAROST, IZOBRAZBA IN SOCIOEKONOMSKI STATUS

STAROST- S starostjo postajamo bolj introvertni, preudarni, zanesljivi, nevroticizem in psihoticizem upadata. Vendar se temeljne dimenzije osebnosti in osebnostne poteze ne spreminjajo prav izrazito. Prav tako primarne osebnostne poteze. Postajamo bolj samokontrolirani, manj dominantni in živahni, nezaupni, bolj blagi in nežni, ter bolj gotovi vase. Vse te spremembe pa so posledica življenskih razmer in dejstva, da se v odrasli dobi šele učimo učinkovito nadzorovati svoje življenje.

IZOBRAZBA IN SOCIOEKONOMSKI STATUS- Moč nadjaza v povprečju negativno korelira z izobrazbo in inteligentnostjo. Izobraženi in inteligentni ljudje so bolj svobodni v svojih moralnih presojah in pokažejo več kritičnosti. neizobražene osebe so bolj izumetničene, nenaravne in manj naivne. Pozitivno korelacijo med izobrazbo in umskimi sposobnostmi povzročata dva dejavnika: izobraževanje in to, da je razvoj intelektualnih dosežkov tudi sam odvisen od izobraževanja. Inteligentnost vpliva na izobrazbo in obratno. velika je tudi korelacija med izobrazbo posameznika in izobrazbo njegovih staršev. v različnih raziskavah so ugotovili tudi povezave med sposobnostmi in znaki gosp. in socioekonomske razvitosti. Posebne razlike se kažejo med mestnim in podeželskim prebivalstvom. Razlike so tudi večje, čim večja je socialna razslojenost v neki državi. na umske dosežke vplivajo slabe gnotne in življenske razmere, zanemarjajoča vzgoja.. Možno je, da se pri opisanem sovplivanju med sposobnostmi in ekonomsko razvitostjo razlike povečujejo, a glede razvitosti bolj, kot glede sposobnosti.

* OSEBNOSTNI RAZVOJ

* IZVIRI IN TEMELJI OSEBNOSTI

* OSEBE, SITUACIJE IN NJIHOVO SOVPLIVANJE

Govorimo lahko o notranjih izviri duševnosti, vedenja in osebnosti (so v posamezniku samem) in o zunanjih izviri (so zunaj posameznika, v situaciji, ki ga obdaja). Kurt Lewin je obnašanje označil kot funkcijo osebe in okolja. Ta dva pa delujeta v medsebojni interakciji. Naše lastne značilnosti in zmožnosti (dispozicije) vplivajo na to, kako bomo sprejeli in zaznali vplive okolja in dražljaje.

Oseba sama je vir lastnega doživljanja in obnašanja (dedne zasnove). Tri vrste notranjih dispozicij: motivacijske ali dinamične disp. (potrebe, nagoni, motivi, cilji), strukturne dispozicije (osebnostne poteze in dimenzije) ter sposobnosti in druge kognitivne lastnosti (npr. inteligentnost).

Drugi vir našega obnašanja je zunanja situacija. (dražlajaji, pobude iz okolja, drugi ljudje-socialno in družbeno okolje)

Tretji vir pa je souplivanje med osebo in situacijo. na obnašanje vplivajo specifični načini interakcije med obema.

Trajne značilnosti našega obnašanja pa lahko pripišemo samo našim osebnostnim značilnostim, lastnostim in potezam. V različnih situacijah se različno vedemo.

SPECIFIKACIJA VLOGE OSEBNOSTI IN OKOLIŠČIN- Surgentnost je povečevalnik drugih značilnosti. Surgentne osebe s svojim vpadljivim vedenjem kažejo druge svoje lastnosti še bolj očitno. (npr. če je surgentna oseba lastnosti simpatične in prijazne-bo videti še bolj simpatična in prijazna) Pri desurgentnih oseb pa bodo te iste lastnosti lahko ostale skoraj neopazne. (surgentno osebo s slabo lastnostjo bodo bolj zavračali, kot desurgentno). Visoka anksioznost (nevroticizem) negativno vpliva na šolski uspeh, prav tako njena popolna odsotnost. Vedenje drugih oseb pripisujemo osebnostnim lastnostim, naše vedenje pa situacijskim vzrokom- razlika v atribuciji (pripisovanje vzrokov) med akterji in opazovalci. Pri opisovanju vedenj pogosto ne upoštevamo situacij, ki so mnogovrstne.

STANJA, RAZPOLOŽENJA IN VLOGE- prav tako vplivajo na obnašanje. Poteze so značilne za posameznika, stanja, vloge in razpoloženja pa varirajo znotraj posameznika. Primer: anksioznost kot stanje ali poteza, različno vedenje v različnih vlogah (oče, zdravnik..)

* TEMELJNI DEJAVNIKI DOŽIVLJANJA IN OBNAŠANJA

Dejavniki, ki vplivajo na našo duševnost in obnašanje: dednost, okolje in samodejavnost (človekova lastna dejavnost).

Dedne zasnove delujejo kot možnosti, potenciali, ki so zapisani v naših genih. Od okolja in naše samodejavnosti pa je odvisno v kolikšni meri se bodo ti potenciali uresničili. Dedne zasnove so kot meje znotraj katerih se lastnost lahko razvije. Nekateri so prisojali večji pomen dednosti (nativizem), nekateri okolju (empirizem), drugi pa samodejavnosti (avtonomizem).

DEDNOST- Dedne zasnove vsebujejo informacije, ki pomenijo program za oblikovanje različnih lastnosti, od telesnih do duševnih. Dedne zasnove delujejo kot potencial, za oblikovanje posameznih lastnosti, ki se ob vplivu samodejavnosti in okolja lahko uresničijo. Dedne zasnove predvsem na lastnosti kot so: barva oči, las, kože, krvna skupina, telesna zgradba... Tudi številne bolezni ter osebnostne in duševne motnje so posledica delovanja genov (hemofilija, sladkorna b..) dednost močno vpliva na nekatere duševne, vedenjske in osebnostne značilnosti, zlasti na sposobnosti (inteligentnost) in na nekatere poteze temperamenta.

STRESI, KRIZE IN OSEBNA ČVRSTOST (346-356)

DUŠEVNE OBREMITVE

Če se frustracije, konflikti, problemi, težave ... pojavljajo prepogosto, govorimo o **duševnih obremenitvah**. V zmerni obliki pa služijo kot izziv.

Stres: sklop odzivov našega organizma na delovanje **stresorjev** (pojavi, ki telesno ali duševno obremenjujejo našo osebnost), ki poteka po zakonitem vzorcu. V 1., alarmni fazi povzročijo stresorji navadno upad in dezorganizacijo delovanja (šok), kmalu pa se pojavijo znaki mobilizacije in pripravljanja na spoprijem s stresom (protišok). 2. faza : prizadevanje organizma, da bi uspešno obvladal učinke stresorjev. Če to uspe, se delovanje povrne na običajno raven. Drugače začne delovanje pešati, pojavijo se znaki izčrpanosti in motnje, v skrajnem primeru se stres konča s smrtjo.

