

Definicija in predmet socialne psihologije

Vsem definicijam je skupno povezovanje: posameznikovega doživljanja in delovanja s socialno situacijo, v kateri se nahaja.

Second in Backman: S.P. je znanost o vedenju in doživljanju posameznika v socialnem kontekstu

Alpont: S.P. je znanstveno raziskovanje tega, kako resnična, zamišljena ali implicitna prisotnost drugih vpliva na mišljenje, čustva ali vedenje posameznikov.

Socialna psihologija preučuje zakonitosti socialnega vedenja ljudi, zanimajo jo predvsem individualne reakcije ljudi v socialnih sistemih. Zanima jo tudi medosebno delovanje.

4. nivoji socialne interakcije in socialno psihološke analize:

- 1.) **INTRAPERSONALNI** – raziskuje posameznikovo psihološko reagiranje na razne socialne vplive.
- 2.) **INTRAPERSONALNI** – raziskovanje medosebnih odnosov, ki nastopajo v dani situaciji.
- 3.) **POZICIONALNI** – vloge in status v obeh skupinah
- 4.) **IDEOLOŠKI** – odnosi med institucijami in velikimi socialnimi sistemi ali odnos posameznika oz. skupine do družbe.

Socialna psihologija in sorodne vede:

- kognitivna psihologija
- psihologija osebnosti
- socialna antropologija
- sociologija
- sociolingvistika

Socialna psihologija uporablja nekatere metode in koncepte kognitivne psihologije (npr. socialna kognicija)

Od psihologije osebnosti se razlikuje predvsem po tem, da skuša razlagati principe socialnega vedenja posameznikov, ne pa toliko individualnih razlik.

Socialna psihologija je po vsebini bolj orientirana na posameznika in po metodi bolj eksperimentalna kot sociologija. Socialna psihologija je veja psihologije.

Sodobna socialna psihologija ali sociopsihologija (Rus)

- 1.) **KLASIČNA S.P.** pretežno laboratorijsko, eksperimentalno usmerjena, zajema teme:
 - socialna percepcija

- atribucija
- socialna kognicija
- socialna interakcija
- stališča in sorodni pojmi
- skupine
- socializacija
- medosebni odnosi in socialna privlačnost
- samopodoba

2.) **SOCIETALNA PSIHOLOGIJA** raziskuje prej omenjene teme skozi makrosistemske, kulturne, aktualne in zgodovinske primere, zahteva tudi drugačne, bolj sociološke metode in dodatna sociološka, antropološka znanja.

3.) **APLIKATIVNA S.P.** ajema socialnopsihološke temelje, orgaizacijske, šolske in klinično psih. ter sodobo oblikovana področja:

- marketing
- management
- mediji in javno mnenje
- medosebna komunikacija

4.) **PSIHOSOCIALNA ANTROPOLOGIJA** preučuje v glavnem sociolulturne fenomene.

K1 uporablja v glavnem empirično – eksperimentalno metodo, laboratorijski eksperiment, majhne skupine

K2 za ta pristop je značilna analiza vsebine

K3 uporabna S.P. lahko uporablja eksperiment, terenski pristop

SOCIOPSIHOLOGIJA bi naj pomenila integracijo eksperimentalnih, societalnih in socialno – antropoloških pristopov.

Socialno – psihološka metodologija

lo čimo lahko:

- 1.) empirično – eksperimentani pristop
- 2.) societalni in psiho- antropološki pristop

raziskave lahko potekajo:

- 1.) v laboratoriju
- 2.) v naravi, oz. naravni situaciji (eksp., kvazieksp., in neeksperimentalne metode)
- 3.) kot analiza različnih virov

področja s katerimi se ukvarja:

- 1.) kako načrtovati raziskave
- 2.) kako meriti različne socialnopsihološke spremenljivke
- 3.) kako zagotoviti ekološko veljavnost eksperimenta
- 4.) kako opazovati dogajanje v skupinah
- 5.) kako razvijati razne sociokognitivne preizkuse

K S.P. metodologiji spadajo naslednje tehnike:

- eksperiment
- sistematično opazovanje
- ankete in intervjuji
- študije primerov
- testi in drugi sociokognitivni preizkusi

Raziskovalni načrt:

- 1.) teoretična osnova
- 2.) opredelitev problema
- 3.) opredelitev hipotez
- 4.) opredelitev metode
- 5.) obdelava podatkov
- 6.) prikaz rezultatov
- 7.) interpretacija
- 8.) zaključek

EKSPERIMENT

Z eksperimentom ugotavljamo vzročno – posledične odnose, predpostavimo, da je nekaj vzrok spreminjanja druge variable. Ugotavljamo ali naša hipoteza drži. Neodvisna spremenljivka je vzrok spreminjanja odvisne.

EKOLOŠKA veljavnost se nanaša na to, v kolikšni meri je eksperimentalna situacija podobna resnični, da lahko rezultate posplošimo na veljavno življenje v vsakdanjem življenju.

Vzročno – posledičnih zvez ne moremo vedno ugotoviti, saj lahko spremenljivki korelirata. (korelacija – stopnja povezanosti spremenljivk, korelacijski koef. kaže povezanost in je lahko od -1 do 1, pri 0 povezanosti ni.)

Kako se je razvijala soc. psihologija?

- 1.) **ANTIČNI FILOZOFI:**

Platon: družba je človeku potrebna za preživetje

Aristotel: v človekovi naravi obstaja težnja po družbenem življenju

2.) RENESANSA

Hobbes: obstoj družbe je nujen za obstoj človeka, vendar družbeno življenje ne izhaja iz narave človeka

Rousseau: družbeno življenje ni v skladu z naravo človeka. Z družbenimi spremembami se spreminja tudi posameznik.

3.) HEDONISTIČNE TEORIJE v človeški naravi; Bentham

Eden pomembnih izvorov S.P. je delo **Herbart**-a. Že v 18. stol. je podal vrsto soc.-psih. domnev, v svoji knjigi »Splošna praktična psihologija.« Pozival je k nujnosti kulturno – primerjalnih raziskav, kar je vplivalo na nastanek psihologije ljudstev.

Pomemben izvor S.P. je psih. ljudstev ali etnopsihologija, ki se je oblikovala v Nemčiji.

Nekateri vidijo začetnika S.P. v **A.COMTU** (1798-1857), ki v svoj sistem ved vključil tudi povezovalno znanost med biologijo in sociologijo. Imela naj bi naslednje značilnosti:

- v središču interesa je analiza posameznikov
- dopuščati mora splošne izjave o skupih značilnostih vseh ljudi
- lahko je bio ali soc usmerjena
- raziskovalna metoda bi morala biti povzeta po naravoslovnih znanostih

W. Wundt (1832 - 1920) velja za začetnika znanstvene psihologije, ustanovil je eksp. laboratorij in skušal zgraditi občo psih. kot empirično vedo. Ukvarjal se je tudi s psihologijo ljudstev, vendar je imel do soc. psih. odklonilen odnos.

1908 **McDougall** napiše delo z naslovom Soc. psihologija. Poudarja biološko osnovo socialnega življenja – soc. instinkti. Ukvarja se tudi s problemom nacionalizma, nacionalnega karakterja. Istega leta izide **Ross**-ova Soc. psih.

LE BON govori o psih. množice, masi in sugestiji

Nemški psiholog **MOEDE** proučuje vpliv prisotnosti drugih oseb na psihološke procese pri posameznikih

MAYO – v ZDA začetek industrijske soc. psih.

F. ALLPORT – definira S.P. kot znanost, ki raziskuje odnose med socialnimi dražljaji in manifestnim reagiranjem posameznika

Vpliv francoske psihiatrične šole in **S.FREUDA** na S.P. Freud v svoji teoriji razvoju genske strukture duševnosti poda pomembno podlago za razumevanje socializacije posameznika.

4.) V 20.-ih in 30.-ih letih prejšnjega stoletja

sta pomembna **BOGARDUS** (lestvica socialne distance) in **THURSTONE** (lestvica stališč).

BARTLETT: vpliv socialnih dejavnikov na priklic in retenco

PIAGET prispeva k razlagi procesa socializacije

5.) 30. leta

M. SHERIF formiranje norm, socialno zaznamovanje, referenčni okvir (standard za presojanje)

MORENO: sociometrija

LEWIN: tip vodenja, skupinska dinamika, socialno polje, akcijski eksperiment, oče eksperimentalne socialne psihologije

6.) 40. leta

S. ASCH: zaznavnaje oseb, centralne osebne poteze, pritisk skupine

ADORNO: avtoritarna osebnostna struktura

HOVLAND: vpliv socialnih dejavnikov na stališča

McCLEELAND: motiv po doseganju

BANDURA in BERKOWITZ: agresivnost, učenje po modelu

MILGRAM: raziskave podrejanja in ubogljivosti

SLOVENIJA: **Linder, Rostohar**

NOVEJŠI AVTORJI:

iz Lewina izhajata **FESTINGER** (teorija kognitivne distance) in **SCHACHTER** (kognitivna teorija emocij), pa tudi **THIBAUT in KELLY** (teorija socialne izmenjave).

