**5. Sociálne správanie**

* Sociálne správanie je správaním sa ľudí k sebe navzájom
* Sociálne správanie ľudí je mnohotvárne a je veľmi obtiažne vymedziť všetky jeho podoby

**SOCIÁLNA MOTIVÁCIA**

* **Motivácia** je pojem, ktorý je v súčasnosti viazaný s pojmom dynamika osobnosti. Pojem dynamika osobnosti vyjadruje, že osobnosť človeka nie je statická, nemenná, naopak, v jej vnútri je neustály pohyb, vyvolávaný silami, ktoré hýbu osobnosťou, ovplyvňujú a určujú smer a silu jej správania aj prežívania.
* **Pod dynamikou osobnosti** máme na mysli najmä motivačné dispozície osobnosti, teda motívy jej činnosti, motívy ako faktory regulácie jej správania.
* Každé **ľudské správanie** je, možno povedať, vedome alebo nevedome zamerané na dosiahnutie nejakého cieľa a vyznačuje sa určitou intenzitou (silou) a trvaním v čase
* **Motívmi** zvyčajne rozumieme psychologické príčiny ľudského konania, motív je tzv. hypotetický konštrukt, pojem, ktorý používame na vysvetlenie toho, prečo ľudia konajú tak ako konajú.
* **Motív** predstavuje faktor aktivácie správania, spúšťací prvok, ktorého zdrojom môže byt vnútro jednotlivca (snaha nasýtiť sa - impulz), alebo objekt vo vonkajšom svete (dobré jedlo na stole - iniciatíva).
* **Motivované správanie predstavuje** určitý, naučený inštrumentálny vzorec správania, jeho cieľom je dosiahnuť stav uspokojenia.
* Vzorec motivovaného správania je ale determinovaný situáciou, preto v rôznych situáciách sa rovnaký motív môže prejavovať rôznym správaním
* Vzorec motivovaného správania je naučený, je preto odlišný u jednotlivých ľudí a odlišný aj vzhľadom na situáciu
* Všeobecne je za základný princíp (cieľ) motivácie považované udržiavanie a obnova psychickej rovnováhy, čo súvisí so snahou človeka minimalizovať nepríjemné a maximalizovať príjemné
* Človek je fakticky neustále v určitom ohľade v stave nejakého nedostatku, nerovnováhy – je unavený, má na niečo chuť, cíti sa ohrozený, nemá informácie, má málo pozornosti okolia, môžeme povedať, že stále funguje dynamika jeho osobnosti.
* Z uvedeného vyplýva, že v psychológii neexistuje úplná jednota najmä pri definovaní obsahu pojmu motív.
* K základným formám motívov sú zaraďované pudy, inštinkty, potreby, záujmy, hodnoty, ideály, ašpirácie. Zatiaľ čo pudy a inštinkty patria k vrodeným psychofyzickým dispozíciám organizmu, k biologickej výbave človeka, potreby, záujmy, hodnoty, ideály a ašpirácie sú prvkami, ktoré sú silne ovplyvňované sociálnym prostredím.

**Sociálne potreby**

* Potreba sa všeobecne charakterizuje ako stav nedostatku, alebo nadbytku niečoho. Je výrazom nerovnováhy v organizme alebo psychike, narušenia vnútornej homeostázy.

Potreby sú rôzne členené. Jednu z najznámejších klasifikácií potrieb človeka predstavuje hierarchický systém potrieb amerického psychológa A.H.Maslowa, ktorý hovorí, že potreby človeka sú hierarchicky usporiadané z hľadiska ich naliehavosti, s akou sú prežívané ako vnútorné tlaky ku konaniu, a to od potrieb základných (najnižších) k potrebám vývinovo najvyšším. Maslowova hierarchia potrieb je nasledovná:

* + - * + **Potreby základné:**

fyziologické (potreba uspokojenia hladu, smädu, spánku, sexu, dýchania ...),

bezpečia (potreba istoty, ochrany ...).

* + - * + **Potreby psychologické:**

spolupatričnosti a lásky (potreba byt milovaný, akceptovaný, k niekomu patrit),

uznania (potreba výkonu, rešpektu, vlastnej kompetencie, dôvery, získania súhlasu).