Vsi **stresorji** niso škodljivi oz. obremenjujoči, ločimo **eustres** ali pozitivni stres in **distres** ali negativni stres. Obremenjujoči stresi so lahko posledica delovanja enkratnih hudih stresnih dogodkov ali posledica delovanja ponavljajočih se vsakdanjih drobnih stresov (»ministresov«). Le-ti so lahko prijetni in vzpodbudni ali pa neprijetni.

Duševna kriza: posebna oblika duševne obremenitve; relativno huda duševna ali osebna obremenitev, navadno je trajnejša, prizadene naše običajno duševno ravnovesje. Pogosto jih povzročajo dogodki, ki preprečujejo ali ovirajo izpolnjevanje pomembnih življenjskih ciljev. Ko se krize pojavljajo zakonito v razvoju posameznika, govorimo o **razvojnih krizah** (npr. kriza v obdobju adolescence). Čeprav lahko duševne krize močno prizadenejo posameznika, so navadno prehodne in jih je moč premagati. Nekaj 1000 oseb, ki so z ocenjevalno lestvico od 1 (najnižja obremenitev) do 100 (najvišja obremenitev) v raziskavi ocenjevali, kateri dogodki povzročajo življenjske krize, so prišli do teh rezultatov: smrt zakonskega partnerja (100), ločitev (73), zapor (63), smrt bližnjega sorodnika (63), huda nesreča, bolezen ... (53), izguba službe (47), upokojitev (45), nosečnost (40), težave v spolnih odnosih (39), finančne spremembe (38), smrt dobrega prijatelja (37), zamenjava poklica (36), ločitev od otrok (29), začetek šolanja (26). Kopičenje Distres negativno vpliva na nas. Pojavlja se kot dejavnik tveganja pri **psihosomatskih obolenjih** (telesne motnje, kjer so med vzroki tudi duševni dejavniki). Pri nekaterih poklicih (npr. kontrolor poletov) se pogosteje pojavljajo stresne situacije. Odkrili so povezavo med distresom in visokim krvnim pritiskom, nekaterimi oblikami sladkorne bolezni, srčnim infarktom.

Soočanje z obremenitvami in obrambnimi mehanizmi

Uspešno premagovanje oz. soočanje s problemi pomeni življenjsko spodbudo, je znak osebne zrelosti; neuspešno premagovanje pa lahko pomeni duševno obremenitev, v skrajnem primeru življenjski zlom. Soočanje je tem bolj uspešno, kadar je **usmerjeno k problemu**, da bi dosegli zastavljeni cilj. Neuspešno pa, kadar je **usmerjeno k čustvovanju**, ko hočemo odpraviti to čustveno napetost (strah, krivdo, jezo) ne glede na prvotni cilj, pogosto nam te nekonstruktivne emocionalne reakcije težave samo še poslabšajo.

KONSTRUKTIVNI NAČINI SOOČANJA Z OVIRAMI:

- neposredna **odstranitev** ali **premostitev** ovire: npr. pomanjkanje denarja skušamo odpraviti s tem, da skušamo več zaslužiti
- **preusmeritev** k drugemu cilju: dostikrat ne moremo odstraniti ovir, npr. predpisov, ki nam niso všeč, zato se lahko usmerimo k drugemu cilju, ki pa mora biti približno enakovreden
- **odložimo** zadovoljitev na čas, ko nam trenutna situacija ne bo več onemogočala dosege cilja in se bo njegova vrednost mogoče še povečala
- nekatere moralno nesprejemljive težnje (npr. nasilnost) lahko izrazimo na dovoljen in sprejemljiv način v **sublimirani** obliki: dejavnostih, kjer je sproščanje teh teženj dovoljeno, npr. borilne veščine, lov ...

NEKONSTRUKTIVNI NAČINI SOOČANJA Z OVIRAMI:

- slepo **agresivno** in **destruktivno** obnašanje
- **regresivno** (iz regres: nazadovanje) obnašanje: nezrelo, otročje obnašanje, npr. ihta, metanje po tleh ...
- **beg** pred oviro
- prehitra **vdaja**
- **pasivno** čakanje

Večkrat pa lahko le iz situacije razberemo, ali je bilo obnašanje konstruktivno ali ne.

Posameznike bi lahko razlikovali glede na njihovo **osebno čvrstost**. Osebe, ki dobro in z malo negativnimi posledicami prenašajo tudi razmeroma hude obremenitve (veliko stresa, malo posledic) je osebna čvrstost velika, pri drugih (malo stresa, veliko posledic) majhna. Osebna čvrstost je tem večja, čim bolj se posameznik loteva življenjskih nalog aktivno in angažirano (**angažiranost**), jih jemlje kot izziv in ne kot neobvladljivo prepreko (**izzvanost**), in čim bolj je prepričan, da lahko sam nadzoruje dogodke in svoje življenje (**občutje nadzora**).

Naše obnašanje v stresni situaciji je zelo odvisno od tega ali jo bomo zaznali npr. kot škodo in izgubo, grožnjo ... lahko pa je vzamemo kot izziv, s katerim se je treba spoprijeti. V 1. primeru jo bomo doživljali kot nekaj negativnega, bo obarvana z negativnimi čustvi: nemočno jezo, strahom, zaskrbljenostjo, obupom. V 2. primeru pa jo bomo doživljali kot izziv, kot nekaj privlačnega, spodbudnega, včasih celo dobrodošlega. Če hočemo uspešneje in bolj zdravo premagovati psihične obremenitve, si prizadevajmo, da jih bomo jemali kot izziv.

Obrambni mehanizmi: z njimi se naš "jaz" brani pred nesprejemljivimi nagonskimi impulzi, jih skuša potisniti s področja zavesti ali lažno prikazati v sprejemljivi luči. Zaradi njihove kompromisne narave ne rešijo težav, njihov ponavljajoči učinek lahko vodi v nekakšen začaran krog nezadovoljstva, nazadnje celo v resne čustvene motnje, v nevrotske težave. Zaradi njih stvari ne vidimo takšne kot so v resnici, tako se začasno zmanjšajo neprijetni občutki, zmanjša pa se tudi konstruktivnost našega ravnanja.

