

Sociální psychologie

Sociální psychologie je oblast psychologie, která studuje, jak myšlenky, pocity a chování jednotlivců ovlivňují a jsou ovlivňovány přítomností jiných lidí. Na rozdíl od sociologie, která se zaměřuje na společnost jako celek, sociální psychologie klade důraz na psychické procesy jednotlivce v sociálním kontextu.

Historický vývoj sociální psychologie

Průkopníci oboru

Norman Triplett (1861-1931) - často považován za zakladatele experimentální sociální psychologie. V roce 1898 provedl první experimentální studii o sociální facilitaci.

- **Příklad:** Triplett pozoroval, že cyklisté jezdí rychleji v přítomnosti jiných závodníků než při jízdě o samotě. Tento jev nazval "sociální facilitace" - zlepšení výkonu v přítomnosti druhých při jednoduchých nebo dobře naučených úkolech.

Floyd Allport (1890-1978) - napsal první učebnici sociální psychologie (1924) a zdůraznil důležitost experimentální metody v oboru.

- **Příklad:** Allport zkoumal, jak se lidé chovají odlišně, když jsou sami versus v přítomnosti skupiny, což položilo základy pro studium skupinové dynamiky.

Moderní průkopníci

Kurt Lewin (1890-1947) - německo-americký psycholog považovaný za "otce moderní sociální psychologie". Vyvinul teorii pole a zdůraznil važnost situačních faktorů v chování.

- **Základní rovnice:** Chování = $f(\text{Osoba, Prostředí})$ - $B = f(P, E)$
- **Příklad:** Lewin ukázal, že agresivní chování dítěte není pouze výsledkem jeho osobnosti, ale také situace, ve které se nachází. Dítě může být klidné doma, ale agresivní ve škole kvůli odlišnému prostředí a očekáváním.

Leon Festinger (1919-1989) - vyvinul teorii kognitivní disonance a přispěl k pochopení skupinových procesů.

- **Příklad:** Festingerova studie sekty, která předpovídala konec světa. Když se předpověď nenaplnila, členové sekty nezačali ve svou víru pochybovat, ale naopak ji posílili tím, že si řekli, že jejich víra svět zachránila.

Komunikace

Komunikace je základní sociální proces, kterým si lidé vyměňují informace, myšlenky a emoce. V sociální psychologii se studuje jak verbální, tak neverbální komunikace a jejich vliv na mezilidské vztahy.

Typy komunikace

Verbální komunikace - komunikace pomocí slov, ať už mluvených nebo psaných.

- **Příklad:** Když říkáme "Děkuji", vyjadřujeme vděčnost přímo slovy.

Neverbální komunikace - komunikace bez použití slov, zahrnuje mimiku, gesta, postoje těla, tón hlasu.

- **Příklad:** Zkřížené ruce před tělem často signalizují uzavřenost nebo obranu, i když člověk slovně souhlasí. Studie ukazují, že neverbální komunikace tvoří až 93% celkové komunikace.

Klíčové koncepty komunikace

Aktivní naslouchání - plné soustředění na mluvčího, včetně pozorování neverbálních signálů.

- **Příklad:** Terapeut během rozhovoru s klientem nejen poslouchá slova, ale všímá si také tónu hlasu, pohybu rukou a výrazu obličeje, aby porozuměl celému sdělení.

Komunikační šum - všechny faktory, které mohou narušit přenos nebo pochopení zprávy.

- **Příklad:** V hlučné restauraci může dojít k nedorozumění mezi servírkou a hostem kvůli fyzickému hluku (externí šum) nebo kvůli tomu, že host myslí na jiné věci (interní šum).

Empatie v komunikaci - schopnost porozumět a sdílet pocity druhé osoby.

- **Příklad:** Když kolega sdílí zklamání z neúspěchu v projektu, empatická odpověď by byla: "Vidím, že tě to opravdu mrzí. Také bych byl zklamaný na tvém místě."

Atribuce

Atribuce je proces, kterým lidé vysvětlují příčiny chování - svého vlastního i chování druhých. Tento proces významně ovlivňuje naše sociální interakce a vztahy.