* + - * + **Potreby sebaaktualizácie:** potreba realizovat vlastné schopnosti, potreba osobného rastu, potreby kognitívne a estetické (potreba tvorit, objavovat, usporiadat).

M. Argyle (1967) považuje za zdroje motivácie sociálneho správania uspokojenie týchto sociálnych potrieb:

* **potreba dominancie** – potreba viest iných ľudí, byt inými ľuďmi prijatý ako vodca, požívať úctu,
* **potreba afiliácie** – potreba priateľstva, pozitívnych vzťahov, potreba byt prijímaný inými,
* **potreba závislosti** – potreba byt chránený, vedený, dostať pomoc od významných ľudí, autorít,
* **potreba sexu** – potreba fyzickej blízkosti, telesného kontaktu, intímnych, vrelých vzťahov zväčša s atraktívnymi osobami druhého pohlavia,
* **potreba agresie** – potreba ubližovať iným, či už fyzicky alebo verbálne,
* **potreba sebaocenenia** – získať od iných ľudí potvrdenie pozitívneho obrazu o sebe, potvrdenie sebahodnotenia,
* **uspokojenie potrieb**, ktoré sekundárne vedú k sociálnej interakcii (potreba peňazí, jedla, strechy nad hlavou, spolupráce, súperenia a pod.)

E.C.Tolman (podZa Nakonečný, 1999) označuje sociálne potreby ako sekundárne (za primárne pokladá vrodené popudy – jedlo, sex, spánok …, za terciálne potreby dané kultúrou – bohatstvo, úspech …), hovorí o ich vztahu k sociálnemu správaniu, a rozlišuje:

* + **potrebu družnosti,**
  + **potrebu príchylnosti,**
  + **potrebu uznania,**
  + **potrebu vplyvu,**
  + **potrebu podriadiť sa**

**Sociálne záujmy**

* Záujmy, záľuby sú považované za motívy intelektuálneho charakteru a bývajú tiež označované ako sekundárne motívy, resp. naučené motívy, teda získané, ovplyvnené sociálnym prostredím.
* Za sociálne považujeme také druhy záujmov, ktoré nejako súvisia s inými ľuďmi, alebo fungovaním spoločnosti

**Hodnoty a ideály**

* Hodnoty predstavujú vyššie motívy, pričom hodnotou možno rozumieť vlastnosti objektu alebo činnosti, ktorá uspokojuje potreby človeka.
* Z hľadiska motivačného pôsobenia hodnôt môžeme hovoriť o hodnotách všeobecných, ktorými je napr. zdravie, šťastie, sloboda, vzdelanie, ktoré vyjadrujú zmysel života jednotlivca a všeobecne jeho životné smerovanie.
* Druhou skupinou sú hodnoty inštrumentálne, ktoré sú v zásade konkrétnym vyjadrením hodnôt všeobecných, sú to, možno povedať, nástroje, ktorými dosahujeme hodnoty všeobecné.
* Väčšina hodnôt človeka súvisí so sociálnom, hodnoty sú typickým sociálnym fenoménom, sú vyjadrením spoločenského oceňovania objektov, činností v danej kultúre.

**Ašpirácie**

* predstavuje stupeň nárokov, ktoré na seba jednotlivec kladie v prítomnosti, alebo pre budúcnosť, je vyjadrením náročnosti cieľov, ktoré sa usiluje dosiahnuť.
* **Ašpiračnou úrovňou -**  rozumieme úroveň zamýšľaného výkonu v určitej činnosti, ktorú jednotlivec (vychádzajúc z poznania úrovne výkonu z minulých činností) očakáva (Boroš, 2001).
* V procese socializácie sa dieťa naučí stanovovať si ašpiračnú úroveň najmä v závislosti od hodnotenia seba inými.

