

VPRAŠANJA in ODGOVORI □ ZA IZPIT IZ PSIHOLOGIJE

OSNOVE PSIHOLOŠKE ZNANOSTI IN TEMELJNI PSIHOLOŠKI POJMI

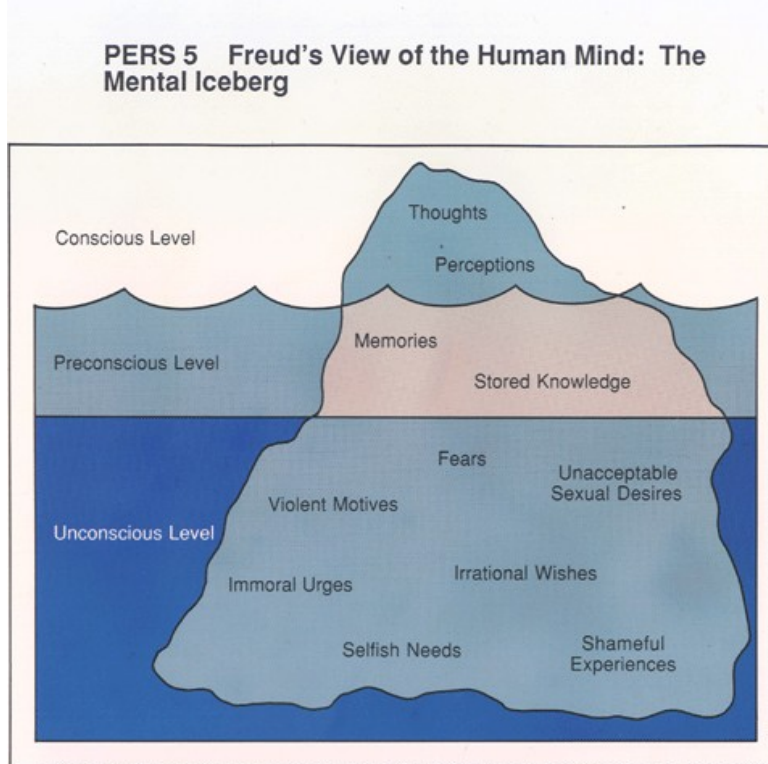
Zgodovinski razvoj psihologije

Ukvarjanje s psihološkimi vprašanji je staro toliko kot civilizacija sama. Antični filozofi so se z njimi ukvarjali v okviru filozofije.

S psihologijo kot samostojno znanostjo pa je prvi začel Wilhelm Wundt, ki je leta 1879 v Leipzigu ustanovil prvi psihološki laboratorij. Njegova metoda je bila metoda INTROSPEKCIJE (zrenje vase; samoopazovanje lastnih čustev, hotenj, misli)

Sodobna psihologija – 4 faze:

- procesi zavesti
- vedenje (behaviorizem – podganji psihologi)
- zavest + vedenje
- zavest + vedenje + nezavedno (Freud – človek kot ledena gora)



Odnos med biološko in socialno podlago psihičnega življenja

Biološka podlaga = organizem v celoti, zlasti centralni živčni sistem, čutila, mišice, žleze. Večinoma so dedne zasnove, nekaj pa se pojavi šele ob zorenju.

Postavlja se vprašanje, kolikšni del psiholoških procesov je socialno in kolikšen biološko pogojen (2 skrajnosti: naturisti/empiristi – vse biološko/vse socialno). V resnici je psihični rezultat posameznika rezultat obojega. Težko pa je določiti posamezen del (npr. agresivnost).

Poskus z enojajčnimi dvojčki v različnem okolju – razlike med njima so socialno pogojene.

Poleg tega pa vpliva na človeka tudi samodejavnost – dejavnost brez bioloških in socioloških vzpodbud. Je zavestna, načrtna, izpeljana na podlagi lastne odločitve osebe.

Spol in inteligentnost

Obstajajo razlike med spoloma v inteligentnosti, vendar sta spola v povprečju enaka. Lahko pa govorimo o razlikah v specialnih sposobnostih:

ŽENSKÉ – verbalno izražanje, spomin, fina motorika, komunikacija

MOSKI – groba motorika, prostorska orientacija, matematično mišljenje

Vpliv razredne pripadnosti, socialno ekonomskega statusa, nacionalnosti in rase na inteligentnost

Razlike med rasami, razredi, nacijami obstajajo – vendar pri enakih pogojih dobimo v povprečju enake rezultate. Nacije, ki so gospodarsko slabo razvite in imajo nižji status, imajo zato nižje rezultate inteligentnosti. Podobno pri imigrantih v bolj razvite države– slabša začetna izobrazba, zapostavljenost zaradi nacionalnosti...

Slovenci – hlapčevski sindrom. Se dobro prilagajamo drugim, smo pridni in pohlevni delavci.

Nižji razredi - pripadniki le teh se v povprečju slabše odrežejo na testih in v življenju manj dosežejo. Starši so okupirani z eksistenčnimi problemi, vlagati v otroka pa jim pomeni preveč. Pomembna je osamosvojitvev otrok. Zapostavljeni in socialno ogroženi otroci ne morejo razviti vseh potencialov.

OSEBNOST

Kaj so osebnostne lastnosti?

So relativno trajne značilnosti, po katerih se posamezniki razlikujemo med seboj. Vezane so na osebnost.

OSEBNOST = relativno stabilen, enkraten in enoten sistem, ki vključuje lastnosti biološkega in socialnega izvora, vključuje pa tudi samodejavnost. Sestavljena je iz več sistemov in podsistemov. Še manjše enote so osebnostne lastnosti.

Hipokrat-Galenova tipologija - opis in kritično ovrednotenje.

Razvrščanje tipov osebnosti po telesnih sokovih:

- KOLERIK (prevlada žolč): hitro vzburljiv, navadno odreagira agresivno, ima močna a hitro minljiva čustva, ekstravertiran, čustveno labilen, težaven za okolico
- SANGVINIK (sanguis – kri): družaben, živahen, prijazen, površna čustva, je čustveno stabilen in usmerjen navzven – ekstravertiran
- FLEGMATIK (flegma – sluz): ne vznemiri se pretirano, odreagira redko in počasi, je introvertiran, čustveno labilen, deluje po ustaljenih vzorcih
- MELANHOLIK: čustveno labilen, zaskrbljen, je usmerjen navznoter v lastno nevtralnost, ni pretirano prilagodljiv, žalost, obup

Eysenckova predstavitev ekstravertnost - introvertnost in emocionalne labilnosti-stabilnost

Eysenck je Hipokrat-Galenovi teoriji dodal še osebnostne dimenzije:

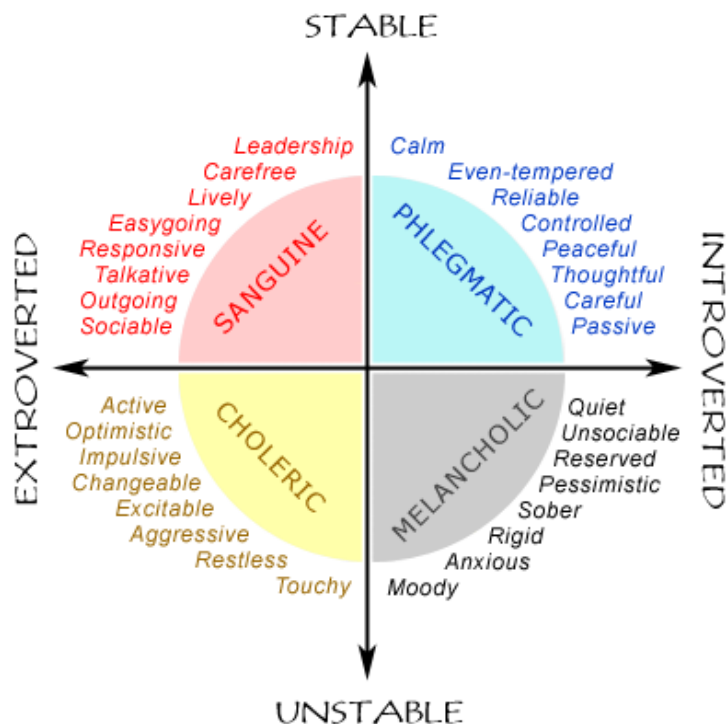
- introvertnost
- ekstravertnost
- emocionalna stabilnost
- emocionalna labilnost

KOLERIK → EL, E

MELANHOLIK → EL, I

SANGVINIK → ES, E

FLEGMATIK → ES, I



Konstitucionalna Kretschmerjeva tipologija

Kretschmer pravi, da je psihološka značilnost vidna iz konstitucije:

- **PIKNIK** → majhen in debel, široka glava, velik trebuh, kratek vrat; psihološke značilnosti: družabnost, živahnost, pristrčnost, prijaznost; nagiba se h cikloidnosti iz katere pa se razvije duševna bolezen ciklofrenija (duševna bolezen, ki se v obliki manije ali depresije pojavlja v presledkih) ali manična psihoza
- **ASTENIK** → suh, visok, ozka ramena, ozko podolgovata glava, dolg vrat, dolgi udje; psihološke značilnosti: zadržanost, zaprtost vase, čustvena siromašnost in usmerjanje v miselne aktivnosti; nagiba se k shizoidnosti iz katere pa se kot duševna bolezen razvije shizofrenija
- **ATLET** → skladno grajen, mišičast široka ramena, ozki boki; psihološke značilnosti: odločnost, energičnost, potegovanje za vodilnim položajem, posvečanje pozornosti fizičnim aktivnostim, vzkipljivost; nagibajo se k epileptoidnosti, ki pa v primeru duševne bolezni vodi v epilepsijo
- **DISPLASTIK** → je popolnoma disproporcionalen

PSIHOLOGIJA "JAZA"

Kaj je človekov "jaz"?

... je neka celota, skupna zavest o sebi.

... je edino zaneljivo merilo človekovega obstoja, vendar ga težko raziskujemo

... je središče osebnosti, omogoča zavedanje obstoja

... omogoča predvidevanje prihodnjega vedenja (na podlagi tega, kar si oseba misli o sebi)

ELEMENTI:

- **telesni jaz:**

- pojavi se najbolj zgodaj; razvoj iz preprostih telesnih senzacij
- ostane nespremenjen do smrti (sprememba le zaradi mučenja, amputacije, drog)
- najprej zavedanje velikosti, zgradbe, barve telesa
- nato razmerje med deli telesa
- sledijo vrednote (lepo/grdo, veliko/malo) – na njih se vežejo emocije

- **psihični jaz:**

- vse duševne lastnosti, ki jih pojmuje kot pomemben del sebe
- nekatere bolj, druge manj pomembne
- bolj cenjene socialne in intelektualne sposobnosti

- **socialni jaz:**

- sklop vseh lastnosti, ki nam jih pripisuje okolje
- oblikujejo se v interakciji z okoljem

IZGUBA – REAKCIJE:

- občutek preznanja, rezvrednotenja, brez smisla za življenje
- poskus maščevanja
- grajenje na novo

Temelji oz. opora človekovega jaza

IME

TELO

MNENJA DRUGIH

Tudi oblačila, hiša, avto – podaljški jaza.

Zgodnji razvoj samozavedanja po Allportu (3 obdobja)

Otrok se samega sebe nekje do 3. leta niti ne zaveda (ne more biti egocentričen, kot pravi Freud)

1. obdobje – do 3. leta

Prisotni so predvsem fizični občutki (prijetno – neprijetno).

8 mesecev – razločevanje drugih, 15 mesecev – zavedanje samega sebe

Razvojno zelo pomembno obdobje – razvoj:

- govora
- gibalnih sposobnosti
- telesnega jaza
- občutka trajne identitete, samospoštovanja, ponosa

V tem obdobju so predvsem pomembne spodbude iz okolja – nagrade, pohvale, brez kazni

2. obdobje – od 4. – 6. leta

- razširitev jaza - na starše, hišo, avto (z njimi se otrok poistoveti)

- oblikovanje jasnejše slike o sebi – otrok se lahko dobro opiše, se zaznava, ve kaj hoče doseči

- zelo kritično, če se starši ločijo

3. obdobje – od 6. leta

- vstop v šolo

- razvijanje in pospeševanje miselnih sposobnosti

- razvoj samosvojih teženj in načrtov za prihodnost (čeprav otrok velikokrat odstopi od tega)

Odnos med realno in idealno samopodobo

realni jaz → tisto, kar oseba misli, da velja zanjo; omogoča oceno lastnih značilnosti in potencialov

idealni jaz → tisto, k čemur oseba stremi, kar želi doseči; je podlaga človekove motivacije; podlaga za sklepanje o ravnanju osebe v prihodnosti; vključuje tudi norme, vrednote iz okolja. Človek je usmerjen k doseganju svojega ideala.

Med njima mora bit razlika vendar ne:

- **prevelika** → previsoki cilji – upad samospoštovanja, občutka varnosti, lahko depresija (skrajnost – samomorilnost)
- **premajhna** → neambicioznost, prenizki cilji; lahko je posledica hujše travme (oseba izrine realni jaz v nezavedno, ga nadomesti z idealnim – potrebna psihoterapija)

Samozavedanje razvojno motenih oseb

Samozavedanje in razvoj samopodobe pri razvojno motenih poteka počasneje. Pomembno je, da ne postavljamo previsokih zahtev in ne dajemo nepotrebnih komentarjev.

LJUDJE, KI SO DOŽIVELI FIZIČNO/PSIHIČNO TRAVMO:

- težka prilagoditev na nenadno spremembo in izgubo lastne vrednosti
- okolje ne daje pravih informacij
- povečevanje subjektivnega pomena motnje – selektivno zaznavanje
- manjša fizična in socialna mobilnost – slabša komunikacija
- precej časa za vzpostavitev realne slike o sebi
- psihosomatske motnje

EMOCIJE

Komponente emocij (emoc. doživljanje, emoc. vedenje, fiz. reakcije)

Emocije so najpomembnejši psihični doživljaji in zelo močno vplivajo na osebnost in vedenje

Komponente emocij so:

- doživljajska – to kar čutimo, kar se dogaja v naši psihi
- vedenjska – reakcijski vzotci, ki se vežejo na določeno emocijo
- fiziološka – emocionalno vzbujenje povzroči telesne spremembe (npr. rdečica, potenje, miselna blokada, povišan krvni tlak ipd.)

