

# SOCIJALIZACIJA:

## Efekti socijalizacije

---



# Sadržaj današnjeg časa

---

## EFEKTI SOCIJALIZACIJE

- **Uticaj socijalizacije na:**
  - Biološke motive
  - Emocije
  - Opažanje
    - Perceptualna odbrana
    - Perceptualna akcentuacija
  - Pažnju
  - Pamćenje i reprodukciju
    - Glasine

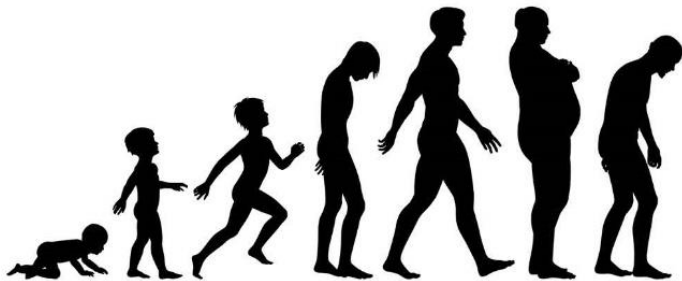
## SOCIJALNI MOTIVI

- **Afilijativni motiv**
  - Pojam, važnost, kada se javlja
  - Šahterov eksperiment
    - Afilijativni motiv i stres
  - Nedostatak druženja i zdravlje

# Socijalizacija

---

- Razvoj jedinke od rođenja do smrti pod uticajem socijalne sredine, a koji se odvija preko procesa učenja

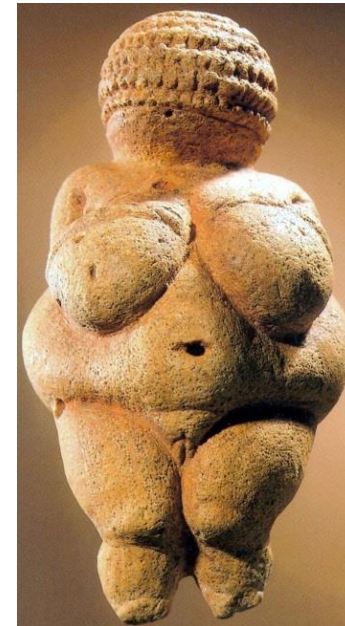


- **Efekti socijalizacije:**
- kako se psihičke funkcije (mišljenje, pamćenje, opažanje, emocije...) menjaju u procesu socijalizacije
- Kako socijalni faktori utiču na razne psihološke funkcije:
  - Biološke potrebe
  - Emocije
  - Pažnju
  - Učenje
  - Pamćenje...

# Socijalizacija bioloških motiva

Na koji način socijalizacija utiče na biološke motive?

- **Način** zadovoljenja motiva
- **Objekti** kojima se motiv ili potreba zadovoljava



# Socijalni faktori i emocije

---

Da li su emocije urođene ili stečene?

Šta je urođeno,  
a šta formirano socijalizacijom?



# Socijalni faktori i emocije

---

## DOKAZI DA SU EMOCIJE (ili neki aspekti njihovog ispoljavanja) UROĐENE

### *Istraživanja K. Bridges (1932):*

- Univerzalan redosled javljanja emocija kod dece
- U početku postoji samo neizdiferencirano stanje uzbuđenosti
- Oko 3. meseca diferenciraju se prijetnost i neprijatnost
- Od 3. meseca se iz neprijatnosti diferenciraju gnev, gađenje, strah, a iz prijetnosti zadovoljstvo, ponos, ljubav

### *Istraživanja Ekmana (1971)*

- U različitim kulturama postoji visoka tačnost prepoznavanja facijalnih ekspresija 6 emocija: sreće, tuge, gađenja, iznenađenja, gneva, straha



