

SOCIO



Sociální psychologie
PhDr. Lenka Emrová, Ph.D.



ČLOVĚK JE TVOR SPOLEČENSKÝ

Vymezení předmětu



- Hraniční disciplína
- Kořeny ve starověku a středověku
- Bouřlivý vývoj ovlivněný vývojem ve světě
- Převezena z Evropy do USA
- Pojem sociální psychologie se objevuje poprvé u J.M. Baldwina v roce 1897
- 1897 N. Triplett publikuje výsledky svého **1. sociálně psychologického laboratorního experimentu**, který zkoumá vliv přítomnosti druhých na výkon jedince
- Vznik 1905 vydáním učebnic sociální psychologie (Mc Dougall a Ross)

Předmět SP

Sociální psychologie je empirická věda, která se zabývá studiem psychologické stránky mezilidských (sociálních) interakcí. Předmětem sociální psychologie je studium zákonitostí, projevujících se v následujících formách sociálních interakcí:

- ▶ **jedinec–jedinec** (dyadická interakce – například rodič dítě, nadřízený – podřízený, muž – žena),
- ▶ **jedinec–malá skupina** (interakce v malých skupinách – např. rodina, třídní kolektiv, pracovní skupina, tým),
- ▶ **malá skupina–malá skupina** (vztahy mezi jednotlivým týmy v organizaci).

Sociální psychologie zkoumá, jak navzájem na sebe působí, jak se ovlivňují, podmiňují.



Hlavní témata sociální psychologie

1. Sociální percepce a poznávání druhých

- ▀ Jak vnímáme a posuzujeme lidi kolem sebe.

Klíčové pojmy: atribuce (vysvětlování příčin chování), stereotypy, předsudky, kognitivní zkreslení, halo efekt, implicitní bias. stereotypy, stigma a diskriminace

2. Sociální vliv

- ▀ Jak lidé ovlivňují chování a postoje druhých.

Klíčové pojmy: konformita (přizpůsobení skupině), poslušnost autoritě, přesvědčování, poddajnost. **Experimenty:** Asch, Milgram, Zimbardo.

3. Komunikace a mezilidské vztahy

- ▀ Jak sdílíme informace, emoce a významy.

Klíčové pojmy: Verbální i neverbální složka, empatie, aktivní naslouchání, zpětná vazba, asertivita.

4. Postoje a jejich změna

- ▀ Jak se tvoří a mění postoje (názory, přesvědčení).

Klíčové pojmy: postoje, přesvědčování, kognitivní disonance (Festinger).



Hlavní témata sociální psychologie

5. Skupiny a skupinové procesy

- **Jak se lidé chovají v týmech a skupinách.**

Klíčové pojmy: socializace, role, status, normy, koheze, skupinové myšlení (*groupthink*), konflikty.

6. Sociální interakce a vztahy

- **Jak vznikají, udržují a zanikají vztahy.**

Klíčové pojmy: Přitažlivost, důvěra, reciprocita, konflikty, spolupráce, agrese, altruismus.

7. Pro-sociální a etické chování

- **Kdy pomáháme a kdy naopak ne a proč**

Klíčová slova: Pomoc, empatie, spolupráce, morální rozhodování.



Socializace
jedince



Socializace jedince

- **Základní** kategorie sociální psychologie
- Je **ontogenetický proces** postupného **vrůstání** jedince do života společnosti
- Jedinec se postupně z biologické bytosti stává bytostí sociální prostřednictvím sociálního učení (nápodoba, sociální zpevňování, identifikace)
- **Celoživotní proces** osvojování si **poznatků, zvyků, postojů, norem, kultury atd.... (dle Junga převážně do 30 let)**
- **Není pasivní, ale aktivním přebíráním** zkušeností

Primární
Sekundární
Terciární

Akce - interakce

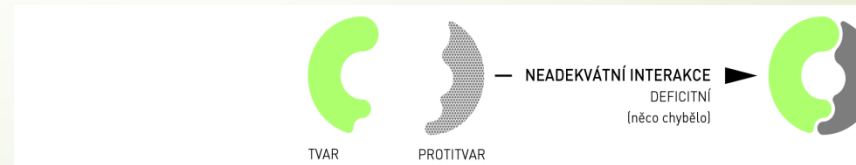
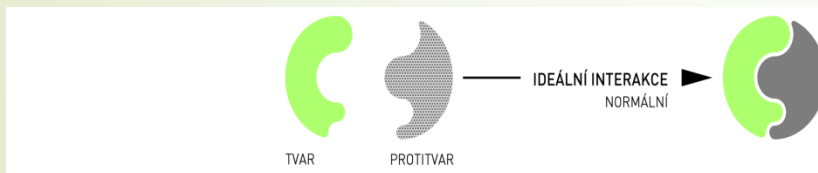
Výzkumy novorozenců ukazují, že dítě se aktivně vztahuje ke světu již od narození (nejsou nepopsanou tabulí)