Emocionalni ton /Afekt /Razpoloženje /Sentiment

Emocije lahko razdelimo v kategorije glede na intenzivnost, trajanje in kvaliteto emocionalnega doživljanja. Te kategorije so:

- **emocionalni ton** → blago emocionalno doživljanje, opisujemo ga kot občutek (ne)prijetnosti; lahko se pojavlja samostojno ali pa kot sestavina kompleksnejših emocionalnih procesov
- **afekt** → kratkotrajna, vendar intenzivna emocija; lahko je + ali -. Povzroči otežen kontakt z realnostjo, zoženje zavesti in okrnjene spoznavne kapacitete
- **razpoloženje** → ravno obratno od afekta; je dolgotrajno in manj intenzivno – bolj emocionalno stanje kot pa emocija. Odvisno je od tipa osebnosti. Sproži ga nek dogodek, oseba pa nato posploši na sorodne situacije
- **sentiment** → pretežno nezaveden emoc. proces (sproži ga realna emocija, ki nato gre iz zavesti in ostane kot sentiment – prim. ljubezen, sovraštvo). Prebudi se, ko razmišljamo o dogodku ali osebi, ki je emocijo sprožila oz. ko to osebo vidimo.

Najpomembnejše dimenzije emocionalnega doživljanja (intenzivnost, napetost, hedonski ton, kompleksnost)

Pri emocijah ločimo štiri temeljne dimenzije:

- intenzivnost (močno/šibko)
- nivo napetosti (napeti/sproščeni)
- hedonski ton (prijetnost/neprijetnost)
- stopnja kompleksnosti:
 - preprostost (ugodje, neugodje)
 - kompleksnost (doživljanje dveh izključujočih se čustev istočasno; sesuje se nam vedenjska komponenta)

Primarne emocije

Primarne emocije se pojavijo najbolj zgodaj v razvoju, so relativno preproste, kasneje se povezujejo in tvorijo sekundarne in terciarne emocije. Vezane so na nek cilj, spremlja jih visoka stopnja napetosti.

Delimo jih na:

- **VESELJE**
 - › pojavi se, ko dosežemo nek cilj
 - › takrat je zelo močno
 - › kasneje hitro upade
 - › ≠ sreči (ta je bolj dolgotrajna)

- **JEZA**
 - › pojavi se, ko na poti do cilja naletimo na oviro
 - › dobronamerna ovira (npr. starši) – nismo tako jezni
 - › v podrejenem položaju jo manj kažemo kot v nadrejenem

- **ŽALOST**
 - › pojavi se, ko izgubimo nekaj / nekoga, ki nam veliko pomeni
 - › lahko je zelo dolgotrajna (izguba svojca – 1 leto ali več)

- **STRAH**
 - › pojavi se ob srečanju z nekim nenadnim in močnim dražljajem, ki bi lahko bil nevaren
 - › občutek ogroženosti, nemoči – težnja po begu iz situacije
 - › hitro izzveni, če se situacija izkaže za nenevarno

- **PRESENEČENJE**
 - › ob srečanju z nenadnim dražljajem, ki ga dojemamo kot nenevarnega

- **GNUS**
 - › pojavi se že zelo zgodaj (npr. dojenček ne mara hrane)
 - › tudi kasneje je močna emocija

Emocije, ki se vežejo na zaznave

- **BOLEČINA**
 - › pojavi se takrat, ko pride do poškodbe kakšnega tkiva
 - › lahko tudi psihična bolečina v povezavi z obupom, žalostjo
 - › lažje jo prenašamo, če poznamo njen vzrok, namen in čas trajanja

- **GNUS**
 - › čustvo, ki se pojavi v stiku z predmeti, ki nas odbijajo (npr. podgane, umazanija, človek z vprašljivimi moralnimi vrednotami, tudi do samega sebe)

- **(NE)ZADOVOLJSTVO**
 - › pojavi se takrat, ko doseganje določenega cilja spremlja občutek prijetnosti (zadovoljstvo) ali neprijetnosti (nezadovoljstvo)

Emocije, ki se vežejo na samoocenjevanje

Te emocije se oblikujejo ne podlagi primerjave lastnega vedenja z želenim vedenjem. Poznamo:

- **PONOS**
 - › pojavi se, ko dosežemo nek cilj in imamo občutek, da se za to nismo preveč stvarem odpovedali
 - › povezan z uspehom ali neuspehom
 - › ga ne občutimo, če smo vložili veliko in ne dobimo vidnega rezultata

- **SRAM**

- › ko doživimo neuspeh ob prepričanju, da bomo uspeli
- › ko odstopimo od svojih moralnih standardov
- **KRIVDA**
 - › ko nekomu škodujemo
 - › ko nismo storili dovolj, da bi preprečili negativne posledice
- **KESANJE**
 - › povezano s preteklimi dogodki
 - › ko obžalujemo nekaj kar smo naredili – povezano s preteklimi dogodki

Emocije, ki se nanašajo na druge ljudi

Le teh je največ, so najpogostejše in najmočnejše (ker je človek socialno bitje)

4 najpomembnejše:

- **LJUBEZEN**
 - › vezana na občutke vznemirjenosti, prijetnosti, nežnosti in pripadnosti neki drugi osebi
 - › pojavi se, ko o tej osebi razmišljamo, govorimo
 - › (je dolgotrajnejše čustvo, ki pomeni pozitivno čustveno dispozicijo do neke druge osebe, je močno vznurjenje ob njeni prisotnosti, občutje predanosti in ugodja)
- **SOVRAŠTVO**
 - › trajna in ekstremno negativna emocija
 - › povezana z željo, da bi objekt sovraštva uničili – agresivne težnje
 - › lahko je v podzavednem in se aktivira ob misli na objekt sovraštva
 - › objekt sovraštva je lahko 1 osebo ali več (skupine, rase, nacije)
- **ZAVIST**
 - › pojavi se, ko ima nekdo nekaj, kar mi nimamo in se nam zdi, da smo mi bolj upravičeni do tega
 - › dostikrat je brez prave realne podlage
 - › je škodljiva emocija, brez dolgoročnih pozitivnih posledic
- **LJUBOSUMJE**
 - › takrat, ko mislimo, da nam oseba, kateri smo naklonjeni, lustev ne vrača v zadostni meri
 - › prepričanje, da so čustva te osebe vezana na neko drugo osebo
 - › pojavlja se pri osebah s pomanjkanjem samozavesti in pri izrazito pasivnih ljudeh
 - › ni nujno, da so v ozadju močna čustva (lahko le občutek lastnine)

Emocionalni razvoj – nanj vplivata zorenje in učenje

Vloga zorenja v pojavljanju različnih emocij: opis razvojnega zaporedja

Potenciali za emocije so pristoni že pri dojenčku, vendar se ne kažejo takoj, potrebujejo čas za zorenje. Razvojno zaporedje:

- › ob rojstvo – nejasno vznurjenje
- › sledi (ne)prijetnost
- › pri pribl. 5. mesecih – razvoj določenih primarnih emocij (iz prijetnosti in neprijetnosti) – veselje, razigranost, jeza, gnus, strah

Kako vemo da je vse to prirojeno? – opazovanje slepih in gluhih otrok pokaže, da kažejo le ti iste emocije kot ostali otroci.