OSNOVNI OBRAMBNI MEHANIZMI:

- **potlačevanje:** potiskanje neprijetnih dogodkov in konfliktov iz zavesti; ker se potlačenega ne zavedamo, ne moremo uspešno obvladati motečih posledic; nezavednih problemov in konfliktov ne moremo rešiti, ker nimamo zavestnega vpogleda vanje
- **sprevračanje,** obračanje v nasprotje: skušamo potlačene težnje samemu sebi prikriti z nasprotnimi zavestnimi "ugotovitvami", npr. do šefa, ki ga nezavedno sovražimo, smo pretirano vljudni
- **odklanjanje, zanikanje**
- **premestitev, premik:** včasih si ne moremo priznati sovraštva do bližnje osebe ali avtoritete, potlačeno agresivnost in sovražstvo pa zato v sprevrženi obliki nezavedno prenesemo na drugo osebo ali stvar
- **projekcija:** svoje negativne lastnosti pripisujemo drugim
- **introjkcija:** dobre lastnosti drugih pripišemo sebi
- **identificiramo** se z drugo osebo: poistovetimo se s kakšno zelo ugledno, pozitivno osebo, prevzamemo njene idealne lastnosti in tako se nam spet dvigne vrednost, saj sem sam prav tako pameten kot ta ...
- **racionalizacija:** nekakšno opravičevanje samega sebe; cilje, ki jih nismo dosegli, omalovažujemo, stvari, ki jim nismo kos, postanejo brez veze, dobrine, ki jih nimamo, so nepotreben luksuz ...
- **kompensacija** ali izravnavanje: če se na kakem področju čutimo šibke in nekompetentne, bomo to nezavedno skušali izravnati z večjim uspehom na drugem področju
- **nadkompensacija:** kompensacija gre tako daleč, da skušamo z velikimi napori izravnati primanjkljaj na samem "manjvrednem" področju
- **substitucija** ali nadomeščanje cilja: namesto težavnega ali nedosegljivega cilja skušamo izbrati kak drug, laže dosegljiv cilj kot nadomestek

Obrambni mehanizmi so normalen pojav, če pa so prepogosti, lahko povzročijo težave. Trajno zatekanje k njim je nekakšno trajno varanje samega sebe, poleg tega pa je pogosto krivično in celo nevarno za druge, ki postanejo žrtve naših obrambnih mehanizmov. Npr. pri projekciji lahko postanejo "žrtvene ovce" pripadniki drugih skupin (mladina, pripadniki manjšin, drugih narodnosti, ras in verstev, homoseksualci, posebneži ...) To znajo v svoj prid dobro izkoristiti brezvestni politiki, npr. hujskanje proti židom pri nacistih, "razrednemu sovražniku" pri komunistih ...

Vsi želimo imeti pozitivno podobo o sebi, tako je psihološko razumljivo zakaj želimo vse negativne stvari kot nekakšen balast odvreči od sebe in zakaj pogosto radi pripisujemo negativne lastnosti drugim: tako umetno vzdržujemo bolj pozitivno podobo a samem sebi napram drugim. Zadeva postane problematična zato, ker je takšno obrambno vzdrževanje pogosto slepilno in to tem bolj, čim bolj je zgrajeno na obrambnih mehanizmih.

SOOČANJE Z OBREMENTIVAMI

Psihične obremenitve so vse pogosteje predmet raziskovanja v psihologiji. Za nas je raziskovanje stresov, kriz in katastrof tako pomembno kot je bilo za naše davne prednike pomembno spoznati sile, ki so krojile njihovo usodo, sile ki povzročajo dež, sušo, lovski uspeh, lakoto, letino, rodnost, bolezen, zdravje ...

Med najpomembnejšimi vprašanji je vprašanje od česa so odvisni dobri oz. slabi izidi delovanja stresorjev. V zadnjih 30 letih je strmo naraščalo število raziskav, ki dokazujejo, da obstaja bistvena povezanost med stresnimi življenjskimi dogodki in številnimi oblikami psihofizičnih težav in motenj, kot so depresija, anksioznost in drugi nevrotski pojavi, psihosomatske motnje, koronarna in kardiovaskularna obolenja, nekatere oblike rakastih

obolenj, infekcije ... Kljub temu pa so korelacije med količino stresnega dogajanja in mentalnim zdravjem ter dobrim počutjem v raziskavah redko dosegle vrednost 0.30! So torej stresi – v nasprotju z mnenjem mnogih strokovnjakov in v nasprotju z danes že splošnim prepričanjem – razmeroma malo pomembem dejavnik našega psihofizičnega stanja?

Različni ljudje na stresorje in stresne situacije različno reagirajo. Od njihovih osebnostnih značilnosti je odvisno kako se bo spapadel s stresno situacijo in od njih je odvisno kakšen bo izid tega spoprijema. Pa tudi isti posamezniki lahko v različnih obdobjih in stanjih na stresne situacije različno reagirajo. Naše obvladovanje stresnih situacij kaže precejšnjo spremenljivost tako med posamezniki (interindividualno) kot znotraj posameznika (intraindividualno).

DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA OBVLADOVANJE STRESA IN PSIHIČNIH OBREMNITEV:

OSEBNOSTNE LASTNOSTI:

- čustvena stabilnost (moč jaza, anksioznost)
- nagnjenost k depresivnosti in naučena nemoč
- občutje nadzora in kompetentnosti
- naučeni slogi soočanja s stresom in obrambnega reagiranja
- altruizem, pripravljenost pomagati
- značilnosti medosebnega obnašanja (npr. odprtost, zaupanje, zmožnost poiskati podporo pri drugih, spretnost v medosebnih odnosih)
- sposobnosti, znanje, veščine
- zdravstveno stanje

PREHODNE OSEBNE ZNAČILNOSTI:

- razpoloženja
- čustvena stanja
- vloge
- možnost ventiliranja in izpovedovanja negativnih občutij
- ocene in presoje obremenjujoče situacije (kot izziv, kot grožnja, kot neogibna škoda ali izguba)
- razlage in atribucije obremenjujoče situacije (internalne ali eksternalne, globalne ali specifične, univerzalne ali individualne)

SITUACIJSKI IN DRUGI ZUNANJI DEJAVNIKI:

- socialna podpora (s strani družine, prijateljev, znancev, institucij)
- sredstva, rezerve (npr. materialne možnosti)
- stopnja empatije in altruizma pri drugih osebah

OSEBNOSTNA ČVRSTOST

Obstajajo osebnostne dispozicije, ki "moderirajo" stresne učinke, na kratko jih imenujejo "antistresna osebnostna substanca x". Osebe, ki imajo veliko tega "x" bodo tudi ob hudem stresu ostale brez omembe vrednih posledic. Nasprotno bodo osebe z malo "x" z resnimi posledicami reagirale že na malo stresa. Susan Kobasa in njeni sodelavci so se lotili primerjave osebnostne strukture oseb z visokim stresom in šibkimi posledicami ter oseb z nizkim stresom in močnimi posledicami. Glavne lastnosti, po katerih so se razlikovale osebe v

raziskovalnih skupinah so: občutja angažiranosti, občutja izzvanosti in nadzor nad situacijo; te lastnosti so raziskovalci označili s skupnim nazivom **osebna čvrstost (personal hardiness)**. Na podlagi svojih raziskav so Kobasa in sodelavci razvili tudi lestvico za merjenje osebne čvrstosti: preskus vsebuje 6 lestvic (*odtujenost od sebe, odtujenost od dela, varnost, nemoč, kognitivna struktura, zunanji nadzor*), te pa merijo posamezne komponente osebne čvrstosti, lahko pa merijo tudi skupno komponento ("kompozitno") vrednost vseh komponent čvrstosti. Danes se pogosteje uporablja samo 5 od omenjenih lestvic. Nadaljnje raziskave so pokazale, da osebna čvrstost ni povsem enotna dimenzija, posamezne sestavine te kompleksne dimenzije niso posebno trdno povezane med seboj. A se moramo zavedati, da pa k uspehu pri soočanju s stresom prispevajo **vse** komponente osebne čvrstosti ne glede na to, koliko same korelirajo med seboj.

