



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



MINISTERSTWO
EDUKACJI
NARODOWEJ

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Priorytet III- Wysoka jakość systemu oświaty, Poddziałanie 3.3.2. Efektywny system kształcenia i doskonalenia nauczycieli

Zeszyt naukowy nr 2/2011



PSYCHOLOGIA

Materiały wybrała i opracowała:
dr **Anna Żmijewska**



Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna
im. prof. Szczepana A. Pińszka w Skierniewicach
Wydział Pedagogiczny

www.profesjonalnynauczyciel.pl



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



MINISTERSTWO
EDUKACJI
NARODOWEJ

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Priorytet III- Wysoka jakość systemu oświaty, Poddziałanie 3.3.2. Efektywny system kształcenia i doskonalenia nauczycieli

Zeszyt naukowy nr 2/2011



PSYCHOLOGIA

Materiały wybrała i opracowała:

dr **Anna Żmijewska**



Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna
im. prof. Szczepana A. Pieniążka w Skierniewicach
Wydział Pedagogiczny

www.profesjonalnynauczyciel.pl

Psychologia

Zeszyt naukowy 2

dr Anna Żmijewska

Projekt okładki, skład i łamanie: Gp Studio DTP i Drukarnia, gpdruk.pl

ISSN - 2082-8187

Materiały do przedmiotu Psychologia
dla studentów studiów podyplomowych
„Profesjonalny nauczyciel zawodu”.

© Copyright by Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna , Skierniewice 2010



Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna

im. prof. Szczepana A. Pieniążka w Skierniewicach

Wydział Pedagogiczny

ul. Mazowiecka 1B; 96-100 Skierniewice

Zeszyt naukowy nr 2/2011

PSYCHOLOGIA

Materiały wybrała i opracowała:
dr **Anna Żmijewska**







SPIS TREŚCI

I. PRZEDMIOT PSYCHOLOGII JAKO NAUKI	6
II. PROCESY POZNAWCZE	10
2. 1. Procesy percepcyjne	10
2. 2. Myślenie	13
2. 3. Pamięć i uczenie się	18
III. EMOCJE I MOTYWACJE	22
3. 1. Emocje	22
3. 2. Motywacja	24
IV. RÓŻNICE INDYWIDUALNE I OSOBOWOŚĆ	28
4. 1. Temperament	28
4. 2. Inteligencja	32
4. 3. Osobowość	35
V. WYBRANE ZAGADNIENIA Z PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ	38
5. 1. Spostrzeganie społeczne	38
5. 2. Atrybucje	42
5. 3. Komunikacja interpersonalna	45
5. 4. Konflikty międzyludzkie	47
5. 5. Grupa społeczna	48



I. PRZEDMIOT PSYCHOLOGII JAKO NAUKI

Pytania do przemyślenia w kontekście poniższych treści:

1. Czy psychologia jest nauką o długiej historii?
2. O czym jest psychologia? Jak definiowałeś psychologię dotychczas?
3. Czy psychologia jest potrzebna człowiekowi?
4. Ile jest psychologii?

Psychologia jest nauką, której korzeni należy szukać w filozofii starożytnej, a więc ma długą przeszłość, ale krótką historię jako samodzielna nauka. Za umowną datę powstania psychologii jako odrębnej nauki przyjmuje się rok 1879, kiedy to w Lipsku Wilhelm Wundt zakłada pierwsze Laboratorium Psychologiczne. Fakt długiej przeszłości psychologii zaważył na myśleniu o psychologii jako nauce o duszy. W okresie przednaukowym dominującą koncepcją ogólną była koncepcja duszy, rozumianej jako siedlisko wewnętrznego - psychicznego, duchowego - życia człowieka. Stąd nazwa psychologia, która pochodzi od dwóch wyrazów greckich: psyche – dusza i logos – słowo, nauka, czyli nauka o duszy. Nazwa psychologia została utrzymana do dziś, ale ta kształtująca się w połowie XIX wieku psychologia jako nauka, uznała za swój przedmiot badań przeżycia psychiczne człowieka, dane w jakiś bezpośredni sposób człowiekowi, który je przeżywa. Była to nauka o wewnętrznym świecie każdego człowieka, różniącym się od świata zewnętrznego, który go otacza. Odpowiednio do takiego poglądu na przedmiot badań nowej nauki ukształtował się też pogląd na jej metodę. Metodę poznawania własnych przeżyć przez wgląd w samego siebie nazwano metodą introspekcyjną od łacińskiego słowa introspicere – zaglądać do środka.

W ten sposób psychologia w swojej pierwszej historycznej postaci ze względu na przedmiot była psychologią świadomości /tak nazwano ogół przeżyć psychicznych/, a ze względu na metodę-psychologią introspekcyjną. Była to koncepcja silnie krytykowana za zbyt subiektywne ujęcie przedmiotu, za dostarczanie głównie wiedzy opisowej na temat procesów psychicznych, a nie wyjaśniającej ich przebiegu, koncepcja, której przedstawiciele nie byli w stanie uzgodnić jak „wygląda” świadomość, z jakich procesów psychicznych się składa. Ich wkład w aktualny dorobek psychologii obejmuje podstawową wiedzę na temat elementarnych procesów psychicznych-wrażeń i spostrzeżeń.

Na początku XX wieku pojawia się nowa koncepcja psychologii krytykująca podstawowe założenia introspekcji. Nosi ona nazwę koncepcji behawiorystycz-



nej /od angielskiego słowa behaviour-zachowanie/. Kierunek ten rozwinął się w Stanach Zjednoczonych, gdzie odpowiadał bardzo dobrze społeczeństwu i jego filozofii pragmatycznej. Podstawę rozumowania behawiorystów stanowiło przeświadczenie, że jedynym rodzajem zjawisk, które są dostępne badaniu naukowemu i których poznanie może mieć wartość praktyczną, jest zachowanie zewnętrzne w związkach z sytuacjami zewnętrznymi. Behawiorysty zaproponowali prosty program badania zachowania, wyrażający się w formule B-R /bodziec-reakcja/. Zarzucają natomiast badanie świadomości i wewnętrznego życia psychicznego. Zdaniem twórcy tego kierunku, Johna Watsona, praktycznie ważne jest to co człowiek robi, a nie to co przeżywa. Gdy program badań wg. przyjętej formuły okazał się ponieważ jest ona zawsze modyfikowana przez pominięty zespół warunków wewnętrznych czymkolwiek by one nie były, B. Sinner rozwinął badania nad czynnikami od których zależy uczenie się. Uczenie się przez behawiorystów traktowane jest jako podstawa wszelkich złożonych form zachowania człowieka i jego rozwoju. Jest to między innymi uczenie się na drodze warunkowania instrumentalnego, które wykorzystuje szeroko pojęte nagrody i kary jakimi dysponuje otoczenie. Jeśli jakieś zachowanie stanie się powodem doświadczenia nagrody będziemy mieć tendencje do jego powtarzania a w konsekwencji do uczenia się. Jeżeli natomiast zachowanie się człowieka stanie się powodem kar, wtedy takie zachowanie będzie miało tendencję do zanikania. Tak więc, by zmienić zachowanie się człowieka, należy odpowiednio manipulować środowiskiem, stosując właściwy repertuar nagród i kar.

Niewątpliwie zasługą behawiorystów jest to, że wprowadzili do psychologii zainteresowanie zachowaniem i wyjaśnili szeroki zakres zmian w zachowaniach ludzi na skutek uczenia się na drodze warunkowania instrumentalnego, jak fobie czy awersje. Jednak pominięcie procesów psychicznych nie pozwoliło na wyjaśnienie całej złożoności zachowań człowieka i jego funkcjonowania. Można bowiem bardzo dokładnie opisać zachowanie człowieka od strony zewnętrznej /obserwowalnej/, np. co i jak mówi, jakie reakcje fizjologiczne towarzyszą tym zachowaniom, jakie gesty, mimika oraz sytuację, w której do tego zachowania doszło, a mimo to nie znaleźć jego wyjaśnienia. Aby wyjaśnić zachowanie człowieka w konkretnej sytuacji należy uwzględnić te treści których źródłem jest aktywność psychiczna człowieka, np. jak spostrzega sytuację, co myśli, jakie ma wcześniejsze doświadczenia w tym zakresie itp.

Doświadczenia wynikające z uprawiania psychologii według dwóch kolejnych koncepcji uświadomiły naukowcom, że aby zrozumieć ludzkie działania psychologia powinna zająć się zarówno procesami psychicznymi jak i zachowaniami człowieka. Współcześnie psychologia stała się nauką o zachowaniu i procesach psychicznych człowieka. /Zimbardo, Mietzel, Gerstman/

Przyjrzyjmy się bliżej tej definicji.

Psychologia jest nauką o każdym z nas - o dziecku, o uczniu, nauczycielu, o Tobie i o mnie. A ponieważ nieodłącznym atrybutem człowieka /tak zresztą jak każdej żywej istoty/ jest bycie aktywnym, psychologia bada człowieka i jego aktywność w codziennych okolicznościach życia - a więc wtedy gdy się bawi, uczy i pracuje. Aktywność człowieka jest złożonym ciągiem działań, czynności, zachowań podejmowanych od wczesnego dzieciństwa w celu czynnego regulowania swych stosunków ze światem, przekształcania siebie i otoczenia. Duża część ludzkiej aktywności przebiega w formie ukrytych, wewnętrznych procesów takich jak myślenie, planowanie, spostrzeganie itd. Wielu psychologów sądzi, że procesy psychiczne stanowią najbardziej specyficzny przedmiot psychologii. „Procesy psychiczne to wewnętrzne subiektywne doświadczenia człowieka o których wnosimy na podstawie zachowania” /S. Rathus/. Nie da się ich bezpośrednio obserwować gdyż zachodzą na podłożu kory mózgowej, ale biorą udział w każdym naszym celowym zachowaniu, czynności, wpływając na ich przebieg. Można powiedzieć, że nasza aktywność celowa jest zawsze aktywnością psychiczno-fizyczną /behawioralną/ bo na przykład spróbuj trafić piłką do kosza, rozwiązać zadanie z matematyki itp. bez udziału myślenia, pamięci. Chociaż należy się zgodzić, że proporcje tych dwóch komponentów będą się zmieniać w zależności od rodzajów czynności, a więc np. gdy będziemy planować rozmowę z przełożonym nasza aktywność będzie miała zdecydowanie wymiar psychiczny /czyli będzie przebiegała „w naszej głowie”/, wymiar zewnętrzny tej aktywności będzie bardzo ograniczony – raczej bez wyraźnych ruchów skierowanych na świat zewnętrzny itp. Odwrotnie będzie np. przy porządkowaniu mieszkania. Do podstawowych rodzajów procesów psychicznych zaliczamy np. myślenie, spostrzeganie, pamięć, emocje podstawowe i pochodne.

Gdybyśmy w kontekście powyższych rozważań chcieli odpowiedzieć na pytanie o czym jest psychologia, to można by powiedzieć, że jest to nauka o tym jak człowiek myśli, zapamiętuje, doznaje emocji, ale także o tym jak przebiega jego



aktywność wtedy, gdy się uczy oraz gdy napotyka różne trudności w życiu.

Podstawą wszelkich przedsięwzięć psychologii jest realizacja następujących celów: opisywanie, wyjaśnianie, przewidywanie oraz kontrolowanie ludzkich zachowań.

W rzeczywistości przedmiot psychologii jest znacznie bardziej obszerny, bo obejmuje kontekst społeczny zachowania i warunki w jakich ono przebiega /człowiek jest istotą społeczną/ mechanizmy biologiczne leżące u podstaw zachowania /człowiek jest istotą biologiczną/ oraz różnice indywidualne między ludźmi. Różnorodność faktów stanowiących przedmiot badań współczesnej psychologii wynika z faktu, że aby wyjaśnić aktywność człowieka, psychologia musi zajmować się również ich uwarunkowaniami. Stąd przykładowo takie problemy, którymi zajmują się psychologowie jak: struktura i funkcje układu nerwowego i hormonalnego, wpływ psychiki na organizm, zaburzenia rozwoju człowieka, charakterystyka środowiska wychowawczego, wpływ sytuacji społecznych na zachowanie człowieka czy też inteligencja, temperament. To tylko niektóre przykłady-pozostałe odzwierciedlają prace z zakresu psychologii.

Słowa klucze: przeszłość i historia psychologii, psychologia introspekcyjna, psychologia behawiorystyczna, przedmiot psychologii jako nauki, cele psychologii, uwarunkowania procesów psychicznych i zachowania człowieka.

Bibliografia

1. Rathus S. A. /2004/, „*Psychologia współczesna*”, GWP.
2. Stachowski R./2000/, „*Historia współczesnej myśli psychologicznej*”, Wyd. Nauk.Scholar.
3. Zimbardo Ph./2008/, „*Psychologia i życie*”, PWN.

II. PROCESY POZNAWCZE

Pytania do przemyślenia:

1. Jaką rolę pełnią procesy percepcyjne w zdobywaniu orientacji w otoczeniu?
2. Jakie muszą być spełnione warunki aby zaistniał proces percepcyjny?
3. Czy spostrzeżenia stanowią sumę wrażeń?
4. Na czym polega związek między doznawaniem wrażeń?
5. Jak wiedza na temat procesów percepcyjnych może być wykorzystywana w praktyce?

Procesami poznawczymi nazywamy te wszystkie procesy psychiczne, które służą człowiekowi do uzyskania orientacji w otoczeniu. Dzięki nim jednostka może zdobywać informacje i budować swoją wiedzę o świecie zewnętrznym i o samej sobie.

2. 1. Procesy percepcyjne

Percepcja to proces, który zapewnia nam kontakt z rzeczywistością, czyli z wydarzeniami mającymi miejsce poza układem nerwowym, od pierwszych chwil naszego życia. Jest to możliwe dlatego iż rodzimy się z takimi strukturami neurofizjologicznymi, zwanymi systemami sensorycznymi, które stanowią podłoże dla zaistnienia elementarnych procesów psychicznych. System sensoryczny to taka część naszego układu nerwowego, który składa się z: narządu zmysłu /receptora/, drogi nerwowej i odpowiedniego ośrodka w korze mózgowej. Prawidłowo zbudowany system sensoryczny to podstawowy warunek aby zaistniał elementarny proces psychiczny.