Kognitivni pristop: **JONES** (teorija atribucije), **CANTOR in MISCHEL** (socialna kognicija), **NISBETT in ROSS; MOSCOVICI** (raziskave socialnih reprezentacij).

PRVI VTIS V SOCIALNI PERCEPCIJI:

(učinek primarnosti)

ASCHEV eksperiment:

prvi vtis se ohrani tudi kasneje in dalje vpliva na selekcijo ocen. Ob nadaljnih srečanjih z osebo ponavadi ne težimo k preoblikovanju in dopolnjevanju slike, ampak prvi vtis vztraja in ponavadi oblikuje nadaljne interakcije z drugo osebo. Velikokrat pa se naučimo gledati ljudi na nov način, takrat reorganiziramo svoj spomin. (Mi sprejemamo informacije, ki so v skladu z našo predstavo, ostale pa ignoriramo. Če imamo o neki osebi negativno predstavo, se ponavadi do nje obnašamo negativno.)- 2 mehanizma, da vztrajamo pri prvem vtisu.

IMPLICITNE TEORIJE OSEBNOSTI (neznanstvene)

So naivne, intuitivne predstave o osebnosti, npr. o tem katere osebnostne lastnosti sodijo skupaj in katere ne. Oblikujejo se na osnovi interakcij in pridobljenih izkušenj. (npr.: da se dobre lastnosti ponavadi pojavljajo skupaj kdor je lep, je tudi srečen).

KOGNITIVNE SCHEME

So kognitivne organizacije znanja v določeni osebi, objektu. Kognitivna shema naše percepcije neke osebe vsebuje tipične lastnosti te osebe in odnose med lastnostmi. Osebnostne sheme določajo način zbiranja in vrednotenja informacij o osebi. Z njimi delamo sklepe o osebi in njenih namerah, stališčih, čustvih...

Taki pristopi predstavljajo urejanje in poenostavitev socialnega sveta, lahko pa tudi zmanjšujejo točnost percepcije.

SOCIALNO ZAZNAVANJE ALI PERCEPCIJA

Zaznavanje je sprejemanje čutnih dražljajev zajema tudi njihovo organizacijo in interpretacijo. Lahko rečemo, da je zaznavanje tudi proces konceptualizacije in kategorizacije objektov.

Dražljaje sprejemamo preko petih kanalov, premoremo pa tudi nek zaznavni filter oz. strategijo za reduciranje količine in nogovrstnosti informacij, ki pa jih nato sprejmemo v nadaljnjo obdelavo.

Pomemben način reduciranja preobilja informacij je prav konceptualizacija objektov, to je razvrščanje v enote, ki so zgrajene na podlagi podobnosti med zaznavami.

Proces prepoznavanja je tudi proces kategorizacije objektov – strategijo sestavljajo objekti, ki imajo eno ali več skupnih značilnosti. S pomočjo teh dveh procesov si lahko ustvarimo kontrastne odnose med trenutnimi in preteklimi občutki.

Zaznavni koncepti in kategorije imajo več funkcij v spoznavnem procesu:

- poenostavljajo zaznavo
- pomagajo v mišljenju in spominjanju
- olajšajo komunikacijo
- pomagajo reducirati anksiozost, strah pred neznanim

Prototipi: Objekti, ki najbolj reprezentirajo kategorijo. Stopnja tipičnosti nam pove, kako blizu prototipu je dani objekt.

SOCIALNA PERCEPCIJA:

Zajema zaznavanje drugih oseb, nas samih in socialnih situacij. Je večinoma interakcijski proces. Pri soc. percepciji ne gre le za vlogo čutil, ampak tudi za presojanje in ocenjevanje ljudi.

V procesu soc. per. nas vodijo tri domneve:

- domneva o namernosti
- domneva o racionalnosti delovanja
- domneva o usklajenosti podatkov in predstav

Te domneve dokazujejo konstrukcijski značaj soc. per. Usmerjajo naše dojetanje in razumevanje drugih ljudi tako, da si ustvarimo smiselni vtis o drugem človeku, lahko pa so tudi izvor napak v ocenah drugih.

Ne obstaja neka točna socialna realnost, ampak si jo družba in posamezniki sami ustvarjajo.

Značilni lastnosti sta:

- a) BUDNOST odprtje za sprejemanje novih dražljajev
- b) REPRESIJA ignoriranje dražljajev

Sčasoma pri socialni percepciji sprejemamo tiste dražljaje, ki zadovoljujejo našo predstavo, shemo in ignoriramo tiste dražljaje, ki ne zadovoljujejo naše lastne sheme.

ASCHEV eksperiment:

7 lastnosti učitelja (inteligenten, spreten, marljiv, topel - hladen, odločen, praktičen, previden)

TEORIJA CENTRALNIH LASTNOSTI=ASCH

Sklepal je, da so nekatere lastnosti (centralne lastnosti) ključne pri formiranju sheme neke osebe. Pri svojih razmišljanjih je formiral oblikovanje vtisa o nekih osebah in ugotovil, da si vtise oblikujemo na osnovi CENTRALNIH LASTNOSTI ali ključnih dražljajev.

Zakaj so neke lastnosti centralne?

Asch je centralne lastnosti razlagal s strukturo nekega uma. Konkretno predstava o neki osebi sloni na asociativno povezanih konceptih.

Če se npr. v neki kulturi večkrat asociativno povezujejo neki 2 lastnosti, ju tudi naš kognitivni aparat povezuje asociativno. Zamenjava ene besede lahko povzroči zmotne spremembe o predstavi neke osebe. Prišel je do sklepa, da je centralna lastnost tista, ki ima največ povezav z drugimi lastnostmi (topel se povezuje z veliko drugimi lastnostmi in zato naj bi bil centralna lastnost).

Ta eksperiment je kasneje ponovil KELLEY, vendar ga je izvedel z živo osebo. Imel je dve skupini študentov, obema je opisal lastnosti, predavatelj je bil v obeh skupinah enak, razlika je bila le v predstavitvi njegovih lastnosti.

Efekti: ko so izražali mnenje o njem, se je pokazala razlika na isti način

Ta prva informacija o osebi je vplivala na oceno, na predstavo o tej osebi, kljub temu, da se je predavatelj enako obnašal.

Ti rezultati raziskav vplivajo na GESTALISTIČNI (gestalt - psi) pogled vtisa o neki osebi. Gestalisti so ugotovili, da je stopnja centralnosti tista, ki ima največ korelacij z drugimi lastnostmi.

Taki pristopi predstavljajo urejanje in poenostavitev socialnega sveta, lahko pa tudi zmanjšujejo točnost percepcije.

Točnost zaznavanja: že Darwin je začel proučevati percepcijo – kako zaznavamo druge, v glavnem točnost izražanja čustev. (kako na obrazu prepoznamo čustva). Še danes psihologi opravljajo take raziskave in ugotavljajo, da ni točnosti v zaznavanju čustev drugih, razen močnih, drastičnih čustev.

V vsakdanjih okoliščinah je presoja bolj točna, saj poznamo osebo in se vanjo vživimo. Teže je prepoznati namene in na podlagi tega napovedati vedenje ljudi v neki situaciji. Temu pravimo socialna inteligentnost (vključuje tudi čustveno inteligenco). Raziskave so pokazale, da ocenijo bolj točno tisti ljudje, ki imajo bolj realistično podobo o sebi in se znajo vživeti v druge. Točnost zaznavanja se lahko izboljšuje s treningom. Velikokrat so vir napak tega stereotipi in predsodki, sklepamo namreč na podlagi prisotnosti skupin.

KOMUNIKACIJA V FUNKCIJI SOCIALNEGA ZAZNAVANJA

Ločimo verbalno in neverbalno. Neverbalna zajema:

- izraze obraza
- držo telesa
- geste (kaj počnemo z rokami)
- gibanje v prostoru

Neverbalna komunikacija naj bi imela več različnih funkcij:

- 1.) adaptorji – služijo prilagajanju situaciji – individualne značilnosti, ki jih uporabljamo v trenutkih komunikacijske (emocionalne) negotovosti
- 2.) ilustratorji – ilustrirajo, potekajo ob verbalni komunikaciji, poudarjajo pomen tistega, kar govorimo. Njihova uporaba je odvisna od kulture v kateri živimo. (npr. mahanje z rokami)
- 3.) Emblemi – signali, ki imajo sami po sebi nek definiran pomen – nadomeščajo določen pojem (V victory zmaga; lahko ista gesta po svetu ima različne pomene)
- 4.) Izrazi čustev – čustva se ne poznajo le na obrazu. Drža telesa nam pove dosti o čustvovanju, dosti pa tudi glas.