INTEGRACIJA OSEBNOSTI: SEBSTVO IN JAZ

JAZ IN SAMOPODOBA

Osebnostno jedro

Zaimek **jaz** je postal v nekoliko prenesenem pomenu oznaka za jedrno strukturo osebnosti. Že filozofska psihologija je pojem jaza povezovala s človekovim samozavedanjem in z občutjem samoidentitete. Za Descartesa (mislim, torej sem) je jaz drugo ime za misleči subjekt, celo drugo ime za umsko substanco nasploh. Za Kanta je jaz poslednji subjekt mišljenja, ki ga ni mogoče več opredeljevati z nobenim nadaljnjim subjektom: o katerikoli stvari, ki jo mislim, se lahko reče, da sem jaz kot subjekt mišljenja tisti, ki jo misli (čuti, hoče, doživlja ...) Psihologi so kmalu ugotovili, da se za jazom ali v jazu skriva mnogo stvari. Kot kaže jih je od vseh vidikov jaza najbolj zanimal tisti, ki zajema podobo (pojmem), ki si ga posameznik ustvarja o samem sebi. Najbolj jo zanima vsebina in narava predstav, ki jih gojimo o sebi in ki so pomemben del jaza. Te predstave imajo močan vpliv na naše obnašanje – uravnavali ga bomo tako, da bo v soglasju z njimi. Jedrnega položaja pri tem nima samo jaz kot dejavni subjekt našega delovanja, kot njegov "čisti" akter, temveč tudi samopodoba in njeno delovanje.

Vsi naši jazi

Med zgodnjimi analizami jaza je razčlenitev ameriškega filozofa in psihologa **William** **Jamesa** (eden od očetov psihologije). Po Jamesu razlikujemo najprej 2 *vidika jaza*:

1. *jaz kot subjekt: jaz ki deluje kot akter, nosilec delovanja* *in*
2. *jaz kot objekt: podoba, ki si jo jaz ustvarja o samem sebi*

Psihološko gledano je jaz zlasti to, kar mislimo o sebi, da smo in – v smislu, ki se ga James dobro zaveda, tudi to, kar želimo pokazati, da smo. Po Jamesu ta psihološki vidik podobe o sebi ne vključuje samo spiritualnega jaza (pojmovanja in predstave, ki jih imamo o sebi kot o miselnem, psihičnem, duhovnem bitju), temveč vse, kar posameznik po pravilu misli o sebi, in to je veliko več kot je duhovni del samopodobe. Bistven del samopodobe so naše predstave in pojmovanja o lastnem telesu – telesni jaz, pojmovanja in predstave, ki jih imamo o tem, kaj drugi mislijo o nas, o tem, kako naj sebe predstavimo in prikažemo pred drugimi, na socialnem prizorišču – socialni jaz (po Jamesu nastopa v toliko oblikah, kolikor je ljudi in skupin, na katerih mnenje kaj damo in za katere domnevamo, da imajo do nas različna pričakovanja). Včasih težko razmejiti socialni jaz od telesnega; naše predstave o videzu, oblačenju nekako segajo na obe področji.

Po **Freudu** je v jazu sedež zavestnega delovanja in samozavedanja. A jaz zanj ni izvorna instanca osebnosti, je sekundarna instanca in je včasih videti bolj kot igrača v rokah onega (globinski nagoni impulzi) in nadjaza (ponotranjene zahteve okolja). Velik del jaza je po njegovem mnenju nezaveden.

Freud je hote ali nehote odprl vrata novemu vidiku jaza, imenovanem ne-jaz: vseboval naj bi vse tiste lastnosti, ki jih imamo, pa zanje ne vemo, da jih imamo, ker jih ne maramo.

Nove aspekte jaza je dodal **Carl Gustav Jung**. Poudarjal je razliko med **jazom** kot središčem zavestnega dela osebnosti in **sebstvom** kot dejanskim, globinskim jedrom osebnosti. Dalje je ugotavljal, da lahko imajo **osebnostni arhetipi** (kolektivnemu nezavednemu pripadajoče) velik vpliv na obnašanje posameznika, ne da bi se on tega zavedal. Osebnostni arhetipi pomenijo globoko zasidrane podobe: podobo popolnega sebstva (arhetip sebstva), podobo socialne, javno funkcionirajoče osebnosti (arhetip persone), podobo potlačene, nagonse, negativne biti (arhetip sence), globinsko podobo ženske in moškega (arhetip anime in animusa), naših spolnih "komplementarnih" narav.

Pozneje je ameriški psihiater Sullivan (1953) skrbno analiziral razvoj in strukturo ti. **sistema jaza** (self-system). V tek strukturi se pojavljajo posamezni vidiki samopodobe, **personifikacije** "dobrega jaza" (lastnosti, ki jih drugi odobravajo pri nas), "slabega jaza" (lastnosti, ki jih drugi kritizirajo in zavračajo) in "ne-jaza" (lastnosti, ki jih popolnoma odklanjamo in zanikamo). **Carl Rogers** je vpeljal pojem "realnega jaza" in "idealnega jaza" (se delno prekriva s predstavo o superegu). **Berne**, teoretik transakcijske analize, govori o transakcijskih vlogah ti. **ego stanj** "otroka", "starša" in "odraslega", ki se izmenjujejo v posameznikovi osebnosti.

Socialna psihologija pa je uvedla pojem vloge (*»vzorec hotenj in ciljev, prepričanj, občutij, stališč, dejanj, ki naj bi po pričakovanjih pripadnikov neke skupnosti tipično označeval ljudi, ki zasedajo neko pozicijo«*, po Krechu, Crutchfieldu in Ballacheyu, 1972). **Kelly** je menil, da so zlasti pomembne **jedrne vloge**: poklicne, družinske, generacijske, partnerske, spolne, starostne, vloga osebnega prijatelja ..., ki predstavljajo glavne determinante naše identitete.

Vloga in funkcija samopodobe

Samopodoba močno vpliva na naše ravnanje; včasih usodno in mnogokrat nezavedno, zato bi lahko govorili o njeni upravljalni, menedžerski funkciji.

