

Problemi iz socijalne psihologije

van.prof. dr Ana Vesković

Socijalna psihologija

Izučava ponašanje pojedinaca i grupa u vezi sa različitim socijalnim situacijama.

Tri široke grupe problema:

Problemi socijalizacije

–

proučavanje uticaja socijalnih faktora na pojedine psihičke funkcije i ličnost u celini

Problemi socijalne interakcije –

proučavanje ponašanja ljudi u različitim socijalnim situacijama

Proučavanje uticaja psiholoških faktora na različite društvene pojave

Socijalno opažanje: opažanje drugih osoba

Koristimo podatke dobijene preko čula i između njih vršimo izbor i selekciju draži.

Druge osobe se uvek opažaju u celini.

Naša osećanja, motivi, shvatanja i kultura imaju značajnu ulogu u izboru draži.

Činioci koji utiču na tačnost socijalnog opažanja:

Karakteritike onoga koji ocenjuje:

iskustvo,

inteligencija,

iskustvo u ophođenju s ljudima,

složenost sopstvene prirode, kritičnost prema sebi,

opreznost u donošenju sudova, itd.

Karakteristike osobe koja se ocenjuje:

otvorenost,

sličnost nama samima i

izrazitost osobine koja se ocenjuje;

Greške u opažanju osoba

Druge osobe ocenjujemo na osnovu relativno malo pouzdanih podataka.

Dodatno, koristimo slobodno tumačenje na koje utiču naši motivi, želje.

Zato vrlo često pogrešno ocenjujemo.

Sistematske greške u opažanju - greške koje se javljaju često;

Greške u opažanju osoba

Halo efekat – sklonost da se sve osobine neke osobe procenjuju u skladu sa nekim opštim utiskom koji smo stekli o njoj;

Sklonost da druge ocenjujemo prema sebi – kao da su slični nama;

Metaforička generalizacija – sklonost da opažene fizičke osobine prenesemo i na opažanje psihičkih osobina

Socijalni stavovi

Stavovi su spremnost da se bilo pozitivno ili negativno reaguje u odnosu na određene objekte ili pojave.

Stavovi imaju tri osnovne karakteristike:

Stavovi su dispozicije – imaju svoju nervno-fiziološku osnovu;

Stavovi su stečeni– formirani na osnovu iskustva u životu;

**Stavovi imaju:
direktivno (pokazuju da li je neko za ili protiv nečega)
i
dinamičko dejstvo (pojedinaac u skladu sa svojim stavom preduzima akciju).**

Stavovi imaju tri komponente:

Kognitivna komponenta: određeno mišljenje o predmetu stava.

Afektivna komponenta: osećanje nezgodovoljstva kada se uoči pojava diskriminacije.

Motivaciona komponenta: preduzimanje postupaka koji imaju za cilj suzbijanje rasne diskriminacije.

Socijalni stavovi

Stavove možemo podeliti na:

Personalne (lične) – stavovi karakteristični za određenog pojedinca;

Socijalne – stavovi prema različitim društvenim pitanjima koji su zajednički većem broju pojedinaca i grupa

Socijalni stavovi

Faktori koji utiču na formiranje stavova:

Shvatanja grupe kojoj pojedinac pripada – naročito važnu ulogu imaju porodica i shvatanja u porodici;

Lično iskustvo i informisanost o određenim pojavama – teorije kognitivne disonance;

Crte ličnosti i motivi – potrebe pojedinca i mogućnost da ih zadovolji;

Socijalni stavovi

Stavovi deluju na:
naše postupke,
opažanja,
pamćenje,
mišljenje;

Zbog svog **funkcionanlog** karaktera stavovi se teško menjaju.

Promenu stava izazivaju isti oni faktori koji su doveli do njegovog formiranja.

Predrasude

Stavove možemo razlikovati i prema stepenu njihove logičke zasnovanosti.

Stavove koji nisu logički zasnovani, praćeni su jakim emocijama i veoma teško se menjaju, nazivamo **predrasudama**.

Predrasude mogu biti:
pozitivne ("Italijani su veseli");
negativne ("Englezi su hladni").

Predrasude

Negativne predrasude su moćno sredstvo razvijanja sukoba i neprijateljstva

Najčešće pominjane predrasude su rasne, etičke, polne, prema određenim profesijama itd.