Proces percepcyjny zaczyna się od odebrania bodźca przez narządy zmysłu, a dokładniej mówiąc przez komórki nerwowe wyspecjalizowane w odbiorze ściśle określonych rodzajów bodźców, zwanych receptorami. Aby bodziec został odebrany przez receptor musi mieć odpowiednią siłę. Jaka jest najmniejsza, minimalna siła bodźca, który może wykryć receptor? W praktyce jest to pytanie o to np. jak słabe może być światło by jeszcze było widziane? Czy jak cichy może być dźwięk, by go jeszcze usłyszano?

Odpowiedź na to pytanie określa próg absolutny. Proóg absolutny to minimalna ilość energii fizycznej bodźca potrzebnej do wytworzenia doznania sensorycznego. Wiedza na ten temat bywa przydatna w praktyce podczas ustalania norm bezpieczeństwa, projektowania urządzeń np. alarmowych.



Po ustaleniu progów można konstruować skale odnoszące siłę wrażenia do siły bodźca. Wartość progu absolutnego określa taką cechę indywidualnych doznań zmysłowych jak wrażliwość. Wrażliwość to zdolność do doznawania wrażeń.

Między wrażliwością a progiem absolutnym wrażenia, zachodzi stosunek odwrotnie proporcjonalny. Oznacz to, że im mniejszy jest absolutny próg wrażenia tym większa jest wrażliwość człowieka na daną kategorię bodźców.

Istnieją nieraz znaczne, indywidualne różnice wrażliwości na bodźce w jakiejś dziedzinie, np. niektóre jednostki są szczególnie wrażliwe na szmery i dźwięki inni na zapachy itp. I chociaż wrażliwość na niektóre bodźce jest uwarunkowana gatunkowo, to badania pokazują /Galanter/, że ludzie nie doceniają jak nisko znajduje się próg możliwości odbierania bodźców przez ich zdrowe narządy zmysłów w korzystnych warunkach. Czy wiesz, że w pogodną noc dostrzeżemy zapaloną świecę z odległości 50 kilometrów. Inne przykłady znajdziesz w literaturze psychologicznej.

Dzięki kolejnej cesze naszych indywidualnych doznań zmysłowych jaką jest czułość mamy zdolność do odczuwania niewielkich różnic między bodźcami. Zależy ona od progu różnicy. Między czułością a progiem różnicy zachodzi stosunek odwrotnie proporcjonalny. Im mniejszy próg różnicy tym większa czułość - czyli tym subtelniejsze różnicowanie bodźców, np. robotnicy pracujący przy wyrobie tkanin potrafią odróżniać około 40 odcieni barwy czarnej, degustatorzy - smaki, skrzypek - wysokości tonów.

Wróćmy do omawiania przebiegu procesu percepcyjnego. Przypomnijmy, że zaczyna się on od odebrania bodźca, który jest pewnym rodzajem energii fizycznej /falą akustyczną, świetlną, siłą mechaniczną, itd./, neutralną treściowo, przez receptor, w którym dochodzi do zamiany energii fizycznej w energię bioelektryczną, która w postaci impulsu nerwowego dociera do odpowiedniego ośrodka w korze mózgowej, w którym dochodzi do powstania wrażenia.

Wrażenia są najprostszym procesem psychicznym, które odzwierciedlają w spostrzegającym umyśle pojedyncze właściwości rejestrowanych bodźców np. kolory, zapachy, dźwięki, kształty, ciepło, zimno itd. Można powiedzieć, iż jest to ten etap procesu percepcyjnego, który przebiega od doznania wrażeń do identyfikacji cech obiektów /jest to tzw. proces oddolny spostrzegania/.

W wyniku tych procesów pojawiają się w naszym umyśle spostrzeżenia, które są całościowym odzwierciedleniem obiektu dającego się opisać poprzez treści wrażeń. Na tym etapie percepcji tyle wiem o tym obiekcie ile informacji dostarczyły mi treści wrażeń. Potrafię odpowiedzieć na pytanie jakie to jest, a więc opisać dany obiekt. Jest to niezwykle ważny etap procesu percepcyjnego gdyż tylko w ten sposób człowiek może zdobyć wiedzę o cechach otaczającego nas świata. /np. jaki to jest smak gorzki czy kolor czerwony/

Dopiero na drugim poziomie procesu percepcyjnego /proces odgórny/ dochodzi do nadania znaczenia spostrzeganym obiektom. Jest to możliwe dzięki konfrontacji reprezentacji percepcyjnej z danymi umysłowymi, zgromadzonymi w pamięci długotrwałej zarówno przez podmiot /wielokrotna jego percepcja/ jak i dostarczonymi przez otoczenie, np. o nazwie czy funkcji obiektu /jabłko, do jeżdżenia; to tato, a to wujek/. Dzięki myśleniu, które przetwarza posiadane dane umysłowe, spostrzegane obiekty nabierają znaczenia - stają się piłkami, zwierzętami, zabawkami itp. Na tym etapie procesu percepcyjnego zmieniają się pytania na które potrafimy odpowiedzieć, np. „Co to jest? Do czego służy?” Doświadczenia zgromadzone w formie trwałych reprezentacji gwarantują stałość spostrzegania, co ma miejsce wtedy, gdy spostrzeżenie jakiegoś obiektu nie zmienia się mimo zmiany warunków, chroniąc nas przed błędami w percepcji, chociaż z drugiej strony może stać się przyczyną błędów i złudzeń percepcyjnych. Wyróżnia się kilka stałości percepcyjnych: stałość wielkości, kształtu czy jasności i barwy.

Procesy percepcyjne doskonalą się w toku działania człowieka, którego celom służą. Stąd stymulować ich rozwój można w drodze organizowania tego działania. Dlatego też dzieciom trzeba stwarzać okazję do podejmowania działań wymagających aktywności spostrzeniowej, takich jak: czynności manipulacyjno - konstrukcyjne, oglądanie, rysowanie, słuchanie muzyki. W procesie edukacji, w formie dostosowanej do wieku, stawiać zadania wymagające ukierunkowanego, analityczno - syntetycznego spostrzegania. Ukierunkowując spostrzeganie trzeba dbać o to, by dziecko dysponowało środkami werbalnymi pozwalającymi na określenie treści spostrzeżeń. Niezbędne jest w tym celu łączenie czynności spostrzegania z opisem słownym.

Słowa klucze: wrażenia, spostrzeżenia, proces percepcyjny, system sensoryczny, czułość, wrażliwość, proces oddolny, proces odgórny, stałość spostrzeżeń, stymulacja rozwoju spostrzeżeń.



Bibliografia

1. Maruszewski T., /2002/, „Psychologia poznania”, GWP.
2. Nęcka E. i inni, /2006/, „Psychologia poznawcza”, PWN.
3. Włodarski Z., Matczak A., /1996/, „Wprowadzenie do psychologii”, WSiP.

2. 2. Myślenie

Pytania do przemyślenia:

1. Kiedy powiesz ,że myślisz?
2. Czy myślą tylko ludzie?
3. Czy do myślenia potrzebna jest wiedza?
4. Jaki jest związek myślenia z inteligencją?
5. Czy można stymulować rozwój myślenia?

Myślenie to proces, który przynajmniej teoretycznie, jest nam dobrze znany z codziennego doświadczenia. Potoczne myślenie człowieka o myśleniu jest takie, że człowiek myśli ciągle, a bierze się to stąd, że każde zjawisko świadomości utożsamiamy z myśleniem, a więc wtedy gdy sobie coś przypominamy, wyobrażamy, np. gdy nas ktoś pyta o czym myślimy często odpowiadamy wtedy, że przypominamy sobie np. ostatnie spotkanie X. Chociaż pojawiają się i takie wypowiedzi które świadczą, że intuicyjnie rozumiemy to pojęcie jako wyprowadzanie wniosków, np. „coś wymyślę”.

Jaka jest istota tego procesu w psychologii?

Myślenie jest procesem psychicznym najbardziej złożonym, występującym w różnych odmianach i formach i chociaż coraz więcej o nim wiemy, w psychologii nie ma jednej naukowej definicji tego procesu. A oto kilka spotykanych w literaturze psychologicznej definicji myślenia:

„Myślenie jest to złożony proces umysłowy polegający na tworzeniu nowych informacji za pomocą transformacji dostępnych informacji” /Zimbardo/

„Myślenie to wychodzenie poza dostarczone informacje... dzięki niemu dochodzimy do takich informacji, których nie mieliśmy wcześniej” /Bruner/ „Proces myślenia jest łańcuchem operacji umysłowych za pomocą których przetwarzamy informacje czyli treści zakodowane w spostrzeżeniach, wyobrażeniach i pojęciach”. /Kozielecki/

W świetle powyższych definicji najistotniejszą cechą myślenia jest to, że za jego pomocą dochodzi się do tworzenia nowych informacji o rzeczywistości, w stosunku do tych w oparciu o które myśleliśmy. Są to takie informacje, które są „ukryte przed naszymi zmysłami”, a operując dostępnymi wiadomościami, czy to zakodowanymi w treściach spostrzeżeń, wyobrażeń, czy pojęć wytwarzamy je.

Piaget wykazał, że w początkowych fazach rozwoju człowieka myślenie polega na dokonywaniu manipulacji na rzeczywistych przedmiotach. Jest to myślenie sensoryczno - motoryczne, zwane też myśleniem w działaniu. Ten rodzaj myślenia włącza się w poznawanie świata przez człowieka już około 8 miesiąca i dominuje do około 2 i pół lat. Tak myślą również zwierzęta.

W toku rozwoju manipulacje ulegają uwewnętrznieniu czyli interioryzacji i to one stanowią procesy myślowe człowieka na późniejszych etapach rozwoju.

Małe dziecko, kiedy chce zobaczyć co się stanie z płynem gdy odwróci się butelkę do „góry nogami”, wykonuje tę czynność i poznaje konsekwencje własnej ciekawości. /wytwarza nową informację/ Człowiek, którego operacje umysłowe uległy interioryzacji, wykona analogiczny eksperyment w wyobraźni. Ten rodzaj myślenia, w którym człowiek wykorzystuje w myśleniu treści zakodowane w wyobrażeniach nosi nazwę myślenia konkretno-wyobrażeniowego. Pojawia się ono w rozwoju myślenia już około 18 miesiąca życia i dominuje w okresie przedszkolnym. W kolejnym etapie życia człowieka coraz większą rolę w myśleniu człowieka zaczynają odgrywać pojęcia najpierw naturalne, potoczne a następnie abstrakcyjne. Ten rodzaj myślenia dominuje od adolescencji poprzez różne etapy dorosłości. Jest to rodzaj myślenia specyficzny dla człowieka. Ludzie, którzy nie mają świadomości innych rodzajów myślenia uważają, że są jedynymi istotami myślącymi. Jest to niewątpliwie taki poziom myślenia, który pozwolił człowiekowi znaleźć się na szczycie drabiny ewolucyjnej. W koncepcji rozwoju poznawczego Piageta ten rodzaj myślenia przypada na stadium operacji formalnych. W latach 80-tych podważono tezę Piageta o uniwersalności stadium operacji formalnych. Zgromadzono dowody nie potwierdzające poglądów o kontynuacji formalno-operacyjnych sposobów myślenia człowieka w dorosłości. Obecnie postuluje się, że rozwój myślenia wykracza poza fazę operacji formalnych. Wprowadzono pojęcie myślenia postformalnego, zwanego również dialektycznym. Znajomość etapów przez które przechodzi rozwój myślenia jest niezbędna do jego stymulacji.



Inne podejście do problemu myślenia ukazuje jego różnorodność ze względu na związek myślenia z działaniem. Klasyfikację taką zaproponował E. Nęcka. Podzielił on myślenie na autystyczne /nieukierunkowane/ i realistyczne /ukierunkowane/.

Myślenie autystyczne ma postać swobodnego przepływu różnych symboli, wyobrażeń przez świadomość. Nie jest nastawione na osiągnięcie jakiegoś konkretnego celu, ale kieruje się własnymi często nieprzewidywalnymi regułami. Przykładem takiej formy myślenia może być fantazjowanie czy myślenie o niebieskich migdałach. Autor uważa, że aktywność myślowa w tych sytuacjach nie jest jedynie sztuką dla sztuki. Pełni ono dużą rolę w adaptacji psychicznej. Zarówno jego dominacja jak i zubożenie są szkodliwe dla adaptacji psychicznej.

Myślenie realistyczne to rodzaj myślenia ukierunkowanego na cel, w którym uwzględnia się ograniczenia nałożone przez rzeczywistość. Zazwyczaj jego celem jest rozwiązanie problemu, ocena wypracowanych rozwiązań czy też udowodnienie twierdzeń. Myślenie realistyczne może mieć charakter myślenia produktywnego lub reproduktywnego. Myślenie produktywne to taki rodzaj myślenia realistycznego, którego efektem jest wytworzenie nowych treści intelektualnych. Treść i wynik myślenia produktywnego może być nowy tylko dla podmiotu myślącego, ale niekoniecznie dla innych ludzi. Ma ono wtedy charakter odtwórczy. Gdy myślenie produktywne prowadzi do rezultatu, który jest obiektywnie nowy zyskuje znamiona myślenia twórczego. Podział myślenia na twórcze i nietwórcze oparty jest na kryterium społecznym, a nie psychologicznym. O tym czy myślenie produktywne jest zarazem twórcze decyduje społeczny kontekst, w którym wynik myślenia musi zostać oceniony jako nowy i wartościowy w sensie poznawczym, estetycznym, użytkowym. Większość naszych aktów myślenia to myślenie produktywne odtwórcze co absolutnie nie oznacza braku jego przydatności dla naszego funkcjonowania, a także niekiedy wysokiego poziomu jego złożoności.

Myślenie ukierunkowane może mieć także charakter reproduktywny. Sprowadza się ono do różnych form odtwarzania przeszłego doświadczenia w zmienionych warunkach. /np. pisanie konspektu na kolejną lekcję/

Najlepszym sposobem pobudzania człowieka do myślenia, a tym samym stymulowania jego rozwoju, jest stawianie go w sytuacjach problemowych.