Vloga učenja v pojavljanju različnih emocij: vloga družbenih in kulturnih norm

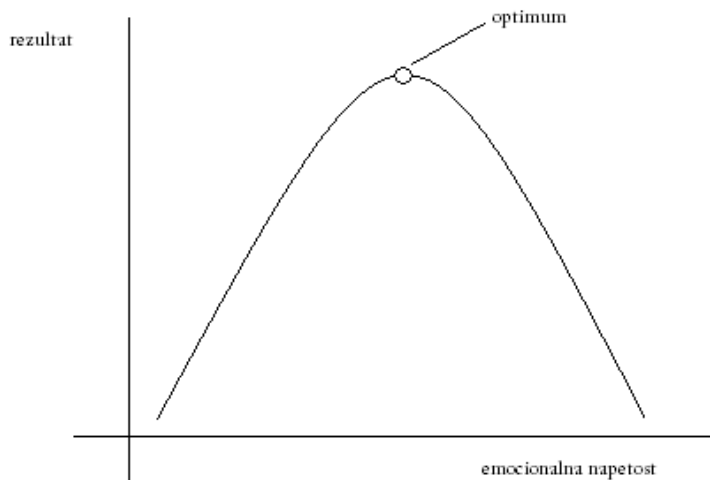
Učenje se prične pri socializaciji otroka oz. ko se otrok prične prilagajati na kulturno sprejete norme in s tem kontrole čustev – učimo se torej zlasti izražanja emocij.

PRIMER:

majhen otrok je jezen → kriči, brca... → proces socializacije (prilagajanje na življenje v skupnosti) → kontrola izražanja emocij

Pomen emocij za prilagajanje okolju

Emocije → močan vpliv na človeka in pomoč/ovira pri prilagajanju okolju. Potrebna je neka optimalna stopnja emocionalne napetosti.



Zelo čustveno labilne (emotivne) osebe prej dosežejo optimum, nato pa začne učinkovitost silovito padati.

Pomembno je, da se naučimo določene stopnje emocionalne kontrole (to pomeni, da lahko izražanje določene emocije malce odložimo, nadziramo). To je nujno za življenje v civiliziranih družbah. Če emocionalne kontrole pri določeni osebi ni, je smiselno ugotoviti vzrok za to (nezrelost, čustvena nestabilnost...)

Posledice pretirane emocionalne kontrole in zadrževanja emocionalnih reakcij

Preveliko zatiranje izražanja čustev → pojavijo se lahko psihosomatske motnje (psihočno povzročene telesne težave, npr. čir na želodcu)

Najprek se kažejo kot fiziološke motnje, ob stopnjevani napetosti pa počasi pride do anatomsko-histoloških sprememb v samem tkivu.

Trojna vloga emocij v motivacijskem procesu

Emocije delujejo v povezavi z motivacijo na 3 načine (Hillgard):

- kot **NAGON**
 - › povzroča jih neprijetno stanje v organizmu
 - › oseba teži k temu, da bi to stanje končala
 - › emocija je neprijetna in mine takoj ko je stresna situacija odpravljena

- kot **CILJ**
 - › oseba usmeri aktivnost k temu, da bi dosegla določeno emocijo - ljudje izbirajo določene situacije zaradi emocij, ki jih povzročajo - zato, ker so te emocije prijetne (hedonistična teorija)
 - › primer: ekstremni športi, gledanje grozljivk, tvegani podvigi

- kot **SPREMLJEVALEC MOTIVIRANEGA VEDENJA**
 - › vsako motivirano vedenje spremlja + ali – emocija

- › od dosegil cilja se sprostijo + emocije
- › ob neuspehu – emocije

MOTIVACIJA

Kaj je motiv?

... je notranji dejavnik, ki spodbuja, usmerja in integrira človekovo vedenje. Aktivira se ob neki potrebi in skuša usmeriti človekovo vedenje k cilju.

Razlaga osnovnih pojmov, ki se vežejo na motivirano vedenje: potreba, cilj, zadovoljitev, gratifikacija (užitek), redukcija tenzije (zmanjšanje napetosti)

Potreba = stanje neravnovesja v organizmu, notranje nestabilnosti; pojavi se, ko imamo kakšen primanjkljaj, je usmerjena k cilju. Od potrebe do cilja vodi **motivirano vedenje**.

Cilj = nekaj, kar si želimo doseči. Ko oseba doseže cilj, pride do **zadovoljitve** (satisfakcije) in **zadovoljstva** (gratifikacije) zaradi zadovoljene potrebe.

Redukcija tenzije =

Odnos med motivacijo in mišljenjem

Motivacija vpliva predvsem na ustvarjalno, divergentno mišljenje (konvergentno – usmerjeno v 1 rešitev). Najbolj je uspešno, če iščemo rešitve v manjših skupinah.

Odnos med motivacijo in zaznavanjem

Motivacija vpliva predvsem na spoznavne procese, zaznavanje – vidimo to, kar si želimo; izogibamo se tistemu, česar se bojimo.

Odnos med motivacijo in spominom

- › najbolj si zapomnimo pomembne in pozitivne dogodke
- › delno si zapomnimo neprijetne dogodke (del v prvotni obliki, del pa pozabimo ali izkrivimo) – ti dogodki lahko iz nezavednega vplivajo na našo osebnost
- › nepomembne dogodke pozabimo (psihična ekonomija)

Prepričanje o obstoju enega samega temeljnega motiva in njegova neustreznost

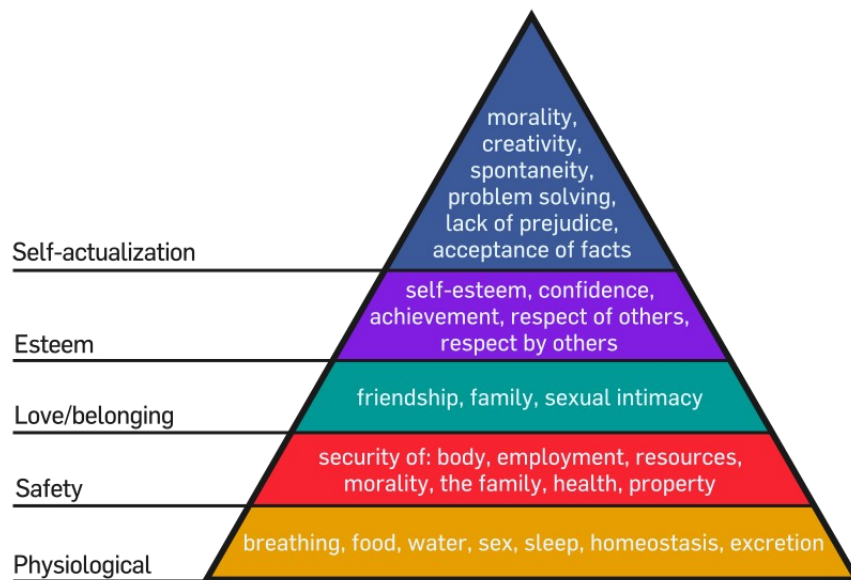
Nekateri psihologi so skušali prevesti vse motive na en temeljni motiv:

- › Freud – seksualni motivi
- › Karen Kurney – nek skupni strah je povod za vse motive
- › KASNEJE: ni nekega skupnega, izvirnega motiva; jih je toliko, kot ciljev v okolju

Maslowova hierarhija potreb:

Maslowova hierarhija (piramida) potreb = piramida različnih potreb, ki ji zadovoljimo z različnimi motivi. Višja potreba se pojavi takrat, ko je neka nižja vsaj delno zadovoljena. Potrebe je razvrstil v:

- › **fiziološke** → p. po spanju, hrani, pijači, fizični aktivnosti, starševstvu...
- › **potrebe po varnosti** → glej spodnjo piramido; zelo so močne npr. pri nezaželenih in dolgo hospitaliziranih otrocih
- › **potrebe po ljubezni in bližini** → glej spodnjo piramido; zelo povezana s samospoštovanjem, zelo prisotna pri manjših otrocih
- › **potrebe po spoštovanju** → glej spodnjo piramido
- › **potreba po samoaktualizaciji** → glej spodnjo piramido; do nje pride, ko so zadovoljene ostale potrebe



Kognitivne (spoznavne, miselne) potrebe

→ kažejo se kot potrebe po znanju, spoznavanju, razumevanju sveta in različnih pojavov; te potrebe so povezane z vedoželjnostjo, radovednostjo, raziskovanjem;

v osnovi je radovednost → v bolj razviti obliki pa se kaže kot potreba po spoznavanju

eksperiment s senzorno deprivacijo → odtegnemo vse dražljaje iz okolja; po nekem času se pojavijo halucinacije

Estetske potrebe

→ kažejo se kot potrebe po umetnosti, po doživljanju lepote, harmonije, simetrije, reda; estetske potrebe se mnogokrat povezujejo s potrebo po ugledu, spoštovanju in samospoštovanju

ni čisto 100% dokazano, ali so to samostojne potrebe ali pa le posledica kulturnih vplivov; pojavljajo se že pri otrocih

Socializacija motivov

za motivirano vedenje je značilno, da ga prilagajamo potrebam družbe – obstajajo določena pravila. Npr. majhni otroci s procesom socializacije naučijo, da lahko z zadovoljitvijo določene potrebe počakajo.

FRUSTRACIJE IN KONFLIKTI

Kaj je frustracijska situacija in kateri so njeni izvori?

Frustracijska situacija se pojavi takrat, ko na poti do nekega cilja (oz. ob zadovoljevanju potreb) naletimo na neko oviro – zadovoljitev potrebe je lahko v celoti preprečeno ali pa le zadržano.

Od česa je odvisno doživljanje ovire in reakcije nanjo?

Doživljanje ovire je odvisno od:

- našega odnosa do ovire
- našega odnosa do osebe, ki postavi oviro
- tega, kako pomemben je cilj
- tega, kako smo vajeni reagirati na frustracije

Kaj je konflikt in kateri so glavni tipi konfliktov

Konflikt = ko se pojavita 2 potrebi, ki ju ne moremo hkrati zadovoljiti. Tipi konfliktov so:

- konflikt +- → konflikt privlačnosti in odbojnosti; nekaj ima za nas + naboj, a nas hkrati odbija
- konflikt ++ → obojestranska želja po približevanju, vendar pa želji nista združljivi
- konflikt -- → konflikt dvojnega odmikanja; na razpolago imamo 2 cilja, vendar nam noben ni všeč; ninam všeč niti aktivnost, niti način izoginitve – pride do bega v bolezen

Frustracijska toleranca

= stopnja odpornosti na frustracije – pove nam, koliko frustracije lahko prenesemo. Je zelo nizka pri majhnih otrocih, zvišuje se z odraščanjem.

Nanjo zelo vpliva družina – če je prisotna negotovost, nasilje, alkoholizem ipd. se razvije pri otroku nizka frustracijska toleranca.

Uspešni načini premagovanja ovir

... ali **pozitivno reagiranje** na frustracije:

- da kljub oviri dosežemo cilj
- ob popolni onemogočenosti pa najdemo nadomestni cilj ali drugo dejavnost
- ohranimo pozitivne odnose z ljudmi, osebno integriteto
- napetost ob frustraciji popusti

Neuspešni načini premagovanja ovir

... ali **negativno reagiranje – obrambni mehanizmi**. Delimo jih na splošne in specifične.

SPLOŠNI NAČINI

- beg ali pa osredotočenost na problem
- najpogosteje: **AGRESIVNOST** – napetost začasno popusti; pozroči kontraagresivnost, negativen odziv okolja; pojavlja se pri čustveno nezrelih osebah, pri osebah pod nenadnim in močnim stresom, pri starejših osebah
- **BEG**: bežimo iz situacije, ki nam povzroča frustracijo; povezujemo ga s strahom in anksioznostjo (strah brez natančnega vzroka, neprijetnost, tesnoba)

SPECIFIČNI NAČINI

□ **usmerjeni na problem:**

- identifikacija → ali poistovetenje;
 - je način reagiranja pri osebi, ki ne sprejema sama sebe
 - občutek neuspešnosti – poistovetenje z osebo, ki je v aktivnosti uspešna
 - tuje uspehe doživlja kot svoje
 - s tem ne more doseči samopotrditve
 - normalno je za male otroke, ponavadi spontano mine
- kompensacija → ali nadomeščanje:
 - v določeni aktivnosti nismo uspešni – nadomestimo z drugo aktivnostjo
 - težava, če tudi v tej drugi aktivnosti nismo uspešni – beganje z ene v drugo akt.
 - pojavi se občutek manjvrednosti, depresija, izguba samozaupanja
- nadkompensacija → doseg superiornosti na področju neuspešnosti (npr. govorna napača)
- racionalizacija → skušamo razumsko razložiti neuspeh, iščemo izgovore. 2 načina:
 - zniževanje vrednosti aktivnosti, ki nam ni uspela
 - prikazovanje aktivnosti za težjo, kot je v resnici
- projekcija
 - projekcija svojih lastnosti na druge oz. obratno
 - nezavedno reagiranje na frustracijo
 - lahko nase projeciramo tudi lastnosti okolja

- oblikovanje reakcije → ali reakcijska formacija
- obr. mehanizem, ki vključuje vedenje ravno nasprotno našemu doživljanju

□ usmerjeni na beg od problema:

- izolacija
 - › izogibanje socialnim stikom, ker so travmatski
 - › oseba deluje mirno, kontrolirano, zadržano, samozadostno → to je le krinka
 - › taka oseba je zelo negotova, boji se svojih reakcij v družbi
- negativizem
 - › oseba ovrže vrednost vsega, kar govorijo drugi; tudi obnaša se tako
 - › značilen je odklonilen odnos do vsega (npr. mladnostno uporništvu)
 - › reakcije so neutemeljene, le nasprotne okolju
- regres
 - › nazadovanje na nižjo razvojno stopnjo, ki smo jo že presegli – ker je situacija preveč stresna
 - › največkrat je začasen
- represija – potlačitev
 - › Freudova osnova za njegovo teorijo o obrambnih mehanizmi
 - › psihične vsebine, nesprejemljive za zavest, potlačimo v nezavedno
 - › ne pozabimo, temveč le trenutno ne povzročajo neprijetnih občutkov
 - › iz nezavednega vplivajo na človeka, povzročajo napetost
- fantaziranje
 - › razmišljanje o tem, kako bi bilo, če bi bilo....
 - › se pojavlja pri vseh ljudeh
 - › smo sposobni obvladovati

KRITIČNI ŽIVLJENJSKI DOGODKI

Kritični življenjski dogodki in njihove posledice

Kritični dogodki = vsi dogodki, ki porušijo naše psihično ravnotežje – zlasti frustracije in konflikte. Pomembno je, da jih skušamo čim hitreje in sproti reševati. Če smo izpostavljeni takšnim obremenitvam dlje časa, lahko nastopita kriza in stres.

Kriza

- › stanje psihičnega in fizičnega neugodja
- › omejeno trajanje
- › ko traja, močno prizadene naše sposobnosti prilagajanja okolju
- › povzročitelji – notranji dejavniki / zunanji dejavniki / kombinacija znanjih in notranjih
- › ne moremo reševati z obrambnimi mehanizmi
- › ni nujno vedno negativna (npr. razvojne krize)

Razvojna kriza (Erikson) – ob pojavu nove sposobnosti lahko pride na določenih področjih do nazadovanja (začasno).

Kaj je stres

stres = vsota vseh sil, ki delujejo na nek material in puščajo določene posledice (definicija iz tehnike). Najhujši je tedaj, ko je predmet tik pred tem, da se zlomi – ISTO JE PRI ČLOVEKU.

Je resnejši od krize.

»stresa prost« → brez napetosti

Seylejev model stresa

Hans Seyle je svoj model stresa razdelil v 3 faze:

1. faza FAZA ALARMA	Pojavi se takrat, ko se pojavi stresor (dražljaj ki povzroči stres) 2 podfazi: › faza šoka – normalna aktivnost se upočasni oz. ustavi; organizem začne boj proti stresorju
-------------------------------	---

	› faza protišoka – reorganizacija organizma, aktivira se simpatikus in pripravi organizem na akcijo; izboljša se prekrvavitev, več hrane, kisika
2. faza FAZA ODPORA	› maksimalna angažiranost vseh zmogljivosti organizma za premagovanje stresa › če uspemo → lahko učinek celo pozitiven › če ne uspemo → nastopi 3. faza (po določenem obdobju)
3. faza FAZA IZČRPANOSTI	› organizem je izčrpan, ker ni uspel premagati stresorja › utrujenost, tkivne okvare › lahko nastopi tudi smrt

Seyle je tudi trdil, da je količina energije za prilagajanje stresu dana ob rojstvu – NI RES!! – oseba se lahko utrdi in se nato bolje spopada s stresorji.

Lazarusov model stresa

Lazarusov psihološki model stresa razlaga stres s procesi spoznavanja in je eden najbolj dognanih modelov stresa.

soočenje s stresom → miselna ocena situacije → začetek procesa boja proti stresu

izbira strategije – velike individualne razlike
dejavniki stresa su različni po dolžini trajanja in moči

MISELNA OCENA:

PRIMARNA OCENA	<input type="checkbox"/> ocenimo stres kot irelevanten	
	<input type="checkbox"/> ocenimo situacijo kot nevarno	škoda je že narejena
		škoda še ni narejena
	<input type="checkbox"/> ocenimo situacijo kot ugodno, spodbudno	predstavlja izziv

V se s stresom ne ukvarjamo, v in pa ga skušamo premagati. Temu sledi SEKUNDARNA OCENA:

- › ocena osebne rezerve
- › ocena situacijske možnosti

Če ocenimo, da smo stres premagali, je spopad z njim zaključen. Če ne, moramo nadomestiti energijske rezerve in obvladati emocije.

Emocionalna labilnost-stabilnost in premagovanje stresa

- › pomembna za premagovanje stresa
- › je pod vplivom dednosti
- › klinični indikatorji labilnosti: slaba osebna organiziranost, odvisost od drugih, ozki interesi, malo energije
- › socialni dejavniki – slabe domače razmere in odnos z okoljem
- › sugestibilne, neuporne in toge osebe
- › pomembna je pozitivna samopodoba
- › prisotna je anksioznost
- › za premagovanje stresa pomembni še: moč jaza; samozaupanje/zaskrbljenost; visoka/nizka samokontrola

Anksioznost (stanjska in potezna)

Anksioznost = napetost, občutek tesnobe, latentni strah; je **neopredeljen strah**, zelo nedoločena, neprijetna napetost nepoznanega izvora. Poznamo:

- stanjska, trenutna anksioznost – odvisna od našega trenutnega stanja, pojavlja se občasno za kratek čas

- potezna anksioznost – je posledica osebnostnih lastnosti, potez; oseba je stalno napeta, tesnobna

Sindrom izgorelosti

Sindrom izgorelosti je posledica velikih obremenitev in stresa na delovnem mestu. Je zlasti prisoten pri tistih, ki delajo z ljudmi in delo vključuje čustvene in zahtevne situacije

Lahko pride do kroničnega stresa in postopnega izčrpavanja energijskih rezerv. Oseba se odzove na 3 načine:

- ČUSTVENA IZČRAPANOST: ni več tolerance za prenašanje čustveno napornih situacij; prisotna je visoka stopnja prekomerne vznemirjenosti. Pride do čustvene otopelosti
- DEPERSONALIZACIJA: človek ni več občutljiv za čustvene težave drugih, reagira neosebno, topo. Zmanjša se občutek humanosti, manjši in slabši odnos do klientov, cinizem.
- OBCUTEK ZMANJŠANE OSEBNE IZPOLNITVE: občutek, da je tisto, kar smo si želeli, ostalo neuresničeno. Občutki neuspešnosti, nekompetentnosti. Spremljevalni dejavnik je lahko depresija, preneha se prizadevanost za izboljšanje situacije. Je stanje, ki ga težko popravimo

Najprej: stres kot izziv → ob neuspehu anksioznost, vzbujenje – napoved izgorelosti → vedno hujše težave s koncentracijo, pri odločanju, utrujenost...

Kasneje: lahko se pojavijo psihosomatske motnje → skrajnost - telesna in duševna izgorelost

POMOČ?

Ni splošno priznanega načina – odvisno je od situacije in okolja.

