

Wprowadzenie do psychologii społecznej - 07 - spostrzeganie siebie

Krzysztof Basiński

Pojęcie ja (self)

- Sposób, w jaki przetwarzamy informacje o sobie jest szczególny
- Efekt odniesienia do ja – lepiej zapamiętujemy informacje odnoszące się do siebie
- Efekt cocktail-party – informacje dotyczące nas samych łatwiej do nas docierają (pomimo szumu)
- Ja to luźna struktura różnych ról, tożsamości społecznych, przekonań na własny temat i samoocen, wartości i celów uznawanych za własne (Wojciszke)

Autoschematy (Hazel Markus, 1980)

- Autoschemat – obszar ja, w zakresie którego człowiek ma dobrze sprecyzowane poglądy i bogatą wiedzę o sobie
- Jeśli mamy autoschemat w jakiejś dziedzinie, to:
 - Częściej oceniamy nadchodzące informacje przez pryzmat ich istotności dla dziedziny
 - Łatwiej przetwarzamy informacje o sobie w tej dziedzinie
- Jeśli mamy autoschemat w jakiejś dziedzinie, to:
 - Lepiej zapamiętujemy informacje z tej dziedziny
 - Częściej dokonujemy przewidywań własnych zachowań w tej dziedzinie
 - Przejawiamy większy opór wobec informacji niezgodnych z autoschematem

Ja realne, idelne i powinnościowe (Tory Higgins)

- Ja realne – informacje na własny temat postrzegane jako rzeczywiste
- Ja idealne – informacje odnośnie tego jacy chcielibyśmy być (pragnienia, nadzieje, aspiracje)
- Ja powinnościowe - informacje odnośnie tego jacy powinniśmy być (obowiązki, powinności, obligacje)
- Rozbieżność między ja realnym a idealnym prowadzi do pojawienia się emocji depresyjnych
- Rozbieżność między ja realnym a powinnościowym prowadzi do pojawienia się syndromu pobudzenia – niepokój, strach, poczucie winy, wstyd.

Skąd się bierze ja?

- Wnioski z własnego zachowania
- Porównania społeczne
- Kultura (na ostatnim wykładzie)

Wnioski z własnego zachowania

- Przekonanie zdroworozsądkowe – ludzie obserwują swoje zachowanie i na tej podstawie formułują sądy o własnych cechach
- Teoria autopercepcji Bema (1972) – ludzie wyciągają wnioski o własnych cechach zgodnych z zachowaniem, jeżeli dochodzi do zachowania w warunkach swobody wyboru
- Mimo to generalnie obserwacja własnego zachowania jest słabym źródłem informacji o sobie – ludzie uważają za ważniejsze własne myśli i odczucia

- Często ma to postać samospełniających się proroctw (przekonanie, że kiepsko mi idzie w kontaktach z płcią przeciwną wpływa na nasze zachowanie na randkach)

Porównania społeczne

- Bardzo istotne źródło wiedzy o świecie społecznym
- Aby ocenić, czy wypadamy w czymś dobrze musimy mieć układ odniesienia (jak inni wypadli?)
- Problem cywilizacyjny – modeling a samoocena kobiet - <https://www.youtube.com/watch?v=KM4Xe6Dlp0Y>

Po co mamy ja?

- Negocjowanie tożsamości
- Symulowanie psychiki innych ludzi (teorie umysłu)
- Samokontrola
- Regulacja zachowania celowego

Negocjowanie tożsamości

- Informacji o sobie potrzebujemy ponieważ mamy tożsamość (problemy filozoficzne – co sprawia, że jakaś osoba w jednym punkcie czasu jest tym samym co ta osoba w innym punkcie czasu)
- Negocjujemy tożsamości w zależności od sytuacji społecznej (ludzie = aktorzy) -Przykład Wojciszke:
 - Dla swojej matki jesteś dzieckiem
 - Dla profesora jesteś intelektualistką
 - Dla barczystego bruneta zapraszającego na kawę jesteś tajemnicą
- Sytuacyjne przesunięcia tożsamości (np. skandal z Polakami w UK powoduje przesunięcie tożsamości z Polaka np. na studenta, Europejczyka itd.)