# Socijalni faktori i emocije

---

## Uticaj socijalnih faktora na emocije:

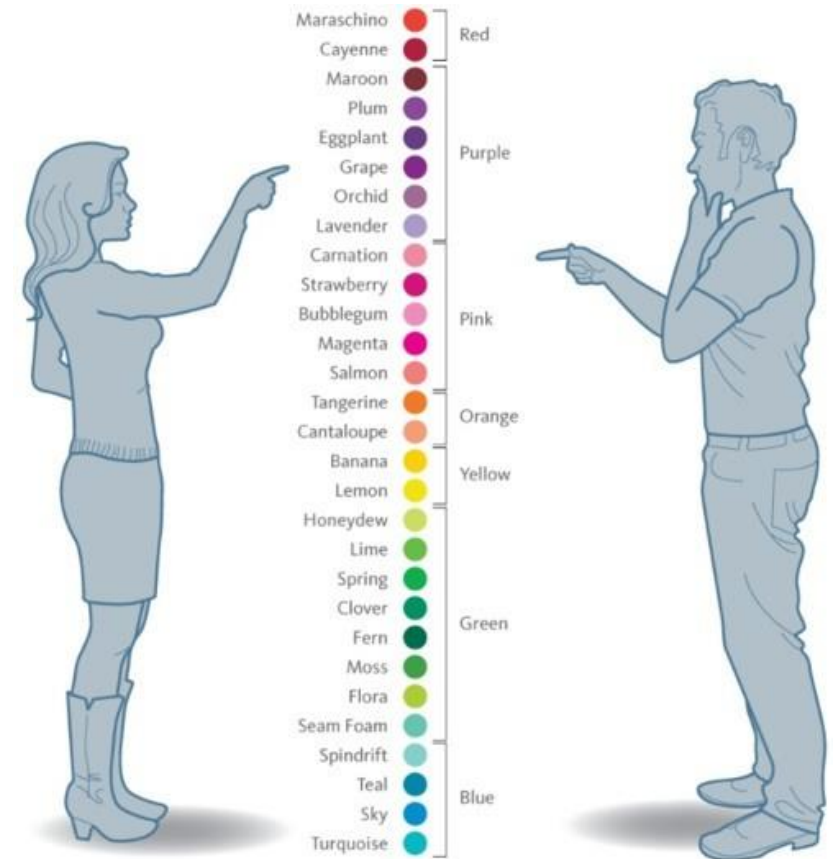
- kod različitih ljudi **različiti objekti i situacije** izazivaju različite emocije
  - Istraživanje sa malim Albertom (sticanje fobija)
  - Sličnost emocionalnih stanja dece i roditelja
- Kroskulturalne **razlike u načinu i stepenu izražavanja** emocija



# Socijalni faktori i opažanje

## Antropološke studije razlika u opažanju...

- **Boja**
  - Ljudsko oko razlikuje oko 2 miliona boja
  - Neka afrička plemena imaju nazive samo za tri boje. Zašto?
- **Ukusa i mirisa**
  - Preferencija određenih mirisa i ukusa
- **Bola**
- **Toplote i hladnoće**





# Socijalni faktori i opažanje

## Opažanje predmeta i pojava

- Beduini imaju veliki broj reči za vrste peska
- Tekstilni radnici razlikuju i do 40 nijansi crne boje
- Eskimi imaju veliki broj reči za sneg i razlikuju veliki broj vrsta snega....  
Ili je ovo samo mit???
- Ipak imaju! A imaju i oko 50 reči za zimske arktičke vremenske prilike + oko 70 termina za led...
- Stanovnici severne Skandinavije i Rusije imaju oko 180 termina povezanih sa snegom i ledom + oko 1000 reči vezanih za pojam irvasa

## Motivacija i opažanje

- Potpunije i diferenciranije opažamo ono za što smo posebno motivisani ili što je od velikog značaja



# Perceptualna odbrana

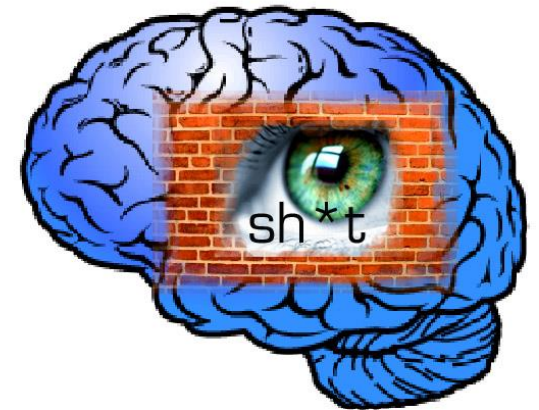
---

## McGinis (1949):

- Tahistoskopski izlagao ispitanicima 11 neutralnih i 7 socijalno tabuiranih reči
- Dužina izlaganja stimulusa je postepeno povećavana
- Merio je psihogalvanski refleks i registrovao dužinu izlaganja (u milisekundama) na kojoj je ispitanik prepoznao reč (tj. prag draži)