**Motivujúca prítomnosť iných**

**Osobitne citliví sme na prítomnosť:**

* osôb opačného pohlavia,
* osôb, ktoré majú nad nami moc,
* osôb, s ktorými súperíme.
* Najmä pred takými osobami máme sklon k autoštylizácii a autocenzúre, filtrujeme svoje myšlienky, dávame si pozor na správanie, maskujeme city, predstierame čo necítime, skrátka – správame sa účelovo, aby sme dosiahli svoj cieľ (Kariková, 1999)

Zhrnutie:

1. Sociálne správanie je vzájomné správanie sa Zudí k sebe. Jeho podoba je determinovaná osobnostnými vlastnostami jednotlivcov, vzájomným vztahom interagujúcich ako aj charakterom sociálnej situácie. V pozadí sociálneho správania stojí sociálna motivácia.
2. Motivované správanie predstavuje určitý, naučený inštrumentálny vzorec správania, jeho cieZom je dosiahnut stav uspokojenia. Základným princípom (cieZom) motivácie je udržiavanie a obnova psychickej rovnováhy.
3. Jednotlivými prvkami motivácie sú motívy, psychologické príčiny Zudského správania. K formám motívov zaradujeme pudy a inštinkty (biologicky determinované motívy), potreby, záujmy, hodnoty, ideály, ašpirácie (sociálne determinované motívy).
4. Potreba je znakom nerovnováhy organizmu, prebytku alebo nedostatku niečoho. Sociálne potreby predstavujú vyššie, psychické potreby. K základným sociálnym potrebám sú zaraáované potreba spolčovania, získavania, prestíže, moci, altruizmu, zvedavosti, poslušnosti, agresie, potreby vztahujúce sa k Egu.
5. Sociálne záujmy motivujú jednotlivca k činnosti spojenej s inými Zuámi. Prostredníctvom realizácie záujmov sú uspokojované viaceré sociálne potreby.
6. Hodnoty predstavujú vyššie motívy, hodnota je incentívou motivujúcou človeka k činnosti, ktorou dosahuje subjektívne hodnotné ciele. Hodnoty sú vyjadrením sociálneho ocenenia objektov, činností v danej kultúre.
7. Ašpirácia je stupen nárokov, ktoré na seba jednotlivec kladie v prítomnosti alebo pre budúcnost, vyjadruje náročnost jeho cieZov. Ašpiračná úroven je úroven zamýšZaného výkonu, ktorý jednotlivec očakáva. Výkonová ašpirácia je naučeným motívom správania.
8. Úlohu incentívy sociálneho správania má pre jednotlivca prítomnost iných Zudí, ktorá spôsobuje zmenu jeho prežívania a správania.

6. SOCIÁLNE POSTOJE

* Postoje sú v psychológii definované ako relatívne trvalé sústavy pozitívnych alebo negatívnych hodnotení, emocionálneho cítenia a tendencií konať pre alebo proti spoločenských objektom (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1968).

**Utváranie postojov**

* Prevažná väčšina bádateľov sa prikláňa k názoru, že postoje sú naučenou dimenziou osobnosti, získanou v priebehu života, predovšetkým procesom sociálneho učenia.
* Sociálne učenie, t.j. učenie cez iných ľudí, má pri utváraní postojov nesmierny význam.

**Podľa Šiškovej (1998, s.128) sú zdrojom utvárania postojov:**

1. špecifické osobné sociálne skúsenosti, získané najmä v procese uspokojovania vlastných potrieb, ktorý je zvyčajne viazaný na sociálnu interakciu, teda zdrojom postojov sú sociálne skúsenosti,
2. sociálna komunikácia,
3. pôsobenie modelov a vzorov (proces imitácie a identifikácie),
4. vplyv inštituciálnych faktorov (vplyv spoločenských inštitúcií, cirkvi, školy, politických strán, médií atá.).

**Štruktúra postojov**

**Tri zložky postoja:**

1. **kognitívna zložka** (poznávacia), je spojená s rozumovým hodnotením predmetu postoja, vyjadruje jeho hodnotu v zmysle správny - nesprávny, rozumný - hlúpy, zlý – dobrý, spravodlivý – nespravodlivý, hodnotný – bezcenný a pod. Táto zložka sa utvára najčastejšie preberaním názorov od iných ľudí,
2. **emocionálna zložka** (citová), vyjadruje citový vzťah k predmetu postoja, v zmysle ľúbim – neľúbim, páči sa mi – nepáči sa mi, vyvoláva radosť – smútok, je utváraná častejšie osobnou skúsenosťou s predmetom postoja,
3. **konatívna**, prejavuje sa v tendencii konať, reagovať určitým spôsobom na predmet postoja, v zmysle chcem to – nechcem to, priblížim sa - ujdem. Táto zložka vyplýva z dvoch predchádzajúcich.