Seveda obstajajo povsod individualne in kulturne razlike.

Ločimo lahko 4 različne komunikacijske sisteme:

- verbalni
- intonacijski (npr. pri žalosti)
- paralingvistični (spremlja verbalnega)
- kinezični (samo gibalni)

ARGYLE (poskus): primerjal je učinkovitost verbalnih in neverbalnih znakov v situacijah, ko sta bili verbalna in neverbalna komponenta sporočila v konfliktu. (govoriš eno, misliš na drugo). Verbalno komponento lahko kontroliraš, neverbalne pa ne, ker so nekatere reakcije podzavestne in nanje ne moremo vplivati. Neverbalna komunikacija daje bolj točne podatke o našem stanju / razpoloženju. V tem poskusu so ljudje bolj verjeli neverbalni komponenti. Neverbalni znaki so pri presojanju drugega človeka pomembnejši od verbalnih.

KOGNITIVNA ALGEBRA: 3 modeli k.a.

1.) Najenostavnejši način je seštevanje delamo si vtis o neki osebi in razvrščamo njegove lastnosti na lestvici od -3 do 3 in potem ugotovimo, da je inteligenčen 2, spoštljiv 3, dolgočasen -1 in seštejemo skupno oceno $(4)+1+1$ (6)

2.) Povprečki:

2, 3, -1 $4/3$ 1,33

2,3,-1,1,1 $6/5$ 1,20

Tu se naša ocena pri dodajanju lastnosti zmanjša, medtem, ko se pri seštevanju poveča. Zato je smiselno dodati vse lastnosti, čeprav niso pomembne pri pozitivnih. Pri tem drugem modelu pa je treba povedati samo pomembne lastnosti.

3.) ponderiranje

Reflektira subjektivno pomembnost informacije, za formiranje vtisa odvisno od konteksta. Na njegove lastnosti smo selektivno pozorni in tudi selektivno od konteksta. Torej, odvisno je, čemu je to namenjeno in upošteva tiste centralne lastnosti (ene lastnosti so pomembnejše za formiranje vtisa).

TEORIJA RAVNOTEŽJA - HEIDER

Te raziskave so poskušale narediti matematični matematični model imaginarnih medosebnih odnosov.

Pravi, da takrat, ko je matematični produkt pozitiven, je situacija pozitivna. Če je produkt negativen, je stanje neravnotežja.

Samozaznavanje in samoocenjevanje je prepoznavanje in presojanje lastnih občutkov, stališč in drugih stanj.

Razlika med samozaznavanjem in zaznavanjem je v poziciji opazovalca – zunanji opazovalec. Ima le omejene informacije o duševnih stanjih in preteklem vedenju posameznika. Le – te so včasih nujno potrebne za interpretacijo trenutnih informacij. Pri samozaznavanju se pogosto nagibamo k pristranskosti zaradi obrambe samopodobe. SELF – je nastal spontano, v razvoju ali pod vplivom interakcije z drugimi osebami.

FESTINGER - teorija socialne primerjave; ljudje imamo potrebo po primerjanju svoje predstave o sebi s predstavami drugih o nas, oz. s stvarnimi učinki. Vendar pa ta socialna primerjava ni stabilna. Tendence po soc. primerjavah upada, če narašča razlika. Nasplošna primerjanja z ljudmi, ki so zelo različni od nas vodi v netočnost.

Samopodoba je sestavljena iz mnogih shem samega sebe, ki vodijo v procesiranje informacij, relevantnih za »self«.

Samoocena odgovarja našim pozitivnim in negativnim evalvacijam nas samih. Na določenih področjih se lahko ljudje ocenjujejo bolje ali točneje kot na drugih.

Samoocena se spreminja tudi glede na uspehe, neuspehe, spremembe, ki jih doživljamo. Vpliva na vsakodnevno vedenje in občutenje.

Tisti, ki se pozitivno ocenjujejo so srečnejši, bolj zdravi, bolj uspešni, smo vztrajnejši, si zastavljamo težje naloge.

Tisti z bolj nehativno samopodobo so anksiozni, pesimistični. Ni pa zaželena preveč idealistična samopodoba.

ATRIBUCIJE

Atribucijska teorija se ukvarja s tem, kako ljudje pripisujejo – atribuirajo vzroke določenih dejanj. Nekdo nekaj stori, mi pa temu pripisujemo namene, vzroke...

Temeljna atribucijska napaka je v tem, da kot vzrok vedenja drugih ljudi ponavadi zaznavamo njihove osebnostne lastnosti, kot vzrok našega vedenja pa zaznavamo situacijo, v kateri se nahajamo (uspeh pripišemo sebi, če uspeh doživi drugi, menimo da je bil to splet okoliščin).

Socialna zaznava je zaradi atribucij aktiven proces. Pripisujemo pravilne vzroke, namene dejanj in govorimo o atribucijskih odgovornostih.

Mi situacijo doživljamo na podlagi tega, kako razlagamo to, kar se je zgodilo (ne samo KAJ se je zgodilo, ampak tudi KAKO) Ljudem se zgodi ista situacija, ampak jo drugače doživljajo, drugače razumejo dogodke. (npr. poizkusne osebe so ocenjevale incident, enkrat je črncem udaril belca, drugič pa obratno. Osebe so dogodek morale razložiti. Črncem – belca= fizični napad, obratno = opravičevali dogodek; gotovo ga je izzival)

Primerjali so atribucijo in samoatribucijo članom skupine, so ugotovili, da če dejanje storijo člani moje skupine, delamo isto napako kot pri samoatribuciji.

KOGNITIVNO USMERJENE TEORIJE ATRIBUCIJE:

- **HEIDER:** vzročna teorija atribucije;

Temeljna naloga atribucije je prepoznati vzročni delež subjekta in okolice za dejanja. Na obstoj notranjih vzrokov v subjektu sklepamo tedaj, kadar domnevamo, da drugi ne bi bil pod nobenim zunanjim pritiskom. Tudi znotraj posameznika sta 2 komponenti: sposobnost in napor.

- **KELLEY:** kovariantna teorija atribucije

Atribucijo razlaga kot induktivno posploševanje iz opaženih kovarianc med pojavi. Če je kovariacija vedenja in vzroka izrazitejša, je taka tudi atribucija.

- **WEINER:** razlaga atribucijske dimenzije uspeha ali neuspeha pri neki nalogi
 - 1.) Lokus kontrole – znotraj ali zunaj nas
 - 2.) Stabilnost – ali je vzrok stabilen ali ne
 - 3.) Kontrolabilnost – ali je vzrok pod našo kontrolo ali ne

Primer je izpit.

Notranji lokus: - sposobnost, trud, delo

Zunanji lokus: težavnost nalog, nesreča, smola

Sposobnost je stabilen faktor, trud pa nestabilen, kontrolabilen je trud, sposobnost pa je nekontrolabilna.

Težavnost in smola nista kontrolabilna, smola ni stabilna, težavnost nalog pa je lahko stabilna ali pa ne.

Atribucija je pojem, ki socialno percepcijo opredeljuje kot aktiven proces.

Atribucija odgovornosti je jasna, ko gre za neko namerno dejanje. Zaplete se v situaciji, ko se zgodi nekaj, česar posameznik ni nameraval (ni nameraval – ali je vseeno odgovoren ali ne?) Čim večja je škoda, tem bolj težimo k temu, da odgovornost pripšemo tisti osebi, ki je to storila.

UČINKI ATRIBUCIJE NA MOTIVACIJO

u činek materialne nagrade na intrinzično motivacijo (nagradimo nekoga, ki je notranje motiviran – to povzroča zmanjšanje motivacije) Lokus kontrole se premakne, ke rnimamo več občutka, da to počnemo zaradi sebe.

strategije samooviranja: konstrukcija umetnih ovir, ki naj vnaprej opravi čijo in razložijo naš morebitni neuspeh – vzrok se pomakne zunaj nas (veš, da boš na izpitu padel, ker ne znaš, zato se pred izpitom napiješ in rečeš, da je to krivo, da si padel)

- pojav naučene nemoči

Pomembni so subjektivni odzivi na stresno situacijo. Torej, kako tolmačimo in razumemo neko dogajanje. Do tega pride velikokrat pri ljudeh, ki so dalj časa veliko izpostavljeni stresni situaciji in tega se človek sam težko otrese. Pojavi se začaran krog in človek se tega otrese, če spremeni svoje pripise o sebi. Včasih mu mora pomagati kaka zunanja oseba, da začnemo gledati na stvar z drugega zornega kota.