## REZULTATI:

- prag (vreme) prepoznavanja je viši kod tabuiranih reči (potrebno je duže vreme izlaganja) nego kod neutralnih
- tabuirane draži se nekada opažaju iskrivljeno tj. netačno
- čak i kada nisu prepoznate, izazivale su emocionalne reakcije (psihogalvanski refleks)
- **PERCEPTUALNA ODBRANA:** stimulusi koji su potencijalno preteći, uvredljivi ili neprijatni sporije se i teže opažaju, ne opažaju se ili je njihova percepcija iskrivljena



# Perceptualna odbrana

---

## **Kritike McGinisovog shvatanja perceptualne odbrane:**

- Kako je moguće da reč nije prepoznata, a da izazove emocionalnu reakciju?

## **Tri nova objašnjenja:**

- Draži se prepoznaju, ali se ne imenuju zbog njihove tabuiranosti u društvu
- Draži se zaista teže i sporije opažaju, ali je to posledica njihove manje učestalosti u govoru
- Draži ostaju u podsvesti, one jesu percipirane, ali ne dovoljno da dospeju u svesnost i budu prepoznate, ali dovoljno da pobude emociju

# Perceptualna akcentuacija (naglašavanje)

---

- ono za šta postoji naročita motivacija ili što se smatra društveno vrednim i poželjnim utiče na naše opažanje
- percepcija zavisi od aktuelnih motiva, osobina ličnosti i društvenih vrednosti

## **Bruner & Goodman, 1947:**

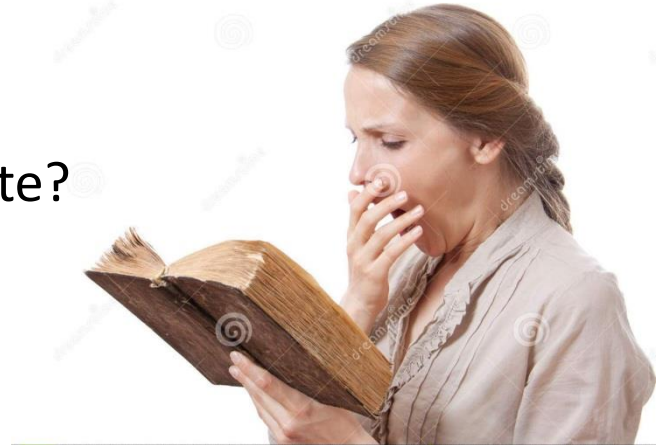
- deca iz siromašnih i bogatih porodica izveštavala o veličini novčića
- deca iz siromašnih porodica su novčiće crtale većim nego ona iz bogatih porodica



# Perceptualna akcentuacija (naglašavanje)

## PRIMERI:

- Zašto nam nekada izgleda da nema kraja knjizi koju čitamo?
- Zašto nam sendvič nekada izgleda manji, a nekada veći nego što jeste?
- Zašto se kaže da u prodavnicu ne treba ići praznog stomaka?



Grocery shopping while **full**



Grocery shopping while **hungry**





# Uticaj socijalnih faktora na pamćenje i reprodukciju

---



# Uticaj socijalnih faktora na pamćenje i reprodukciju

---

Istraživanje Bartleta (1932) - Metod serijske reprodukcije

Tri transformacije u materijalu

- **Uprošćavanje ili simplifikacija materijala** – gubljenje delova materijala i zadržavanje smislenih celina
  - Gubi se nepoznato i strano, pamti se poznato i blisko
- **Racionalizacija** – nepoznato i strano se zamenjuje sa poznatim i bliskim
  - Sadržaj se usklađuje sa shvatanjima osobe ili grupe i kulture kojoj osoba pripada
- **Naglašavanje ili dominacija** – naglašavanje nekih detalja kao bitnih i važnih

Ove transformacije možemo primetiti i kod procesa prenošenja GLASINA!