**Psychologická funkcia postojov**

* Postoje majú v psychike človeka vlastnú psychologickú funkciu – prispievajú k udržaniu psychickej rovnováhy tým, že eliminujú úzkosť, posilňujú hodnotu seba samého, slúžia na zdanlivo logické ospravedlnenie hostility, prijateľné odôvodnenie kultúrne neprijateľných želaní a správania, pomáhajú ospravedlniť a vysvetliť vlastné sebectvo, zachovať ohrozenú sebaúctu a pod. Samozrejme, postoje pôsobia tiež ako významný motivačný činiteľ ovplyvňujúci smer správania jednotlivca.

**Zmeny postojov**

**Dva druhy zmien postojov:**

* + - * + **súrodé zmeny** – ide o zmeny v intenzite postoja, bez zmeny kvality – napr. pozitívny postoj sa zmení na ešte viac pozitívny,
        + **nesúrodé zmeny** – ide o zmeny v kvalite postoja – negatívny za zmení na pozitívny a naopak.

*(Klasici sociálnej psychológie Krech, Crutchfield a Ballachey (1968) formulovali dve dôležité hypotézy týkajúce sa zmeny postoja:*

* + - * + *Za rovnakých podmienok je vždy ľahšie navodiť súrodú ako nesúrodú zmenu postoja, tj. je ľahšie zvýšiť intenzitu kladného či záporného postoja ako zmeniť jeho kvalitu.*
        + *Čím je postoj extrémnejší, komplexnejší a konzistetnejší, čím viac slúži potrebám jednotlivca a je centrálne hodnotený, tým ľahšie sa dosiahne súrodá zmena (a tým ťažšie zmena nesúrodá – zmena kvality).)*

*(Opýtaj sa ma na metódy zmeny postoja😊)*

**Etnické postoje a predsudky**

* **Etnický postoj** je v súčasnosti rozlične definovaná kategória, čo vyplýva z rôzneho prístupu k obsahovej štruktúre etnických postojov a postojov všeobecne.
* **Etnický stereotyp** je mienka o triedach indivíduí, skupinách alebo objektoch v podobe šablónovitého vnímania a posudzovania toho, k čomu sa vzťahuje; nie je produktom priamej skúsenosti indivídua, je preberaná a udržiavaná tradíciou (Nakonečný, 1997).
* **Predsudok** je fixovaný vopred sformovaný postoj k nejakému objektu, prejavujúci sa bez ohľadu na jeho individualitu, charakter (Hayesová, 1998).
* **Etnocetrizmus** je tendencia poznávať, hodnotiť a interpretovať okolitý svet len z perspektívy kultúry vlastného spoločenstva (Prncha, 2001).
* **Diskrimináciou** chápeme odsudzovanie niekoho a zásah voči nemu na základe zjavne bezvýznamných charakteristík, ako je farba kože, pohlavie, národnosť, etnická príslušnosť, vierovyznanie, sexuálna orientácia. Diskriminácia je mäkkou formou rasizmu.
* **Rasizmus** je viera, presvedčenie, že niektorí ľudia sú nadradení iným z dôvodu príslušnosti k určitej rase, ktorá sa premieta do hanlivého až agresívneho správania voči príslušníkom „nižšej“ rasy (tvrdý rasizmus: priame verbálne a fyzické útoky; mäkký rasizmus: odmietaný, ignorujúci prístup, neakceptácia, vylučovanie = diskriminácia).
* Etnické postoje, predsudky, etnocetrizmus sú pojmy označujúce prevažne negatívne vnímanie a prežívanie voči príslušníkom iných etnických skupín. Ale samotné vnímanie a uvedomovanie si špecifických vlastností vlastnej skupiny a odlišností vo vlastnostiach iných rasových a etnických skupín je prirodzený a nie negatívny jav