Bonding – vztah matka – dítě po porodu

Děti preferují sociální podněty – obličeje před věcmi, živé obličeje před maskou, hovořící a pohybující se rodiče před rodiči, kteří nehybně a tiše sedí.

<http://www.youtube.com/watch?v=apzXGEbZht0&feature=related>

Rodiče bývají většinou aktivní a angažovaní a tak vzniká prostor pro vzájemné interakce, sladění, spolupráci, synchronizaci. Miminko sleduje tvář svého pečovatele, když ho zajímá, pokud ho nezajímá odvrátí pozornost k jinému objektu. Doplnují se, neskáčou si do řeči, jako by se domluvili a jeden čeká na reakci druhého, vzájemně se ovlivňují.



Experimenty s opicemi

Experimenty H. Harlowa Klec zoufalství 1957 a 1963

<https://www.youtube.com/watch?v=OrNBEhzjg8I>

- řada psychologických experimentů s makaky rhesus, jež měly vysvětlivat podstatu mateřské lásky. Prokázaly, že dítě k matce připoutává něco víc než jen potřeba výživy.



Sociální role

- ▶ soubor chování, který se očekává od každého, kdo vstupuje do nějakého sociálního vztahu
- ▶ „úlohy“, které nám předepisují, jak se máme chovat k druhým a v určitých sociálních situacích
 - ▶ vrozená (muž, žena, věk, národnost, zděděný majetek),
 - ▶ získaná (student, matka, porodní asistentka...),
 - ▶ Vnucené (nezaměstnanost, výkon trestu, pacient...)
 - ▶ dočasná (rodička, cestující v HMD, divák...)
- ▶ Pro psychickou pohodu je významné, aby jedinec byl co nejvíce v souladu se systémem svých rolí

Konflikt rolí

- ▶ **Vnitřní konflikt subjektu role** – když je na člověka kladeno více nároků od různých lidí (co se ode mne očekává??? Komu vyhovět???, rodička chce něco jiného, lékař také)
- ▶ **Konflikt mezi nositeli téže role** – pokud si člověk není jistý obsahem své role. Od každého se očekává něco jiného. Nejsou jasné informace. „Jak má porodní asistentka správně postupovat? Co je vlastně moje role?“
- ▶ **Konflikt mezi rolemi** – když plníme více rolí a jejich očekávání jsou v rozporu.
- ▶ **Konflikt role–osobnost** – „hraní role“ je v rozporu s osobnostními dispozicemi či postoji nebo hodnotami jedince.



Typ konfliktu	Popis	Příklad z praxe PA
Vnitřní konflikt subjektu role	Rozpor mezi očekáváními různých osob	Lékař chce urychlit porod × žena chce přirozený průběh
Mezi nositeli téže role	Nejednotné pojetí profese mezi kolegyněmi	Dvě PA – každá má jiný přístup k vedení porodu
Mezi rolemi	Střet více sociálních rolí jedné osoby	PA × matka × studentka
Role–osobnost	Rozpor mezi požadavky role a vlastními hodnotami	PA musí provést zásah, který považuje za neetický

Sociální role

Role zdravotníka

Role rodičky/pacienta

ASYMETRICKÝ VZTAH

- ▶ Profesionál – odborník
 - ▶ Na domácí půdě
 - ▶ Každodenní záležitost
 - ▶ Nebývá emočně zaangažovaný/á
 - ▶ Vyšší sociální statut
 - ▶ Poskytuje pomoc
 - ▶ Nese odpovědnost
 - ▶ Vstupuje do intimního prostoru rodičky/pacienta
- Laik
 - Vstupuje na „cizí“ půdu
 - Výjimečná událost, nová a neznámá
 - Emočně zaangažovaná/ý
 - Závislá/ý, odkázaná/ý