Problem jest rodzajem zadania, którego podmiot nie może rozwiązać za pomocą swoich wiadomości, umiejętności i nawyków. Aby go rozwiązać trzeba przede wszystkim myśleć produktywnie.

Cechy problemów:

Problemy mają charakter podmiotowy - są zawsze czyjeś. Nie znając zasobu wiedzy człowieka, nie możemy powiedzieć czy jakieś zadanie, nawet skomplikowane, będzie dla niego problemem. Problem jest bowiem określoną relacją między zadaniem a zasobem wiedzy człowieka.

Rodzaje problemów

W psychologii dokonuje się wyodrębnienia rodzajów problemów ze względu na ich strukturę. W strukturze problemu można wyodrębnić dwa zasadnicze elementy: cel - do którego człowiek zmierza i dane początkowe czyli informacje zawarte w problemie.

Ze względu na poziom danych początkowych wyróżniamy problemy otwarte i zamknięte.

Problemy otwarte - poziom informacji początkowych bardzo niski. Nie ma żadnych danych o możliwych rozwiązaniach problemu. Nie wiadomo jakie hipotezy i warianty wchodzi w grę. /np. Jak usprawnić komunikację?/ Są to inaczej problemy źle określone.

Problemy zamknięte - dany jest pełny zbiór możliwych rozwiązań. Rozwiązanie polega na wyborze jednego z nich. Są to inaczej problemy dobrze określone. To że znane są możliwe rozwiązania nie oznacza że są to problemy łatwe. /np. znalezienie usterki w samochodzie/.

Ze względu od sposobu sformułowania celu wyróżniamy:

Problemy konwergencyjne, w których cel jednocześnie określa końcowy wynik, co powoduje, że problem ma tylko jedno poprawne rozwiązanie. Wiele zadań logicznych, technicznych, matematycznych ma taki charakter.

Problemy dywergencyjne, w których cel dopuszcza wiele poprawnych rozwiązań. Np. dopisanie zakończenia opowiadania, zaprojektowanie osiedla./ Są to problemy, które nie ograniczają swobody poszukiwań, nie krępują inwencji. Bardzo pożądane w pobudzaniu do myślenia produktywnego twórczego.

Fazy rozwiązywania problemów:

1. Faza dostrzeżenia problemu czyli jego odkrywanie. Szczególnie ważna z tego względu że żyjemy w otoczeniu, które charakteryzuje się określoną stałością. To co zastajemy uznajemy za naturalne, dobrze znane, w którym nie ma luk i to wszystko utrudnia odkrywanie problemów.



2. Analiza sytuacji problemowej - aktywne badanie celu oraz danych początkowych
3. Faza wytwarzania pomysłów rozwiązania.

Jednym z najbardziej specyficznych zjawisk występujących w tej fazie jest zjawisko olśnienia, zwane też wpadaniem na pomysł, albo wglądem. Polega ono na nagłym odkryciu nowego kierunku poszukiwań czy końcowego rozwiązania.

Co o nim wiemy ?

1. Pojawia się nie tylko u uczonych ale i u studentów czy uczniów.
2. Pojawia się zwykle w przerwie między fazami myślenia, często po wielu bezskutecznych próbach rozwiązywania problemu.
3. Wbrew powszechnym opiniom wynik osiągnęty wskutek olśnienia nie zawsze jest poprawny i użyteczny. Pomysły rozwiązania mogą okazać się bezwartościowe i błędne.

Teorie wyjaśniające zjawisko olśnienia

1. Teoria inkubacji - zgodnie z nią pojawienie się pomysłu rozwiązania związane jest z nieświadomym procesem myślowym.
2. Teoria wygasania błędnych nastawień. Po ciągu pracy nad danym problemem następuje okres wypoczynku. W okresie tym człowiek uwalnia się od błędnych kierunków poszukiwań. Dzięki świeżości umysłu związanej z wypoczynkiem mózgu może on spojrzeć na problem z nowego punktu widzenia i może właściwy kierunek myślenia.
3. Faza weryfikacji pomysłów rozwiązania - polega na ocenie efektu myślenia w świetle posiadanych informacji. W fazie weryfikacji występują przeszkody, które utrudniają poprawną ocenę pomysłu.

Jedną z nich jest tak zwany „ojcowski efekt”, zwany również tendencyjnością psychologiczną. Jest to skutek silnego związku emocjonalnego między twórcą a wynikiem jego pracy w efekcie czego człowiek szuka informacji „które jego pomysł potwierdzają, a odrzuca krytykujące.

Inna przeszkoda to tzw. efekt pierwszeństwa - polega on na przecenianiu przez ludzi wartości początkowych informacji i nie docenianiu znaczenia informacji otrzymanych później.

Wydaje się, że szkoła ciągle jeszcze krytykowana za środowisko nie sprzyjające edukacji do myślenia, w ramach intensywnych zmian usunie rozmaite bariery

blokujące twórczą aktywność ucznia zaczynając od odnoszenia się z szacunkiem do niezwykłych pytań stawianych przez ucznia na lekcjach.

Słowa kluczowe - proces poznawczy, myślenie, rodzaje myślenia, myślenie sensoryczno - motoryczne, myślenie postformalne, myślenie produktywne, problem, rodzaje problemów, teoria inkubacji, fazy rozwiązywania problemów

Bibliografia

1. Koziński J./1992/, „*Myślenie i rozwiązywanie problemów*”, W: Tomaszewski T. /red./ „*Psychologia ogólna*”, PWN.
2. Maruszewski T/2002/, „*Psychologia poznania*”, GWP.
3. Nęcka E./2002/, „*Psychologia twórczości*”, GWP.
4. Zimbardo Ph. i inni /2010/, *Psychologia. Kluczowe koncepcje*”, PWN.

2. 3. Pamięć i uczenie się

Pytania do przemyślenia:

1. Czym jest pamięć?
2. Jak można poprawiać pamięć?
3. Co zawiera twoja pamięć proceduralna?
4. Kiedy powiesz, że miało miejsce uczenie się?
5. Jakie są relacje pomiędzy uczeniem się a pamięcią?

Czym jest pamięć ?

W psychologii upowszechniły się dwie tradycje ujmowania pamięci:

- pamięć jako pewna zdolność, stanowiąca element wyposażenia jednostki wykazująca duże różnice indywidualne. Składa się z wielu zdolności specyficznych, np. pamięci wzrokowej, słuchowej, cyfr itp. Możliwe jest jej doskonalenie albo ćwiczenie.
- pamięć jako proces psychiczny, zachodzący w czasie, złożony z faz, pojawiających się zawsze w identycznej kolejności. W opisie najogólniejszym mamy fazy zapamiętywania, przechowywania i odtwarzania.
 - Faza zapamiętywania – to przetwarzanie informacji odbieranych przez nasze zmysły, tak aby możliwe było ich umieszczenie w pamięci. Często nazywa się tę fazę kodowaniem.



- › Faza przechowywania – to utrzymywanie informacji w pamięci mimo upływu czasu
- › Faza odtwarzania – to lokalizowanie i wydobywanie informacji z pamięci.

Wyróżnia się dwa rodzaje odtwarzania: przypominanie, kiedy człowiek bezpośrednio przywołuje zapamiętane treści i rozpoznawanie, w którym wskazujemy te treści, które były przedmiotem zapamiętania.

Jeżeli jakaś informacja ma stać się częścią naszej trwałej pamięci, to musi zostać przetworzona w trzech kolejnych etapach, zwanych też stadiami lub magazynami pamięci. Najpierw w pamięci sensorycznej, następnie w pamięci operacyjnej, zwanej także pamięcią krótkotrwałą i na koniec w pamięci długotrwałej.

Pamięć sensoryczna – jest to najszybciej przemijający etap pamięci, utrzymuje obrazy, dźwięki, zapachy i inne wrażenia tylko najwyżej do jednej sekundy. Te krótkotrwałe obrazy zmysłowe pozwalają nam na utrzymanie napływającej informacji zmysłowej tak długo, aby pamięć operacyjna mogła sprawdzić jej znaczenie.

Pamięć operacyjna, drugi etap przetwarzania, wybiórczo pobiera informacje z rejestrów sensorycznych i tworzy powiązania z danymi przechowywanymi w pamięci długotrwałej.

Pamięć długotrwała, ostatni etap przetwarzania, otrzymuje informacje z pamięci operacyjnej i może magazynować ją przez znacznie dłuższy czas, czasami do końca życia. Informacje w pamięci długotrwałej stanowią naszą wiedzę na temat świata.

Ze względu na rodzaj informacji przechowywanych w magazynie pamięci długotrwałej wyróżniamy następujące rodzaje pamięci:

Pamięć deklaratywna - jest to pamięć świadoma /jawna/, którą w znacznym stopniu możemy kontrolować. Gromadzi wiedzę o świecie, faktach i zdarzeniach. Pamięć deklaratywna dzieli się na pamięć semantyczną, która przechowuje ogólną wiedzę, w tym znaczenie słów i pojęć oraz pamięć epizodyczną, która przechowuje wspomnienia zdarzeń /epizodów/, jakie przytrafiły się człowiekowi lub miały miejsce jego obecności.

Pamięć niedeklaratywna /niejawna/, to inaczej pamięć proceduralna, nazywana także pamięcią umiejętności. Zawiera wiedzę o tym jak się coś robi. Jest bardzo

trwała i może funkcjonować całymi latami pomimo braku jej używania.

Każdy z nas chciałby aby pamięć nas nie zawodziła, abyśmy pamiętali to co chcemy pamiętać, a pozbywali się tego o czym chcemy zapomnieć.

Według D. Schactera, winę za to ponosi „siedem grzechów, pamięci”: nietrwałość, roztargnienie, atrybucje, podatność na sugestię, tendencyjność i uporczywość /za: Zimbardo, 2002, s. 225/.

Nietrwałość powoduje, że z czasem nasze informacje przechowywane w pamięci trwałej stopniowo zacierają się. Za jedną z najczęstszych przyczyn nietrwałości uznaje się interferencję, kiedy to jeden element przeszkadza nam w zbudowaniu silnego wspomnienia innego elementu.

Co może powodować interferencje? Są trzy główne jej powody:

- a) Im większe jest podobieństwo między dwoma zestawami materiału do wyuczenia, tym silniejsza wystąpi interferencja między nimi.
- b) Materiał bezsensowny jest bardziej podatny na interferencję niż sensowny.
- c) Materiał zabarwiony emocjonalnie jest bardziej podatny na interferencję.

Są dwa rodzaje interferencji: interferencja proaktywna – materiał wcześniej zmagazynowany przeszkadza w uczeniu się i przypominaniu nowej informacji i interferencja retroaktywna – polega na tym, nowo nabywana informacja przeszkadza w przypominaniu wcześniej zmagazynowanego materiału.

1. Efekt miejsca w szeregu – powoduje że na ogół łatwiej jest zapamiętać początkową i końcową część informacji, niż środkową. Ogólnie, efekt pierwszeństwa odnosi się do względnej łatwości pamiętania pierwszych elementów w serii, a efekt świeżości odnosi się do lepszego pamiętania elementów uczonych niedawno.
2. Roztargnienie – zapomnianie spowodowane przez odwrócenie uwagi.
3. Blokowanie – zapomnianie, które zachodzi wówczas, gdy tracimy dostęp do informacji przechowywanej w pamięci. Może być spowodowane stresem, interferencją czy starzeniem się organizmu.
4. Błędna atrybucja – błąd pamięci, który zachodzi, gdy informacje są wydobywane ale wiązane są z niewłaściwym czasem, miejscem lub osobą.
5. Podatność na sugestię – proces zniekształceń pamięciowych, będących skutkiem zamierzonej lub nie zamierzonej sugestii.
6. Tendencyjność osobistej spójności – powszechne przecenianie zawartości naszych postaw, opinii, przekonań.

7. Uporczywość – problem pamięciowy, polegający na tym, że niepożądane wspomnienia nie mogą być usunięte z umysłu.

Usprawnianie pamięci za pomocą mnemotechnik

Mnemotechniki to zestaw strategii umysłowych mających na celu usprawnienie pamięci i uczenia się poprzez ustanawianie powiązań między nowym materiałem a informacją przechowywaną w pamięci, np. metoda miejsca polega na wiązaniu elementów do zapamiętania z sekwencją znanych lokalizacji przestrzennych. Generalnie strategie mnemoniczne przeznaczone są do zapamiętywania imion czy list niepowiązanych danych.

W przypadku uczenia się materiału złożonego z pojęć, sądów, wskazane są inne techniki uczenia się, m.in. takie jak:

- ▶ uczenie się całościowe – polega na rozpoczynaniu nauki od przejrzania całości materiału, aby uzyskać ogólny jego obraz, do którego następnie będzie można włączać szczegóły,
- ▶ powtórzenia rozłożone w czasie - polega na powtarzaniu materiału kilkakrotnie i z częstymi przerwami.

Rolę pamięci w naszym życiu trudno przecenić. M. in. nie możliwe byłoby uczenie się i nadawanie znaczenia własnym doświadczeniom. Pamięć utrwała rezultaty uczenia się dzięki przechowywaniu i przywracaniu informacji. Doskonaląc pamięć podnosimy również efekty uczenia się. Nauczyciel powinien mieć jednak świadomość jak wiele różnych czynników wpływa na przebieg i efekty uczenia się. W psychologii wychowawczej zostały one ujęte w trzy kategorie. Efekty uczenia się zależą od właściwości ucznia, od czynników charakteryzujących sytuację uczenia się i od właściwości nauczyciela.

Można jeszcze inaczej powiedzieć, że zależą one od tego kto się uczy, jak się uczy i pod kierunkiem kogo się uczy.

Bibliografia

1. Jagodzińska M./2009/, „*Psychologia pamięci*”, Wyd. Helion.
2. Maruszewski T. /2002/, „*Psychologia poznania*”, GWN.
3. Włodarski Z. /1998/, „*Psychologia uczenia się*”, PWN.
4. Zimbardo Ph. /2010/, „*Psychologia. Kluczowe koncepcje*”, PWN.



III. EMOCJE I MOTYWACJE

Pytania do przemyślenia:

1. Czy emocje są potrzebne człowiekowi?
2. Jakie są źródła emocji?
3. Czy emocje można kontrolować?
4. Co to znaczy mieć motywację?
5. Jaką rolę pełnią potrzeby w motywacji?