**Zhrnutie:**

1. Správanie jednotlivca, teda aj sociálne správanie, ovplyvňujú jeho postoje. Postoje chápeme ako hodnotiace vzťahy, zakladajúce určitú konatívnu pohotovosť, ktorej realizácia v príslušnom konaní však závisí od situačných podmienok.
2. Sociálne postoje predstavujú naučenú dimenziu osobnosti. Utvárajú sa až počas života jednotlivca pôsobením inštitúcií, modelov a vzorov, vlastnej osobnej skúsenosti.
3. V doteraz zaužívanom ponímaní majú postoje tri zložky: kognitívnu, emocionálnu a konatívnu. Psychologická funkcia postojov spočíva v ich motivačnom charaktere, slúžia na zachovanie vnútornej rovnováhy, ovplyvňujú viaceré psychické procesy (vnímanie, myslenie, pamäť, pozornosť).
4. Vzťah medzi postojmi a reálnym správaním jednotlivca nie je priamočiary. Postoje predstavujú skôr dispozíciu k správaniu, ktorého konkrétna podoba závisí od iných postojov jednotlivca, jeho cieľov, ale aj od konkrétnej sociálnej situácie.
5. Zmena postojov je obtiažna, ale nie nemožná. Osobitne odolné voči zmene sú postoje konzistentné a postoje k predmetom, ktoré silne uspokojujú potreby jednotlivca. Modely zmeny postojov sú založené na sile presviedčania a koncepcii kontaktnej hypotézy.
6. Etnický postoj je postoj k etnickým a rasovo identifikovaným jednotlivcom či skupinám, a to postoj, v ktorom prevláda skôr vzťahový, afektívno-hodnotiaci aspekt postoja. Predsudok (aj etnický) je prevažne negatívny postoj, v ktorom prevláda emocionálna zložka nad zložkou kognitívnou.
7. V našej kultúre sa vyskytujú etnické predsudky najmä k rómskej menšine, a to aj v edukačnom prostredí. Škola, ako inštitúcia s veľmi silným vplyvom na utváranie postojov, sa zavádzaním multikultúrnej výchovy do edukačnej praxe musí usilovať o utváranie pozitívnych etnických postojov žiakov.

**SOCIÁLNE SPRÁVANIE V ŠTANDARDNÝCH SOCIÁLNYCH SITUÁCIÁCH**

* **Sociálne normy** sú pravidlá správania fungujúce v danej spoločnosti, kultúre. Určujú, ktoré správanie je v danej situácii žiadúce a ktoré nie.
* **Normy** regulujú život spoločnosti, sú to zákony spoločnosti, ktorými spoločnosť usmerňuje správanie svojich členov k sebe navzájom.
* **Norma** predstavuje sociálne očakávanie, predpisuje správanie vyžadované spološnosťou, je pravidlom správania

**Sociálna pozícia a sociálne roly**

* **Sociálna rola** vyjadruje očakávané prejavy správania jednotlivca v danej sociálnej situácii s ohľadom na jeho sociálnu pozíciu, ktorú zaujíma, ako aj vzhľadom na jeho základné charakteristiky (vek, pohlavie).
* **Pre roly je typické, že:**

1. sa vzťahujú na štandardné situácie
2. v každom spoločenskom systéme je iná náplň
3. každý človek do rolového správania vnáša niečo vlastné
4. v živote každý z nás zaujíma viaceré roly, ktoré musí vhodne spájať

* **Sociálny status** je trvalejšia pozícia a funkcia jednotlivca vnútri spoločenského systému. Vyjadruje pozíciu v hierarchii spoločenskej prestíže na základe vrodených, získaných a pripísaných vlastností jednotlivcovi, pričom je táto trvalejšia pozícia samozrejme spojená a vyjadrovaná aj rolovým správaním.
* **Rozlišujeme tri druhy statusov:**
* **vrodený** (pohlavie, vek),
* **získaný** (získaná spoločenská prestíž),
* **pripísaný**(podmienený vekom,spoločensko-ekonomickou pozíciou, autoritou).

**ŠTÝLY SOCIÁLNEHO SPRÁVANIA**

* Každý človek uplatňuje k iným ľuďom určitý, pre seba typický, štýl sociálneho správania. V tomto štýle sociálneho správania sa premietajú mnohé prvky osobnosti jednotlivca, ako aj prvky konkrétnej situácie.