Sociální status

- ▶ **Status** je dán pozicí jedince v sociálně stratifikované struktuře, **spojené s mírou ocenění ze strany druhých.**

status lékaře / status zdravotníka

▶ **Expertní pozice lékaře**

- ▶ Zdá se, že plnou zodpovědnost za zdraví pacienta nese lékař sám
- ▶ Umocněno systémem zdravotní legislativy, která umožňuje, aby lékař byl trestán za to, že se pacient neuzdravuje nebo dokonce zhoršuje
- ▶ Lékař může pouze doporučit, ale nemůže být zodpovědný za případné nezodpovědné chování pacienta
- ▶ Diagnóza je hypotéza a je potřeba s ní takto zacházet – je třeba lékaře vnímat jako člověka, který zvažuje, ne jako boha, který ví
- ▶ **Pokora a moudrost lékaře** – pozor na prognózování negativních vývojů



Přechod od paternalistického k partnerskému přístupu

Co očekává lékař

- Poslušnost
- Submisivitu
- Vděčnost

Jak vystupuje

- Dominantně
- Radí, dává příkazy, zakazuje, vyhrožuje, zastrahuje
- Zodpovědně
- Jako odborník
- Všechno ví „vím, co je pro tebe nejlepší“

partner
průvodce

vede dialog
ptá se a poslouchá

ukazuje cesty, benefity, rizika
zplnomocňuje

„ty víš, co je pro tebe nejlepší“



Sociální percepce



Sociální schémata

Sociální percepce vychází z kategorizace osob, což je proces, kdy na základě nějakých podstatných znaků přiřazujeme neznámý objekt do kategorie objektů již známých.

Schémata plní v našem fungování důležité funkce:

- ▶ **usnadňují orientaci v našem světě,**
- ▶ **šetří naši energii a čas,**
- ▶ **pomáhají organizovat fakta a interpretovat nové informace**

Druhy schémat

Schéma osoby (prototyp):

mentální obraz typického nebo specifického jedince („jak vypadá a chová se určitý typ člověka“).

Typická prvorodička“, „Starší multipara“ „Partner u porodu“

Riziko: Tato schémata mohou vést k předsudkům a bránit individuálnímu přístupu.

Scénáře: schémata vázající se na určitou událost, situaci – jak se kde chovat

Porod by měl trvat několik hodin, končit přirozeně a žena by měla spolupracovat.“ „Když přijde lékař, zmlkne a čekáme na pokyny.“

„Partner má být oporou, ale nezasahovat.“

Riziko: Když realita scénáře neodpovídá (např. rychlý porod, rodička křičí, partner chce aktivně pomáhat), vzniká napětí.

Schémata sociálních rolí: vytváříme si schéma role lékaře, učitele, studenta, Očekávání, **jak se mají lidé v určité roli chovat.**

„Lékař má rozhodovat, PA má poslouchat.“ „Porodní asistentka má být klidná, empatická, ale nesmí se hádat.“ „Rodička má být vděčná, spolupracující a poslouchat rady.“

Riziko: Když někdo vystoupí z role

Druhy schémat

- ▶ **Schémata pro sociální skupiny**: používá se pojem **stereotypy**, soubory charakteristik, o kterých se předpokládá, že vystihují určitou vymezenou skupinu či kategorii lidí.
- ▶ **Autostereotypy** – vztahují se k příslušníkům naší skupiny Porodní asistentky jsou empatické, klidné, mají dar uklidnit rodičku.“ „Porodní asistentka musí všechno zvládnout a neukazovat emoce.“ „Naším úkolem je hlavně poslouchat lékaře.“

Dopad: Autostereotypy mohou být pozitivní i omezující. Když se PA cítí povinná „vždycky být klidná“, může potlačit své hranice nebo přehlížet vlastní potřeby.

- ▶ **Heterostereotypy** – vztahují se k příslušníkům jiných sociálních skupin - O rodičkách: „Mladé maminky nic nevědí a jsou hysterické.“ „Muži uodu jen překáží.“ „Lékaři mají vždy pravdu a nemá smysl se s nimi přít.“ „Duly zasahují a komplikují práci.“ „Cizinci odmítají spolupracovat.“

Dopad: Heterostereotypy ovlivňují očekávání, způsob komunikace i kvalitu péče.
Např.: Pokud PA očekává, že dula bude „rušit“, může být apriori uzavřená spolupráci.