Hlavní představitelé

Fritz Heider (1896-1988) - rakousko-americký psycholog, který položil základy atribuční teorie. Rozlišil mezi vnitřními (dispozičními) a vnějšími (situačními) příčinami chování.

Harold Kelley (1921-2003) - rozvinul kovariační model atribuce, který vysvětluje, jak lidé určují příčiny chování na základě tří typů informací.

Bernard Weiner (narozen 1935) - vyvinul atribuční teorii motivace, zejména v kontextu úspěchu a neúspěchu.

Typy atribuce

Vnitřní (dispoziční) atribuce - vysvětlení chování osobnostními charakteristikami, schopnostmi nebo postoji jedince.

- **Příklad:** "Pavel dostal dobrou známku, protože je inteligentní a pilný student." Úspěch je přisuzován Pavlovým vnitřním vlastnostem.

Vnější (situační) atribuce - vysvětlení chování vnějšími okolnostmi, situačními faktory.

- **Příklad:** "Pavel dostal dobrou známku, protože zkouška byla jednoduchá a měl štěstí na otázky." Úspěch je přisuzován vnějším faktorům.

Atribuční chyby a zkreslení

Fundamentální atribuční chyba - tendence přeceňovat vliv vnitřních faktorů a podceňovat vliv situačních faktorů při vysvětlování chování druhých.

- **Příklad:** Když někdo vjede do naší jízdní dráhy, automaticky si myslíme "je to sobec a špatný řidič" (vnitřní atribuce), místo abychom zvážili, že možná neviděl značku nebo řeší krizi (situační faktory).

Self-serving bias (sebezvýhodňující zkreslení) - tendence přisuzovat vlastní úspěchy vnitřním faktorům a neúspěchy vnějším faktorům.

- **Příklad:** Student, který uspěje u zkoušky, si řekne: "Jsem chytrý a dobře jsem se připravil." Pokud neuspěje, řekne si: "Zkouška byla nespravedlivá a otázky byly špatně položené."

Actor-observer bias (rozdíl mezi aktérem a pozorovatelem) - tendence vysvětlovat vlastní chování situačními faktory, ale chování druhých vnitřními faktory.

- **Příklad:** Když sami přijdeme pozdě, je to kvůli dopravní zácpě (situační). Když někdo jiný přijde pozdě, je to proto, že je nezodpovědný (dispoziční).

Postoje

Postoj je relativně trvalé hodnotící stanovisko vůči osobě, objektu, myšlence nebo situaci. Postoje ovlivňují naše chování a rozhodování v sociálních situacích.

Struktura postojů

Tříkomponentní model postojů:

1. **Kognitivní komponenta** - myšlenky, přesvědčení a znalosti o objektu postoje.
 - **Příklad:** "Kouření způsobuje rakovinu" - faktická znalost o kouření.
2. **Afektivní komponenta** - emocionální reakce na objekt postoje.
 - **Příklad:** "Kouření mě znechucuje" - emocionální odpor ke kouření.
3. **Behaviorální komponenta** - tendence chovat se určitým způsobem vůči objektu postoje.
 - **Příklad:** "Vyhýbám se kuřákům" nebo "Snažím se přesvědčit přátele, aby přestali kouřit."

Tvorba a změna postojů

Klasické podmiňování a postoje - postoje mohou vytvářet prostřednictvím asociace.

- **Příklad:** Pokud vždy, když slyšíme určitou hudbu, jsme v dobré náladě, můžeme si k této hudbě vytvořit pozitivní postoj.

Operantní podmiňování a postoje - postoje se posilují nebo oslabují na základě důsledků jejich vyjádření.

- **Příklad:** Dítě, které je chváleno za vyjádření tolerance vůči odlišnostem, si pravděpodobně vytvoří pozitivnější postoje k rozmanitosti.

Sociální učení a postoje - postoje se učíme pozorováním a napodobováním druhých.

- **Příklad:** Děti často přejímají politické postoje svých rodičů, aniž by tyto názory kriticky zhodnotily.

Změna postojů

Elaboration Likelihood Model (ELM) - model navržený Pettym a Cacioppo, který vysvětluje dva způsoby, kterými dochází ke změně postojů.