3. 1. Emocje

Ludzie różnią się w ocenie ważności emocji w naszym życiu. Dla jednych są one sygnałem, że żyją pełnią życia, dla innych przeszkodą w jasnym logicznym myśleniu czy sprawnym działaniu.

„Emocja jest subiektywnym stanem psychicznym, uruchamiającym priorytet dla związanego z nią programu działania. Jej odczuwaniu towarzyszą zwykle zmiany somatyczne, ekspresje mimiczne i pantomimiczne oraz zachowania”
/Doliński, 2000 s. 322/.

A. Komponenty emocji

Na emocje składają się:

- ▶ specyficzne doświadczenia o charakterze somatycznym,
- ▶ tendencja do podejmowania określonego działania,
- ▶ myśli towarzyszące sytuacji – nazwanie doznań,
- ▶ ekspresje mimiczne i pantomimiczne.

Specyficzne doświadczenia o charakterze somatycznym.

Emocja zmienia funkcjonowanie organizmu. Z własnych doświadczeń wiemy, że przeżywana emocja powoduje, iż nasze dłonie zaczynają drżeć, oddech przyspiesza lub zwalnia itp. Pojawiają się one niezależnie od naszej woli, w takiej formie, która ma umożliwić lub usprawnić działanie wynikające z emocji np. zbliżenie czy ucieczkę.

Tendencja do podejmowania określonego działania

W zależności od doświadczanej emocji pojawia się tendencja do podjęcia określonego działania. Miłość budzi silne pragnienie zbliżenia się do osoby, którą kochamy; wstyd wzbudza tendencję do ukrycia, a złość do zaatakowania

Myśli towarzyszące sytuacji – nazwanie doznań

Myśli są niezwykle ważnym składnikiem emocji. Prowadzą do nazwania doznań, czyli do rozpoznania przeżywanej emocji. Rozpoznanie emocji następuje na podstawie tego, czego doświadczasz w swoim ciele np. walenie serca oraz znajomości sytuacji. Sygnały z ciała mogą być bardzo podobne, ale oceniasz je jako odmienne uczucia, jeżeli sytuacje wywołujące je są różne.

Ekspresja mimiczna i pantomimiczna

Ekspresja emocji to wszelkie zmiany w wyglądzie twarzy i ciała, ruchy i dźwięki emitowane przez jednostkę doświadczającą emocji. Ekspresja emocji to informacja dla innych o tym, czego osoba przeżywająca emocję doświadcza. Ekspresja emocji pełni zatem funkcje komunikacyjne.

B. Rodzaje emocji

Emocje podstawowe to te, które są w podobny, niezależny od kultury sposób wyrażane oraz rozpoznawane przez ludzi. Robert Plutchik wyróżnił osiem emocji podstawowych: są to złość, strach, smutek, radość, akceptacja, wstręt, antycypacja i zaskoczenie.

Emocje pochodne pojawiają się w wyniku współlistnienia emocji podstawowych i tak zdaniem autora:

miłość = radość + akceptacja

wrogość = złość + wstręt

Oprócz wrodzonych reakcji emocjonalnych wielu emocji uczymy się w kontakcie z innymi ludźmi. Zdaniem Lazarusa /znanego badacza emocji/ wyłącznie ludzkie emocje to dumna, wdzięczność, wstyd.

C. Formy regulacji emocji

W pierwszym okresie naszego życia dominuje regulacja nieświadoma i automatyczna. Wraz ze wzrostem wiedzy o sobie i samoświadomości nasila się też proces świadomej samokontroli.

Podstawowe cele samokontroli to:

1. Radzenie sobie z emocjami niepożądanymi, to znaczy umiejętne chronienie siebie przez ich doznawaniem.
2. Uzyskanie kontroli nad emocjami pozytywnymi.

Samokontrola emocji przebiega na trzech poziomach i dotyczy:

- ▶ kontroli sytuacji - co można robić poprzez unikanie takich sytuacji, które są źródłem niepożądanych emocji lub poprzez selektywną percepcję, czyli koncentrowanie się na bodźcach, które dają poczucie przyjemności,
- ▶ kontrola poprzez oddziaływanie na procesy psychiczne - myśli towarzyszące emocjom oraz ekspresje twarzy i ciała.

C. Inteligencja emocjonalna i dojrzałość emocjonalna

Inteligencja i dojrzałość emocjonalna to określenia bliskoznaczne. Osoba o wysokim poziomie inteligencji emocjonalnej umie,

- ▶ trafnie rozpoznawać i wczuwać się w emocje innych, co sprawia, że jej relacje z innymi ludźmi są pogłębione,
- ▶ regulować emocje i kontrolować je, zarówno w celu ich wyciszenia, jak i uaktywniania,
- ▶ trafnie rozpoznawać emocje własne i wyrażać je.

Osoba niedojrzała emocjonalnie to ktoś kogo reakcje przypominają emocjonalność dziecka – są intensywne, zmienne, mało przewidywalne. /Golińska L.,2002/

3.2. Motywacja

Termin motywacja jest stosowany w psychologii do opisu wszelkich mechanizmów odpowiedzialnych za uruchomienie, ukierunkowanie, podtrzymanie i zakończenie zachowania.

Teorie motywacji stanowią organiczne składniki wszelkich systemów psychologicznych. W każdym ujęciu motywację pojmuje się jako zespół mechanizmów powodujących uruchomienie, ukierunkowanie, podtrzymanie i zakończenie zachowania. Mechanizmy te są jednak odmiennie opisywane w poszczególnych teoriach /koncepcjach/.

Teoria instynktu - zgodnie z nią organizmy rodzą się wyposażone w skłonność do określonych zachowań w określonych sytuacjach.

Teoria redukcji popędu - zakłada skłonność do angażowania się w zachowania zmniejszające napięcie.

Teoria psychoanalizy - zachowaniem rządzą wrodzone popędy, motywy ludzkiego zachowania mają charakter nieświadomy, świadomość nie odgrywa istotnej roli w kształtowaniu zachowania.

Behawiorystyczna teoria motywacji - upatruje mechanizmów motywacyjnych

głównie w popędach, przynętach i wzmocnieniach.

Popęd to niepokój pojawiający się w organizmie i uruchamiający czynności ukierunkowane na usunięcie tego niepokoju.

Przynęta to obiekt lub stan mający zdolność redukcji lub zmniejszania wielkości popędu.

Wzmocnienie to każdy obiekt lub każdy stan rzeczy, który zwiększa prawdopodobieństwo powtórzenia reakcji wywołanej działaniem danego bodźca.

Koncepcja humanistyczna - postuluje mechanizm motywacyjny odwołujący się do potrzeb ułożonych hierarchicznie, z których najważniejsza i najbardziej ludzka jest potrzeba samorealizacji, to jest potrzeba spełnienia własnych możliwości. Zaspokojenie potrzeb niższego rzędu, na przykład fizjologicznych czy bezpieczeństwa, staje się warunkiem aktywizacji potrzeb wyższego rzędu, na przykład samorealizacji.

Koncepcja poznawcza - wiąże motywacje z procesami przetwarzania informacji, z dostatkim lub deficytem informacji. Napięcie w systemie poznawczym-subiektywnie odczuwane jako przykrość skłania do działań usuwających brak równowagi czy niezgodności. /Łukaszewski W., 2000/

U podstaw wielu procesów motywacyjnych leżą mechanizmy afektywne. Poziom pobudzenia emocjonalnego ma duży wpływ na podejmowanie przez człowieka różnych działań i efektywność jego funkcjonowania. Stwierdzono istnienie pewnych granic, do których wzrost pobudzenia emocjonalnego /wzrost motywacji/ zwiększa skuteczność działania. Zależności te zostały ujęte w dwóch prawach Yerkesa - Dodsona.

Pierwsze prawo brzmi następująco: w miarę wzrostu natężenia motywacji, sprawność działania wzrasta do pewnego poziomu, a następnie zaczyna spadać. Przy bardzo wysokim natężeniu motywacji sprawność działania spada.

Wynika z tego, że działanie przebiega najsprawniej, gdy motywacja jest na średnim poziomie intensywności. Lęk przed karą, obawa przed niepowodzeniem, wpływają często na nagłe i znaczne podwyższenie natężenia poziomu, w którym działanie zostaje zdeorganizowane, a aktywność nieraz całkowicie zahamowana.

Zależność między sprawnością działania a stopniem trudności zadania, ujmuje drugie prawo Yerkesa - Dodsona, które mówi, że podczas rozwiązywania łatwego zadania największą sprawność osiąga się przy wysokim poziomie motywacji, a w czasie rozwiązywania zadań trudnych, przy niskim poziomie motywacji.



Stopień trudności zadania zależy od jego struktury i złożoności oraz od cech indywidualnych i możliwości intelektualnych osoby je rozwiązujących.

Poszczególne emocje uruchamiają odpowiadające im programy działania. Emocje przynoszą też podmiotowi informacje o niezaspokojonych potrzebach i ukierunkowują jego uwagę na cele, które powinny zostać osiągnięte.

U podstaw procesów motywacyjnych leżą też prawie zawsze procesy poznawcze - percepcja, pamięć, myślenie. Psychologowie sądzą, że najważniejsze poznawcze mechanizmy motywacyjne, wiążą się z takimi zjawiskami jak ciekawość poznawcza, oczekiwania, aspiracje, marzenia.

Od czasów Atkinsona najczęściej przywoływanym modelem wyjaśniającym podjęcie jakiegoś działania jest model według którego motywacja jest iloczynową funkcją wartości celu i prawdopodobieństwa osiągnięcia sukcesu. $M=f(W * P_s)$. Według J. Reykowskiego model ten, na przykład może być wykorzystywany w praktyce pedagogicznej do wzbudzania motywacji.

Wybrane rodzaje motywacji

Motywacja wewnętrzna - człowiek angażuje się w działania dla samego działania, także pod nieobecność zewnętrznej nagrody. Ma swoje źródła m. in. w zainteresowaniach, cechach osobowości. W praktyce ten rodzaj motywacji wyraża się w słowach „robię bo chcę”.

Motywacja zewnętrzna - angażowanie się w działanie w celu osiągnięcia zewnętrznych korzyści, np. oceny, pochwały, pieniędzy. W praktyce, ten rodzaj motywacji jest wyrażany słowami „robię bo muszę”.

Motywacja osiągnięć - podstawą jej wzbudzania jest potrzeba osiągnięć. Potrzeba osiągnięć w teorii Murraya i Mc Clellanda, /którzy byli pionierami badania motywacji osiągnięć/, jest to stan umysłu wywołujący psychologiczną motywację dążenia do mistrzostwa lub osiągnięcia trudnych celów. /za: Zimbardo, 2010/

Motywacja osiągnięć jest przyczyną różnorodnych zachowań. Osiągnięcia mogą być oczywiście motywowane potrzebą sławy, pieniędzy czy innych zewnętrznych zachęt. Ale zdaniem badaczy większość z nas ma wewnętrzną satysfakcję ze sprostania wyzwaniu i z osiągnięcia znaczącego dla nas celu.

Słowa klucze: emocje podstawowe i emocje pochodne, komponenty emocji, kontrola emocji, inteligencja emocjonalna, motywacja, teorie motywacji, motywacja wewnętrzna.



Bibliografia

1. Golińska L. /2000/, „*Emocje: przyjaciel czy wróg*”, IPZ.
2. Franken R. E. /2005/, „*Psychologia motywacji*”, GWP.
3. Losiak W /2007/, „*Psychologia emocji*”, Wyd. Akademickie i Profesjonalne.
4. Strelau J /2000/, „*Psychologia*”, t.II., GWP.
5. Zimbardo Ph. /2010./, „*Psychologia. Kluczowe koncepcje*”, t.II., PWN.

IV . RÓŻNICE INDYWIDUALNE I OSOBOWOŚĆ

Pytania do przemyślenia:

1. Co to są różnice indywidualne?
2. Jakie różnice indywidualne cechują ludzi?
3. Czego dowiadujemy się o człowieku na podstawie temperamentu?
4. Jaki obszar zmienności w naszych zachowaniach wyjaśnia inteligencja?
5. Czy każdy człowiek jest obdarzony inteligencją?
6. Ile mamy inteligencji?
7. Jak psychologia odpowiada na pytanie „czym jest osobowość”?
8. Jakie są teorie osobowości?
9. Co sądzisz o teorii osobowości zwaną „Wielką Piątką”?

Nagromadzone w ciągu wieków obserwacje, poparte badaniami z przełomu XIX/XX wieku wskazują, że różnice między ludźmi są powszechne, to znaczy, że nie istnieje taka cecha fizyczna, forma zachowania, ani właściwość psychiczna pod względem której ludzie nie różniliby się między sobą. Także codzienne obserwacje dostarczają dowodów na to, że te same osoby w różnych sytuacjach zachowują się podobnie, z kolei różni ludzie w tej samej sytuacji zachowują się odmiennie.

Różnice indywidualne to różnice polegające na tym, że jednostki /ludzie i zwierzęta/ należące do tej samej populacji różnią się między sobą pod względem porównywalnych charakterystyk fizycznych i psychicznych /Strelau/.

Chociaż różnice indywidualne występują w zakresie wszelkich zachowań i charakterystyk psychicznych, przedmiotem psychologii RI są te spośród nich, które charakteryzują się względną stałością.

Należą do nich: inteligencja, zdolności, osobowość, temperament, oraz style funkcjonowania – style poznawcze i style radzenia sobie ze stresem.

4. 1. Temperament

Człowiek rodzi się wyposażony w określony temperament. Jego istota jest głębsza niż wynika to z potocznego podejścia, według którego temperament oznacza podatność człowieka na przeżywanie silnych emocji i intensywne reagowanie na bodźce /ten to ma temperament/.

Tymczasem temperament przejawia się w czynnościach niezależnie od ich treści i ukierunkowania, a więc i w czynnościach intelektualnych, ruchowych,



poznawczych czy emocjonalnych. Gdy pytamy o temperament to nie chodzi o to „co ktoś robi” ani „dlaczego to robi”, ale o to „jak to robi?”.