Symulacja psychiki innych

- Jeżeli chcę sobie wyobrazić jak ktoś zareaguje jeżeli go kopnę, muszę sobie wyobrazić jak **ja** zareaguję na kopnięcie
- Projekcja społeczna – przekonanie, że inni ludzie są podobni do nas i w tych samych sytuacjach reagują tak jak my
- Szczególny przypadek – efekt fałszywej powszechności – przewidując cudze zachowania albo poglądy najczęściej zakładamy, że są one podobne do naszych

Teoria umysłu (Theory of Mind, ToM)

- Umiejętność przypisywania sobie i innym stanów umysłowych (przekonań, intencji, pragnień itd.) i łączące się z tym rozumienie, że inni mają stany umysłowe różne od własnych
- Deficyty w teorii umysłu są obserwowane w wielu chorobach – zaburzeniach ze spektrum autyzmu, schizofrenii, ADHD, u osób uzależnionych od kokainy i alkoholików

Autoprezentacja

- Obecność innych diametralnie wpływa na sposób, w jaki się zachowujemy
- Wszyscy jesteśmy politykami, starającymi się wywrzeć jak najlepsze wrażenie na innych

- Trzy motywy autoprezentacji:
 - Osiągania społecznych korzyści
 - Dowartościowania
 - Kształtowania pożądanego tożsamości

Sklonność do autoprezentacji jest tym większa, im...

- ...mocniej wierzymy, że sposób spostrzegania nas przez innych jest ważny dla osiągnięcia naszych celów
- ...bardziej zależy nam na celu, który jest kontrolowany przez innych ludzi
- ...mocniej zależy nam na aprobachie innych
- ...większa jest rozbieżność między pożądanym a rzeczywistym obrazem własnej osoby
- ...mamy większą samoświadomość publiczną (nawykowe myślenie o tym, co myślą o nas inni)

Taktyki autoprezentacji

- Obronne
- Asertywno-zdobywcze

Taktyki obronne - samoutrudnianie

- Samoutrudnianie - angażowanie się w działania, które obniżają szanse sukcesu ale jednocześnie zwalniają nas z odpowiedzialności
- Przykłady:
 - pójście na imprezę do rana dzień przed ważnym egzaminem
 - Lęk egzaminacyjny („pod wpływem lęku czuję kompletną pustkę w głowie”)
 - Hipocondria

Taktyki obronne - suplikacja

- Prezentowanie własnej bezradności w celu uzyskania pomocy innych
- Odwołuje się do normy społecznej, mówiącej że trzeba pomagać tym, których losy od nas zależą
- Często występuje w depresji

Taktyki obronne - wymówki

- Zaprzeczanie intencji wyrządzenia szkody (przecież nie chciałem tego zrobić!)
- Przekonywanie, że nie miało się kontroli nad niewłaściwym zachowaniem (jestem niewinny, bo byłem pijany)
- Wymówki przynoszą ulgę osobie, która je stosuje ale najczęściej szkodzą jej wizerunkowi w oczach innych

Taktyki obronne - usprawiedliwienia

- Akceptowanie odpowiedzialności przy jednoczesnej redefinicji czynu jako mało szkodliwego lub dotyczącego czego innego niż wyrządzona szkoda, np.:
 - Ściąganie na egzaminie nikomu nie zaszkodziło
 - Ofiara gwałtu prowokowała sprawcę
 - Wszyscy ściągają więc ja też ściagam!
 - Wykonywałem tylko polecenia

Taktyki obronne - przeprosiny

- Akceptowanie własnej odpowiedzialności i okazanie żalu osobie, której się wyrządziło szkodę
- Najtrudniejsze, ale najskuteczniejsze dla przywracania pozytywnego obrazu siebie
 - Np. niższe wyroki dla przestępców okazujących skruchę

Taktyki asertywne – ingrაცjacja (lizusostwo:)

- Wkradanie się w cudze łaski czy też pozyskiwanie sympatii poprzez prezentowanie własnych – niekoniecznie istniejących – cech wzbudzających sympatię
 - Schlebianie innym i prawienie komplementów
 - Konformizm
 - Wyświadczenie przysług
- Taktyka wyświadczenia przysług jest nieskuteczna – ludzie orientują się, że ingrაცjator chce się przypodobać
- Dylemat lizusa – im bardziej się podlizujemy, tym większa szansa, że obiekt ingrაცjacji zda sobie z tego sprawę
- Rozwiązanie – nie zgadzać się z szefem tylko pod względem mało ważnych rzeczy

Taktyki asertywne - autopromocja

- Przedstawianie siebie jako osoby kompetentnej
- Dylemat skromności – jeśli przesadzimy z autopromocją ludzie będą nas oceniać jako zarozumiałych
- Dylemat autentyczności – do jakiego stopnia nasza autoprezentacja jest zgodna ze stanem faktycznym?

Taktyki asertywne – świecenie przykładem

- ... czyli przedstawienie siebie jako osoby moralnej.
- Powszechne wśród ludzi, również wśród morderców i gwałcicieli
- Ogólnie ludzie chcą uchodzić za moralnych, ale nie chcą ponosić (nawet niewielkich) kosztów moralnego postępowania