Model referenčnega delovanja jaza: Musek, 1985:

Osnovna ideja je, da je podoba o sebi referenčni okvir (standard, kriterij), ki uravnava naše delovanje. Temeljno načelo pri tem je težnja po vzdrževanju relativno visoke ravni samovrednotenja (težnja po samospoštovanju in samoprestihu). V našem psihičnem aparatu potekajo (bolj nezavedne kot zavestne) primerjave aktualnih informacij o sebi in našem ravnanju s standardi, ki jih zahteva samopodoba. Od izidov teh primerjav je odvisno naše ravnanje, pri čemer pa poskušamo na vse načine ohraniti relativno visoko samovrednotenje.

Oblikovanje samopodobe

William James je l. 1890 opredelil **socialni jaz** ("vrojeno nagnjenje", da pojmuje sebe na način, kot ga zaznamujejo drugi; imamo toliko socialnih jazov, kolikor je posameznikov, ki nas poznajo) kot enega izmed glavnih vidikov celotnega jaza.

Cooley (1902) je opisoval pojem **zrcalnega jaza**, tista samopodoba, ki jo sami ustvarjamo s stališča **pomembnih drugih** (osebe, ki imajo kaj povedati o nas in so za nas pomembne): *»naše predstave o tem, kako nas drugi vidijo, in naše predstave o tem, kako nas drugi presojujejo«*.

Po Meadu (1934) sta naše obnašanje in mišljenje proizvod procesa **simbolične interakcije**: dejanja posameznika so v stalni izmenjavi z dejanji drugih; bistveno to, da je v dejanjih posameznika že všteto morebitno in pričakovano reagiranje posameznika. Tako postane naše delovanje po naravi **intersubjektivno oz. interpersonalno**.

Pri Sullivanu (1940) se znotraj celotne samopodobe oblikujejo različne **personifikacije** jaza: jaz je niz prepričanj in predstav, ki so se razvile iz zaznanih reakcij pomembnih drugih; npr. to kar drugi pri otrokovem obnašanju odobravajo, po postalo jedro njegove samopodobe, njegovega "dobrega jaza", kar izzove neodobravanje bo del "slabega jaza", kar pa povzroča hudo odklanjanje in hudo tesnobo, pa sploh ne integriramo v podobo sebe, to je tako imenovani "ne-jaz".

In kdo sem "jaz"?

Med najpomembnejše informacije, ki nam jih pomembni drugi ljudje vpletejo v našo samopodobo so informacije, ki so del kulturno predpisanih obrazcev, vlog in pričakovanj.

Schweder (1982) navaja 10 pglavitnih nalog, ki so postavljene pred našo socialno samopodobo:

1. razmejitev med jazom in ne-jazom
2. spolna identiteta
3. ločevanje zrele in nezrele samopodobe
4. rodna in sorodstvena identiteta
5. etnična identiteta: kateremu narodu, skupnosti pripadam
6. hierarhični položaj: zakaj imajo eni višje, drugi nižje položaje, kje je moje mesto?
7. človečanska identiteta: kaj je človeško in kaj živalsko?
8. avtonomija: sem odvisen, neodvisen, soodvisen?
9. skupinski položaj: kaj hočem sam in kaj drugi, da počnem?
10. osebna varnost: kako doseči sožitje z drugimi in preprečiti boj vseh proti vsem?

Posameznik si mora ustvariti samopodobo, s katero bo rešil te naloge, pri tem mu v teku socializacije pomagajo pomembne druge osebe.

Proprioceptivni jaz

Samopodoba nikoli ne more biti zgolj pasivno zrcaljenje tujih predstav in mnenj, saj je naše videnje tujih predstav samo **naše**. Mnenja drugih dojemamo in zaznavamo tako, kot to določajo značilnosti **našega** lastnega zaznavanja. Mi vidimo podobo o nas, ki jo imajo drugi o nas; ker pa to podobo zaznavamo mi sami, ni nikoli povsem takšna kot je pri njenih nosilcih, vedno je že spremenjena in prilagojena.

K nastanku samopodobe poleg zrcalnih sporočil pripomorejo tudi povratne informacije, ki jih imenujemo **proprioceptija**: doživljanje nas samih kot našega telesa in kot naše duševnosti. Posredujejo nam podobo o sebi, ki nam je ne morejo posredovati drugi, npr. če premaknem svojo roko, vidim njeno gibanje z očmi (vidno zaznavanje) hkrati pa zaznavam niz mišičnih (kinestetičnih) in drugih občutkov, ki mi sporočajo o premikanju. Ko pa nekdo drug premakne roko, pa lahko to zaznavam le z očmi, ne čutim npr. premika roke ...

K temu ne spada samo naša telesna samopodoba, temveč tudi vse naše želje, motivi, čustva, misli ..., ki so lastne samo nam samim (psihična proprioceptija).

Pomembne del samopodobe izvira iz naših spominskih zmožnosti (spomin nam potrjuje nadaljevanje naše samopodobe, identitete). Spominski jaz in proprioceptivni jaz sta poleg socialnega, zrcalnega jaza 2 bistveni komponenti samopodobe.

Danski psiholog *Harald Höffding* bil mnenja, da je treba izvore samozavedanja iskari že v zelo zgodnjih izkušnjah, morda že v prenatalnem, intrauterinem obdobju osebka, ko se le – ta 1. srečuje z razlikovanjem med svojimi gibi in odporom okolice. Podobno je tudi *Freud* menil, da so povratne informacije o lastni dejavnosti ključnega pomena za razlikovanje sebe od okolja in za oblikovanje zavesti o sebi. Zrela samopodoba je nekako v ravnovesju med osebno (privatno) in družbeno (socialno) identiteto. Zajema tako privatna, lastna sporočila in zahteve kakor tudi ponotranjene in zunanje zahteve okolja.

Znanstvena podoba osebnosti (str. 384 – 406)

V labirintih nezavednega: Freudovski preobrat

Freud je odkril, da naša duševnost ni to, kar se nam kaže v zavesti. Velik in pomemben del duševnosti je zunaj zavestnega doživljanja, a ni zato nič manj duševnega značaja – gre za težnje, želje, predstave, morda tudi mišljenje.

Kot pravi Freud je psihoanalitična predpostavka nezavedne duševne dejavnosti videti po eni strani kot nadaljnja izpopolnitev primitivnega animizma, ki nam povsod zrcali odraz naše zavesti.

Psihoanaliza opozarja, da se zavestno opažanje ne sme postavljati na mesto nezavednega psihičnega procesa. Klinično izkustvo kot tudi teoretski premislek sta Freuda prepričala, da duševno celoto tvorita **zavestni in nezavedni del**(naše vsakdanje doživljanje je polno utrinkov, okrog katerih zijajo »luknje« ki jim ne vidimo pravega smisla in jih imamo za slučaj/napako. Toda če te pojave pravilno povežemo z latentnimi psihičnimi pojavi, ki se jih ne zavedamo, tedaj nenadoma dobimo smiselno celoto. In ta celota pomeni povezavo zavestnih fragmentov z latentnim, nezavednim duševnim ozadjem)

Naloga psihoanalitika pa je, da med množico teh latentnih koščkov izbere tiste, ki bodo zapolnili prazna mesta tako, da bo vsa stvar dobila nek smisel.