Okazuje się bowiem, że:

- ▶ jedni reagują wolno, inni szybko,
- ▶ jedni potrafią trwać przy podjętej czynności przez długi czas, inni łatwo ulegają znużeniu,
- ▶ jedni łatwo doświadczają emocji, inni rzadziej i trudniej.

Te różnice w reagowaniu są obserwowalne już od pierwszych chwil życia i wynikają przede wszystkim z funkcjonowania różnych struktur układu nerwowego i hormonalnego.

Jedną z najpopularniejszych współczesnych koncepcji temperamentu jest Regulacyjna Teoria Temperamentu /RTR/, której autorem jest Jan Strelau.

Przyjmuje się w niej że *temperament jest zespołem formalnych i względnie stałych cech zachowania, przejawiających się w poziomie energetycznym zachowania oraz w czasowych parametrach reakcji.*

Określając cechy temperamentu jako formalne podkreśla się, iż on sam w sobie nie stanowi treści zachowania, oraz nie wyznacza bezpośrednio w jakim kierunku rozwinię się osobowość dziecka, może jedynie pośrednio współdeterminować jego rozwój.

Temperament determinuje bądź współwyznacza czynności w dwóch podstawowych wymiarach:

- ▶ w poziomie energetycznym /siła reakcji/,
- ▶ oraz w charakterystyce czasowej zachowania /przebieg reakcji w czasie/ i dzięki temu stanowi on jeden z mechanizmów regulujących czynności, oprócz takich jak motywacja, zdolności, czy też znaczenie sytuacji.

A. Cechy temperamentu

REAKTYWNOŚĆ - jest to charakterystyczna dla danej jednostki intensywność reagowania na bodźce. Poszczególni ludzie cechują się względnie stałą tendencją do reagowania na bodźce z określoną intensywnością. Jedni reagują nawet na najslabsze bodźce, inni dopiero na najsilniejsze. Zatem sytuacje o podobnej wartości stymulacyjnej mogą u różnych osób wywoływać silne, średnie lub słabe pobudzenie. Jednostki zajmujące skrajne pozycje Strelau określa jako wysoko i nisko reaktywne. Osoby wysoko reaktywne cechują się dużą wrażliwością, gdyż działające bodźce wywołują u nich silne pobudzenie. Posiadają mechanizm fizjologiczny wzmac-

niający stymulację, dlatego reagują nawet na najłabsze bodźce. Ludzie tacy odznaczają się małą wydolnością, gdyż szybko tracą zdolność do adekwatnego reagowania.

Osoby niskoreaktywne cechują się małą wrażliwością, gdyż działające bodźce wywołują u nich stosunkowo słabe pobudzenie. Posiadają mechanizm fizjologiczny tłumiący stymulację, dlatego nie reagują na słabe bodźce. Odwrotnie więc niż osoby wysoko reaktywne odznaczają się dużą wydolnością, gdyż nawet na silne bodźce potrafią reagować adekwatnie. Mają podwyższony górny próg wrażliwości.

AKTYWNOŚĆ - jest to tendencja do podejmowania działań o określonej wartości stymulacyjnej. Każdy człowiek dąży do utrzymania optymalnego poziomu aktywacji. Jeśli jego poziom pobudzenia jest zbyt niski, stara się dostarczyć sobie stymulacji, a jeśli jest zbyt wysoki, zaczyna jej unikać. Codzienne sytuacje zwykle wystarczają osobom wysokoreaktywnym dla uzyskania optymalnego poziomu aktywacji, natomiast często wywołują zbyt słabe pobudzenie u osób niskoreaktywnych, które zaczynają poszukiwać dodatkowych źródeł stymulacji.

SZYBKOŚĆ REAGOWANIA - przejawia się w długości czasu upływającego między zadziałaniem bodźca a wystąpieniem reakcji. W przypadku złożonych czynności w długości czasu zużywanego na ich wykonanie.

RUCHLIWOŚĆ - rozumiana jest jako zdolność szybkiej zmiany zachowania adekwatnie do zmian w otoczeniu. Ruchliwość zachowania zwana jest niekiedy elastycznością lub plastycznością. Osobom ruchliwym nie nastęcza trudności przestawianie się z jednej czynności na drugą. Mało ruchliwym często nie udaje się przystosować do zmian. Odpowiadają na nowe bodźce poprzednimi reakcjami, a gdy jest wymagane wykonanie wielu różnych czynności, ich zachowanie łatwo ulega dezorganizacji. Należy zauważyć, że pojęcie ruchliwości, wbrew swojej nazwie, nie odnosi się jedynie do aktywności ruchowej, lecz jest znacznie szersze, dotyczy także procesów intelektualnych.

B. Rola temperamentu w działaniu

Najsilniej wpływ temperamentu na działanie ujawnia się w sytuacjach trudnych - przeciążenia, deprivacji, zagrożenia, konfliktu.

Niezależnie od rodzaju sytuacji trudnej zawsze jest ona-wskutek swojego znaczenia emocjonalnego-sytuacją silnie pobudzającą. Dlatego też ,przebieg mającego u niej miejsce działania, będzie zależny, zwłaszcza od reaktywności jednostki.



U osób nisko reaktywnych można spodziewać się większej odporności, a u wysoko reaktywnych szybszego załamania się pod wpływem trudności.

W sytuacjach, w których dążenia człowieka napotykają przeszkody, osoby nisko reaktywne w większym stopniu odznaczają się nastawieniem zadaniowym, co oznacza utrzymywanie celu działania i podejmowania prób pokonywania lub omijania przeszkód. Natomiast osoby wysoko reaktywne, w tych sytuacjach, przyjmują obronny typ reagowania. Polega on na rezygnacji z osiągnięcia celu i pojawienia się zachowań ukierunkowanych na redukcję powstałego napięcia, np. płacz, agresja. Różnice tego rodzaju łatwo można zaobserwować u dzieci. Niektóre już w przedszkolu wykazują wytrwałość i konsekwencję w czynnościach zabawowych, ujawniającą się potem w stosunku do pracy szkolnej i innych obowiązków. Inne w obliczu przeszkód łatwo rezygnują lub odpowiadają gwałtownym wybuchem płaczu czy złości. Łatwo zrażają się niepowodzeniami, porzucają dany rodzaj czynności bez prób pokonania przeszkody, np. na trudności szkolne reagują zniechęceniem do nauki.

W wielu badaniach stwierdzono, że uczniowie o różnej reaktywności odmiennie reagują na kary i nagrody, które dla jednego dziecka będzie bodźcem motywującym do działania, na nisko reaktywne nie wywrze żadnego wpływu, a dla wysoko reaktywnego może okazać się czynnikiem zbyt silnym i dochodzi do dezorganizacji zachowania.

Stwierdzono na przykład, że uczniowie o różnej reaktywności odmiennie reagują na otrzymane stopnie - zwłaszcza na oceny niedostateczne.

Dla nisko reaktywnych, jeśli są wystarczająco motywowani do nauki, słabe stopnie mogą stać się czynnikiem mobilizującym, zachęcającym do pracy i powodują polepszanie się wyników, a u wysoko reaktywnych na ogół wywołują rezygnację z dążenia do poprawy, są powodem „załamań” potęgujących trudności szkolne.

Nie tylko otrzymana ocena, ale sama jej zapowiedź w zróżnicowany sposób wpływa na działanie osób o różnej reaktywności.

Stwierdzono np. że u uczniów wysoko reaktywnych znacznie pogarsza się podzielność uwagi przy wykonywaniu zadań zapowiedzianych jako ważne, u nisko reaktywnych taki efekt nie wystąpił.

Warto uwzględnić te prawidłowości przy ocenianiu uczniów na klasówkach. Z tego co powiedzieliśmy wynika, że temperament /zwłaszcza ta jego cecha

jaką jest reaktywność/ może wpływać na efekty działania. Ma to miejsce w sytuacjach trudnych, stresowych. W większości sytuacji „normalnych” wpływ taki nie zachodzi. Osoby o odmiennych cechach temperamentu, jeśli nie różnią się poziomem zdolności potrzebnych w danym rodzaju działania, osiągają podobne efekty.

Jest to możliwe dzięki temu, że stosują one takie sposoby działania i tak organizującego warunki by odpowiadało to ich temperamentalnie wyznaczonym potrzebom. Na przykład tak organizują pracę by uniknąć niespodziewanych trudności czy dodatkowych obciążeń, zminimalizować ryzyko niepowodzenia lub przeciwnie, starają się „dostymulować” przeciwdziałając monotonii i nudzie, dążąc w ten sposób do zapewnienia sobie optymalnego dla działania poziomu pobudzenia.

Podobnie mogą odpowiednio regulować tempo działania czy różnorodność wykonywanych czynności w zależności od cechującej je ruchliwości.

Wreszcie temperament może zdecydować o tym jakiego rodzaju działania człowiek jest szczególnie skłonny wybierać, a jakich unikać. Pewne rodzaje działania wiążą się np. z większą niż inne koniecznością podejmowania ryzyka fizycznego czy społecznego, inne wymagają dużej różnorodności czynności jeszcze inne pośpiechu lub rozwagi.

Tak więc działania, które dla osób o pewnych cechach temperamentu, np. dla ruchliwych czy wysoko reaktywnych mogą być atrakcyjne i pożądane o cechach odmiennych będą uciążliwe i niekorzystne.

4. 2. Inteligencja

Psychologiczne teorie inteligencji powstały w odpowiedzi na pytanie o charakter i źródła różnic indywidualnych w zakresie poziomu wykonania zadań umysłowych.

Ludzie różnią się między sobą sprawnością myślenia, rozumowania i rozwiązywania problemów. Różnice te są względnie stałe i ujawniają się w rozmaitych sytuacjach i typach zadań. Te fakty skłoniły psychologów do wniosku, że istnieje ukryta cecha za nie odpowiedzialna, nazwana inteligencją.

Wyjaśnia ona te różnice w efektywności działań, które angażują procesy umysłowe i których nie potrafimy wyjaśnić poziomem wykształcenia i stopniem doświadczenia jednostki.



Pojęcie inteligencji

Inteligencję definiuje się na kilkadziesiąt sposobów, co wskazuje jak trudno jest ująć jej istotę.

Inteligencja z pewnością nie jest czymś konkretnym, nie jest rzeczą. Jest konstruktem teoretycznym, pojęciem „wymyślonym” dla wyjaśnienia, dlaczego niektórzy ludzie wykonują lepiej niż inni zadania poznawcze.

Współczesne definicje inteligencji można podzielić na trzy grupy.

1. Inteligencja jako zdolność uczenia się na postawie własnych doświadczeń. Osoba inteligentna może popełnić błąd, ale raczej go nie powtórzy. Będzie też próbowała wykorzystać uprzednie doświadczenie w pewnej dziedzinie lub w związku z określonym rodzajem zadań, planując bieżące czynności intelektualne.
2. Inteligencja to zdolność przystosowania się do otaczającego środowiska. Osoba inteligentna zachowuje się adekwatnie do okoliczności, a jeśli nie przestrzega reguł panujących w środowisku to czyni to z chęci kontestacji, a nie z braku rozeznania wśród tych reguł czy też z powodu nieumiejętności wypracowania przystosowawczych wzorców działania.
3. Inteligencja to zdolność metapoznawcza, czyli rozeznania we własnych procesach poznawczych i zdolność ich kontrolowania. Osoba inteligentna używa umysłu bardziej refleksyjnie i jest w stanie intencjonalnie sterować własnymi procesami poznawczymi.

Nie wszyscy psychologowie akceptują każde z powyższych określeń w równym stopniu. E. Nęcka na podstawie przeglądu różnych propozycji formułuje następującą roboczą definicję inteligencji:

Inteligencja jest to zdolność przystosowywania się do okoliczności dzięki dostrzeganiu abstrakcyjnych, relacji korzystania z uprzednich doświadczeń i skutecznej kontroli nad własnymi procesami poznawczymi.

Po mało satysfakcjonującym etapie odpowiedzi na pytanie co to jest inteligencja pojawiło się pytanie o strukturę inteligencji, w obrębie czego psychologów szczególnie interesował problem czy inteligencja to jedna zdolność, czy też wiele.

Przykładem są teorie:

Ch. Spearmana /1927 / - inteligencja uwarunkowana jest:

- ▶ czynnikiem g /skrót od ang. general czyli „ogólny” - fundamentalna zdolność intelektualna, odpowiedzialna za zachodzenie dodatnich korelacji

między wynikami różnych zadań.

- ▶ czynnik s – zdolności specjalne, związane z wykonywaniem zadań wymagających specyficznych rodzajów przetwarzania informacji.

L. Thurston /1938 / - inteligencja składa się z 7 pierwotnych zdolności umysłowych, niezależnych od siebie, np. szybkość percepcyjna, płynność słów czy rozumowanie indukcyjne.

W ciągu kolejnych dziesięcioleci, badacze dążyli do odkrycia: „struktury” inteligencji uzyskując zróżnicowane rezultaty.

Guilford /1978/ - u podstaw inteligencji leży 120 różnych czynników,

Carrol /1993/ - 70 zdolności.

Obecnie psychologowie akceptują zazwyczaj twierdzenia Spearmana, że ludzie posiadają zespół zdolności specjalnych oraz pewną zdolność ogólną. Jednak to czym dokładnie jest czynnik g, pozostaje sprawą otwartą.

Najnowsza, teoria wielu inteligencji Howarda Gardnera wskazuje na 7 podstawowych odrębnych typów inteligencji, występujących u danej osoby, w różnym stopniu. Gardner nazwał je inteligencjami wielorakimi. Są to:

1. Inteligencja językowa - zdolność biegłego posługiwania się językiem, np. u dziennikarzy, prawników.
2. Inteligencja przestrzenna - zdolność dokonywania skomplikowanych operacji poznawczych na danych przestrzennych, np. posiadana przez chirurgów, projektantów.
3. Inteligencja muzyczna - zdolność czucia i komponowania muzyki, np. muzycy, inżynierowie dźwięku.
4. Inteligencja matematyczno - logiczna - zdolność posługiwania się abstrakcyjnymi symbolami - wykorzystywana przez naukowców i programistów.
5. Inteligencja cielesno - kinestetyczna - zdolność czucia i planowania sekwencji ruchów - wykorzystują ją tancerze, gimnastycy, sportowcy.
6. Inteligencja intrapersonalna - zdolność rozumienia samego siebie, np. wykorzystywana przez duchownych.
7. Inteligencja interpersonalna - zdolność rozumienia innych ludzi i interakcji społecznych - np. nauczyciele, policjanci.
8. Inteligencja przyrodnicza - zdolność uważnej obserwacji przyrody, np. stażnicy leśni.
9. Inteligencja egzystencjalna - zdolność stawiania wszelkich pytań dotyczących bytu.