**Podľa M.Argyleho (1967) môžeme rozpoznať 4 základné štýly sociálneho správania jednotlivcov, pričom tento autor hovorí skôr o sociálnych technikách:**

* **dominantný štýl**. Jednotlivec uplatňujúci tento štýl sa snaží ostatných viest, riadiť, sám sa rád presadzuje, rozhoduje, čo môže robiť veľmi razantne so značnou dávkou tvrdosti, alebo naopak skôr priateľsky,
* **agresívny štýl**. Charakterizuje ho tvrdé, až nepriateľské správanie, jednoznačné presadzovanie vlastných názorov spojené s útočením,
* **submisívny** (dependenšný – závislý) štýl. Je charakterizovaný podriaďovaním sa, poslušnosťou, prikyvovaním autorite, skromnosťou až poníženosťou,
  + **afiliatívny štýl**. Je charakterizovaný priateľským , srdečným, ústretovým správaním, ochotou k spolupráci, dohode, záujmom o osobné témy, záujmom o druhých ľudí

**Ak by sme chceli vydefinovať veľmi všeobecné (a samozrejme zjednodušené) charakteristiky, ktoré sú obsiahnuté v štýloch sociálneho správania, mohli by sme povedať, že každý z nich môže:**

* + mat skôr priateľskú alebo skôr nepriateľskú podobu. Na základe tohto kritéria možno vymedziť dve zaujímavé kategórie sociálneho správania

– správanie prosociálne a hostilné,

* + viest k vlastnému prospechu, zisku, alebo prospechu viacerých ľudí. Toto kritérium nám umožní rozlíšiť správanie spolupracujúce, súperivé a manipulatívne.

**Prosociálne správanie**

* Prosociálne správanie je správanie pomáhajúce, zamerané na pomoc iným ľuďom bez očakávania okamžitej odmeny (materiálnej ši sociálnej).

Môžeme rozlíšit rôzne druhy prosociálneho správania (voZne podZa E.A.Witte, 1989):

1. plánovaná formálna pomoc (napr. návštevy chorého spolupracovníka, starého príbuzného), ktorú determinujú princípy morálky,
2. spontánna neformálna pomoc
3. priama pomoc v krízových, náročných situáciách, či priamo situáciách núdze
4. priama osobná pomoc najmä blízkym

**Empatia - je schopnosť vcítenia sa do prežívania, myslenia, cítenia, skrátka do situácie iného človeka, schopnosť vidieť svet jeho očami.**

Leeds (podľa Nakonečný, 1999) charakterizuje altruistické správanie ako také, ktoré:

* má účel samé v sebe a nie je zamerané na vlastný zisk,
* je vykonávané dobrovoľne,
* spôsobuje dobro.

**Hostilné správanie**

* Termínom hostilné správanie sa označuje nepriateľské správanie voči iným ľuďom (Kollárik, 1993). Toto správanie môže mat mnohoraké podoby, od neprajných, neústretových prejavov až k správaniu agresívnemu.
* **Hostilita** – je všeobecne nepriateľský (negatívny) postoj k ľuďom, ktorý sa môže ale nemusí prejavovať ubližovaním iným. Hostilita sa prejavuje napríklad aj tým, že niekto nemá rád druhú osobu, želá jej neúspech, chorobu, ale svoje pocity a želania nezverejní, neprejaví, necháva si ich pre seba. Hostilita môže byt pozadím (zložkou) agresivity, ale nemusí nadobudnúť charakter agresívneho prejavu, správania.
* **Agresivita** – je relatívne stála (perzistentná) pohotovosť, alebo predispozícia konať agresívne v rôznych situáciách. Je to len tendencia, osobnostná dimenzia, ktorá sa môže, ale nemusí demonštrovať navonok v správaní.
* **Agresia** – je konanie, čin, ktorým ubližujeme iným ľuďom (Lovaš, 1997), je to neadekvátna sociálna technika, ktorou sa jednotlivec usiluje dosahovať svoje ciele.

**Agresia – agresívne správanie**

S termínom agresia sa spája správanie, ktoré prináša ubližovanie, ničenie, poškodzovanie. Tradične je agresia spojená najmä s fyzickým napadnutím druhej osoby. Agresia ale môže mat viaceré podoby:

fyzické poškodenie druhej osoby (bolesť, zranenie),

poškodenie majetku druhej osoby,

psychologické zranenie druhej osoby (ponižovanie, zosmiešňovanie, urážanie, zastrašovanie, vydieranie a pod.).