PREDLOG – vzpostavitev **socialne mreže podpore** na delovnem mestu – večja stopnja zaupanja med sodelavci, pomembno je poslušanje

Samouravnavanje emocij – omogočiti človeku, da se spopade z neprijetnimi čustvi, jih skuša odpraviti in nad njimi vzpostaviti nadzor. Je dolgotrajen postopek, dostikrat zahteva tudi zdravljenje telesnih motenj.

OSNOVE SOCIALNE INTERAKCIJE

Pojem socialne interakcije

interakcija = vzajemno delovanje, vplivanje dveh ali več oseb v istem prostoru (vzajemnih vplivov ne moremo nikoli povsem izločiti)

Človek brez družbe ne more funkcionirati – socialno okolje mu omogoča zadovoljitev temeljnih potreb. Vsaka skupina deluje kot celota in je več kot le vsota posameznih članov.

Psihosocialne lastnosti članov skupine

Pripadnost skupini ima odločilen vpliv na posameznikovo osebnost. V procesu socializacije se razvije socialna mentaliteta.

Socialna mentaliteta

= vse psihične lastnosti, skupne vsem članom skupine oz. vsaj večini. Vpliva na nadaljni potek skupinske dinamike. Te skupne lastnosti so:

- psihične (interesi, stališča, inteligentnost...)
- socialne (družbeni položaj, poklic, etničnost...)
- biološke (spol, starost, zdravstveno stanje....)

Na podlagi teh lastnosti lahko določimo glavne tipe ljudi, ki pripadajo skupini.

Lahko jo relativno preprosto preučujemo (lestvice, testi, projektivne tehnike ipd.) Poznavanje SM je pomembno zlasti pri proučevanju majhnih skupin, saj olajšuje napovedovanje njihovega delovanja.

Vplivi na izbor skupine

Pri odraslih ljudeh je prisotna težnja, da izbirajo skupine, ki jim po svojih aktivnostih, načelih, vrednotah in ciljih najbolj ustrezajo. Zato vsakdo občuti svojevrstno afiniteto do nekaterih skupin in odpor do drugih.

Odnos do skupine – odvisen od članstva (protovoljno, prisilno)

MEHANIZMI PSIHOSOCIALNE INTERAKCIJE

Mehanizmi psihosocialne interakcije - predstavitev kakega od njih (ne po lastni izbiri!!) - tu so možna podvprašanja

Med člani skupine je vedno neka socialna interakcija, ki se podreja naslednjim mehanizmom:

□ Imitacija

Opredefitev

Imitacija ali posnemanje je eden najosnovnejših psihosocialnih mehanizmov. O njej govorimo tedaj, ko posameznik reagira na enak način kot drug posameznik pred njim, tj. ko kopira njegovo vedenje. Potrebuje vsaj 2 člana:

- › model – oseba, ki jo imitira druga oseba ali več oseb
- › imitator(ji) – tisti, ki posnemajo model

Lahko je nezavedna/zavedna, namerna/nenamerna

Namerna in nenamerna imitacija, razlogi zanju

Namerna → tedaj ko oseba zavestno oponaša svoj model. Je precej pogosta. Razlogi (najpomembnejši trije):

- › identifikacija z modelom (npr. otrok - starši)
- › konformizem (prevzemanje podobnih vedenjskih vzorcev kot v okolju – v sodobnih družbah bolj zaželen od originalnosti)
- › najljajša oblika učenja - posnemanje je veliko bolj preprosto kot iskanje izvornih rešitev

Nenamerna → je nezavedna in pogosto poteka refleksno, npr. nenačrtno posnemanje emocij (smeh) ali vedenjskih vzorcev.

□ Sugestija

Opredefitev

... je prepričevanje nekoga, posredovanje vsebine brez prave utemeljitve, argumentov. Poteka brez uporabe sile. Vključuje najmanj 2 osebi:

- › osebo ki sugerira
- › osebo/-e, ki to sprejema/-jo

Posredovanje sugestije lahko poteka verbalno ali neverbalno, predmetno ali simbolično. Temelji na moči tistega, ki sugerira. Pogoj za sprejemanje je sugestibilnost.

Sugestibilnost

Sprejemanje sugestije je odvisno predvsem od **sugestibilnosti** sprejemnika, tj. od njegove pripravljenosti, da sprejme sugestijo, ji verjame ali deluje v skladu z njo.

Stanjska sugestibilnost

Največkrat se pojavi v kritičnih situacijah oziroma tedaj, ko posameznik iz kakršnega koli razloga ne oblikuje samostojnega mnenja. Je posledica:

- › zmedenosti, ko nam situacija ni jasna – hlepimo po informacijah za razjasnitev

› zaradi želje po verovanju - značilno predvsem za nekatere pretirano posplošene sodbe, kot so na primer predsodki in stereotipi (npr. rasist o temnopoltih)

Potezna sugestibilnost

... je kot osebnostna lastnost oziroma osebnostna poteza. Ta naj bi bila trajnejša in integrirana v posameznikovo osebnost. Pojavi se pri ljudeh z manjšo sposobnostjo kritičnega mišljenja, ki so bolj dovzetni na sugestijo, nimajo jasno oblikovanega lastnega stališča.

Avtosugestija

... je posebna oblika sugestije - oddajnik in sprejemnik sugestije sta združena v isti osebi. Oseba posreduje sama sebi informacije in deluje v skladu z njimi. Raziskovalci pravijo, da je to ponotranjenje sugestije iz okolja.

□ Simpatija in antipatija Oprelitev

...dva ekstremna pola iste dimenzije, ki se nanaša na čustveni odnos posameznika do drugih ljudi.

Simpatija = emocionalna privlačnost ali celo privrženost posameznika neki drugi osebi ali skupini. Povezana je z občutkom prijetnosti ob prisotnosti te osebe ali skupine ter ob razmišljanjih in pogovorih o njej

Antipatija = nasprotje simpatije; emocionalna odbojnost osebe ali skupine za posameznika

Vloga in značilnosti simpatije in antipatije

- › vplivata na izbiro sodelavcev in prijateljev
- › oblikujeta se zelo hitro, lahko že na podlagi prvega vtisa (zelo trdovraten, dolgo traja da se spremeni), tudi zunanjega videza
- › močan vpliv ima tudi stopnja podobnosti s skupino/posameznikom
- › značilna je vzajemnost, obojestransko čustev
- › proces se lahko odvija tudi na polzavestnem nivoju – niti ne vemo, zakaj nam je/ni kdo všeč

□ Identifikacija - opredelitev in vrste identifikacije (zavestna, nezavedna, emocionalna, idejna, ...)

... je mentalna operacija, v kateri si posameznik zavestno ali nezavedno pripisuje lastnosti drugih ljudi ali skupin.

Zavestna → proces, v katerem se oseba zavestno in namerno identificira z drugo osebo ali skupino, ker se ji zdi, da ima s to osebo ali skupino vrsto skupnih lastnosti, stališč, prepričanj, vrednot in ciljev (lahko celo v primeru, ki je posameznik prisilno postal član skupine – npr. zaporniki)

Nezavedna → poteka nezavedno in nenamerno, najpogosteje kot obrambni mehanizem oz. reakcija na lastna občutja manjvrednosti, ki posameznika močno obremenjujejo. Največkrat gre za identifikacijo z avtoritativnimi strukturami oziroma centri socialne moči. Ker se posameznik identifikacije ne zaveda je tudi ni pripravljen priznati.