- samoizpolnjujoča prerokba

To so napovedi, ki same sebe uresničujejo. Prepričamo se o lastni nemoči in neuspehu, to potem deluje tako, da povratno potrjuje naše prepričanje. Prepričaš se, da si nesposoben za neko delo in ravnaš v skladu s svojim prepričanjem. Ta »napoved« vpliva na naše ravnanje in nas podzavestno usmerja. Tako vedenje izzove potrditve o nesposobnosti mi se tako obnašamo, okolica pa nam take odzive vrača (začaran krog).

Samoizpolnjujoča prerokba je lahko tudi pozitivno usmerjena (npr. učitelju so rekli, da so določeni učenci bolj sposobni, učitelj pa jih je tako obravnava in to je res pozitivno vplivalo na učence).

MODELI SOCIALNE PREDELAVE INFORMACIJ

- 1.) Model konsistentne ali racionalne osebe. Posameznik se skuša izogniti nekonsistentnostim v lastni kogniciji.
- 2.) Model naivnega psihologa. Naiv. psih. posameznik, ki interpretira dogodke z vnaprejšnjo teorijo, ki je nezavedna.
- 3.) Model predelovalca podatkov gre za stat. oblikovanje predstav.
- 4.) Model kognitivnega skopuha usmerja na izvore napak v percepciji drugih oseb (izberemo bližnice, delamo napake)

- 5.) Model človeka kot kognitivno – afektivnega bitja v ospredju so razlage v smislu čustev

STALIŠČA

ALLPORT: stališče je stanje mentalne in nevrološke pripravljenosti, ki neposredno vpliva na posameznikove odgovore v zvezi z objekti in situacijami. Stališče je odnos, ki ga ima posameznik do nekoga ali nečesa. Vsako stališče ima tudi stališčni objekt.

Stališča zajemajo 3 komponente:

- 1.) Kognitivna
- 2.) Emotivna ali Evalvativna – čustvo do stališčnega objekta
- 3.) Konativna (aktivnostna) ali pripravljenost za vedenje

Kreds, Crutchfeld, Bollachey definirajo stališče kot trajne sisteme pozitivnega ali negativnega ocenjevanja (kognitivna komponenta), občutenja in aktivnosti (emotivna komponenta) v odnosu do različnih socialnih situacij in objektov (konativna komp.)

Če sta kognitivna in čustvena komponenta v nasprotju, to dolgo ne zdrži, potrebne so prilagoditve, potrebno je ravnotežje. Konativna komp. Je lahko različna od prvih dveh.

Ta in druge definicije stališč poudarjajo naslednje:

- 1.) stališča so trajna duševna pripravljenost za določen način reagiranja
- 2.) stališča pridobivamo v teku življenja s socializacijo
- 3.) stališča imajo direktni vpliv na obnašanje
- 4.) stališča so kompleksen konstrukt, sestavljen iz večih komponent.

STALIŠČE IN SORODNI POJMI

- 1.) PREPRIČANJE: - je zasnovano le na intelektualni komponenti, argumentih
- 2.) VEROVANJE: - se naslanja bolj na čustveno komponento in domneva
- 3.) MNENJE: - je bolj specifično in bolj nestabilno kot stališče
- 4.) VREDNOTE: - so splošnejše in so lahko izvor mnogih stališč

FUNKCIJSKA TEORIJA STALIŠČ

Zastopata jo 2 avtorja: KATZ in SMITH

Stališča imajo 4 funkcije:

- 1.) **KOGNITIVNA FUNKCIJA:** pomagajo organizirati in strukturirati kaotičen svet, klasificirati nove informacije in izkušnje
- 2.) **PRILAGODITVENA / INSTRUMENTALNA FUNKCIJA:** stališča lahko pomagajo ljudem, da dosežejo določene cilje, zastopanje stališč je povezano z določeno socialno spremenljivostjo oz. članstvom v skupini.
- 3.) **VREDNOSTNA FUNKCIJA:** ljudje imajo potrebo po izražanju tistih stališč, ki jim omogočajo posredovanje centralnih vrednostnih predstav.

4. OBRAMBA JAZ-a: nekatera stališča nas branijo pred trdimi realnostmi življenja in negativnimi spoznanji.

VPLIV STALIŠČ NA OBNAŠANJE

Raziskave niso povsem potrdile pričakovanj psihologov o tesni zvezi med stališči in obnašanjem. Naše vedenje je velikokrat odvisna od okoliščin.

Napoved obnašanja na osnovi stališča bo bolj zanesljiva:

- ko so drugi vplivi na obnašanje minimalni
- ko je stališče specifično in pomembno za konkretno obnašanje
- ko gre za stališča, ki se jih posameznik dobro zaveda

Pomemben dejavnik, ki posreduje pri prevajanju stališč v vedenje je samopozornost. Večja pozornost do lastnih misli in občutkov, poveča skladnost med stališči in obnašanjem.

Osebe, ki se v obnašanju zanašajo predvsem na svoje občutke, misli, stališča in manj na to, kaj od njih pričakuje socialno okolje kažejo večje ujemanje med stališči in vedenjem.

KAKO NASTANEJO STALIŠČA?

- 1.) s socializacijo, učenjem, posnemaš stališča staršev
- 2.) z direktno izkušnjo z objektom
 - najpogostejše je učenjepo modelu / socialno učenje
 - učenje z instrumentalnim pogojevanjem (kazen, nagrada) in klasičnim pogojevanjem
 - s kognitivnim razvojem

STRUKTURA STALIŠČ

Ljudje težijo k organiziranju svojih stališč v celoto tako, da so stališča medsebojno usklajena. Stališča posameznikov torej tvorijo neke vrste sindrome stališč. Nekonsistentnost stališč ponavadi poskušamo reducirati in/ali eliminirati.

V raziskavah so poskušali ugotoviti, ali obstajajo neka osnovna stališča, okrog katerih se potem formirajo stališča, ki so s temi osnovami usklajena.

FERGUSON je dobil tri spoznavna stališča:

- a) religioznost
- b) humanizem (neg. odnos do smrtne kazni)
- c) nacionalizem (poz. odnos do humanizma neg. odnos do patriotizma)

GUILFORD: pet osnovnih dimenzij stališč:

- 1.) liberalnost – konzervativnost
- 2.) religioznost – nereligioznost
- 3.) humanizem - nehumanizem

- 4.) evolucionizem - revolucionizem
 - 5.) interakcionalizem – nacionalizem
- Raziskave so pokazale 2 osnovni stališči:

- liberalnost – konzervativizem
- nacionalizem – internacionalizem

Stališča merimo z lestvicami stališč.

MERJENJE STALIŠČ

Poznamo:

- 1.) **THURSTENOVO** lestvico
- 2.) **LIKERTOVO** lestvico
- 3.) **GUTMANOV** skalogram
- 4.) **OSGOODOV** semantični diferencial
- 5.) **KOMBINIRANO** metodo

- 1.) Thurstenova lestvica

Pravimo ji tudi tehnika navideznih intervalov. Ima 7 stopenj. Intervali so med seboj enaki (npr. interval med 2 in 3 je enak intervalu 5 in 6)

Zanima nas stališče do nuklearne oborožitve v Evropi... 1 = najbolj odklonilno, 7 = najbolj pozitivno

ta lestvica ima preveč stopenj

- 2.) Likertova lestvica

Je 5 – stopenjska, na njej označujemo strinjanje in nestrinjanje (npr.: označi stopnjo strinjanja z naslednjo trditvijo: Nuklearna oborožitev EU je nujna). Je enostavnejša, zato jo uporabljamo v večji meri.

- 4.) Osgoodov diferencial

Semantični diferencial je psihološka tehnika. Je ena od možnosti za merjenje stališč. Osredotoča se na pomen, ki ga ljudje pripisujejo konceptu, izrazu, besedi, ugotavljamo konotativni pomen besede (tisti pomen, ki ga besede sugerirajo glede na prvi pomen besede). Pomen besede enačijo s stališčem ali odnosom do nečesa.

Vmes je petstopenjska lestvica: dobro _ _ _ _ _ slabo

Kar se pokaže na koncu, je odnos sodelujočega do nekega problema (kaj nam to vzbuja, kakšne občutke imamo). To kaže odnos do stališča.

Temeljijo na predpostavkah:

- da lahko stališča verbalno izrazimo
- da ima ista trditev enak pomen za vse preizkušance
- da se lahko stališča tudi količinsko merijo

TEORIJSKI MODELI STALIŠČ

Psihologi so razvili več teorij, ki pojasnjujejo nastanek in ohranjanje konsistentnih stališč.