Težava je v tem, da niso vsi nezavedni koščki, dostopni naši zavesti. Prav ti koščki (ki se jih mi ne zavedamo) pa so lahko zelo pomembni, ker povzročajo učinke v našem zavestnem delovanju, ne da bi mi za to vedeli. Klinične izkušnje in raziskovanja so Freuda prepričale, da se v njih skrivajo izvori mnogih psihičnih težav in motenj.

S pomočjo posebnih posebnih postopkov, npr. Hipnoze, ter s pomočjo ustrezne psihoanalitične terapije, je mogoče latentne(nezavedne) koščke oziroma vsebine osvetliti; tedaj navadno preneha njihov moteč učinek, saj posameznik nenadoma uvidi izvor, smisel in pomen svojih težav – pri tem pa se iznebi prej motečih čustev in doživljanj.

Psihoanaliza

Da je Freud začel odkrivati področje nezavednega je kriv pojav histerije(simptomi histerije so teatralno obnašanje, izbruhi,napadi, nenadna izguba govora, vida, sluha, spomina, halucinacije itd.) Najbolj nenavadno pri osebah ki so trpele za histerijo je bilo, da so se pri osebah pojavljale mnoge telesne motnje za katere ni bilo nobenih organskih vzrokov.

Freud je postajal vse bolj prepričan, da je histerija duševnega izvora. V začetku je poizkušal histerijo zdraviti z hipnozo a rezultati niso bili zadovoljivi. V sodelovanje s prijateljem Josephom Breuerjem je nekaj časa uporabljal metodo katarze. Bistvo te metode je bil razgovor s katerim se je pacient poizkušal spomniti nastanka svojih težav. Nekateri so uspešno prišli do zaključka(odpravili so simptome), pri mnogih pa je opazil odpor, ki je bil najizrazitejši prav tedaj, ko so si najbolj prizadevali govoriti o simptomu. Tako je Freud prišel

do spoznanja, da je večina neprijetnih doživetji povezana s kakšno neugodno seksualno izkušnjo in da so težave histerikov in tudi drugih nevrotikov posledica neprijetnih psihičnih izkušenj oziroma »**travm**«, ki jih je posameznik doživel v zgodnjem obdobju. Te izkušnje so bile na eni strani pozabljene, vendar niso prenehale psihično in fizično delovati.

Ker pa se ta doživetja niso mogla normalno izražati ter sprostiti, so se izražala na izkrivljen, nezavedni način z različnimi simptomi – bojazni, depresije, moteče misli in dejanja(značilno za nevroze) ali pa kot telesna sprememba(kot pri histeriji).

Pomembno je bilo tudi spoznanje, da lahko ponovno oživetje potlačenega izkustva pomeni ozdravitev. Pojavilo pa se je vprašanje kako priti do odreagiranja (abreakcije) na kompleks, ko pa se pacient zavestno brani, da bi se poglobil v ozadje svojih težav?

Tako je Freud začel uporabljati novo tehniko – tehnika prostega asociiranja.

Pacientom je pustil prosto pot, da so spregovorili o vsem kar jim je padlo na pamet. Videti je bilo, da tok asociiranja nehote vodi pacienta vse bližje k izvoru težav, k potisnjenim spominom. Ob tem se sicer pojavi odpor; tem večji je, bolj se potlačena vsebina približa. Z nevsiljivo pomočjo terapevta pa se ta odpor premaga. Tako se je rodila nova metoda in sicer **psihoanaliza**

SKRITI UM

Dinamično in kognitivno nezavedno

Ne samo nagoni, potrebe in motivi, tudi naš razum ima svojo temno stran.

V grobem lahko govorimo o dinamičnem nezavednem, kamor sodijo nezavedni impulzi in težnje(zlasti spolni in agresivni) in kognitivnem nezavednem, kjer se skrivajo neznane razsežnosti našega razuma.

V naši duševnosti je prisotna velika količina informacij. Minimalen del te količine je v naši sprotni zavesti; in še vedno le majhen del vse te količine sploh kdaj postane predmet zavesti.

Velika večina informacij, ki pa so potrebne za naše delovanje pa v tem delu niso zajete.

Tu mislimo na kognitivno nezavedno, ki bi jo lahko opisali z freudovo ledeno goro ali pa z primero otočkov = našo zavestnost primerjamo z otočki in arhepilagi, ki segajo na površje oceana. Ta otočja nam predstavljajo samo odkriti, zavestni um. Otoki pod gladino pa predstavljajo skriti, nezavedni um. Ti otoki so pod gladino vedno globlji in večji, na koncu pa se povezujejo v pravo podvodno celino. Ta pa predstavlja skupaj z otočki na površju, naš cel um v celoti.

Pojmovanja nezavedne kognicije

Kognitivno nezavedno zajema celo vrsto informacijskih zakladov (nekaj kar smo že vedeli ali doživeli, pa smo pozabili ali pa celo načrtno potlačili) Poleg teh informacij pa sem spada tudi cela vrsta dejavnosti od govora do mnogih veščin, ki jih opravljamo po zapletenih pravilih in programih. Mnogo teh dejavnosti pa se mi pravzaprav ne zavedamo.

Kot je ugotovil ameriški jezikoslovec Noam Chomsky, vsi ljudje znamo govoriti, ko pa govorimo se tega ne zavedamo. Ko govorimo, se zavedamo samo smisla besed, nikakor pa se ne zavedamo pravil in navodil, ki jih uporablja naš um, ko oblikujemo stavke. Tu gre pravzaprav za »procedularno znanje« ki ga je ogromno, je pa povsem nezavedno.

Andersonov model kognicije:

Ta model »arhitekture kognicije« govori o dveh vrstah znanja: o deklarativnem in proceduralnem znanju. Prvo vrsto znanja tvorijo podatki o okolju, o nas samih o naših ciljih ipd. Deklarativno stanje je dostopno zavestni pozornosti, njena stopnja oziroma intenziteta pa

je odvisna od aktivacijske vrednosti tega znanja. Proceduralno znanje pa ni dostopno katerikoli obliki zavestnega opažanja. To znanje je nezavedno. Proceduralno znanje (npr. Nezavedno obvladovanje jezikovne strukture) je kognitivna podlaga za vse višje spoznavne procese (mišljenje) itd.

V novejšem času se precej govori o »konekcionizmu« in o »vzporednem procesiranju« (parallel distributed processing) ali PDP. Model PDP razlaga, da upravlja umsko delo veliko število kognitivnih enot a.k.a modulov; vsak od njih ima določeno nalogo, med njimi pa obstajajo večsmerne povezave, kar omogoča opravljanje zahtevnih umskih operacij. Ti moduli lahko nemoteno delujejo, tudi če niso pod vplivom zavestne pozornosti. Model predvideva, da postane delovanje modulov zavestno navadno šele tedaj, ko se informacije o tem delovanju prenesejo do določenih modulov, ki so »odgovorni« za zavestnost.