**Agresívne správanie musí spĺňať:**

poškodzuje inú osobu,

je zámerné,

porušuje normy platné v danej situácii v danej spoločnosti.

**Typy agresie:**

fyzickú a verbálnu,

ofenzívnu (útočnú) a defenzívnu (obrannú),

priamu a nepriamu,

adresovanú smerom von (pôvodcovi nepríjemností - alloagresia) a smerom dnu (sebe samému - autoagresia).

**Ďalšie delenie:**

* **afektívna agresia.** Túto agresiu charakterizuje prítomnosť silných emócií, zlosti, je to vlastne impulzívna reakcia – odpoveď na nejaký averzívny (poškodzujúci) podnet.
* **inštrumentálna agresia.** Je správanie, ktorého účelom je dosiahnuť nejaký iný cieľ.
* **tyranizovanie (šikanovanie).**

Zhrnutie:

1. Sociálne správanie v štandardných situáciách je ovplyvnené nielen osobnostnými charakteristikami jednotlivca, ale tiež charakteristikami situácie, pravidlami, ktoré tu platia. Pravidlá sa prejavujú a súvisia so sociálnou pozíciou, rolou a statusom.
2. Jednotlivci uplatňujú rôzne spôsoby, štýly sociálneho správania v rôznych situáciách. Ku klasickým patrí štýl dominantný, submisívny, hostilný, afiliatívny, egocentrický (kompetitívny), kooperatívny, podozrievavý a protektívny.
3. V rámci opísaných štýlov sociálneho správania môžeme na základe prítomnosti priateľstva a nepriateľstva vymedziť štýl prosociálny a hostilný, na základe miery zisku pre jednotlivca a skupinu štýl kooperatívny a kompetitívny.
4. Prosociálne správanie je pomáhajúce správanie. Jeho výskyt v konkrétnej situácii je ovplyvnený množstvom faktorov, ktoré spočívajú v osobnosti jednotlivca (rešpektovanie sociálnych noriem, osobnostné vlastnosti, vzťah k ľuďom potrebujúcim pomoc), v situácii (prítomní ľudia, ich počet a miera kompetencie). Vrcholom prosociálneho správania je autruizmus.
5. Hostilita je všeobecne nepriateľský postoj k ľuďom, ktorý sa môže ale nemusí prejaviť v správaní. Hostilita môže byt v pozadí agresívneho správania.
6. Agresívne je správanie, ktoré ubližuje iným, je charakterizované zámerom ublížiť a odporuje situačne relevantným normám. Rozlišujeme viaceré druhy agresie, najčastejšie agresiu afektívnu, inštrumentálnu a tyranizovanie.
7. V súčasnosti sa predpokladá, že príčiny agresívneho správania sú multikauzálne. Súvisia s osobnostnými aj situačnými determinantmi. Vnútorné, osobnostné faktory predstavuje dispozičné pozadie agresie (vlastnosti jednotlivca, vplyv sociálneho učenia) a sprostredkujúce procesy (zvýšená aktivačná úroveň, kognitívne mediátory). K situačným faktorom zaraďujeme priamy útok, faktory fyzikálneho prostredia, situácie frustrácie.
8. K osobitným prípadom agresívneho správania patrí agresia pod vplyvom autority a agresia pod vplyvom skupiny.
9. Kooperatívne správanie vedie k spoločnému zisku – zisku oboch strán. Vyžaduje predovšetkým dôveru, presvedčenie, že aj ostatní účastníci situácie majú snahu dosiahnut spoločný cieZ.
10. Kompetitívne správanie vedie k výhre jednej a prehre druhej strany. Je to správanie rivalitné, má charakter boja o vítazstvo.
11. Manipulatívne správanie je zneužívaním druhej strany (často bez jej vedomia) na dosahovanie vlastných cieZov.
12. Sociálne správanie jednotlivca ako člena sociálnej skupiny je silne ovplyvnené tlakom skupiny na dodržiavanie skupinových noriem. Tento jav sa nazýva konformita. Opisuje nielen správanie v skupine, ale aj osobnostnú vlastnost.