Osnovne teorije so:

- 1.) **HEIDERJEVA teorija RAVNOTEŽJA**
- 2.) **SHERIFOVA teorija POLARIZACIJE**
- 3.) **ABELSONOVA in ROSENBERGOVA teorija afektivno – kognitivne disonance**
- 4.) **OSGOODOV semantični diferencial**
- 5.) **FESTINGERJEVA teorija kognitivne disonance**

1.) HEIDERJEVA teorija RAVNOTEŽJA

Ljudje poskušamo nenehno vzpostavljati in ohranjati ravnotežje med stališči. Stališča, ki se nam zdijo v neskladju z drugimi stališči povzročajo negativen občutek kognitivnega ravnotežja. Zato poskušamo spremeniti mrežo stališč tako, da ponovno vzpostavimo ravnotežje med njimi.

Grafično je prikazal odnose v obliki trikotnikov (odnosi med tremi osebami ali dvema osebama in objektom)

2.) FESTINGERJEVA teorija kognitivne disonance

Je najbolj znana teorija konsistentnosti. V primeru disonance gre za navzkrižje med stališči – gre za občutek disonance, ki izziva potrebo po njeni redukciji.

Stališče lahko nasprotuje drugemu:

- logično, ko prihaja do klasičnega protislovja
- normativno – kulturno, kjer se eno stališče ne ujema z drugimi zaradi določene kulturne norme
- neujemanje s preteklimi izkušnjami

Neskladja se lahko pojavljajo med posameznimi stališči, med posameznimi komponentami stališč ali med stališči in obnašanjem.

Metoda za redukcijo disonance so npr.:

- dodajanje novih elementov h kognitivni mreži
- sprememba stališč, ki so v neskladju z drugimi stališči ali obnašanjem

Vseh disonanc med stališči se ne zavedamo; je toliko bolj nevzdržna, kolikor bolj so pomembna za posameznika in njegovo samopodobo stališča v disonanci.

Kognitivna disonanca ni nek abstrakten pojem ko pride do nje smo pod stresom, se pozna na vzbujenju avtonomnega živčevja.

OBLIKOVANJE IN SPREMINJANJE STALIŠČ

Najpomembnejši so naslednji faktorji:

- 1.) skupinska pripadnost
- 2.) informacije in znanje
- 3.) osebne lastnosti

Stališča se lahko spreminjajo v intenziteti ali v smeri, spreminjanje stališč pa je odvisno tudi od njihovih karakteristik: ekstremnosti, kompleksnosti in usklajenosti.

VPLIV SKUPINSKE PRIPADNOSTI

Skupine svoj vpliv uveljavljajo na več načinov:

- s poudarjanjem skupnega vrednotnega sistema skupine
- z dajanjem socialne podpore tistim posameznikom, ki delujejo v skladu s skupnim vrednotnim sistemom
- s sankcioniranjem tistih posameznikov, ki ne delujejo v skladu z njimi
- z izborom in cenzuro informacij, ki naj bi prišle do članov skupine

Pomembno vlogo pri oblikovanju stališč imajo predvsem primarne in referenčne skupine. Sprememba stališč je hitrejša, uspešnejša, če je odločitev za spremembo sprejeta v skupini. Posamezniki z alternativnimi ali od večine odstopajočimi stališči le - teh ne more ohraniti, če si ne najdejo neke dovolj stabilne in trajne referenčne skupine somišljenikov.

Lažje spremenimo periferna (obrobna) stališča. Težje je spremeniti stališča, ki se nanašajo na lastno osebnost.

VPLIV OSEBNOSTNIH LASTNOSTI

Za oblikovanje in spreminjanje stališč so zelo pomembne tiste lastnosti, ki določajo posameznikovo samopodobo. Osebe z večjo stopnjo samozaupanja bodo težile k trajnejše/ trdnejši strukturi stališč. Rigidno strukturo stališč kažejo t.i. avtoritarne osebnosti, oz. podobne, katerih samopodoba je nerealistična in sloni na racionalizacijah in potlačenih konfliktih.

Ljudje z nizkim samozaupanjem razvijajo nestabilna, pogosto medsebojno nekoherentna stališča.

VPLIV IZKUŠENJ IN ZNANJA

- neposredna izkušnja
- socialno - posredovana izkušnja

Pridobivamo jih preko različnih oblik učenja (pogojevanje, učenje po modelu).

Vpliv informacij in verbalne komunikacije na formiranje in spreminjanje stališč – prepričevanje.

Informacije imajo pomembno vlogo pri formiranju stališč v primerih, ko ne moremo dobiti neposrednih izkušenj. (prostorska ali časovna oddaljenost od dogodka ali objekta)

V takih primerih imajo pomembno vlogo sredstva množične komunikacije.

V okviru komunikacijskega modela stališčnih sprememb, je potrebno obravnavati:

- 1.) moč izvora, oddajnik, komunikator
- 2.) strukturo sporočila

3.) značilnost sprejemnika

4.) kontekst

Komunikator:

Moč izvora je lahko:

- ekspertna moč (znanje, strokovnost, strokovnjak iz določene stroke) – najbolj sprejemljivo
- moč na osnovi atraktivnosti izvora (mediji)
- moč nagrajevanja in kaznovanja (npr. vodja neke skupine)

Poleg socialne moči je bistvena zanesljivost komunikatorja (resnicoljubnost, informiranost, zanesljivost virov)

Sporočilo:

- a) največkrat ni pomembne razlike med vplivi sporočil z logičnimi, oz. čustvenimi apeli, če se že odkrije razlika, je emocionalni apel močnejši/učinkovitejši.
- b) Vloga strahu je relativno neopredeljena; če se že odkrije razlika, se pokaže, da je apel na strah učinkovitejši od sporočila, ki nima takega apela.
Lahko pa z zastraševanjem dosežemo nasprotni efekt, npr. ko imajo ljudje občutek, da se ne bodo mogli izogniti grozeči nevarnosti.
Odnos med stopnjo strahu in spreminjanjem stališč naj bi bil tak, kot je med stopnjo vznburjenja in učinkovitostjo. (Yerkers-Dodosnov zakon)
- c) Sporočila, kjer so zaključki eksplicitno oblikovani, so ponavadi učinkovitejša od sporočil, kjer morajo osebe same oblikovati zaključke.
- d) Ponavljanje sporočila povečuje njegovo učinkovitost, vendar pa hitro doseže svoj plato.
- e) V zvezi z vrstnim redom delov sporočila se včasih ugotavlja, da je učinkovitejši prvi del, včasih pa drugi del besedila.
- f) Na splošno ni dobro, če se vzbuja vtis o enostranskosti sporočila. Bolj kot je neko stališče podano stvarno in vsestransko argumentirano, trajneje se utrdi v zavesti prejemnikov (odvisno tudi od izobrazbe, inteligentnosti in os. lastnosti poslušacev)

Sprejemnik:

Pozorni moramo biti na naslednje lastnosti prejemnika informacij:

- sugestibilnost
- samospoštovanje (ljudje z nizkim samospoštovanjem postanejo hitro odvisni od drugih in spreminjajo svoja stališča, oz. so pripravljene sprejeti stališča od drugih)
- izobrazba (bolj izobraženi potrebujejo več manevrskega prostora)
- intelektualne sposobnosti
- fleksibilnost
- težnja po kognitivnem ravnotežju

Kontekst (več vrst: socialni, materialni...):

Vpliv čustvenih stanj na sprejemanje prepričevalnih sporočil: raziskave so pokazale, da so odgovori reflektirali kakovost predstavljenih argumentov, če so bili prejemniki v

negativnem ali nevtralnem emocionalnem stanju. Posebnega učinka ni bilo zaznati v primeru, ko so bili prejemniki dobro razpoloženi.

Te ugotovitve se skladajo z novejšimi modeli procesiranja informacij, ki sugerirajo, da pozitivna čustva vplivajo na poenostavitev procesiranja informacij v zvezi z določeno nalogo.

PREDSODKI

Biološke, psihoanalitične, kulturološke razlage, azlage v smislu t.i. grešnega kozla, sociokognitivne razlage.

Definicija:

Predsodki so vrsta stališč, ki niso upravičena, argumentirana in preverjena, a jih spremljajo intenzivne emocije ni so odporna a spremembe.

Socialni psihologi posvečajo največ pozornosti negativnim, predvsem rasnim in etničnim predsodkom, zaradi njihovega negativnega učinka na medosebne in medskupinske odnose. Temeljijo na odklanjanjih in sovražosti do pripadnikov posameznih skupin.