První dojem

První dojem – hodnocení osoby a předvídání jejího chování na základě velmi rychlého zpracování informací, které jsou nám v prvních okamžicích kontaktu s danou osobou dostupné. Mozek si vytvoří rychlé schéma osoby podle kterého se pak chováme

„Ta paní je nepříjemná, ani nepozdravila a kouká otráveně.“

Možná interpretace (rychlý úsudek):

„Bude s ní těžká spolupráce, je arogantní.“

Alternativní vysvětlení (po hlubším pohledu):

- ☐ Je ve velké bolesti nebo strachu.
- ☐ Nerozumí pokynům (jazyková bariéra).
- ☐ Má špatnou zkušenost z dřívějšího porodu.

Poučení: První dojem bývá ovlivněn emocemi a očekáváním. Zpomalení úsudku a empatie pomáhají porozumět situaci správněji.

Efekt primárnosti

- ▶ Experimentální psychologie popsala tzv. **efekt primárnosti**:
 - ▶ podněty, které jsou prezentovány pokusné osobě na počátku experimentu, ovlivňují vnímání i interpretaci následujících podnětů.
- ▶ Pennigton (1982) experiment s fingovaným soudem.
 - ▶ Participující měli za úkol si přečíst shrnutí případu znásilnění a pak vynést rozsudek.
 - ▶ Když byly důkazy **žaloby** předloženy jako první, respondenti většinou rozhodli „**vinen**“.
 - ▶ Když byly důkazy **obhajoby** předloženy jako první, respondenti většinou rozhodli „**nevinen**“.

Jak funguje:

- To, co slyšíme první, **nastaví rámec („kotvu“)** pro další hodnocení.
- Následující informace pak interpretujeme v souladu s první.

Příklad z praxe porodní asistentky:

- Kolegyně při předání směny řekne: „Tahle rodička je strašně náročná.“



	První dojem	Efekt primárnosti
Podstata	Emoční, intuitivní dojem o člověku	Paměťové zkreslení – váha první informace
Vzniká	Při osobním kontaktu	Při poslouchání/předávání informací
Trvání vlivu	Okamžitý a dlouhodobý (tón vztahu)	Dlouhodobý při hodnocení nebo rozhodování
Typický pro	Interakce tváří v tvář	Zprávy, předání směny, referáty
Příklad	„Vypadá arogantně.“	„Řekli, že je náročná.“ – očekávám to.



Halo efekt

Je to kognitivní **zkreslení**, při kterém **jedna výrazná vlastnost člověka** (pozitivní nebo negativní) ovlivní naše **celkové hodnocení** jeho osobnosti.

Mladá rodička v teplákové soupravě. Přichází bez partnera, působí nejistě.

Halo efekt (negativní): „Bude nezodpovědná, neinformovaná.“

Reálná situace:

Je velmi informovaná, čte odborné materiály a spolupracuje výborně.

Poučení: Vzhled nebo způsob vyjadřování nesmí určovat náš přístup k pacientce.

Další kognitivní zkreslení

Název	Vysvětlení	Příklad z porodnictví
Efekt poslední informace (recency effect)	Poslední zážitek nebo chování přebije všechno předchozí.	Rodička byla celou dobu klidná, ale na konci křičí → personál si ji pamatuje jako „hysterickou“.
Fundamentální atribuční chyba	Sklon přeceňovat osobnostní příčiny a podceňovat situaci.	„Nespolupracuje, je tvrdohlavá“ místo „má velký strach a nerozumí jazyku“.
Sebeposilující zkreslení (self-serving bias)	Úspěch přisuzujeme sobě, neúspěch okolnostem.	„Porod šel skvěle, díky mému vedení.“ × „Komplikace, protože rodička nespolupracovala.“
Konfirmační zkreslení (confirmation bias)	Vyhledáváme informace, které potvrzují náš názor.	„Mladé maminky jsou nezodpovědné“ → všimnu si jen těch, které to potvrzují.
Efekt stereotypizace	Soudíme podle kategorie, do které člověk patří.	„Romská žena = určitě nebude chtít spolupracovat.“
Projekce	Vlastní pocity připisujeme druhým.	„Ta žena je nervózní“ (ve skutečnosti jsem nervózní já).
Otimism bias	Máme tendenci přeceňovat pozitivní výsledky a podceňovat rizika – ať už pro sebe, nebo pro lidi kolem.	„Tenhle porod už dělám posté, nemůže se nic stát.“