Chociaż w literaturze można znaleźć liczne odwołania do teorii Gardnera, to nie została ona zaakceptowana przez wszystkich badaczy. Wątpliwości budzi nadto zbyt dowolne stosowanie słowa inteligencja. Krytycy Gardnera twierdzą, że wiele wyróżnionych przez niego zdolności jest związana raczej z talentem lub umiejętnościami niż inteligencją jako taką.

4.3. Osobowość

Problem osobowości należy do najbardziej dyskusyjnych, co spowodowane jest między innymi tym, że w rozmaity sposób zajmują się nią inne nauki - filozofia, psychiatria, pedagogika. Również w psychologii nie ma zgodności. Jedną z podstawowych przyczyn różnic definiowania pojęcia osobowości jest to, że za pomocą niego różni autorzy chcą wyjaśnić różne zjawiska.

Jedni chcą wyjaśnić fakt, że ludzie w sposób systematyczny różnią się między sobą pod różnymi względami. Inni autorzy zwracają uwagę na to, że zachowania ludzi cechuje pewna stałość, zadaniem teorii osobowości ma być wyjaśnienie czynników warunkujących tę stałość. Należy dodać, że między pierwszym a drugim ujęciem nie ma sprzeczności. Po prostu jedni bardziej akcentują stałość zachowań, a drudzy różnice między ludźmi.

Można wyodrębnić cztery główne stanowiska w zakresie ujmowania osobowości.

1. Osobowość jako kombinacja wszystkich względnie trwałych różnic indywidualnych. Teoria osobowości byłaby teorią różnic indywidualnych, czyli chciałaby wyjaśnić fakt, że ludzie różnią się między sobą pod różnymi względami.
2. Osobowość to zespół cech człowieka warunkujących stałość jego zachowań.
3. Osobowość jako mechanizm warunkujący organizację i kierunkowość zachowania się ludzi. Ten punkt widzenia jest szczególnie rozpowszechniony wśród badaczy o orientacji klinicznej, którzy zajmują się zaburzeniami i dezorganizacją ludzkiego zachowania, stawali przed pytaniem od czego zależy organizacja zachowania i jak można wyjaśnić przyczyny jego dezorganizacji.
4. Osobowość jako czynnik warunkujący zdolność człowieka do kierowania własnym zachowaniem. Takie stanowisko zajmuje część badaczy o orientacji poznawczej.

Przykładem konkretnej definicji osobowości, jest definicja E. Nęcka:

Osobowość to - z jednej strony - nadrzędny system regulacji, odpowiadający za spójność zachowania i koordynację poszczególnych procesów psychicznych

a z drugiej strony

Osobowość - to zespół cech indywidualnych wyróżniających człowieka spośród innych ludzi.

Jakkolwiek trudno jednoznacznie określić czym jest osobowość, to jednak autorzy zajmujący się tym zagadnieniem, zgodni są w tym, że osobowość stanowi niepowtarzalną jedność i pełni funkcje integracyjne, a nie jest luźną wiązką zebranych razem elementów, lecz że posiada strukturę złożoną którą tworzy układ komponentów. Stanowi, to kolejny problem, gdyż przy ich precyzowaniu psychologowie bardzo się różnią. Te komponenty to np. cechy, siły dynamiczne, struktury poznawcze.

Z tego punktu widzenia wyróżnia się następujące teorie osobowości:

1. Teorie dynamiczne, według których mechanizmy osobowości mają charakter sił dynamicznych jak popędy, potrzeby, które pod wpływem czynników wewnętrznych lub zewnętrznych osiągają stan napięcia i kierują zachowaniem się człowieka w taki sposób, aby to napięcie mogło być zredukowane.
2. Teorie poznawcze przypisują mechanizmom osobowości właściwości oczekiwań, schematów poznawczych, więc zakładają, że mechanizmy osobowości da się opisać według praw rządzących powstawaniem i funkcjonowaniem struktur poznawczych.
3. Teorie ról, traktują osobowość jako system zinternalizowanych wymagań społecznych. W tym rozumieniu mechanizmem regulującym zachowanie się jest rola jaką człowiek przyjął lub jaka została mu narzucona.
4. Teoria cech, w tym rozumieniu osobowość, to konfiguracja czy też mozaika cech.

W połowie lat 80-tych coraz większe znaczenie zyskuje nowa teoria cech zwana Wielką Piątką /Robert Mc Crae i Paul Costa/.

W tej teorii całe zróżnicowanie zachowań można sprowadzić do pięciu ogólnych cech osobowości : 1. Ekstrawersja, 2. Ugodowość, 3. Sumienność, 4. Stabilność emocjonalna, 5. Otwartość na doświadczenie.

EKSTRAWERSJA - dotyczy zachowań społecznych i najogólniej ujmując lokuje człowieka w wymiarze częstych kontaktów z ludźmi - do unikania tego typu reakcji. Osoby o wysokim natężeniu ekstrawersji opisywane są jako towarzyskie, rozmowne, aktywne, zorientowane na ludzi.

Z kolei na drugim krańcu, znajdują się osoby introwertywne, to znaczy ciche, skromne, trzymające się na uboczu.



UGODOWOŚĆ - odnosi się do ustosunkowań wobec innych. Chodzi tu o stosunek mieszczący się między współczuciem a antagonizmem. Wysokie natężenie ugodowości wiąże się z pogodnym usposobieniem, tendencją do wybaczenia, chęcią niesienia pomocy innym. Niskie charakteryzuje jednostki cyniczne, złośliwe, bezwzględne.

SUMIENNOŚĆ - charakteryzuje podejście do zadań. Ludzi o dużej sumienności określa się jako zdyscyplinowanych, ambitnych, odpowiedzialnych.

Na przeciwnym biegunie znajdują się osoby leniwe, o słabej woli, niezdyscyplinowane.

EMOCJONALNA STABILNOŚĆ - dotyczy sfery emocjonalnej człowieka i wiąże się z radzeniem sobie w sytuacjach stresowych. Człowiek o małej stabilności emocjonalnej, zwanej też neurotyzmem, charakteryzuje się nerwowością, brakiem pewności siebie, małą odpornością na stres. Jednostka stabilna emocjonalnie jest bardziej odporna na stres i trudne sytuacje, pewna siebie, zrelaksowana.

OTWARTOŚĆ NA DOŚWIADCZENIA - dotyczy szeroko rozumianej sfery intelektualnej oraz stosunku do nowych doświadczeń. Ludzie otwarci na doświadczenia są zazwyczaj inteligentni, pomysłowi, ciekawi nowych rzeczy i mają szerokie zainteresowania. Zamknięci na doświadczenia są bardziej konserwatywni w swoich poglądach, mniej twórczy i pomysłowi.

Przedstawione opisy nie wyczerpują bogactwa terminów oferowanych przez Wielką Piątkę. Okazuje się, że większość opisów osobowości można sprowadzić do wymienionych pięciu cech. Świadczą o tym wielokrotnie i niezależnie prowadzone badania. Wszystkie te cechy są od siebie niezależne. Oznacza to, że jeden człowiek może być ekstrawertykiem i zarazem mało stabilny emocjonalnie. /Golińska, 2005/

W chwili obecnej, gdy istnieje wiele koncepcji osobowości należy podając decyzję wyboru jednej z nich jako wiodącej przy rozwiązywaniu problemu osobowości.

Bibliografia:

1. Golińska L. /red.naukowa/, /2005/, „Skuteczniej, sprawniej, z większą satysfakcją”, WN WSK.
2. Oleś P.K., /2005/, „Wprowadzenie do psychologii osobowości”, PWN.
3. Srelau J. /2007/, „Psychologia różnic indywidualnych”, PWN.

V. WYBRANE ZAGADNIENIA Z PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ

Pytania do przemyślenia:

1. Co stanowi istotę spostrzegania społecznego?
2. Dlaczego dokonujemy atrybucji?
3. Jakie są podstawowe błędy atrybucji?
4. Jaki jest wpływ spostrzegania na interakcje międzyludzkie?
5. Czy klasa szkolna jest grupą społeczną?
6. Czy każdy człowiek jest konformistą?
7. Co to jest aktywne słuchanie?
8. Jakie są etapy rozwiązywania konfliktów?
9. Co ma wpływ na kształtowanie postaw?

5. 1. SPOSTRZEGANIE SPOŁECZNE

Gro naszych zachowań społecznych odbywa się w interakcjach międzyludzkich, których przebieg w znacznym stopniu zależy od tego jak ludzie nawzajem się spostrzegają.

Spostrzeganie społeczne to proces zdobywania orientacji we właściwościach innych osób. Polega on na odzwierciedlaniu i obserwowaniu zachowań ludzi, selekcji, przetwarzaniu oraz integrowaniu informacji o nich. /Wojciszke/

W wyniku spostrzegania społecznego kształtujemy sobie określony obraz człowieka, którego treścią mogą być jego właściwości, cechy osobowości, zdolności, postawy. Nagromadzona w naszym umyśle wiedza ogólna o ludziach i ich zachowaniach zostaje zorganizowana i „zapisana” w postaci schematów poznawczych.

Schemat poznawczy - pamięciowa organizacja doświadczeń z jakimś rodzajem zdarzeń, osób czy obiektów. /Wojciszke/

Rodzaje schematów poznawczych stosownie do reprezentowanych w nich obiektów.

Schematy osób to reprezentacje ludzi - zarówno konkretnych osób, jak i przede wszystkim różnych ich rodzajów czy kategorii.

Najważniejszymi kategorialnymi schematami osób są : stereotypy i schematy roli społecznej.

Stereotyp - to schemat poznawczy, reprezentujący grupę lub rodzaj osób wy-

odrębnionych z uwagi na jakąś łatwo zauważalną cechę, określającą ich społeczną tożsamość, np. płeć, zawód religia, pochodzenie społeczne, narodowość.

Schemat taki jest zwykle nadmiernie uproszczony, nadogólny, co oznacza, że wszyscy członkowie tej grupy są tacy sami i niepodatny na zmiany w wyniku nowych informacji oraz społecznie podzielany - stanowiąc element kultury jakiejś społeczności. Obecnie stereotypy znacznie rozszerzyły się na uproszczoną i niepełną wiedzę o najrozmaitszych grupach, np. nauczycieli, lekarzy, studentów.

Pokrewnymi pojęciami dla stereotypu są uprzedzenia i dyskryminacja.

Uprzedzenie jest definiowane jako wroga bądź negatywna postawa wobec osób w wyróżnionej grupie, oparta wyłącznie na tym, że są one jej członkami, oparta wyłącznie na ich przynależności do grupy. /Aronson/ To co jest charakterystyczne dla uprzedzeń zawiera się w samej nazwie. Jest to coś co wpływa na nasze poznanie, zanim zetkniemy się z obiektem /osoba, idea, przedmiot/ wymagającym naszego ustosunkowania. Występują więc uprzednio. Podstawą uprzedzenia, a więc tym, co jest wcześniejsze niż nasze poznanie, jest ustosunkowanie emocjonalne do czegoś lub kogoś. Psychologowie społeczni, podobnie jak i w języku potocznym, rezerwują słowo uprzedzenie jedynie do negatywnej postawy, negatywnego ustosunkowania emocjonalnego.

Dyskryminacja - negatywne, często wrogie lub niesprawiedliwe zachowanie wobec osób stanowiących obiekt uprzedzenia, zwykle członków obcej grupy.

Schemat roli społecznej - zbiór oczekiwań co do zachowań odpowiednich czy typowych dla osób zajmujących jakąś pozycję społeczną, pełniących jakąś rolę, np. matki, prawnika.

Schematy cech - nie odzwierciedlają one ani „całych” ludzi, ani całych zdarzeń, lecz jedynie pewne rodzaje ich zmienności, takich jak ich cechy, np. inteligencja, uczciwość, towarzyskość. Najważniejszym przejawem cech człowieka są jego zachowania, które stanowią główną postawę wnioskowania o cechach. Stąd poszczególnym cechom można przypisać dziesiątki konkretnych, wyrażających je zachowań, np. punktualny - nie spóźnia się do pracy.

Odmianą schematu cech są Ukryte Teorie Osobowości /UTO/. Ukryta teoria osobowości to bezwiednie używane przekonanie o tym, jakie cechy ludzi współwystępują ze sobą nawzajem. Pozwalają wyciągać wnioski o dalszych cechach człowieka na podstawie cech już zaobserwowanych. Na przykład przypisywanie osobie cieplej takich cech dalszych, jak hojność, mądrość, dobroduszość. /z ba-

dań S. Ascha/

Skrypt - jest umysłową reprezentacją zdarzeń, działań lub ich ciągów, takich jak np. „egzamin”, „spotkanie wigilijne”, pranie. Skrypt nie reprezentuje jakiegoś konkretnego zdarzenia lecz typowe elementy i okoliczności dla danego zdarzenia powtarzające się w większości jego wykonań.

Skrypt jest zarówno strukturą poznawczą jak i wykonawczą. Z jednej strony jest więc tak jak każdy schemat, umysłowym narzędziem przetwarzania informacji, z drugiej strony stanowi gotowy program działania dla jednostki jeżeli wystąpi ona w roli jednego z aktorów skryptu. /Wojciszke /

Najważniejszą funkcją schematów jest ułatwienie przetwarzania dochodzących do nas z zewnątrz danych. To przetwarzanie pozwala na szybkie ocenianie konkretnego ucznia, np. dobry, zły. Chociaż trudno wyobrazić sobie regulację poznawczą bez schematów, to trzeba podkreślić, że wiedza w postaci schematów nie zawsze jest poprawną reprezentacją poznawczą danego obiektu.