Emocionalna identifikacija ali empatija (ti. vživljanje) → posebna oblika imitacije; oseba se vživi v drugo osebo in sodoživlja njena čustva (veselje, žalost, jezo ipd.).

Idejna identifikacija → oseba se ne identificira z neko drugo osebo ali skupino zaradi njenih psihičnih ali socialnih lastnosti, ampak zaradi idej, ki jih širi, ali njenih ciljev.

□ Socialni pritisk Oprelitev

... je element socialne klime, ki ga opazimo v vsaki skupini (tudi v živalskih skupnostih, ne le človeških). V skupinah z močno izraženim socialnim pritiskom se pri članih skupine pojavi občutek ogroženosti, če se ne pokoravajo skupinskim normam in pravilom.

sredstva prepričevanja (prošnja, nasvet, priporočilo)

Prošnja je najblažja oblika prepričevanja, s katero hoče neka oseba prepričati drugo osebo, da se vede na določen način, vendar je pri tem v pasivnem položaju.

Nasvet omogoča osebi, ki skuša prepričati drugo osebo, da se vede na določen način, že več aktivnosti. Zato je to že močnejša oblika prepričevanja.

Priporočilo je s psihološkega vidika sorodno nasvetu, vendar deluje še nekoliko močnejše od njega.

sredstva prisile (nagrada, kazen, obljuba, grožnja)

... so močan izvor socialne moči.

moč nagrajevanja → možnost ene osebe, da omogoči neko korist ali zadovoljstvo drugi osebi,

moč prisile → možnost osebe, da kaznuje drugo osebo, če se ne podredi njenim zahtevam

Nagrada → oblika pozitivnega pritiska:

- materialna: največkrat denar; namen: izboljšanje gmotnega položaja posameznika, višji socialni ugled, višja učinkovitost posameznika
- moralna: priznanja, pohvale; pripomorejo k zvišanju posameznikovega statusa v skupini

Kazen → oblika negativnega pritiska; dvojna funkcija - vzgojno sredstvo; grožnja drugim

- materialne: razna plačila za prekrške, ukinitve denarnih dodatkov, pa tudi fizične kazni, zapor, nasilje
- moralne: posmehovanje, degradacija v skupini (razrešitev odgovornosti), skupinsko zavračanje posameznika in začasna ali trajna izključitev iz skupine

Obljuba → šibkejša od nagrade, odpira možnost za njeno pridobitev. Omogoča učinkovito socialno kontrolo celo v tistih primerih, ko se ne uresniči.

Grožnja → odpira možnost za kaznovanje. Večina groženj se ne uresniči, vendar imajo grožnje kljub temu pomemben regulativen učinek na socialno vedenje.

Različni ljudje so različno odporni na sredstva socialnega pritiska. Nekateri nikoli ne podležejo pritisku skupine, drugi mu vedno podležejo, nekateri pa mu podležejo le občasno (v odvisnosti od tega, kako močan je pritisk).

□ Facilitacija in inhibicija

Opredelitev

Prisotnost drugih članov skupine lahko vpliva na posameznikovo učinkovitost pri opravljanju določenih dejavnosti na dva načina. Na njegovo aktivnost lahko deluje:

1. **spodbujevalno**, tj. jo olajšuje ali izboljšuje - socialna facilitacija
2. **zaviralno**, kar pomeni, da jo otežuje, slabša ali celo preprečuje - socialni inhibiciji

Socialna facilitacija → predvsem v dejavnostih, ki zahtevajo fizični napor. Prisotnost drugih ljudi deluje stimulatивно, pride do vzamenjega spodbujanja posameznikov, ki sodelujejo pri istem opravilu. Podobne učinke ima navijanje publike na športno motivacijo igralcev.

Socialna inhibicija → pri kompleksnih mentalnih in psihomotoričnih nalogah. Tedaj se namreč zaradi prisotnosti publike pogosto pojavi t.i. "trema". Ta pojav je znan tudi marsikateremu govorniku, igralcu, predavatelju ipd. Najslabši je učinek miselnih aktivnosti tedaj, ko oseba ve, da jo opazujejo, vendar svojih opazovalcev ne vidi.

Psihološki izvori facilitacije in inhibicije (delovanje emocij, tekmovanje)

Pojavljanje socialne facilitacije ali inhibicije je odvisno od nekaterih **psiholoških dejavnikov**. Najpomembnejša med njimi sta:

1. delovanje emocij

Najpogostejše emocije, ki spremljajo posameznikovo aktivnost so:

strah pred neuspehom,
samospoštovanje in občutek lastne vrednosti (ki se lahko v odvisnosti od uspešnosti pri opravljanju aktivnosti poveča ali zmanjša in tvori podlago njegove delovne motivacije), ter zadovoljstvo po uspešno opravljeni nalogi.

dvojen učinek emocij:

omogočijo lahko mobilizacijo energije in tako povečanje delovne učinkovitosti, ali pa onemogočijo akterjevo zbranost, tj. delujejo distraktivno in tako zmanjšajo delovno učinkovitost ali celo blokirajo dejavnost.

2. tekmovanje

Učinek tekmovanja je močno odvisen od delovanja omenjenih emocij, poleg tega pa tudi od pričakovane nagrade ali kazni, ki je odvisna od posledic tekmovanja. Tekmovanje ugodno vpliva na povečevanje mobilizacije energije in prizadevanja za doseganje čim boljšega rezultata.

Pomembno je, da so začetne možnosti vseh udeležencev tekmovanja vsaj približno izenačene. V nasprotnem primeru namreč ne pride do posebnih investicij energije v aktivnost, ki je predmet tekmovanja.

V primerih, ko gre za tekmovanje med dvema skupinama, ki izmenično zmagujeta in izgubljata, je notranja napetost pri članih obeh skupin enako močna do konca tekmovanja. V primerih, ko ena od obeh skupin stalno zmaguje in druga stalno izgublja, pa pride po določenem času do nekaterih tipičnih sprememb:

1. Pri zmagovalni skupini upade motivacija in kmalu pride do platoja. Upad motivacije se najprej pokaže na kvantiteti, nato pa še na kvaliteti dela.
2. Pri poraženi skupini se pojavi vrsta obrambnih reakcij. Najpogostejše med njimi so:
podcenjevanje rezultatov zmagovalne skupine,
premeščanje odgovornosti za neuspeh na druge člane skupine,
intelektualizacija oziroma iskanje razumnega opravičila za neuspeh,
iskanje novih motivov za aktivnost in
odstopanje od tekmovanja oziroma želja po opustitvi aktivnosti.

Socialna facilitacija in inhibicija se ne pojavljata samo v primerih fizične prisotnosti drugih ljudi, ampak ima psihološka prisotnost drugih ljudi (tj. občutek povezanosti z lastno referenčno skupino) pogosto še močnejši učinek na posameznika. Ta se ne zmanjša niti v primeru njegove fizične izoliranosti.