Experiment Ricka Gracelyho (placebo / nocebo efekt) – 1985

- Rick **Gracely** a jeho tým zkoumali, jak **očekávání pacienta** ovlivňuje **vnímání bolesti**.
- Účastníci dostávali injekci s označením „*silné analgetikum*“, „*slabé analgetikum*“ nebo „*placebo*“ – přitom ve skutečnosti všichni dostali **stejnou látku**.
- Ti, kteří **věřili**, že dostali silný lék, **hlásili menší bolest**, zatímco ti, kteří **očekávali slabý účinek**, cítili **bolest silněji**.

Očekávání a způsob komunikace zdravotníka významně ovlivňují **skutečný fyzický prožitek pacienta**.

To je základní princip **placebo a nocebo efektu**.

Jak PA popíše bolest, kontrakce či zákrok, **ovlivní prožitek rodičky**.

- „Teď to bude bolet, musíte to vydržet.“ □ → zvyšuje **nocebo efekt**.
- „Bude to náročné, ale zvládnete to, jsem tu s vámi.“ □ → aktivuje **placebo efekt** (podpora, důvěra, uvolnění).
- I **nonverbální komunikace** (napětí, tón hlasu) ovlivňuje očekávání.

Závěr experimentu

Jak PA popíše bolest, kontrakce či zákrok, **ovlivní prožitek rodičky**.

- „Teď to bude bolet, musíte to vydržet.“ □ → zvyšuje **nocebo efekt**.
- „Bude to náročné, ale zvládnete to, jsem tu s vámi.“ □ → aktivuje **placebo efekt** (podpora, důvěra, uvolnění).

I **nonverbální komunikace** (napětí, tón hlasu) ovlivňuje očekávání.

Poučení pro PA:

Slova mají fyziologický dopad. Mluvím-li s důvěrou, klidem a podporou, pomáhám ženě zvládnout bolest lépe.

Experiment Ricka Gracelyho (1985) – „Očekávání lékaře“

Stomatologičtí pacienti měli podstoupit extrakci zubu.

- Lékařům bylo řečeno, že pacienti dostanou:
 - buď **naloxon** (antagonista morfinu → může zvýšit bolest),
 - nebo **fentanyl** (silné analgetikum → výrazně snižuje bolest).
- Ve skutečnosti **všichni pacienti dostávali placebo**.
- Rozdíl byl pouze v **tom, co si mysleli lékaři**:
 - v 1. fázi věřili, že dávají placebo,
 - ve 2. fázi věřili, že dávají fentanyl.

Výsledek:

- V **první fázi** (lékaři věřili, že jde o placebo) → pacienti více trpěli bolestí, bylo nutné podávat další analgetika.
- V **druhé fázi** (lékaři věřili, že dávají silný lék) → pacienti hlásili **výraznou úlevu od bolesti**, i když stále dostávali placebo.

Závěr experimentu:

Očekávání zdravotníka ovlivňuje prožitek pacienta.
Lékaři, kteří věřili v účinnost léčby, se chovali jinak – byli klidnější, povzbudivější, přesvědčivější – a to mělo měřitelný analgetický efekt.

- Tento experiment ukazuje, že **postoje a víra porodní asistentky** mají **fyziologický dopad** na rodičku.
- Pokud PA **věří**, že žena porod zvládne, **mluví klidně, dotýká se s jistotou, dýchá s ní** → rodička se cítí bezpečněji, napětí klesá, bolest se snáze zvládá.
- Pokud PA **pochybuje**, je napjatá nebo předem očekává problém → přenáší nejistotu na rodičku, zvyšuje se stres, bolest i komplikace.

„To, co si myslíš o porodu, ovlivňuje, jak porod probíhá.“

Experiment Davida Rosenhana – „On Being Sane in Insane Places“ (1973)

Psycholog **David Rosenhan** poslal 8 zdravých lidí do psychiatrických nemocnic s tím, že budou předstírat **jen jeden symptom – slyšení hlasů**.

- Po přijetí se chovali zcela normálně, ale přesto byli **diagnostikováni jako psychotici** a zůstali hospitalizováni v průměru **19 dní**.
- Personál jejich normální chování **interpretoval jako příznaky nemoci**, protože byli **už označeni jako „pacienti“**.

