

# Medosebni odnosi



Vodenje skupine

Prosocialno obnašanje

Proindividualno obnašanje

Antisocialno obnašanje

# vodenje

---

- Vodenje – vedenje, s katerim vodja vpliva na druge ljudi, da dosežajo skupinske cilje. Vodja ima torej večjo socialno moč, saj v večji meri določa cilje in načine delovanja skupine.
- Tipi vodenja:
  - Avtokratsko vodenje
  - Demokratsko vodenje
  - Laissez-faire = lese fer = (liberalno vodenje)

# Avtokratsko vodenje

---

- Vodja sam načrtuje delo
- Vodja odloča, kaj bo kdo počel, kako
- Vodja ukazuje, nadzoruje, pohvali in kritizira
- Vodja pogosto posega v dogajanje
- Člani skupine niso samostojni, ne dajejo pobud in idej za delo
- Prevladuje zunanja motivacija, ki usahne, ko vodje ni
- Rezultati in cilji se dosejajo učinkovito in v rokih
- Nižje zadovoljstvo članov in slabši medsebojni odnosi (pasivnost, tekmovalnost, agresivnost)
- **KORISTNO** in **UČINKOVITO** v kriznih situacijah (nesreče, naravne katastrofe, kratki roki...)

# Demokratsko vodenje

---

- Vodja sodeluje s člani pri načrtovanju, delitvi nalog, dogovoru o načinu dela
- Vodja uporablja večinoma pohvale, priznanja, konstruktivne vzpodbude
- V skupini je več sodelovanja, prevladuje občutek 'MI', boljše sprejemanje in medsebojna pomoč
- Prevladujejo dobri, pozitivni odnosi, delavnost je realna in vztraja tudi, če vodje za določen čas ni
- Več je samostojnosti, ustvarjalnosti, zadovoljstva z delom, odnosi v skupini so pozitivni
- Zahteva pa **več časa**, dogovarjanja in je kdaj **MANJ** učinkovito

# Laissez-faire = lese fer (vsak naj dela, kar hoče)

---

- Ko vodja ne uspe pojasniti kaj in kako naj bi delali, niti kakšni so cilji
- Delo ne steče, veliko je konfliktov, ni rezultatov
- Člani so spretni v iskanju izgovorov
- Najslabši rezultati dela in hkrati slabi odnosi z veliko konflikti

# Socialno vplivanje

---

- To so vsi procesi posredno ali neposredno vplivamo na mišljenje, čutenje in dejavnost drugih ljudi
- Vzrok za socialno vplivanje je v več dejavnikih – potreba po varnosti (bolj varni, orientirani se počutimo v strukturiranem okolju, zato pa je potrebno usklajeno delovanje skupine. Do skladnega delovanja pa se v skupini pride s:
  - Socialno močjo (vpliv na druge, posameznik ima občutek, da nekaj mora narediti) – vključitev v razred v šoli
  - Konsenz ali soglasje večine (zaradi soglasja ima posameznik občutek, da je to del njegove odločitve)

# Konformizem / nekonformizem

---

- Konformiranje NI podrejanje lastnih mnenj, želja, stališč,... ker mnenje, željo, pravilo, stališče,... sprejmemo za svoje
- Gre za internalizacijo (ponotranjenje) norm, ker ustrezajo tudi posamezniku
- Konformno vedenje je tisto, ki je skladno z normo večine; problematično , ko je to pretirano in posameznik izgubi svojo individualnost, skupina postane toga...