One mogu biti uzrokovane ličnom agresijom i nezadovoljstvom koji se ispoljavaju na grupama koje su za to pogodne – frustraciona teorija predrasuda

Propaganda

Propaganda predstavlja sistematsko nastojanje da se formiraju određeni stavovi kod pojedinaca i grupa u cilju kontrolisanja njihovog ponašanja.

Postoje različite tehnike propagande:

isticanje nekih ideja,

ponavljanje sadržaja,

povezivanje ideja sa ličnim potrebama i motivima...

U širenju propagande i formiranje javnog mnjenja važnu ulogu imaju sredstva masovne komunikacije koja deluju neposredno i posredno (prepričavanje).

Psihologija grupa

Pod pojmom grupa podrazumevamo veći ili manji broj pojedinaca koji imaju neku zajedničku karakteristiku.

Između različitih grupa postoje velike razlike. Grupe možemo podeliti prema različitim kriterijumima.

Vrste grupa

Podela prema stepenu organizovanosti:

Strukturirane grupe (grupa je organizovana, poznat je sistem položaja i uloga, kao i načini komunikacije između članova).

Nestruktuirane grupe (grupa nema jasnu organizaciju ni definisan sistem položaja i uloga).

Mnoštvo grupa ljudi okupljena na jednom mestu.

Publika grupa ljudi okupljena na jednom mestu koja ima zajednički cilj.

Masa – grupa ljudi koja je aktivnija od publike, čije je ponašanje često pod dejstvom emocija i odstupa od uobičajenih načina ponašanja.

Vrste grupa



Podela prema odnosima između članova:

Primarne grupe (porodica, prijateljska grupa) veze između članova su mnogostruke i obojene emocijama

Sekundarne grupe – grupe u kojima nema izrazite emocionalne povezanosti između članova

Vrste grupa

Po načinu definisanja sistema pravila:

Formalne grupe (radna organizacija, vojska) – unapred definisan sistem odnosa.

Neformalne grupe (npr. prijateljska grupa) – sistem pravila se utvrđuje u toku funkcionisanja grupe.

Struktura grupe



Pod strukturom grupe podrazumevamo ustaljen sistem odnosa između članova grupe.

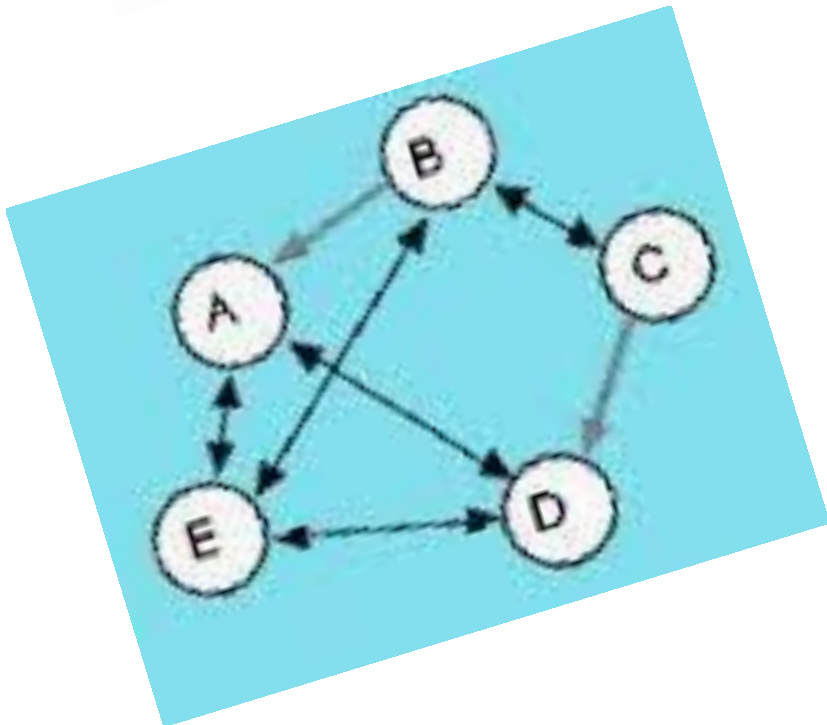
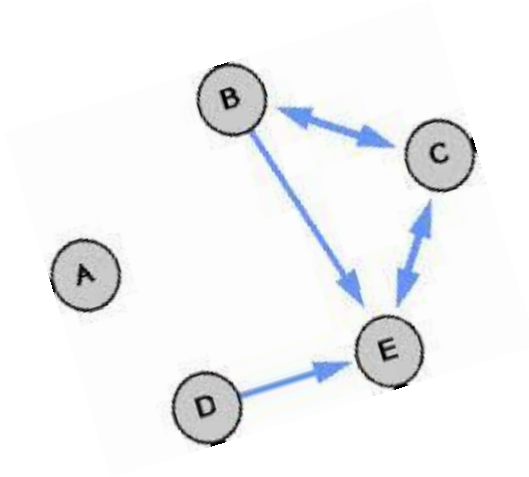
Možemo razlikovati tri vrste strukture:

Afektivna (sociometrijska) – sistem emocionalnih odnosa u grupi.

Komunikaciona struktura – sistem razmene informacija u grupi.

Struktura s obzirom na moć – sistem uticaja koji članovi grupe vrše jedni na druge

Sociogram



Choices (Some investigation)

	Bob	Cat	Sam	John	Andrew	Robert	Nick	Patrick	(+)	(-)	M
Bob			-		+		-		1	2	3
Cat			+		-	+			2	1	3
Sam	+						-		1	1	2
John			+		-	-			1	2	3
Andrew			-	-			+	+	2	2	4
Robert		+	+	-			-		2	2	4
Nick		+		+		+			2	1	4
Patrick			+	-	+	+			2	1	4
(+)	1	2	4	1	2	3	3	2			
(-)	0	0	2	3	2	1	3	1		12	
Σ	1	2	6	4	4	4	4	2			

Brothers 27

Vrste moći



Moć **nagrađivanja** – počiva na mogućnosti nagrađivanja članova grupe.

Moć **prisile** – počiva na mogućnosti kažnjavanja članova grupe.

Legitimna moć – počiva na od strane grupe prihvaćenom pravu neke osobe da nad njima ima moć.

Referentna moć – počiva na autoritetu osobe

Stručnjačka moć – počiva na znanju i veštinama koje poseduje određeni član grupe.

Rukovođenje grupom

Da bi grupa postizala ciljeve neophodno je rukovođenje.

U formalnim grupama je unapred predviđena uloga vođe, dok u neformalnim grupama ulogu vođe preuzima pojedinac koji se po nečemu ističe.

Često u jednoj istoj grupi postoje i formalni i neformalni vođa.

Vođa vrši dve grupe zadataka:

Upravljanje grupom i pokretanje članova na aktivnosti;

Staranje o članovima grupe, razvoj skladnih odnosa i staranje o tome da svaki pojedinac bude što je moguće zadovoljniji;

Rukovođenje grupom

Načini rukovođenja

Autokratsko rukovođenje – vođa sam odlučuje, dodeljuje zadatke, organizuje članove, procenjuje efikasnost članova...

Demokratsko rukovođenje – članovi grupe učestvuju u odlučivanju, iznose svoje mišljenje, zajednički organizuju aktivnosti i ocenjuju uspeh

Različita istraživanja pokazuju da članovi grupa koje su demokratski organizovane zadovoljniji, spremniji da učestvuju u aktivnostima grupe, lojalniji grupi itd.

Grupne norme

Grupne norme predstavljaju načine ponašanja koji se očekuju od pripadnika određene grupe.

Ukoliko su članovi grupe više međusobno povezani, ukoliko su norme važne za funkcionisanje, ukoliko je veći pritisak grupe, grupne norme će u većoj meri biti prihvaćene.

Konformizam

Konformiranje – sklonost da se prihvate stavovi i načini ponašanja većine.

Činioci koji utiču na konformiraje:

Stepen jasnoće situacije – veće je konformiranje ako je situacija nejasna;

Jedinstvenost grupe – veća jedinstvenost, samostalnost pojedinca će biti manja;

Stepen pritiska koji se vrši da se prihvate norme - veće je konformiranje ako su mere protiv onih koji se ne pridržavaju oštrije;

Uzrast – deca i mlađe osobe se više konformiraju;

Pol – konformiranje je veće kod žena nego kod muškaraca;

Osobine ličnosti – konformiranje je manje što su inteligencija i sigurnost u sebe više razvijeni.