Závěr:

Štítky (labels) a předporozumění silně ovlivňují, jak vnímáme a hodnotíme druhé.

Vidíme to, co očekáváme – ne to, co je.

Závěry experimentu

- Když je žena označena jako „riziková“, „problémová“, „neposlušná“, začne tím její chování vnímat **optikou tohoto štítku**.
 - Každé zaváhání = „neposlušnost“,
 - Každá otázka = „vzdor“.
- Takové předsudky ovlivňují komunikaci, vztah i kvalitu péče.

Poučení pro PA:

**Dávejte si pozor na nálepky – ovlivňují Vaše vnímání i chování k pacientce.
Každá žena si zaslouží být vnímána individuálně, ne podle škatulky.**

Experiment Rosenthal & Fode – „Pygmalion efekt“ (1963)

- Psychologové **Robert Rosenthal a Lenore Fode** dali studentům krysy a tvrdili jim, že polovina z nich je „**chytrá a učenlivá**“, druhá polovina „**hloupá a pomalá**“ – ve skutečnosti šlo o **stejně krysy**. Po několika dnech tréninku: „chytré“ krysy se skutečně učily lépe – **protože s nimi studenti zacházeli jinak**, věřili v jejich schopnosti, byli trpělivější a pozornější.

Závěr: Očekávání ovlivňuje realitu.

To, co si o druhém myslíme, formuje naše chování – a tím ovlivňuje jeho výkon nebo reakci.



Závěr experimentu

Když PA věří, že rodička „to nezvládne“, **bude k ní podvědomě přistupovat s menší důvěrou a podpůrností**, což může skutečně vést k horšímu výkonu.

Naopak, když PA věří, že „to zvládne“, poskytne povzbuzení, klid a spolupráce se zlepší.

Totéž platí pro studentky: když jim mentorka věří, **jejich výkon roste**.

Poučení pro PA:

**Věřte v schopnosti ženy – Vaše víra se stává realitou.
Očekávání je mocná síla, která formuje výsledky.**

Rosenthalův experiment – Pygmalion efekt (1963)

Učitelům ve škole bylo řečeno, že určití žáci mají mimořádný intelektový potenciál („šikovní“). Ve skutečnosti šlo o **náhodně vybrané děti**. Po roce se právě těmto dětem **výrazně zlepšil prospěch**.

Experimentátoři zjistili, že se **učitelé k nim chovali jinak**: více je **vyvolávali, chválili, věnovali jim pozornost**.

- Tím jejich očekávání změnilo realitu.

Očekávání, které máme o druhém člověku, ovlivňuje jeho chování i výkon.

- **Pygmalion efekt = pozitivní očekávání → zlepšení výkonu.**

- **Golemův efekt = negativní očekávání → zhoršení výkonu.**

Experiment izraelské armády – Očekávání výkonu (cca 1970s)

Psychologové při výcviku rozdělili vojáky do tří skupin a dali jim úkol ujít pochod:

- skupina: 30 km (pravda),
 - skupina: 40 km,
 - skupina: 60 km.
- Skupina, která **věřila, že půjde 60 km**, dorazila **poslední** – byla **více unavená**, **častěji vzdávala** a **pociťovala větší vyčerpání**, i když všichni ušli **stejnou vzdálenost**.

Závěr:

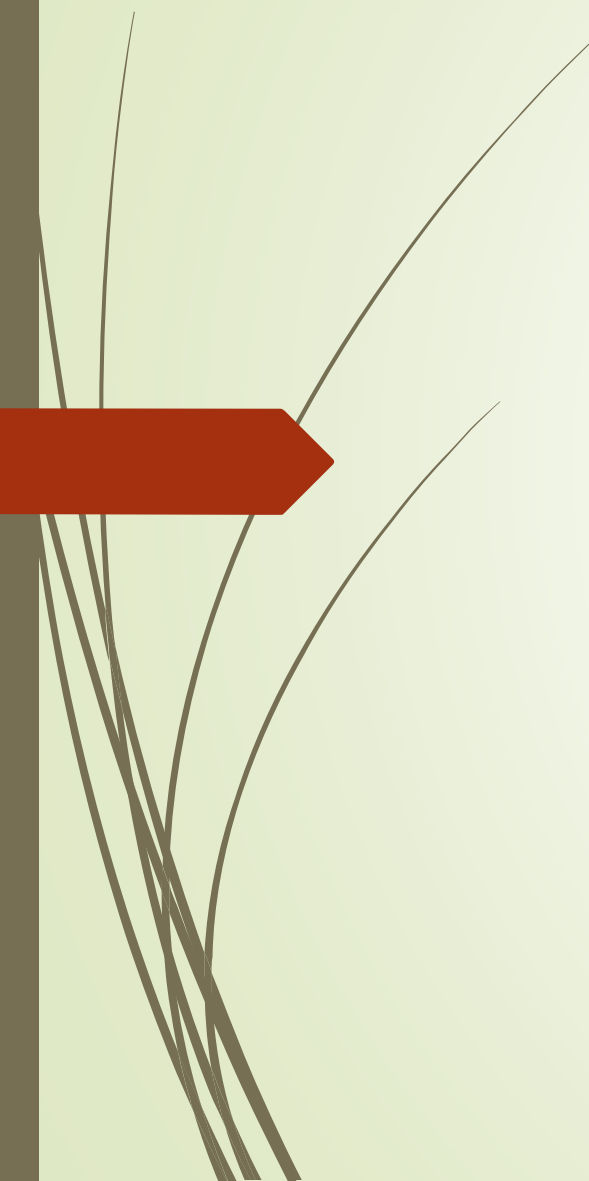
Očekávání náročnosti ovlivňuje **skutečný výkon a vnímání únavy**.
To, co si myslíme, že nezvládneme, se stává realitou

Závěry pro PA

- Pokud je žena **před porodem vystrašená** („Bude to hrozné, dlouhé, nezvládnou to“),
→ prožívá **větší bolest, napětí, vyčerpání**.
- Pokud **věří, že porod zvládne**,
→ tělo reaguje **uvolněním, lepší spoluprací a menší bolestí**.

Poučení pro PA:

Pomoz ženě nastavit realistické, ale pozitivní očekávání. Strach a představa selhání mohou fyzicky zhoršit průběh porodu.



Atribuční procesy

Vysvětlování
příčin chování

Atribuční procesy



Snaha člověka po poznání a porozumění chování druhých osob se projevuje kromě jiného hledáním příčin tohoto chování.



Atribuční teorie zkoumá, jak si lidé vysvětlují jednání vlastní i jednání druhých lidí, zabývá se otázkou, jak lidé v běžném životě připisují příčinnost vlastnímu chování, chování jiných lidí nebo nepersonálním jevům.



Lidské myšlení je příčinné, u každého jevu máme tendenci hledat příčinu, která jev způsobila.



Jedním z předních atribučních úkolů je rozhodnout, čemu lidé v běžném životě připisují příčinu, zda se jedná o jejich vlastní chování, jednání jiných lidí nebo o nepersonální jevy ve svém sociálním prostředí



F. Heider – teorie atribuce 1958

Vnější atribuce – situační - závěrem je, že chování osoby způsobuje situace, v níž se nachází

„Ta paní nespolupracuje, protože má velký strach a kontrakce jsou silné.“
→ příčinu vidím v situaci, ne v její povaze.

„Kolegyně je pomalejší, protože má plnou směnu a nikdo jí nepomáhá.“
→ vnější faktory – podmínky, zátěž, organizace práce.

„Porod dopadl dobře, protože tým fungoval a měla jsem podporu lékaře.“

→ úspěch připisuji vnějším podmínkám a spolupráci.

Vnitřní atribuce – dispoziční – závěrem je, že za chováním osoby stojí její vnitřní pohnutky (postoj, charakter, osobnost)

Ta paní nespolupracuje, protože je tvrdohlavá.“
→ příčinu vidím **v osobnosti** rodičky.

„Ta nová PA je pomalá, protože je nešikovná.“

→ připisuji problém **její osobní neschopnosti**, ne situaci (nové prostředí, stres).

„Porod se povedl, protože jsem dobře reagovala.“

→ úspěch připisuji **své schopnosti** (vnitřní zdroj).

Základní atribuční chyba

Edward E. Jones a Richard E. Nisbett (1971)

Popisuje rozdíl mezi tím

- jak **lidé vysvětlují své vlastní chování (situačně)**
- a jak **vysvětlují chování druhých (osobnostně, dispozičně).**

Příklad:

Porodní asistentka zvýší hlas na kolegyni během hektické situace.
O chvíli později slyší, jak kolegyně zvýší hlas na studentku.