Avtomatizem in rutina

Vsakdanje življenje je polno dejanj, ki ne potekajo pod zavestnim nadzorom. Večji del našega početja je rutina, ko jo opravljamo avtomatsko in »na pol« zavedno, vmes pa jo prekinjajo trenutki pozorno in zavestno usmerjene aktivnosti. (npr. vožnja avtomobila)

Vendar smo se morali vseh teh aktivnosti enkrat naučiti. To da se nekaj naučimo in nato opravljamo avtomatsko pa je sposobnost, ki je več kot dobrodošla. Avtomatizem in rutina pomenita velik prihranek v energiji in tudi času. Pogosto pa se zgodi, da moramo prekiniti z rutinskim izvajanjem in prevzeti zavestni nadzor nad svojim delovanjem (ko vozimo je to večinoma avtomatsko, če pa se na cesti pojavi nekaj nepričakovanega se takoj vzbudi naša zavest) zavestno delovanje ima svoj smisel – vključi se kadar smo v novih situacijah, ki jih z rutinskim delovanjem ne moremo razrešiti.

Rutinske in avtomatske dejavnosti pravzaprav potekajo pod zmanjšanim nadzorom zavesti. Dejavnost ki jo opravljamo se zavedamo, vendar je zavestno ne usmerjamo.

Značilnosti avtomatskega delovanja (Hesher in Zacks 1984)

1. umski proces ne poteka pod vplivom osebkovih zavestnih namer
2. umsko reprezentiranje avtomatske predelave informacij se ne razlikuje od procesiranja informacij, ki poteka namerno.
3. nadaljnji trening in učenje že avtomatizirane dejavnosti ne izboljšata
4. pri procesiranju avtomatizirane dejavnosti ne najdemo bistvenih razlik med posamezniki
5. pri procesiranju avtomatizirane dejavnosti ni bistvenih razlik v starosti
6. fiziološko vzburljenje, stres ali sočasna druga aktivnost ne vplivajo na procesiranje.

Nekatere avtomatske dejavnosti pa so nam že vrojene.

Implicitna kognicija

Ko vidimo neko osebo, predmet se nam lahko zazdi, da je podoben nekemu drugem. To kar imamo v zavesti, je le občutje, da je predmet A podoben predmetu B; vse tisto kar se je v naši duševnosti dogajalo, da je do tega občutka prišlo, pa je ostalo zunaj naše zavesti.

Del implicitne kognicije je razviden iz pojavov, na katere so raziskovalci opozarjali že pred časom. Govorimo o podpraznem zaznavanju. Pojasnimo na primeru. Osebam naenkrat prikažemo dva privlačna predmeta. Ponavadi je eni polovici bolj všeč en predmet, druga polovici pa drug predmet. Nato pa poskus ponovimo z to razliko, da za nekaj stotink sekunde

pokažemo en predmet prej kot pa drugi. Na koncu ko bomo vprašali kateri predmet jim je bil bolj všeč bodo odgovorili, da tisti, ki so ga sicer nezavedno videli za nekaj stotink prej.

Podpražna informacija je delovala na njihovo izbiro, a ta vpliv je v celoti nezaveden.

Podobno je tudi z učenjem novih besednih parov, saj če so jih podpražno zaznavali že prej, se jih bodo hitreje naučili = se pravi, da če ti nekaj vidiš za nekaj stotink sekunde, se ti bo to vtisnilo v podpražno zaznavanje, in boš potem, ko to znova vidiš za dalj časa, hitreje prepoznal oziroma se hitreje spomnil ali naučil.

Nezavedno in nevropsihologija

Vedno več je podatkov, ki povezujejo nezavedno in implicitno kognicijo z nevropsihološkimi dejavniki. To je razvidno iz raziskavami povezanimi z izgubo spomina. Pacienti pri katerih je prišlo do amnezije zaradi možganskih poškodb, se na primer ne morejo spomniti kaj neka beseda pomni, vendar jo znajo pravilno uporabiti. Tudi ljudje z prosopagnozijo, ki ne znajo prepoznati obrazov, se kljub temu odzivajo drugače na »znane« in »neznane« obraze. Ti ljudje dobesedno prepoznavajo, ne da bi se tega zavedali.

Ugotovili so, da se običajna zavestna aktivnost pojavlja le v levi hemisferi. Duševnih procesov, ki se dogajajo v desni hemisferi se lahko zavemo šele takrat, ko informacije o tem dogajanju dosežejo leve zavestne centre. Zato posamezniki, ki so utrpeli poškodbe možganov in sicer leve hemisfere, ne morejo povedati kaj so videli oziroma kaj se dogaja, emocionalno pa še vedno reagirajo, kot da bi normalno doživeli ali zaznale neko stvar.

Disociacija in nedisociacija

Tudi Pierre Janet se je ukvarjal z nezavednimi procesi, vendar ga je Freud zasenčil.

Po Jeanetu sestavljajo duševno dogajanje enote, ki jih je označil kot »psihološki avtomatizmi«. = to so procesi, ki združujejo misli, sodbe, čustva in motive z akcijami. V normalnih razmerah se avtomatizmi povezujejo z zavestno pozornostjo v enoten tok zavestne duševnosti, ki omogoča, da zavestno zaznavamo in zavestno spodbujamo posamezne avtomatizme. (v normalen stanju so avtomatizmi dostopni naši introjekciji in zavestnemu voljnemu nadzoru)

Duševni pretresi pa lahko povzročijo da se kak avtomatizem »odcepi« (disociira) od zavestnega usmerjanja. Tako se lahko vzpostavijo disociirani nezavedni kompleksi, ki delujejo ločeno in neodvisno od zavestne kontrole.

DRUGA STANJA ZAVESTI

Zavest in zavesti

Obstajajo najrazličnejše duševne dejavnosti, najrazličnejši procesi, ki jih lahko razvrstimo od manj do bolj zavestnih. Zavestnost je značilnost ali modalnost posameznih psihičnih procesov, morda predvsem povezuje te procese z nekim drugim, posebnim procesom, ki predstavlja zavestnost. Tisti procesi, ki se križajo s tem procesom, se povezujejo z njim, so zavestni, drugi pa ne. To je nekako tako kot če se znajdemo v isti sobi dvakrat, enkrat v temi in drugič, ko je prižgana luč. Sobo bi lahko primerjali z duševnostjo, svetlobo pa z zavestnostjo. nekateri raziskovalci vseeno menijo, da mora v naši duševnosti obstajati »sistem zavesti«, katerega delovanje samo pri sebi opažamo kot »zavedanje«. Ta sistem naj bi v povezavi z drugimi sistemi, npr. temi za nadzor mišljenja, čustvovanja, hotenja in voljnega gibanja, omogočal da se zavedamo svojih misli, čustev hotenj in dejanj.