Niekiedy taką wiedzę otrzymujemy z drugiej ręki lub dokonujemy zbyt pochopnych uogólnień na podstawie niepełnych danych, co prowadzi do tworzenia się stereotypów. Dość dawno w psychologii zwrócono uwagę na tzw. efekt aureoli. Wyraża się on w ten sposób, że jeżeli oceniamy pozytywnie kogoś pod jakimś względem, to mamy tendencję do oceniania go również pod innym względem. Np. dobrze się uczy, to jesteśmy skłonni przypisać mu, że również dobrze się zachowuje i odwrotnie, źle się uczy, to mamy tendencję do negatywnej oceny tej osoby również pod innym względem - efekt diabelski.

Zachowania partnerów interakcji są w dużym stopniu determinowane tym jak się wzajemnie spostrzegają.

Fakt ten, na przykładzie interakcji nauczyciel - uczeń ilustrują wyniki badań M. Wosińskiego i K. Skarżyńskiej.

Z badań Wosińskiego wynika, że aktywność nauczycieli do poszczególnych uczniów była niezwykle zróżnicowana w stosunku do poszczególnych uczniów. Aktywność nauczyciela była w większym stopniu kierowana do uczniów zdolnych niż do uczniów ocenianych przez niego jako przeciętni lub mało zdolni.

Interakcje nauczyciela z uczniami zdolnymi miały inny charakter niż interakcje z uczniami przeciętnymi czy mało zdolnymi. Uczniom zdolnym nauczyciele zadawali więcej trudniejszych pytań, otrzymywali oni więcej zadań do wykonania, częściej byli chwaleni i zachęcani do pracy.

Fakt, że interakcje nauczyciela z uczniami spostrzeganymi jako zdolni są inne niż interakcje z uczniami mało zdolnymi, potwierdzają dane uzyskane przez Skarżyńską.

Uczniowie zdolni znacznie częściej niż niezdolni otrzymywali za wykonywane przez siebie zadania silne nagrody, a za błędy słabe kary, natomiast uczniowie mało zdolni uzyskiwali za poprawne rozwiązania słabe nagrody, a za błędne silne kary.

W przypadku wystąpienia trudności w rozwiązaniu zadania uczniowie zdolni częściej niż niezdolni otrzymywali dodatkowe informacje, przedłużano im czas ekspozycji bodźców itp.

T. L. Good zwrócił w swoich badaniach uwagę na 11 sposobów zachowań nauczycieli w stosunku do uczniów spostrzeganych przez nich jako słabych. Oto przykłady niektórych z nich.

Nauczyciel uczniów słabych rzadziej niż dobrych wzywa do odpowiedzi, krócej czeka na ich odpowiedzi. W sytuacji niepowodzenia nauczyciel rzadziej wspiera uczniów słabych niż dobrych. Od uczniów słabych wymaga mniej pracy i wysiłku niż dobry. /S. Mika/

Przytoczone, tylko niektóre z otrzymanych danych potwierdzają, że zachowania partnerów interakcji są w dużym stopniu determinowane tym jak się spostrzegają.

Jedno z badań, które wywarło duży wpływ na myślenie o interakcjach między nauczycielami a uczniami przeprowadzono w latach 70 w USA /Rosental, Jacobson; za S. Mika/. Autorzy badań próbowali w pewnym stopniu kształtować to jak uczniowie byli spostrzegani przez nauczycieli, a następnie sprawdzali czy te oczekiwania nauczycieli, spowodują, że zostaną one potwierdzone. W tym celu poinformowano nauczycieli, że przy pomocy specjalnych testów wskażą im uczniów, u których w ciągu roku nastąpi nagły rozwój intelektualny i którzy wobec tego powinni mieć znaczne osiągnięcia w nauce. Analiza wyników wszystkich uczniów pod koniec roku wykazała, że ci uczniowie, których nazwiska podano nauczycielom na początku roku, istotnie mieli wyższe osiągnięcia.

Tego rodzaju wynik tłumaczy się za pomocą zjawiska zwanego samospełniającego się proroctwa lub przepowiedni.

Samospełniające się proroctwo to potwierdzenie czyichś pierwotnie fałszywych oczekiwań przez zachowanie osoby, której to oczekiwanie dotyczy. /Wojciszke/

Informacja o uczniu, którą od badaczy otrzymali nauczyciele, doprowadziła do ukształtowania się u nich obrazu tych uczniów, którego elementem były oczekiwania wysokich osiągnięć. Oczekiwania determinowały zachowania nauczycieli, także zachowywali się oni w stosunku do danego ucznia w inny sposób niż do pozostałych, np. częściej pytali, wyjaśniali, poświęcali zdecydowanie więcej uwagi. Zachowania nauczycieli spowodowały, że również uczeń zaczął zachowywać się inaczej, np. więcej się uczyć, co mogło prowadzić do wyższych osiągnięć szkolnych, a to potwierdziło oczekiwania nauczyciela.

Zachowania partnerów interakcji są w dużym stopniu determinowane tym, jak wzajemnie siebie spostrzegają. W zależności od treści spostrzeżeń z pewnymi osobami będziemy wchodzić w interakcje częstsze i głębsze z innymi odwrotnie.

5. 2. ATRYBUCJE

Treścią spostrzegania społecznego są nie tylko zachowania ludzi, ich cechy, ale także przyczyny ludzkiego zachowania. Sposób w jaki ludzie odpowiadają na pytanie „dlaczego” jest prezentowany przez teorie atrybucji, które próbują wyjaśnić, opisać jak ludzie wyjaśniają przyczyny zachowań własnych i innych ludzi.

Atrybucje to wnioskowanie o przyczynach zdarzeń i przyczynach zachowań ludzi i własnych /Wojciszke/.

Według Fritza Heidera /określanego często za ojca teorii atrybucji/, wyróżniamy dwa rodzaje atrybucji :

- ▶ Atrybucję wewnętrzną /zwaną też dyspozycyjną/. Przyczyn czyjogoś zachowania upatrujemy w dyspozycjach człowieka - np. jego cechach zdolnościach, potrzebach, postawach.
- ▶ Atrybucję zewnętrzną /zwaną też sytuacyjną/. Przyczyn zachowania człowieka upatrujemy w sytuacji, w której się znalazł. Zakłada się, że w tej sytuacji większość ludzi zachowywałaby się w ten sam sposób.

Modele /Teorie atrybucji/

Ojcem teorii atrybucji był Heider ,według którego przeciętny człowiek wyjaśnia sobie przyczyny ludzkich zachowań podobnie jak „naiwny psycholog”, czy „naukowiec z ulicy” czyli przede wszystkim zakłada, że zachowanie jest łączną konsekwencją sił tkwiących w otoczeniu i sił tkwiących w działającej jednostce. Próbuując znaleźć przyczynę zachowania zbieramy informacje tak długo aż dotrzemy do rozsądnego wyjaśnienia.

Teorie, które w ten sposób opisują proces atrybucji noszą nazwę klasycznych jak np. teoria wniosków korespondentnych E. Jonesa i K. Davis czy teoria współzmienności G. Kelleya.

Klasyczne teorie atrybucji zainspirowały wiele badań i pokazały, że ludzie nie zawsze dokonują atrybucji według „zdrowego rozsądku”. Problem ten jest znany pod nazwą deformacji procesu atrybucji. Najważniejsze deformacje atrybucji to:

1. Podstawowy błąd atrybucji - polega na skłonności ludzi do przypisywania cudzych zachowań czynnikom wewnętrznym przy niedocenianiu roli czynników sytuacyjnych. /np. robi to co robi ,bo jest leniwy, inteligentny itp./
2. Asymetria atrybucji aktora i obserwatora - charakteryzuje ją to, że cudze zachowania wyjaśniamy czynnikami wewnętrznymi, a zachowania własne czynnikami wewnętrznymi, /krzyczę bo mnie ktoś zdenerwował, a gdy X krzyczy, to dlatego, że jest agresywny/.
3. Egotyzm atrybucyjny - to tendencja do wyjaśniania własnych zachowań w pozytywny dla siebie sposób. Szczególnie własne sukcesy są wyjaśniane przez czynniki wewnętrzne, zaś porażki przez czynniki zewnętrzne /atrybucja obronna/. Zdałem egzamin bo się solidnie przygotowałem, a gdy nie zdałem, to winien złośliwy egzaminator.

Próby wyjaśniania deformacji atrybucyjnych doprowadziły do sformułowania procesualnych modeli atrybucyjnych.

Procesualne modele atrybucji wskazują, że rozpoznanie sensu obserwowanego zachowania jest procesem automatycznym natomiast uwzględnianie poprawki na sytuację jest procesem kontrolowanym /a więc wymaga wolnych zasobów poznawczych / i dlatego jest silnie podatnym na dezorganizację wskutek równoległego wykonywania innych zadań umysłowych.

W procesualnych modelach chodzi o prześledzenie faktycznego przebiegu wnioskowania o przyczynach obserwowanego zachowania.

Przykładem tego typu teorii jest np. dwuetapowy model atrybucji Yakowa Trope, czy Trójetapowy model atrybucji sformułowany przez Daniela Giberta.

Wnioskowanie społeczne – heurystyki

Wtedy gdy z różnych powodów nie chcemy lub nie możemy angażować się w długie, wymagające czasu złożone działania, opisywane przez modele atrybucji korzystamy z heurystyk.

Heurystyki są to ekonomiczne poznawczo skróty myślowe, upraszczające złożone procesy sądzenia do tych podporządkowanych prostym regułom. Są one szybkie i łatwe, jednak mogą prowadzić do tendencyjnego przetwarzania informacji. /Wojciszke/

Dwie najpowszechniej wykorzystywane heurystyki to:

- ▶ heurystyka reprezentatywności - polega na przypisywaniu komuś cech na podstawie ich dopasowania do prototypu danej kategorii. Jest to szybki i łatwy sposób kategoryzowania ludzi /mundur to wojskowy/.

Prototyp to najbardziej reprezentatywny lub typowy obiekt, cecha konkretnej kategorii.

- ▶ heurystyka dostępności - jest to tendencja do oceniania częstości lub prawdopodobieństwa zajścia jakiegoś zdarzenia, w zależności od tego, jak łatwo można wydobyć z pamięci jakąś informację, związaną z tym zdarzeniem.

Decyduje o tym poczucie dostępności i osiągalności.

Dostępność oznacza łatwość z jaką dana informacja zostaje wydobyta z pamięci i traktowana jest jako obiektywna miara szybkości, z jaką można sobie coś przypomnieć bez udziału świadomości.

Osiągalność - czyjeś subiektywne poczucie, że jakaś informacja jest dostępna, czyli posiadamy ją w swojej pamięci.

Heurystyka dostępności jest nie tylko ważnym mechanizmem wykorzystywanym do wyjaśniania przyczyn zachowania, ale jest również odpowiedzialna za powstawanie poważnego błędu zwanego efektem fałszywej powszechności.

Efekt fałszywej powszechności to tendencja ludzi do przeceniania częstości, z jaką u innych ludzi występują nasze własne zachowania i przekonania, a nie docenianie częstości zachowań i przekonań alternatywnych. /jeżeli ja się na coś zgadzam, to inni również/.

Stosowanie heurystyk w spostrzeganiu społecznym jest bardzo powszechne. Wpływ na to mają takie czynniki jak czas, poznawcze obciążenie oraz zakres dostępnych informacji. Bardzo często bowiem nie mamy wystarczająco dużo czasu aby zajmować się tylko wyjaśnianiem przyczyn.

5.3. KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

Komunikacja interpersonalna jest środkiem budowania relacji międzyludzkich. Gdy mamy problem, prowadzimy trudne dla nas rozmowy przekonujemy się wielokrotnie, że nie przynoszą one pożądanych przez nas rezultatów. Można temu zapobiec pamiętając, że na rozmowę składa się zarówno mówienie jak i słuchanie. Ta ostatnia umiejętność nie jest doceniana w naszym systemie edukacyjnym. W domu i szkole uczymy się mówić, czytać i pisać. Nikt nas nie uczy jak należy słuchać, a więc nie znamy korzyści, jakie płyną z dobrego słuchania.

Dobre słuchanie to konkretne zachowania, które mogą nam pomóc w:

- ▶ kontakcie i porozumieniu z drugą osobą;
- ▶ zredukowaniu napięcia w trudnych momentach;
- ▶ zachęceniu naszego partnera do współpracy.

Za kluczowy czynnik skutecznej komunikacji uważa się opanowanie takiej umiejętności słuchania, którą nazywa się aktywnym słuchaniem.

Aktywne słuchanie to specyficzna forma dialogu, która pozwala nadawcy utwierdzić się, że go słuchamy, a odbiorcy upewnić się, że dobrze rozumie swojego rozmówcę. /Nie jest to więc kwestia rozumienia słów/

W aktywnym słuchaniu wykorzystuje się następujące formy wypowiedzi:

- ▶ parafrazę - przeformułowywanie podstawowego komunikatu osoby mówiącej aby odtworzyć własnymi słowami myśli, uczucia jakie wyraziła druga osoba. Parafrazy zaczynamy od słów: „O ile cię dobrze zrozumiałam”, „A więc twierdzisz, że?”, czy też „chcesz powiedzieć, że...?” itp.
- ▶ klarowanie - prośba słuchającego o wyjaśnienie tego czego nie jest w stanie zrozumieć z bezpośredniej wypowiedzi nadawcy, np. „powiedz mi coś więcej o...”?
- ▶ odzwierciedlanie - komunikat słuchacza jak odbiera emocje doświadczane przez nadawcę, np. „Czuję jakie to jest trudne dla ciebie”
- ▶ udzielanie informacji zwrotnych - czyli komunikatów odbiorcy o tym, jaki efekt wywołała informacja nadawcy.

Celem informacji zwrotnej jest pomaganie innym poprzez udzielanie rzeczowej informacji o tym, jak ty jako słuchacz spostrzegasz funkcjonowanie rozmówcy i co w związku z tym przeżywasz. Nadawca powinien być otwarty na przyjmowanie informacji zwrotnych, a słuchacz powinien ich udzielać, bo sprzyja to otwartości komunikacji - mówimy wprost zamiast ukrywać swoje odczucia.