1. **Centrální cesta** - pečlivé zvážení argumentů a důkazů.

- **Příklad:** Člověk si po přečtení vědeckých studií a zhodnocení důkazů změní názor na účinnost určité léčby.
- 2. **Periferní cesta** - změna na základě povrchních podnětů, jako je atraktivita mluvčího nebo počet argumentů.
 - **Příklad:** Člověk si koupí produkt, protože ho propaguje oblíbená celebrita, bez ohledu na kvalitu produktu.

Kognitivní disonance a změna postojů - když naše chování neodpovídá našim postojům, můžeme změnit postoje, aby odpovídaly chování.

- **Příklad:** Člověk, který se považuje za environmentálně zodpovědného, ale koupí si SUV, může změnit svůj postoj k velkým autům ("SUV jsou bezpečnější pro mou rodinu") místo změny chování.

Kognitivní disonance

Kognitivní disonance je nepříjemný psychický stav, který vzniká, když máme současně dvě nebo více rozporuplných kognitivních elementů (myšlenky, přesvědčení, postoje nebo znalosti o vlastním chování).

Leon Festinger a teorie kognitivní disonance

Leon Festinger (1919-1989) představil teorii kognitivní disonance v roce 1957 v knize "Teorie kognitivní disonance". Tato teorie se stala jednou z nejvlivnějších teorií v sociální psychologii.

Základní principy:

1. Lidé usilují o konzistenci ve svých myšlenkách, postojích a chování
2. Nekonzistence vytváří nepříjemný stav (disonance)
3. Lidé jsou motivováni k redukci této disonance

Způsoby redukce kognitivní disonance

Změna chování - přizpůsobení chování postojům.

- **Příklad:** Člověk, který věří, že kouření je škodlivé, ale kouří, může přestat kouřit, aby redukoval disonanci.

Změna postojů - přizpůsobení postojů chování.

- **Příklad:** Kuřák si může říct: "Studie o škodlivosti kouření jsou přehnané" nebo "Mojí dědeček kouřil celý život a dožil se 90 let."

Přidání nových kognitivních elementů - ospravedlnění rozporů novými informacemi.

- **Příklad:** Kuřák může říct: "Ano, kouření škodí, ale pomáhá mi zvládnout stres, a stres je ještě horší než kouření."

Minimalizace důležitosti - snížení významu rozporuplných elementů.

- **Příklad:** "Kouření sice škodí, ale všichni stejně jednou zemřeme, tak na tom nezáleží."

Znamé experimenty

Festinger a Carlsmith (1959) - Experiment s 1\$ a 20\$

- Účastníci plnili nudný úkol a pak měli přesvědčit další osobu, že úkol byl zajímavý
- Skupina placená 1\$ hodnotila úkol pozitivněji než skupina placená 20\$
- **Vysvětlení:** Lidé placení 20\$ měli dostatečné vnější ospravedlnění pro lhaní. Lidé placení 1\$ museli redukovat disonanci změnou postoje - přesvědčili sami sebe, že úkol byl skutečně zajímavý.

"When Prophecy Fails" (Když proroctví selže) - Festinger, Riecken, Schachter (1956)

- Studie skupiny, která věřila, že UFO je zachrání před koncem světa
- Když se proroctví nenaplnilo, místo ztráty víry členové začali aktivně verbovat nové členy
- **Vysvětlení:** Disonanci mezi silnou vírou a selháním proroctví redukovali tím, že si řekli, že jejich víra svět zachránila, a že potřebují šířit poselství dál.

Konformita

Konformita je tendence přizpůsobovat své chování, postoje nebo přesvědčení normám skupiny nebo většinové-ho názoru. Je to forma sociálního vlivu, kde jedinec mění své chování, aby se přizpůsobil skupině.

Solomon Asch a experimenty s konformitou

Solomon Asch (1907-1996) - polsko-americký psycholog, který provedl klasické experimenty o konformitě v 50. letech 20. století.