O sobě (herec):

„Zvýšila jsem hlas, protože byl zmatek a šlo o bezpečnost.“

→ **vnější (situační) příčina**

O kolegyni (pozorovatel):

„Je protivná a neumí jednat klidně.“

→ **vnitřní (osobnostní) příčina**



Postoje



Definice postoje

- ▶ ústřední pojem sociální psychologie
- ▶ přetrvávající **získané dispozice** k určitému hodnocení a z toho vyplývajícímu specifickému způsobu chování v různých situacích, resp. ve vztahu k nějakým objektům.
- ▶ Postojem rozumíme především **připravenost reagovat** určitými pocity, představami a způsoby chování na určité osoby, skupiny, objekty, situace, způsoby chování, předměty a názory.
- ▶ **Tendence k jednání „pro“ nebo „proti“**, a to vzhledem k předmětu postoje.



Vznik postojů

Vytvářejí se na základě sociálních zkušeností a projevují se jakousi pohotovostí zachovat se určitým způsobem, a to např.: k rasám, k národům, k partnerovi, k hodnotám.

Postoje se pak projevují ve formě sympatií a antipatií, lásky a nenávisti, „fandění“ něčemu či někomu.

Postojem rozumíme sympatii nebo nesympatii – náklonnost nebo odpor k objektům, osobám, skupinám a situacím, nebo k dalším stránkám prostředí. Svoje postoje často vyjadřujeme slovy: „mám rád pomeranče“....



Funkce postojů



- ▶ Postoje slouží ke **snadnější orientaci ve světě** – Umožňují snáze kategorizovat informace, které člověk získává a dát jim určitý význam.
- ▶ Postoje **dodávají jistoty** v řešení různých problémů
- ▶ Mnohé postoje **slouží k regulaci chování**,
- ▶ Postoje mohou mít **ochrannou funkci**
- ▶ Postoje mohou sloužit jako **obrana před nepříjemnými pocity**, před nejistotou i ztrátou sebeúcty.



Charakteristika postojů

- Vysoká odolnost vůči změně - rigidita
- Komplexita
- Konzistentnost a konsonance (jinak KD a snaha o sjednocení)
- Interkonexe (vzájemná spojitost, asociace mezi postoji)
- Afektivní složka

Postoje úzce souvisejí s hodnotovou orientací jedince a ta je součástí hodnotové orientace kultury....



Postojové změny

Činitelé změn postojů:

- Prostředí: například změna kultury - změna postoje.
- Traumatické zkušenosti: zneužitá žena může změnit svůj postoj k mužům.
- Protikladné osobní zkušenosti – pozitivní zkušenosti s učiteli, politiky, menšinami apod.
- Zrání osobnosti a zkušenosti – krystalizace postojů
- Korektivní zážitek

Teorie kognitivní disonance

L. Festinger, 1957

- Kognitivní disonance = vnitřní napětí nebo nepohodlí, které cítíme, když naše myšlenky, postoje nebo chování nejsou v souladu.

„Vím, co bych měla dělat – ale dělám něco jiného.“
nebo

„Věřím v určité hodnoty – ale situace mě nutí jednat proti nim.“

- Tento rozpor vytváří **psychické napětí**, které se člověk snaží **snížit** tím, že změní své **chování** („příště to udělám jinak“), nebo změní své **myšlení/postoj**, aby to dávalo smysl („ono to vlastně nešlo jinak“).
- ▶ Disonance je nepříjemná a je snaha ji redukovat
- Disonance často vzniká mezi **profesní etikou** a **realitou systému**.
- Krátkodobě může motivovat ke změně, ale dlouhodobě, pokud se neřeší, vede k **vyhoření nebo cynismu**.
- Pomáhá **otevřená komunikace v týmu, supervize, sebereflexe**.



Příklad kognitivní disonance

Porodní asistentka a respektující péče

PA věří, že rodička má právo rozhodovat o svém porodu. Během služby ale lékař rozhodne bez jejího souhlasu a PA mlčí, i když s tím nesouhlasí.

Rozpor (disonance):

„Chci hájit práva rodičky“ × „Nezasáhla jsem.“

Pocit: napětí, vina, racionalizace („Neměla jsem prostor, bylo to nutné.“)

Zmenšení disonance:

- buď změním chování → příště se ozvu,
- nebo změním postoj → „Rodička by stejně neporozuměla.“