Morda velja, da je zavest nasploh tesno povezana z zavedanjem samega sebe. Svojega delovanja se jasno zavedam tedaj, ko se zavedam da sem »jaz« tisti, ki je nosilec, subjekt ali akter tega zavedanja. Zavestnost je v tem primeru tista karakteristika našega doživljanja, ki to

doživljanje postavlja v »prvo osebo« Sistem zavesti bi tedaj moral biti tesno povezan s »sistemom jaza«, torej duševnimi shemami, ki omogočajo samozavedanje, samopodobo in samo identiteto.

Ne glede na to, pa vse kaže, da naša običajna, »budna« zavest ni edina oblika zavesti! V sanjah, transu, ekstazi in v posebnih meditativnih doživetjih se nam odpre povsem drugačen svet – a nedvomno se ga nekako zavedamo. Gre za doživljanja, ki so lahko tudi zelo drugačna od naših običajnih doživljanj v budni zavesti. In vendar ne more biti dvoma, da gre za doživljanja, za izkustva, torej tudi neke vrste zavest.

Alternativna stanja zavesti

Naša budna zavest ni naša edina zavest. Eno od »alternativnih« zavestnih stanj doživljamo v sanjah. Poleg sanjske zavesti pa obstajajo še zavesti v psihotičnih stanjih, hipnotskem in medijskem transu, ekstazi, po zaužitju drog, med »vrhunskimi doživetji« itd.

V nekaterih kultura so nekatera izmed teh stanj še posebej cenjena, saj predstavljajo stik z nadnaravnim, božji navdih ...

Psihološko so zanimivi opisi nekaterih takšnih alternativnih stanj. Tu so nekatere značilnosti

1. spremenjeno občutje realnosti (običajne zakonitosti zaznavanja in mišljenja ne veljajo)
2. spremenjen občutek časa (občutek da časa ni, da se je ustavil)
3. izguba kontrole (pojavi se občutek da se moramo vdati v dogajanje)
4. emocionalne spremembe (prosto in nezadržno izražanje emocij)
5. spremembe telesnih občutkov (občutek breztežnosti ali neizmerne teže itd...)
6. občutek neizrekljivosti (spremenjenih stanj ni možno opisati)
7. spremenjena intenzivnost in pomen doživljanja (stanja navdiha, vpogleda, »aha« doživetja)
8. občutek prenove/preporoda
9. povečana sugestibilnost

Nekatera ta občutja so raziskovalci povezali z spremenjenimi določenimi fiziološkimi dejavniki ter telesnimi značilnostmi (pojavom možganskega valovanja določene vrste)

Vendar je raziskovanje alternativnih stanj šele na začetni stopnji.

Vemo pa, da se določena stanja (npr. meditativna) da doseči z treningom, in da se na čase kako alternativno stanje pojavi pri vsakomur, ki so ponavadi tako kratka da jih pozabimo. (npr. preblisk popolne sreče in dovršenosti, prevzem ko zagledaš ljubljeno osebo, občutek zlitosti z naravo. Ker pa smo preokupirani minejo hitro.

OSEBNOST IN PARANORMALNO

Paranormalni pojavi in osebnost

Parapsihologi so že razmeroma hitro postali pozorni na osebnostne okoliščine paranormalnih pojavov. Bili so pozorni na osebnost posameznika, ki so veljali za medije in senzitivne osebe.

Mnogi so jim pripisovali psihično labilnost in še zlasti pogosto histerično nevrotsko strukturo.

Tudi pri telepatih, jasnovidcih, telekinetikih so opazali znake labilnosti in nevrotičnosti.

Posebno zanimivi so jim bila dekleta v puberteti pri katerih se je največkrat opazil pojav poltergajsta (trkajoči in ropotajoči strahovi)

Prav tako so nekatere paranormalne dosežke pogosto povezovali s seksualnostjo.

Parapsihologi pa so hoteli poiskati enoten vzorec, ki bi jim pomagal pri razumevanju paranormalnega (skupne(osebnostne) lastnosti, ki jih imajo ljudje, ki se jim dogaja paranormalno), vendar ga niso mogli oblikovati. Ugotovili so le to, da razmero veliko ljudi doživi »paranormalno« v posebnih stanjih zavesti kot so meditacija, hipnoza stimulacija. Prav tako so ugotovili, da paranormalna uspešnost niha glede na to koliko ljudje verjamejo v paranormalno (ali verjamejo ali ne), ali pa koliko so prepričani v svojo »sposobnost« doživljanja paranormalnega. Ljudje ki so bolj prepričani, da bodo nekaj doživeli, ponavadi večkrat nekaj doživijo. Kar pa se tiče osebnostnih potez niso prišli do nekih zaključkov, edino so ugotovili, da ima nevroticizem (po Eysencku) negativen oziroma zaviralen učinek. Pri ekstravertnih osebah so dobili nekaj uspešnih rezultatov *(histeričnost je povezana z ekstraverzijo)*

OSEBNOST IN TRANSCEDENTNO

Transpersonalno izkustvo

Mitična in religiozna izročila so polna poročil o oblikah in načinih bivanja, ki se bistveno razlikujejo od običajnega. Psihologija se ukvarja z vprašanjem ali transpersonalna eksistenca in »drugi« svetovi resnično obstajajo. Te končne uganke z znanstveno logiko ni mogoče razrešiti. Kljub temu pa je stvar za psihologijo več kot zanimiva. Ne gre torej za iskanje argumentov za ali proti nadosebni eksistenci, temveč za proučevanje vsebine poročanj o transpersonalnemu izkustvu.

Prav mogoče in celo verjetno je seveda, da ima doživljanje transpersonalnih izkustev določene zakonitosti in skupnosti. Pri mnogih opisih transpersonalnega izkustva najdemo značilnosti, ki veljajo nasploh za doživljanje posebnih zavestnih stanj; spremenjena realnost, spremenjen občutek časa, spremenjeno telesno počutje. Pogosto pa se navaja tudi izkustva zunajtelesnosti (out-of-body experience). Transpersonalno izkustvo se pogosto pojavlja v posebnih stanjih zavesti. Pojavlja se tudi v sanjah, med vrhunskimi doživetji, zlasti pa med meditacijo in kontemplacijo. Pogoste so tudi pripovedi ljudi o transpersonalni izkušnji, ki so se zbudili iz kome in celo stanj klinične smrti. Tu se lahko vprašamo ali so naše predstave o nebesih oz. onstranstvu res samo neke vrste kolektivni izmisleki, ali pa res nekaj stoji za tem, kajti vsem kulturam je miselnost da se človekova duhovna, če ne celo telesna eksistenca nadaljuje v drugih svetovih in drugih oblikah zavesti. Čeprav so predstave o onstranstvu med kulturami različne, je vsem skupna značilnost vera v določen obstoj in nadaljevanje osebne eksistence. Vera v transcedenco torej ohranja osebno eksistenco, jo pa tudi dviga na višjo absolutno raven. Spet drugi pa v veri vidijo obrambni mehanizem, projekcijsko iluzijo, za premagovanje tesnobe v vseh civilizacijah.