Aschův experiment s posuzováním délek čar (1951-1956):

- Účastníci měli určit, která ze tří srovnávacích čar má stejnou délku jako standardní čara
- V místnosti bylo 6-8 "spolupracovníků" experimentátora, kteří záměrně dávali nesprávné odpovědi

- **Výsledky:** 75% skutečných účastníků se alespoň jednou přizpůsobilo nesprávné většině, průměrná míra konformity byla 37%

Faktory ovlivňující konformitu:

- **Velikost skupiny:** Konformita roste s velikostí skupiny až do 3-4 členů, pak se další nárůst zpomaluje
- **Jednomyslnost:** Přítomnost alespoň jedné osoby, která nesouhlasí s většinou, dramaticky snižuje konformitu
- **Soudržnost skupiny:** Větší soudržnost vede k větší konformitě
- **Status v skupině:** Lidé s nižším statusem se častěji přizpůsobují
- **Veřejnost vs. soukromí:** Konformita je větší, když jsou naše odpovědi veřejné

Typy konformity

Compliance (podvolení se) - veřejné přizpůsobení bez změny soukromého názoru.

- **Příklad:** Student veřejně souhlasí s populárním názorem ve třídě, i když si soukromě myslí něco jiného, aby nebyl odmítnut skupinou.

Identification (identifikace) - přizpůsobení se, protože se chceme podobat nebo být přijati určitou skupinou.

- **Příklad:** Teenager začne poslouchat určitý typ hudby a oblékat se určitým způsobem, aby zapadl do skupiny přátel.

Internalization (internalizace) - skutečná změna názoru nebo chování na základě přesvědčení o správnosti stanoviska skupiny.

- **Příklad:** Po diskusi s odborníky si člověk skutečně změní názor na určité téma, protože je přesvědčen o jejich argumentech.

Kulturní rozdíly v konformitě

Kolektivistické vs. individualistické kultury:

- **Kolektivistické kultury** (např. Japonsko, Čína) vykazují vyšší míru konformity
- **Individualistické kultury** (např. USA, západní Evropa) vykazují nižší míru konformity
- **Příklad:** V japonské společnosti je dodržování skupinové harmonie (wa) vysoce ceněno, zatímco v americké společnosti je více oceňována individualita a nezávislost.

Poslušnost

Poslušnost je forma sociálního vlivu, při které člověk jedná podle přímých příkazů autority, i když tyto příkazy mohou být v rozporu s jeho osobními hodnotami nebo přesvědčeními.

Stanley Milgram a experimenty s poslušností

Stanley Milgram (1933-1984) - americký sociální psycholog, který provedl nejslavnější a nejkontroverznější experimenty v historii sociální psychologie.

Milgramův experiment s poslušností (1961-1963):

Základní uspořádání:

- Účastník ("učitel") měl za úkol testovat "žáka" (spolupracovník experimentátora)
- Za každou chybnou odpověď měl učitel dát žákovi elektrický šok
- Intenzita šoků postupně stoupala od 15V do 450V
- Experimentátor v bílém plášti dával pokyny pokračovat

Výsledky:

- 65% účastníků pokračovalo až do maximálních 450V
- Všichni účastníci pokračovali alespoň do 300V
- Mnoho účastníků projevovalo stres, ale pokračovalo na příkaz experimentátora

Faktory ovlivňující poslušnost:

- **Prestiž instituce:** Poslušnost byla vyšší v prestižní Yaleově univerzitě než v běžné kanceláři
- **Blízkost autority:** Poslušnost klesala, když experimentátor nebyl fyzicky přítomen
- **Blízkost oběti:** Poslušnost klesala s větší blízkostí nebo viditelností "žáka"
- **Přítomnost vzpourajících se kolegů:** Poslušnost dramaticky klesala, když jiní "učitelé" odmítli pokračovat

Vysvětlení poslušnosti

Agentic state (stav agenta) - Milgramovo vysvětlení, podle kterého se lidé v hierarchických situacích cítí jako agenti autority, ne jako nezávislí aktéři odpovědní za své činy.

- **Příklad:** Voják, který provádí sporné příkazy, se může cítit jako pouhý nástroj svých nadřízených, ne jako osoba zodpovědná za důsledky svých činů.

Graduální escalation (postupná eskalace) - proces postupného zvyšování požadavků, kdy každý další krok není o moc větší než předchozí.