Štirje osnovni tipi občutkov in sodb, ki so značilni za negativno socialne predsodke::

- 1.) Občutek superiornosti dominantne skupine
- 2.) Občutek, da je manjšinska skupina manj vredna od večinske
- 3.) Občutek o lastni pravici dominantne skupine do moči, privilegijev, statusa
- 4.) Strah in sum, da manjšinska skupina ogroža moč, privilegije in status dominantne skupine

Kot vsa stališča imajo tudi predsodki negativno emocionalno komponento. Ne poznajo meja veljavnosti, za celoto jim zadošča že ena sama informacija. Predsodki in stereotipi potencirajo določene značilnosti ljudi, narodov, značilni zanje so ekstremni prikazi.

Vplivajo na našo percepcijo, povzročajo popačenje podobe, selektivno pozornost do obnašanja drugih (opazovalec je pozoren le na tiste vidike obnašanja drugih, ki so v skladu z njegovimi predsodki). Vplivajo pretežno na nezavedni ravni. So negativen pojav za skupine, družbo in posameznike, saj lahko privedejo do nasilja.

Izvori predsodkov:

- 1.) Makrosocialni pogoji:

- ekonomsko – politični
 - kulturno – normativni
- 2.) Mikrosocialni pogoji:
- zgodnja socializacija
 - frustracijske in križne situacije

Teoretična izhodišča:

- 1.) Prirojeni strah pred tujim, nerazumljivim, drugačnim...
- 2.) Potlačene frustracije, ki izvirajo večinoma že iz otroštva, psihodinamske teorije (tisti, proti katerim so predsodki usmerjeni, so žrtve potlačenih frustracij nosilcev predsodkov)
- 3.) Avtoritarna osebnost kot izvor predsodkov (avtoritarna osebnostna struktura: anksiozna, nesigurna vase, nastanek le-te naj bi pogojevala pretirano stroga vzgoja, kaznovanje brez emocionalne bližine)
- 4.) Socialno okolje kot vzrok za nastanek predsodkov, predvsem družina kot socializacijski model, pa tudi šola in ostale referenčne skupine.

Čas negotovosti in hitrih družbenih sprememb lahko privede do nezadovoljstva v določenih skupinah in povzroči epidemijo predsodkov (najbolj ogroženi socialni sklopi so tudi najbolj podvrženi rasnim predsodkom).

Vpliv predsodkov na obnašanje:

ALLPORT razlikuje pet stopenj izražanja predsodkov:

- 1.) Ogovarjanje
- 2.) Izogibanje
- 3.) Diskriminacija
- 4.) Nasilje
- 5.) Genocid

DESET NAČEL ETNIČNIH PREDSDOKOV

- 1.) Za nastanek predsodkov naj bi bil potreben tako način zaznavanja in mišljenja, kot tudi posebne osebne lastnosti
- 2.) Ko sta dve skupini enkrat v konfliktu, postane pristransko razločevanje (diskriminacija) pravilo socialnega vedenja (socialna norma)
- 3.) Manj ko je ustreznih informacij, več je možnosti, da nastane določen stereotip.
- 4.) Socialno sprejeti stereotipi imajo lahko velik vpliv na vedenje posameznikov.
- 5.) Predsodki lahko obstajajo kot prerokbe, ki uresničujejo same sebe.
- 6.) Socialne kategorije ljudi, ki so stereotipizirane, se lahko v določenih situacijah hitro spreminjajo.
- 7.) Predsodki vztrajajo toliko časa, kolikor vztraja socialna norma.

- 8.) Inteligentnost, pripadnost višjemu socialnemu sloju in višja izobrazba naj bi bili v negativni povezavi s predsodki.
- 9.) Največji del predsodkov naj bi se otroci naučili v družini.
- 10.) Diskriminacija se lahko pojavi pri otrocih že zelo zgodaj, vendar se stalnejša stališča oblikujejo šele, ko so starejši.

KOGNITIVNI PROCESI OBLIKOVANJA PREDSDOKOV

Klasifikacijske sheme, ki jih pod vplivom staršev sprejmemo v otroštvu, se zelo težko modificirajo. To so primarne kategorizacije in z njimi povezana vrednotenja in emocionalne naravnosti, ki so podlaga za nastanek in razvoj predsodkov.

(najlažje spremenimo tiste predsodke, ki so posledica konformizma z okoljem, najtežje pa se spremenijo tisti, ki pomagajo posamezniku ohranjati samopodobo in mu služijo kot obrambni mehanizem).

GLAVNI KOGNITIVNI MEHANIZMI PRI RAZVOJU PREDSDOKOV:

- generalizacija (vsi posamezniki)
- diferenciacija (mi, vi, oni)
- identifikacija (z lastno skupino)
- vrednotenje (negativno)

Otrok lahko razvije vrednostno razlikovanje med svojo in tujo skupino ljudi, šepreden se dokoplje do prvih pojmovnih opredelitev kategorij. Takšna pojmovna vrednotenja so zelo pomembna – s tem ima posameznik že v otroštvu podano vrednostno emotivno podlago za nastanek predsodkov. (možnost za nastanek napačnih, vendar vrednotno in emotivno zelo obremenjenih predsodkov). Ta slika je črna – bela, zato je večja verjetnost za negativne predstave. TAJFEL: tako naj bi bil osnovni korak v preprečevanju škodljivih predsodkov, preprečevanje povezovanja predpojmovnih vrednotenj in kasnejših pojmovnih kategorizacij. Ker nastajajo otrokova primarna vrednotenja v konkretnih situacijah, bi se naj tudi postopek preprečevanja etničnih predsodkov začel pri konkretnih in vsaakdanjih primerih.

MEDOSEBNO DELOVANJE oz. SOCIALNO VPLIVANJE

Prav socialna interakcija naj bi bila temeljna enota socialnega vedenja. Je socialno dogajanje, ki omogoča vez med tremi ravnmi socialnega delovanja: POSAMEZNIKOM, SKUPINO in SOCIALNIM SISTEMOM.

Krajši prikaz najpomembnejših eksperimentov s področja socialnega vplivanja.

u činek občinstva: imeli so najmanj 2 skupini, ki so pri reševanju nalog enkrat imeli občinstvo, druga pa ne. Rezultat: ko so bili pred občinstvom, so naredili več nalog, a z več napakami.

SHERIF-ov opskus NORMALIZACIJA: je proces oblikovanja norm v skupini. Ljudje se v pogojih, ko je naloga nejasna, pri iskanju ustreznih reakcij zgledujejo po drugih.

Eksperiment z avtokinetičnim efektom: v temnem prostoru govoriš, kam se premika svetleča pika. Najprej govorijo sami s seboj, so pa posamezniki imeli različne načine. Potem so odgovarjali po trije in odgovori so bili prilagojeni – ni več konsistentnosti – v večini.

Sherif je ugotovil, da je prilagajanje (ali konformnost) povezano s stopnjo doživljene negotovosti. Višja stopnja negotovosti pomeni izrazitejši konformizem v zvezi s skupinskimi normami. (pravili vedenja) Oblikovanje norm kot proces, ki je povezan z zadovoljevanjem potrebe po varnosti. Sherifov poizkus je prikazal, kako se v sorazmerno nedoločeni situaciji alhko oblikujejo norme, oz. skupna pravila vedenja. Tukaj je postala norma najbolj pogosta vrsta odgovora.

Po MOSCOVICIJU je potek nastajanja pravil v skupini (nastajanje norm) hkrati mehanizem izogibanja konfliktom v skupini.

ASCH-ev poskus – primer konformizma

Je prilagajanje že obstoječim skupinskim normam. Veliko št. ljudi se je prilagodilo napačnemu odgovoru (1/3). Večina ljudi, ki so napačno odgovorili, je vedela, da je odgovor napačen. Situacija je terjala, da so odgovorili tako, ker so se hoteli prilagoditi tuji skupini.

Če odgovor ni bil enoznačen v skupini, so ugotovitve lažje povedali pravilne, ali pa, če so odgovor zapisali.

Konformizem, ubogljivost, pokornost, podrejanje – MILGRAM – ov eksperiment

Vloga izvrševalca, ki je povezana s pojmom socialne hierarhije.

Za pregrado so bili asistenti, poskusna oseba na drugi strani tega ni vedela. Za napačne odgovore so asistentom dajali elektrošoke. Več kot polovica jih je šla do konca = nekritična pokorščina avtoriteti, prelaganje odgovornosti na eksperimentalno.

razvoj medosebne interakcije

Ko se vzpostavi kontakt med partnerjema, običajno oba izhajata iz svojih trenutnih socialnih volg. Mnogo interakcij nastane na tem nivoju. Odnosi, ki pa postanejo trajni in se poglobljajo, pa se množijo – več verbalnih in neverbalnih komunikacij. Za vzdrževanje odnosa so bistvenega pomena ojačanja odnosa (izrazi naklonjenosti, medsebojnega spoštovanja, pomoč). Včasih pomaga pri odnosu, da eden spremeni stališče, da je bolj podoben partnerjevemu. Kolikor pogosteje se srečujeta dva človeka, kolikor se v komunikaciji lotevata bolj osebnih tem in kolikor bolj se zadolžujeta (z altruističnim obnašanjem), tolikor bolj se odnos gradi. Za izgradnjo odnosa je pomembno tudi, da se vsak partner začne razkrivati drugemu. To samorazodevanje je najpomembnejši dejavnik v poglobitvah odnosa. Ugotavljajo, da se v stabilnem odnosu ustvari stalna stopnja razodevanja in ta pomeni bližino med dvema človekoma – zaupanje. Ko se vzpostavi občutek zaupanja, se poveča tudi občutek odgovornosti.