Komunikacja jest w pełni skuteczna gdy komunikat odebrany przez słucha-



cza jest taki sam jak nadany przez rozmówcę lub jeszcze inaczej mówiąc - gdy odbiorca rozumie sytuację tak jak zamierzył nadawca.

Pracę nad uczeniem się prawidłowego komunikowania należy zacząć od eliminowania tzw. barier w komunikacji, których wyczerpującą listę podał T. Gordon. Z racji powszechnej dostępności prac autora, ograniczę się jedynie do ich wymienienia, z pogrupowaniem na trzy grupy.

Bariery komunikacyjne

1. Osądzanie - to narzucanie własnych wartości innym osobom oraz wskazywanie rozwiązań cudzych problemów, bez uwzględniania racji osób, których te problemy dotyczą. Osoby tworzące te bariery zwyczaj: Krytykują, obrażają, orzekają, chwala w celu oceny lub manipulacji
2. Decydowanie za innych - pozbawiamy innych samodzielnego podejmowania decyzji i w ten sposób doprowadzamy ich do uległości. Nawet jeśli jest to poddyktowane troską lub chęcią niesienia pomocy, wywołujemy odczucia, że ich potrzeby są dla nas mało ważne. Decydujesz za innych gdy: rozkazujesz, grozisz, moralizujesz, zadajesz wścibskie pytania.
3. Uciekanie od cudzych problemów - tworzy bariery komunikacyjne wówczas, gdy nie przejawiamy chęci słuchania drugiej osoby, nie chcemy wziąć pod uwagę jej uczuć, gdy czasami nasz rozmówca oczekuje od nas wyłącznie odrobiny czasu. Uciekasz od cudzych problemów gdy: doradzasz, zmieniasz temat, silnie logicznie argumentujesz, pocieszasz.

W sytuacji, kiedy rozmawiający nie stoją wobec problemów, mogą wypowiadać się w dowolny sposób, bez obawy zablokowania komunikacji. Można dawać sobie polecenia, pouczać się, moralizować itd.

Zawsze jednak należy być wyczulonym na reakcje partnera, żeby nie zranić jego uczuć.

5.4. KONFLIKTY MIĘDZY LUDZKIE

Konflikty między ludźmi są nieuniknione i to nie ten fakt powoduje, że skojarzenia jakie mamy w związku z nimi są negatywne.

Większość konfliktów może być pożyteczna pod warunkiem, że potrafimy je konstruktywnie rozwiązywać.

Konflikt interpersonalny oznacza napięcie między dwoma osobami albo grupami, które mają sprzeczne cele.

Style rozwiązywania konfliktów:

1. Współpraca – skupianie się na tym co łączy, a nie dzieli, praca nad korzyściami dla obu stron. To najtrudniejszy styl. Wymaga inteligencji umysłowej, emocjonalnej elastyczności, tolerancji.
2. Kompromis – to sztuka ustępowania i znajdowania „złotego środka”. Korzystny gdy rezygnuje się z nieistotnych kwestii, jeśli rezygnuje się z ważnych spraw trudno mówić o korzyściach z porozumienia. Konflikt może wybuchnąć ze zdwojoną siłą.
3. Walka – to styl gdzie trzeba się bronić przed twardym partnerem. Wymaga on pokazania, że się umie walczyć. Jest wyczerpujący emocjonalnie i psuje stosunki między ludźmi, stąd wskazane jest wychodzenie z tzw. gestami zgody, wskazującymi na gotowość przejścia na inny styl.
4. Unikanie – to odroczenie rozwiązania konfliktu. Korzystny gdy nie masz argumentów, źle się czujesz, chcesz wyciszyć się emocjonalnie lub nie masz argumentów. Unikanie powinno być ograniczone w czasie, to znaczy w końcu należy konflikt rozwiązać bo w przeciwnym razie pozwalam sobą manipulować. Konflikt sam się nie rozwiąże.
5. Uleganie – to dobry styl, pod warunkiem, że postawa drugiej strony będzie identyczna. Gdy natrafisz na twardego partnera przegrasz lub przegrają obie strony. Ulegaj dokładnie wiedząc dlaczego to robisz, gdy sytuacja zdecydowanie tego wymaga, a nie dlatego, że inaczej nie umiesz.

Warto opanować wszystkie style - każdy z nich ma swoje wady i zalety. Stosować odpowiednio do sytuacji wszystkie - kompromis, współpracę i walkę - tworzą one tzw. triadę skuteczności oraz unikanie i uleganie tylko wtedy gdy jest to niezbędne /mają więcej minusów/.



Elastyczne stosowanie różnych stylów decyduje o skuteczności podczas negocjacji.

Negocjacje to forma porozumiewania się przeciwnych stron konfliktu, gdzie zainteresowani składają wzajemne propozycje i kontrpropozycje, a problem jest rozwiązany pod warunkiem, że obie strony osiągną zgodę.

W negocjacjach stosuje się specjalną procedurę zwaną stopniowym i odwzajemnionym skłanianiem do obniżania napięcia. Strategia ta przebiega w czterech etapach:

1. Poinformowanie drugiej strony o swojej chęci współpracy.
2. Współpracowanie z partnerem tak by zauważył, że postępujesz zgodnie z tym co mówisz.
3. Czekanie na działania świadczące o współpracy drugiej strony, a następnie odwzajemnianie się takim samym działaniem.
4. Przy próbie niekorzystnego działania ze strony partnera, odpowiedź zgodna z jego strategią czyli „coś za coś”.

Strategia „coś za coś” oznacza zachęcanie do współdziałania najpierw poprzez zastosowanie zachowań kooperacyjnych, a potem przez powtarzanie działań przeciwnika, które podjął on bezpośrednio przed nami, np. walki czy współpracy. /Aronson, 1997/

5.4. GRUPA SPOŁECZNA

Ludzie tworzą grupy co najmniej z trzech powodów /Wojciszke 2003/.

1. Po pierwsze – mają silną potrzebę afiliacji /przebywania z innymi/ i potrzebę przynależności społecznej, które powodują, że człowiek łatwo i chętnie tworzy więzi z innymi, nawet w niesprzyjających warunkach, utrzymują je pomimo kosztów jakie nieraz ponosi.
2. Po drugie – grupy udzielają swoim członkom wsparcia społecznego, rozumianego jako interakcje, dzięki którym ludzie nawzajem sobie pomagają oraz tworzą sieć kontaktów i związków stanowiących źródło akceptacji i ewentualnej pomocy w razie potrzeby. Badania pokazują, że ludzie dysponujący gęstą siecią kontaktów społecznych lepiej znoszą stresi, rzadziej doświadczają różnych zaburzeń.
3. Po trzecie – grupy umożliwiają realizację celów, których jednostka nigdy nie byłaby w stanie zrealizować z powodu ich komplikacji. /np. Internet/

Stąd powszechność funkcjonowania człowieka w grupach różnego typu w grupie rodzinnej, kolegów, zawodowej, znajomych.

Grupę społeczną „tworzą ludzie powiązani ze sobą bezpośrednimi interakcjami, posiadający wspólne normy, wspólny cel, funkcjonujący w zgodzie z zasadami struktury grupowej i w poczuciu odrębności swojej zbiorowości w odróżnieniu od innych zbiorowości. /Wojciszke, 2005/

Oznacza to, że nie każdy zbiór ludzi tworzy grupę. Aby tak się stało określony zbiór ludzi musi spełnić warunki zawarte w definicji.

1. Interakcje między ludźmi mają charakter ciągu, są bezpośrednie, tzw. twarzą w twarz, tworzą pewne ciągi.
2. Normy - zazwyczaj są one dobrze określone, a ich akceptacja i przestrzeganie są warunkiem przyjęcia do grupy. Czasami przybiera to postać formalnego kontraktu i nie przestrzeganie zawartych zasad wiąże się z wykluczeniem z grupy. Niektóre z norm powstają w trakcie spontanicznej wymiany w grupie, z wzajemnych doświadczeń ich członków, np. dokuczamy Oli.
3. Cel grupowy - czasem cele są w pełni uświadamiane przez uczestników i ukonkretnione np. przygotować akademię, czasem nieprecyzyjne np. dobrze się bawić.
4. Struktura grupy, to układ pozycji powiązanych określonymi relacjami czy stosunkami. Pozycje te są w rozmaity sposób powiązane, a więc nie można mówić o danej pozycji jeśli nie wskaże się na jakąś inną pozycję z nią związaną. Kiedy mówimy o pozycji kierownika musimy brać pod uwagę pozycję podwładnych. Struktura grupy tworzy się spontanicznie lub bywa ustalana odgórnie np. przewodniczący klasy, lub najbardziej lubiany uczeń.

Wyróżnia się kilka rodzajów struktur grupowych jak: strukturę władzy, socjometryczną, czy komunikacji.

Grupa odgrywa wyjątkową rolę w oddziaływaniu na jej uczestników i bywa źródłem silnego wpływu na jednostkę. Jedną z kategorii wpływu społecznego grupy jest konformizm.

Konformizm to zmiana zachowania człowieka polegająca na upodobnieniu go do działań innych. W przypadku wpływu grupy na jej członków mówimy o tzw. konformizmie normatywnym, w odróżnieniu od konformizmu informacyjnego. Pierwszy jest wynikiem nacisku grupy na jednostkę w kierunku przestrzegania norm, drugi brakiem posiadania potrzebnych informacji. Wpływ normatywny po-

lega na uleganiu jednostki temu, co uważa ona za normę społeczną wyznawaną przez grupę odniesienia, to jest grupę na której człowiekowi zależy, z którą się utożsamia. Wiele norm grupowych ma ukryty, niewypowiedziany jasno charakter i jednomyślne zachowanie innych jest wskaźnikiem istnienia i treści norm. Jednostki łamiąc normę narażają się na odrzucenie przez grupę, śmieszność, potępienie czy wreszcie wykluczenie z grupy. Upodobnienie własnego zachowania do tego co robią inni pozwala uniknąć nieprzyjemności i to właśnie unikanie motywuje nas do zewnętrznego konformizmu - czyli upodobnienie się do innych pomimo odmienności własnego zdania. Ponieważ nikt nie lubi myśleć o sobie jako o uległym przedmiocie cudzych oddziaływań, konformizm zewnętrzny łatwo przeradza się w wewnętrzny, kiedy upodabniamy swoje zachowania do innych ponieważ uważamy, że mają rację.

Teoria wpływu społecznego Bibba Latane opisuje, kiedy człowiek najczęściej ulegnie normatywnemu wpływowi społecznemu. Zgodnie z tą teorią prawdopodobieństwo że, ulegniesz naciskowi grupy zależy od:

- siły grupy /S/,
- bliskości grupy /i/,
- liczebności grupy.

Latane swoją teorię wpływu społecznego przedstawia następująco:

$$W = f / S \text{ i } N /$$

Siła grupy określona jest przez to jak ważna grupa jest dla jednostki;

Bliskość /bezpośredniość/ określona jest przez odległość w jakiej znajduje się grupa od jednostki;

Liczebność grupy.

Zgodnie z teorią wpływu społecznego Bibba Latane prawdopodobieństwo, że ulegniesz naciskowi grupy zależy od: siły grupy /S./, bliskości /i/ i jej liczebności. Wielkość grupy wpływa na konformizm w sposób krzywoliniowy. Wzrost liczby członków grupy składający się na większość, nasila uleganie tej większości, jednak od 4-5 osób poziom konformizmu stabilizuje się, bądź nawet maleje.

Czynnikiem osłabiającym konformizm jest rozbitcie jednomyślności grupy.

Wpływ pracy w grupie na wykonanie zadań.

Okazuje się, że wpływ grupy na pracę zależy od typu zadania. /Steiner 1972/. Wyróżniamy trzy typy zadań: zadania addytywne, koniunktywne, oraz dysjunktywne.

Zadania addytywne polegają na tym, że wszyscy członkowie grupy wykonują taki sam rodzaj pracy, a rezultat końcowy jest sumą wkładu wszystkich ich członków. Zbieranie grzybów na wspólna kolację. Efekty grupowe bywają lepsze niż wynik takiej samej liczby osób pracujących oddzielnie.

Zadania koniunktywne to takie, których wynik zależy od tego jak dobrze pracuje najsłabszy jej członek, np. bieg w sztafecie. Znaczne zróżnicowanie możliwości uczestników zmniejsza skuteczność działania wyznaczonego przez najsłabszą jednostkę.

Zadania dysjunktywne to takie, w których wynik zależy od najsprawniejszego członka grupy, np. grupowe rozwiązywanie zadania logicznego.

W pewnych warunkach pracy grupowej szczególnie łatwo dochodzi do wystąpienia zjawiska określanego mianem myślenia grupowego. Symptomy tego myślenia to: grupa odczuwa swoją nieomyślność i siłę oraz przekonanie o swoich moralnych racjach, co powoduje podejmowanie niewłaściwych czasami wręcz szkodliwych decyzji. W takiej grupie bardziej liczy się dążenie do spójności i solidarności grupy niż realistyczne uwzględnianie faktów.

W świetle powyższych faktów weryfikacji wymagają takie potoczne poglądy jak „dwie głowy to nie jedna”, czy efekty pracy w grupie są lepsze niż pojedynkę.

Słowa klucze: Percepcja społeczna, atrybucje dyspozycyjne i sytuacyjne, podstawowe błędy atrybucji, aktywne słuchanie, błędy w komunikacji, style rozwiązywania konfliktów, negocjacje, grupa społeczna, konformizm, myślenie grupowe.

Bibliografia:

1. Aronson E. /1997/, „*Psychologia społeczna. Serce i umysł*”, Zyski S-ka.
2. Lewicka M. /red/, /1985/ „*Psychologia spostrzegania społecznego*”, Książka i Wiedza.
3. Gordon Th. /1996/, „*Wychowanie bez porażek w szkole*”, Instytut Wyd. PAX.
4. Steward J. /red/ /2000/, „*Mosty zamiast murów*”, PWN.
5. Wojciszke B./2003/, „*Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*”, Wyd. Scholar.



A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, intended for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines for writing notes.



A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.



Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna
im. prof. Szczepana A. Pieniązka w Skierniewicach
Wydział Pedagogiczny, ul. Mazowiecka 1B; 96-100 Skierniewice
www.profesjonalnynauczyciel.pl

ISSN - 2082-8187