- **Příklad:** V Milgramově experimentu šoky začínaly nízkými hodnotami a postupně se zvyšovaly, takže každé zvýšení se jevílo jako malý krok.

Etické otázky a význam

Etické kontroverze:

- Experimenty způsobily účastníkům psychický distress
- Použití klamání v experimentu bylo rozsáhlé
- Vedly k zpřísnění etických pravidel psychologického výzkumu

Praktický význam:

- Pomáhají vysvětlit genocidy, válečné zločiny a jiné formy hromadného násilí
- Ukazují důležitost osobní odpovědnosti i v hierarchických strukturách
- Zdůrazňují potřebu kritického myšlení vůči autoritě

Sociální role

Sociální role jsou sady očekávaných chování, práv a povinností spojených s určitou sociální pozicí. Role strukturují sociální interakce a pomáhají předvídat chování druhých.

Vlastnosti sociálních rolí

Předepsaná vs. dosažená role:

- **Předepsaná role:** Přidělená na základě charakteristik, které nemůžeme ovlivnit (věk, pohlaví, původ)
 - **Příklad:** Role syna nebo dcery, senior, muž nebo žena
- **Dosažená role:** Získaná vlastním úsilím nebo volbou
 - **Příklad:** Role lékaře, manžela/manželky, studenta

Formální vs. neformální role:

- **Formální role:** Oficiálně definované s jasnými pravidly
 - **Příklad:** Role učitele s definovanými povinnostmi ve školním řádu
- **Neformální role:** Nevyslovené, ale společensky uznávané
 - **Příklad:** Role "klauna" skupiny, který dodává humor a uvolňuje napětí

Philip Zimbardo a Stanford Prison Experiment

Philip Zimbardo (narozen 1933) - americký psycholog, který provedl kontroverzní experiment o moci sociálních rolí.

Stanford Prison Experiment (1971):

- 24 psychicky zdravých studentů bylo náhodně rozděleno na "vězně" a "dozorce"
- Experiment probíhal v simulované věznici na Stanfordově univerzitě
- **Plánovaný průběh:** 2 týdny
- **Skutečný průběh:** Ukončen po 6 dnech kvůli extrémnímu chování

Výsledky:

- "Dozorci" rychle přijali autoritativní a někdy sadistické chování
- "Vězni" se stali pasivními, depresivními a někteří projevili příznaky mentálního rozkladu
- Participants se zcela identifikovali se svými rolemi

Klíčové pozorování:

- Síla situace převážila nad individuálními charakteristikami
- Role ovlivnily chování rychleji a dramatičtěji, než kdokoli očekával
- Experiment musel být předčasně ukončen kvůli nebezpečí pro účastníky

Koncepty související s rolemi

Role conflict (konflikt rolí) - situace, kdy požadavky různých rolí jsou v rozporu.

- **Příklad:** Matka-manažerka čelí konfliktu mezi požadavkem účasti na důležité pracovní schůzce a péčí o nemocné dítě.

Role strain (napětí v roli) - stres způsobený protichůdnými požadavky v rámci jedné role.

- **Příklad:** Učitel čelí napětí mezi požadavkem být přátelský a podporující, ale zároveň přísný a vyžadující disciplínu.

Role distance (distance od role) - psychologické distancování se od role, vědomí, že role není totožná s naší pravou identitou.

- **Příklad:** Prodáváč, který si uvědomuje, že jeho milé chování vůči zákazníkům je součástí role, ne jeho skutečné osobnosti.

Difúze zodpovědnosti

Difúze zodpovědnosti je sociálně-psychologický fenomén, při kterém se jednotlivci cítí méně zodpovědní za svoje činy nebo nečinnost, když jsou přítomni jiní lidé. Čím více lidí je přítomno, tím menší pocit osobní zodpovědnosti má každý jednatel.

Bibb Latané a John Darley - Bystander Effect

Bibb Latané (narozen 1937) a John Darley (1938-2018) - sociální psychologové, kteří systematicky studovali jev, kdy přítomnost ostatních snižuje pravděpodobnost pomoci v nouzové situaci.