TRI KOMPONENTE, ki jih vsebujejo intimna razmerja:

- čustvena privlačnost, občutek naklonjenosti in ljubezni
- izpolnitev psiholoških potreb
- medsebojna odvisnost in vpliv

KVANTITATIVNE TEORIJE

- 1.) **TEORIJA (MURTEIN)** dražljaj – vrednotenje vloga; značilen dominanten dejavnik. Teorija govori tudi o tem, da se stadiji pojavljajo v vedno istem zaporedju.

2.) **Teorija socialne izmenjave**

Več nagrad in manjša vlaganja = zadovoljno in trajno razmerje. Ekonomski model človeškega življenja. Nagrade so: ljubezen, spolna zadovoljitev; vložki: trpljenje v času konflikta, gradnja... Vsi pa v odnos prinesemo nekaj s sabo. Osebe z nizkim pričakovanjem, pričakujejo manj nagrad in obratno.

PRIMERJALNA RAVEN ZA ALTERNATIVE (kaj dobimo, ko se razmerje konča, če alternativ ni, bo bolj verjetno oseba ostala v razmerju) INVESTICIJE (kaj v razmerju ostane, če se razmerje konča – ne moremo odnesti)

SKUPNA RAVEN PRIČAKOVANJA (najpomembnejše v razmerju – odnos zavezanosti).

3.) **Teorija pravičnosti (posebna teorija socialne izmenjave)**

Govori o tem, da so ljudje najbolj zadovoljni takrat, ko je njihovo razmerje takšno, da je končnik tistega, kar vložijo in dobijo iz razmerja podoben, oz. enak za oba partnerja.

Pri tem je najpomembnejše ravnovesje, Do neravnovesje prid etakrat, k oen partner dobiva več koristi, kot si jih zasluži na podlagi svojih vlaganj.

4.) **Samorazkrivanje, zaupnost**

Je pomemben dejavnik v razmerjih. Govorimo o stvareh, ki jih ne govorimo vsem. Večja zaupnost ve čja raven zadovoljstva. Težje govorimo o negativnih stvareh. 2. raven, 3 raven pa govorimo o intimnih stvareh. 1. raven pa je govorjenje na splošno.

KVALITATIVNE TEORIJE

Tip razmer:

- Imeti rad : ljubiti
- Razmerje izmenjave (exchange relationship) – razmerje skupnega (cownshipol relationship)
- Razmerje, ki ni ljubezen : razmerje, ki je ljubezen
- Družabna ljubezen : strastna ljubezen

Stiki navezanosti

Attachment stil, na kašen način se navezujemo. Naj bi ga prinesli iz otroštva, vendar se stik spreminja z izkušnjami.

Stili so trije:

- varen
- izogibajoč
- bojzljivost, razdvojenost

VAREN – oseba relativno z karkoto naveže stik z drugim, brez strahu drugemu zaupa in drugi zaupajo njej. Ne skrbi jo pogosto, da bi jo partner prizadel.

IZOGIBAJOČ – oseba se počuti negotovo, ko je blizu drugemu, težko zaupa, občuti nelagodje, ko poskuša priti do nje in v razmerju ima občutek, da želi partner več od nje kot ona lahko da. (težave z materjo v otroštvu, depresije ali negativne izkušnje).

BOJAZLJIV – oseba čuti do drugih odpor, boji se, da je partner ne ljubi dovolj, ali se boji, da jo bo zapustil.

FAZE RAZVOJA INTERAKCIJE

- 1.) IZBIRA – ko si nekoga zaradi nekih značilnosti izberemo za večjo interakcijo, zблиževanje, ocenjevanje... Ta faza še ni konfliktna.
- 2.) POGAJANJE – gre za doseganje sporazuma med partnerjema, kaj kdo daje in dobiva od drugega. Je proces globjega spoznavanja in lahko prihaja do konfliktov in razmerje lahko razpade. Če par preide to fazo, preideta v:
- 3.) SPORAZUM – po pogajanjih prideta v sporazum
- 4.) ZADOLŽITEV – nastane šele na določeni stopnji odnosa, ko partnerja začutita svojo vpletenost v odnos.
- 5.) INSTITUCIONALIZACIJA – poroka ali kaj podobnega. Omogoča nadzorovanje vedenja drugega, kontrolo drugega. Tudi razdelitev vlog je bolj jasna.

SKUPINSKA DINAMIKA

Skupina naj bi imela naslednje funkcije:

- 1.) socializacija
- 2.) skupinska podpora
- 3.) storilnostna funkcija
- 4.) socialno – čustvena funkcija
- 5.) informacijska funkcija
- 6.) normativna funkcija (prilagajanje skupiskim normam)

Vrste skupin:

- 1.) velike in majhne (skupine 3 ali več, vendar so skupinske funkcije tudi že pri 2)
 - 2.) referenčne in nereferenčne
 - 3.) formalne in neformalne
 - 4.) strukturirane in nestrukturirane
- Majhne skupine so tiste, ki imajo tolikšno število članov, v kateri lahko vsak z vsakim komunicira neposredno. ARGYLE deli majhne skupine na:
 - a.) družino
 - b.) prijateljsko skupino
 - c.) delavsko skupino / tim
 - d.) laboratorijsko skupino
 - Velike skupine pa so množice, sloji, razredi, narodi

- Referenčne skupine so tiste, s katerimi se mi lahko identificiramo, istovetimo (prijatejske skupine, družine) – po Tajfel-u.
- Formalne skupine so normativno, pravno utemeljene
- Strukturirane so tiste, ki imajo svoje lastno opredeljene cilje, norme, pravila, jasno opredeljene vloge in zavest o pripadnosti: to so organizacije (ekonomske, politične, športne...). Če tega ni pa je skupina nestrukturirana. Velikost, strukturiranost: institucije, država; velikost, nestrukturiranost: publika na koncertu

RAZVOJ SKUPINSKE STRUKTURE

Skupine največkrat ustanovimo namerno, formalno da bi uresničili neke cilje. Poleg tega se skupine formirajo tudi zato, ker člani pričakujejo zadovoljitev potreb in interesov. Lahko nas privlačijo člani skupine (prijateljska), lahko nas privlačijo aktivnost skupine (športna) ali pa nas privlačijo cilji skupine (humanitarne organizacije). Lahko se zgodi, da nas privlačijo vsi trije razlogi, vendar večina avtorjev pravi, da so najbolj trdne skupine tiste, katere so pomembne zaradi ciljev.

RAZVOJ:

- 1.) Orientacija – člani se informirajo o nalogah skupine, ciljih, drugih članih in lastnih nalogah in funkcijah.
- 2.) Pojavljanje konfliktov med člani in konflikti z vodjo skupine
- 3.) Enotnost skupine – kohezivnost – želja ostati v skupini, slediti ciljem, lojalnost članov, člani so odprti in pripravljeni na sodelovanje. Za delovanje nalog, tu šele začnemo delovati naloge. Formirajo se skupinske norme.
- 4.) Stabilizacija skupinske strukture – naloge se začno izvajati in vloge so pisne.

STRUKTURA SKUPINE

Ločimo več skupinskih struktur, večina socialnih psihologov govori o skupinski strukturi kot o sistemu vlog, sistemu obnašanj, povezanih z določenimi pozicijami. VLOGA v skupini je pričakovano obnašanje, povezano z neko pozicijo. Ugotovimo lahko, da se člani skupine ne obnašajo vedno v skladu s predpisanimi vlogami, zato so dejanske volge modifikacija zahtevanega obnašanja. Konkretno strukturo vsebine zajemajo dejanske izvrševane vloge, ki se ujemajo z našimi osebnostnimi lastnostmi.