# Konformizem / nekonformizem

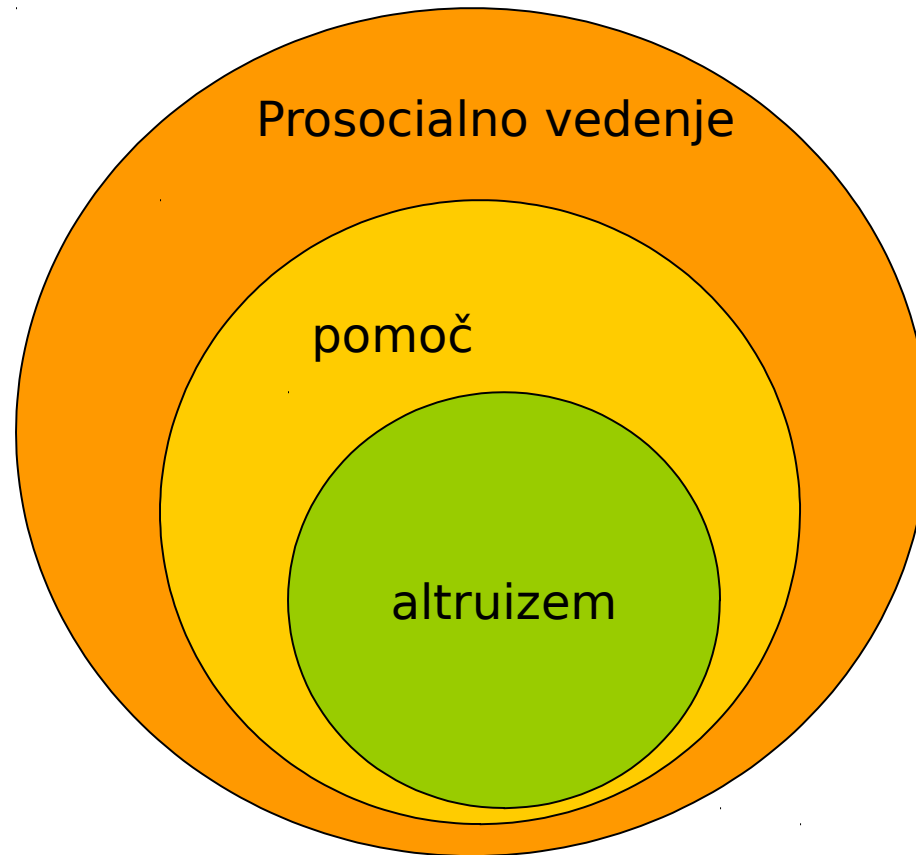
---

- Antikonformno vedenje je prav nasprotno od konformnega (uporništvo)
- Ozadje konformnega in antikonformnega vedenja je isto – odvisnost od skupine (reakcija posameznika pa je prav nasprotna)
- Nekonformnost ali neodvisnost, ko drugi ne morejo povzročiti določenega vedenja pri posamezniku (samostojnost)
- Večina doživlja nekonformno vedenje kot antikonformno, čeprav gre za bistveno razliko



# Prosocialno obnašanje

---



# Prosocialno vednje

---

- Široka kategorija – zajema vse aktivnosti, ki jih družba pozitivno vrednoti
- Vedenje, ki je naravnano na pomoč drugim (ki so v težavah), iskanje koristi za druge, zadovoljevanje potreb drugih ljudi
- Razvija se med socializacijo v zgodnjem otroštvu (starši)
- POMOČ je oblika vedenja, ki koristi drugim; je tudi moralna obveza
- ALTRUIZEM – ko pomoč drugim ne prinaša nobene koristi (ne psihološke, ne materialne) tistemu, ki pomaga

# Dejavniki, ki vplivajo na razvoj prosocialnega obnašanja

---

- Opaziti, da nekdo pomoč potrebuje
- Kako močno potrebuje pomoč (ogroženost?)
- Smo sploh odgovorni? – ocena lastne odgovornosti za reševanje
- Učinek ostalih opazovalcev (več, ko jih je manjša možnost za pomoč)
- Kompetentnost (zaznavanje sebe kot primernega za reševanje) ter kako pomagati
- Nudenje pomoči

# Proindividualano obnašanje

---

- Ko sebe, oziroma svoje koristi postavimo v ospredje v medsebojnih odnosih – to imenujemo proindividualno vedenje
- Aertivnost – samozavest, zaupanje in spoštovanje do sebe in do drugih. Človek se jasno in odločno postavi zase, pri tem pa je spoštljiv do drugih
- Egoizem – v ospredju je posameznikova korist na račun drugih
- Tekmovalnost – posameznik se primerja z drugimi in želi biti boljši

# Antisocialno obnašanje

---

- Antisocialno je tisto vedenje, ki neposredno ogroža interese drugih (kraje, pretepanje, uničevanje, izsiljevanje,...) Gre za rušenje sprejetih pravil, norm, zakonov v neki družbi
- Asocialno vedenje pa ni skladno z normami neke družbe, vendar ne ruši in ne ogroža neposredno.

# Agresivno vedenje

---

- Agresivno vedenje je fizično ali besedno vedenje, katerega namen je povzročanje fizične ali psihične škode
- Agresija pa je v najširšem pomenu vsak aktiven pristop
- Primeri agresivnega vedenja

# Vzroki za razvoj agresivnosti

---

- Biološka razlaga (K. Lorenz, S. Freud)
  - Človeško naravo obdaja rezervoar agresije, ki mora biti kontrolirana in varno uresničena (ventili, brez njih bi eksplodirali); ventiliranje agresivnosti, kot hidravlični model
  - S. Freud: govori o destruktivni energiji thanathosa, ki je prirojen
- Frustracijska razlaga (Dollard)
- Vedenjska - socialna razlaga (Bandura - modelno učenje)
- ---
- Tudi fizično okolje (hrup, temperatura..)
- Socialno okolje

# Frustracijska razlaga

---

- Dollard (1939) predpostavi, da je agresivnost posledica frustracij
- Če je posamezniku preprečena pot do doseganja cilja (zaradi neprijetnih čustev)
- Če posameznik oceni, da je vir frustracije preveč močan, agresivnost preusmeri drugam (učenec na sošolca)
- Kritike: frustracije ne vodijo vedno v agresivnost (konstruktivno vedenje); zelo močne frustracije izzovejo pasivnost; agresivnost je pogosto odgovor na agresivno vedenje.



# Vedenjska – socialna razlaga agres.

---

- Bandura: posnemovalna agr. – modelna agr.
- agr. temelji na identifikaciji s pomembnimi osebami in pripadnosti skupini
- Ljudje so se naučili, da se agr. vedenje izplača, ker je nagrajeno
- Otroci hitro osvojijo agr. stil vedenja z gledanjem TV in ga uporabijo, ko imajo od tega korist, ob tem se zmanjša njihova senzibilnost za nasilje

# Okolje in socialna razlaga

---

## □ Fizično okolje

- Hrupno okolje
- Temperatura in možnost vplivanja na temperaturo
- Utesnjen prostor
- vse povečuje budnost (ogroženost) in občutljivost posameznika na dražljaje

## □ Socialna konstrukcija agresije

- Socialne norme – kaj je agresivno
- Neka institucija lahko izvaja agresijo le, če večina ljudi sprejme, da je agresija legitimna (TV)

# Interakcija vplivov na agresivno vedenje

---

- Novejše raziskave
- Notranje telesno in psihično stanje deluje kot predispozicija
- Določene okoliščine
- Naučene oblike vedenja, reagiranja
- Intenzivnost in vrsta čustev