Kitty Genovese case (1964) - případu, který inspiroval výzkum:

- Mladá žena byla zavražděna v New Yorku před svým domem
- Podle původních zpráv to vidělo 38 svědků, ale nikdo nezasáhl ani nezavolał policii
- Později se ukázalo, že zprávy byly přehnané, ale case podnítil výzkum

Experimenty Latané a Darleyho:

Experiment s dýmem (1968):

- Účastníci vyplňovali dotazník v místnosti, do které začal proudit dým
- **Sami:** 75% nahlásilo dým do 4 minut
- **Se dvěma pasivními spolupracovníky:** Pouze 10% nahlásilo dým
- **Ve skupině tří neznámých:** 38% nahlásilo dým

Experiment s epileptickým záchvatem (1968):

- Účastníci slyšeli jiného účastníka dostat záchvat (ve skutečnosti nahrávku)
- **Sami:** 85% poskytlo pomoc
- **S jedním dalším:** 62% poskytlo pomoc
- **S pěti dalšími:** 31% poskytlo pomoc

Mechanismy difúze zodpovědnosti

Pluralistic ignorance (pluralitní ignorance) - situace, kdy si všichni myslí, že ostatní situaci nevnímají jako nouzovou.

- **Příklad:** Na ulici leží člověk, ale nikdo mu nepomáhá, protože všichni vidí, že ostatní nepomáhají, a usuzují, že situace není vážná.

Diffusion of responsibility (rozptýlení zodpovědnosti) - pocit, že zodpovědnost je rozdělena mezi všechny přítomné.

- **Příklad:** V kanceláři hoří odpadkový koš, ale nikdo nezasáhne, protože každý si myslí, že to udělá někdo jiný.

Evaluation apprehension (obava z hodnocení) - strach z negativního hodnocení při nesprávném zásahu.

- **Příklad:** Člověk se nechce pokusit o resuscitaci, protože se bojí, že ji nebude umět správně provést a ostatní ho budou kritizovat.

Další oblasti difúze zodpovědnosti

Social loafing (sociální zahálka) - snížení úsilí jednotlivce, když pracuje ve skupině.

- **Příklad:** V týmovém projektu někteří členové pracují méně, protože počítají s tím, že ostatní odvádějí svou práci. Každý si myslí, že jeho příspěvek je méně důležitý.

Deindividuation (deindividualizace) - ztráta individuální identity ve skupině, vedoucí k méně zodpovědnému chování.

- **Příklad:** Během sportovních nepokojů se lidé, kteří by se za normálních okolností nikdy nezachovali násilně, zapojují do vandalství, protože se cítí anonymní v davu.

Jak překonat difúzi zodpovědnosti

Přímé přidělení zodpovědnosti - jasné určení, kdo má co udělat.

- **Příklad:** Při první pomoci instruktor říká: "Vy v červené bundě zavolejte záchrannou službu, vy v brýlích mi pomozte s resuscitací."

Zvýšení povědomí o fenoménu - vzdělávání o existenci difúze zodpovědnosti.

- **Příklad:** Kurzy první pomoci, které učí, jak rozpoznat nouzové situace a jak překonat váhání při poskytování pomoci.

Vytvoření jasných postupů - stanovení protokolů pro nouzové situace.

- **Příklad:** Požární cvičení ve školách, která jasně určují, kdo má jakou roli při evakuaci.

Praktické aplikace sociální psychologie

V každodenním životě

- **Marketing a reklama:** Využití principů přesvědčování a postojů
- **Vzdělávání:** Aplikace poznatků o skupinové dynamice ve třídě
- **Řízení:** Využití znalostí o konformitě a poslušnosti v managementu
- **Právní systém:** Porozumění vlivu skupinového tlaku na svědectví

V profesionální praxi

- **Klinická psychologie:** Práce s klienty v kontextu jejich sociálních vztahů
- **Organizační psychologie:** Optimalizace týmové práce a komunikace
- **Mediace:** Využití principů komunikace a řešení konfliktů
- **Veřejná politika:** Navrhování kampaní pro změnu postojů veřejnosti

Sociální psychologie poskytuje klíčové poznatky o tom, jak fungujeme jako sociální bytosti, a tyto poznatky mají široké uplatnění v mnoha oblastech lidského života.