3 vloge oseb v skupini:

izvrševanje nalog
 pod vplivom lastnih osebnih značilnosti (lastni jaz)
 orientirani pretežno na interakcijo (so relativno asivni za izvrševanje vloge)

STRUKTURA MOČI V SKUPINI:

Vrste moči v skupini:

- 1.) Moč prisile – temelji na strahu pred kaznijo, lahko jo ima vodja skupine
- 2.) Moč nagrajevanja – tudi pogojevanje, vendar z nagradami, tudi največkrat vodja skupine.
- 3.) Referenčna moč – tisti, s katerim se identificiramo, pozitivne lastnosti osebe se identificiramo, imajo jo lahko vsi člani skupine
- 4.) Strokovna moč – na podlagi znanja in kompetenc na določenem področju – vodja ali drugi člani skupine
- 5.) Legitimna moč – ima jo tisti s statusom vodje
- 6.) Inforacijska moč – kdor ima veliko količino informacij in nadzoruje komu jih bo posređoval.

Socialna moč je potencialni vpliv, ki ga ima neka oseba na druge osebe (lahko vpliva na obnašanje drugih posameznikov ali skupin). Ta učinek vplivanja je odvisen od njegove socialne moči in njegovega odpora, ki ga nudijo tisti, na katere poskuša vplivati. Distribucija socialne moči je velikost vpliva, ki ga imajo v skupini ali v organizaciji, držbi različni nosilci socialne moči.

STRUKTURA KOMUNIKACIJ

To ponazarjamo s komunikacijskimi mrežami. Najpogosteje so bile proučevane naslednje komunikacijske mreže:

- krog
- zvezda
- veriga

so primerne za različne načine vedenja in skupin

Največje zadovoljstvo je v takih skupinah, kjer lahko vsak komunicira z vsakim, vendar mora biti skupina majhna.

STRUKTURA PRILJUBLJENOSTI

Sociogram – priljubljenost in položaj v skupini, ter struktura celotne skupine

PROCESI V SKUPINI

Poznavanje procesov je osnova za razumevanje socialne dinamike v skupini. Najsplošnejši skupinski proces je interakcija..

Z interakcijo se formirajo tudi norme. Proces formiranja norm v skupini je **NORMALIZACIJA**. Norme so sprejeta pravila obnašanja, značilna za člane določene skupine. Največkrat se formirajo brez zavestnega planiranja in so posledica vzajemnega vplivanja.

Do prilagajanja skupinskim normam pride s konformiranjem, to je sprejemanjem obnašanja zaradi namišljenega ali socialnega pritiska skupine in/ ali preko različnih oblik socialnega učenja (imitacija, identifikacija).

KONFORMIRANJE je odvisno od več dejavnikov, npr: starosti (adolescenca), spola, kulture, inteligentnosti, kreativnosti, čustvene stabilnosti, samozaupanja... V skupini naletimo tudi na **ANTIKONFORMISTE**, ki so tudi determinirani z vsakim odklonom skupinskim normam. Najbolj konstruktivni so neodvisni, ki se samostojno odločajo na podlagi podatkov ali argumentov.

SODELOVANJE ali KOOPERACIJA

Študije sodelovalnega vedenja so v socialni psihologiji večinoma znane kot študije iger, npr: zapornikova dilema. Na raven medsebojnega sodelovanja naj bi vplivali naslednji dejavniki:

- strategija drugega igralca
- vrsta nagrade
- možnost medsebojnega komuniciranja

Vendar pa teorije iger večinoma pozabljajo, da je socialna interakcija tudi emocionalen, ne le racionalen proces. (Eks.: MINTZ: reševanje kovancev iz steklenice kot primer proučevanja socialnega vedenja).

TEKMOVANJE ali KOMPETICIJA: vsako tekmovanje predpostavlja tudi pravila. Če so ta neustrezna, ali pa jih sploh ni, se lahko tekmovanje spremeni v konflikt.

REŠEVANJE KONFLIKTOV

Konflikte lahko razdelimo na:

- **INTRAPERSONALNE** (znotraj osebnosti)
- **INTERPERSONALNE**
- **INTERGRUPNE**

Interpersonalni konflikt je manifestirano nasprotje med člani skupine. Do konfliktov lahko prihaja zaradi osebnih zadev ali zaradi aktivnosti in ciljev skupine. Nekateri so lahko tudi konstruktivni, destruktiven pa je tisti konflikt, ki pripelje do trajnih negativnih posledic za posameznike ali skupino.

Trije glavni načini reševanja medosebnih ali medskupinskih konfliktov:

- 1.) spopad s poskusom izločitve ene od strani
- 2.) pogajanja in posredovanje
- 3.) razsojanje ali arbitraža

Psihologijo zanimajo v glavnem **POGAJANJA**. Njihov cilj je, da se pride do rešitve, na katero pristanejo vse strani v konfliktu – iščemo skupno točko ali kompromis. Da se do kompromisa pride, mora vsaka stran nekoliko odstopiti od svojih izhodišč.

Pogajalski procesi zajemajo različne socialne pritiske, grožnje, prepričevanje s pomočjo argumentov, različna pretvarjanja, pa tudi prilagajanja situaciji. Vendar se je tudi pri pogajanju treba držati določenih pravil. Vsako pogajanje mora upoštevati značilnosti situacije, npr. moč posameznih akterjev, njihova čustva, stereotipe...

Če je v konflikt vključenih več strani, se lahko pojavijo KOALICIJE. Dejavniki, ki vplivajo na potek konflikta so še: prejšnji medsebojni odnos, osebnostne značilnosti ljudi v konfliktu. Ni skupin brez konfliktov, najbolj pomemben je način reševanja konfliktov. Reševanje konfliktov je ena najpomembnejših funkcij vodenja.

VODENJE zajema:

- odnos do ljudi (socialni vidik)
- odnos do nalog (stereotipni vidik)

Na oblikovanje vloge vodje v skupini vplivajo predvsem:

- priljubljenost
- aktivnost
- učinkovitost

1.) Osebnostni dejavniki

Vodje naj bi imeli neke skupne značilnosti:

- sposobnosti: - intelektualne, - verbalno komunikacijske
- sociabilnost (udeležba v socialnih dogajanjih, kooperativnost, popularnost)
- motivacija, iniciativnost, vztrajnost

Socialna inteligentnost zajema zlasti sposobnost ustreznega prepoznavanja motivov. Sociabilnost pomeni tudi obvladovanje ustreznih komunikacijskih strategij, pomembno je tudi samoobvladovanje.

2.) Vodstvene funkcije; funkcije vodje

- tiste, ki so v zvezi s storilnostnimi cilji
- tiste, ki so v zvezi z doseganjem socialno – čustvenih ciljev: neupoštevanje članov, njihovih čustev, prizadevanje za občutek varnosti, ohranjanje skupine...

3.) Vodstveni stili

So povezani z določanjem v skupini, oz. z reševanjem problemov v skupini.

- *demokratični stil*

Predpostavlja udeležbo čim večjega števila članov pri reševanju različnih problemov v skupini in s tem tudi pri odločanju v skupini.

- *avtokratski stil*

Naj bi bil nasprotje demokratičnemu stilu, odloča pretežno vodja sam.

- *anarhično vodenje ali »laissez faire«*

Je možno v manjših skupinah, ki so homogene in kjer so člani disciplinirani, prepustijo stvarjem, da tečejo po svoje.

Tak način je lahko socialna maska z adoseganje prikritih ciljev. Večkrat pa ima taka skupina še neformalnega vodjo. Pomembna je situacija in osebnostne lastnosti vodje. Veliko raziskovalcev se je ukvarjalo z odnosom med stili vedenja in osebnostnimi lastnostmi. Stil vodenja je lahko povezan tudi z značilnostmi situacije.

FEIDLER-jev model vodenja zajema več faktorjev:

- vodstveni stil
- odnos vodja – članstvo (zaupanje, lojalnost)
- struktura naloge (jasnejša struktura pomeni lažje vodenje)
- moč vaje (večja moč pomeni ugodnejšo situacijo)

Grafični prikaz nam poda kombinacijo dejavnikov za najuspešnejše vodenje. Max Weber npr. govori o karizmatičnem stilu vodenja.

Pomembnost dejavnikov pri nastajanju karizme:

- izjemne osebnostne lastnosti
- pojavljanje v času krize
- ponujanje rešitve, ki predstavlja radikalno prekinitev s preteklostjo
- privlačnost za skupino pristašev, ki verjamejo v »vizijo«, ker vodji pripisujejo moč.

PRISTAŠI, LOJALNI ČLANI, OPOZICIJA

Delež nezadovoljnih nepristašev je lahko dokaj velik, če je bil vodja nedemokratično izbran ali vsiljen. Lahko se spreminja glede na stil in uspešnost vodenja. Odnos članstva se nahaja na kontinuumu od pretežnega sprejemanja (pristaši) do aktivnega odklanjanja (opozicija).

Inovacija – proces vnašanja novosti v skupino (manjšina). Manjšina ima možnost vnašanja sprememb, če je stalna (konstantna).