# Uticaj socijalnih faktora na pamćenje i reprodukciju: Širenje glasina

---

**Glasine** - cirkulišuće neproverene informacije, koje nastaju u kontekstima neizvesnosti i imaju primarnu funkciju da pomognu ljudima da daju značenje događajima i upravljaju rizikom (DiFonzo & Bordia, 2007)



# Glasine

---

## Faktori koji su NUŽNI da bismo mogli govoriti o glasinama:

- **Važnost sadržaja glasina**
  - Da li ste vi ili neko vama bitan uključeni u ono o čemu govori glasina, da li se tiče lično vas (npr. da li ste lično ugroženi)
- **Neizvesnost situacije** u kojoj dolazi do širenja glasina
  - Nedostatak pravih vesti
  - Nemogućnost pribavljanja tačnih informacija
  - Kontradiktorne informacije

# Glasine

---

## U kojim uslovima se glasine naročito brzo šire?

- **Anksioznost**
  - Anksioznost intenzivira širenje glasina
  - Glasine koje izazivaju anksioznost se češće prenose
- **Dramatičnost i zanimljivost sadržaja**
  - Najčešće je važna i kod tračeva!
- **Autentičnost saopštenja** kojim se glasina prenosi
  - ostvaruje se iznošenjem veoma konkretnih detalja (gde, kad, ko) iako oni nisu stvarni („Znam čoveka kome se to desilo!“)



## Svrha glasine:

- Iznalaženje činjenica, davanje značenja situaciji, doživljaj kontrole nad situacijom, „upravljanje rizikom“





---

# SOCIJALNI MOTIVI

# Vrste motiva

---

*Urođeni i stečeni motivi i/ili potrebe*

*Biološki i socijalni*

- Biološki počivaju na telesnim potrebama
- Socijalni motivi počivaju na psihološkim potrebama za čije je zadovoljenje neophodan kontakt sa drugim ljudima i koji su zajednički većem broju ljudi
- *Da li je ovo isto što i podela na urođene i stečene?*

# Socijalni motivi

---

## Odlike socijalnih motiva

- Mogu se zadovoljiti samo direktnim kontaktom sa ljudima, direktnom interakcijom
- Pokreću na socijalno ponašanje, podstiču na socijalnu interakciju
- Počivaju na psihološkim potrebama i nisu posledica nekog biološkog viška ili manjka
- Razvijeni su u različitom stepenu kod svih članova jednog društva i podstiču (manje ili više) na društveno ponašanje

# Socijalni motivi

---

## Primeri socijalnih motiva

- Gregarni motiv
- Afilijativni motiv
- Agresivnost (motiv borbenosti)
- Motiv za moći
- Motiv za priznanjem, statusom i prestižom
- Motiv postignuća
- Altruistički motiv
- ...



---

# **AFILIJATIVNI MOTIV**



# AFILIJATIVNI MOTIV

---

Afilijativni motiv ogleda se u potrebi da se bude **u prisustvu ili kontaktu sa drugim ljudima**, da se sa njima **stupi u interakciju**

Kada je afilijativni motiv frustriran, javlja se osećaj nelagode, pa i neizdržive napetosti, a dugoročno i depresivnost

Primeri iz života

- Ljudi na pustim ostrvima, samica u zatvoru...

***Gregarni motiv*** – nije isto što i afilijativni motiv!

- želja da se bude deo grupe, da se udružuje i živi sa drugim ljudima
- „motiv stada“
- osnova društvenog života i svih vidova udruživanja ljudi

# FILM „CAST AWAY“

---

# AFILIJATIVNI MOTIV

---

**ZAŠTO** ljudi traže društvo drugih osoba?

- Drugi su izvor pozitivne stimulacije (u kontaktu sa interesantnim ljudima)
- Od drugih dobijamo pažnju i pohvale
- Dobijanje emocionalne podrške
- Smanjivanje neizvesnosti i anksioznosti
- Zaštitni efekat socijalne podrške – ljudi koji imaju doživljaj da imaju snažnu socijalnu podršku, otporniji su na stres

# AFILIJATIVNI MOTIV

---

U kojim situacijama ljudi žele, a u kojim ne žele da budu u društvu drugih osoba?

- **ŽELE KADA...**
  - se osećaju dobro, kad su radosni, kad im je prijatno
  - u pretećim situacijama (anksioznost, blag do umeren strah)
- **NE ŽELE KADA...**
  - se osećaju neugodno (nervozni, napeti, neuspešni, intenzivan strah...)
  - kada situacija zahteva visoku koncentraciju

# Šahterov eksperiment

---

<https://www.youtube.com/watch?v=3imjiyLpBaU>



# Šahterov eksperiment

---

## Nacrt eksperimenta:

- Eksperimentator je rekao kako će ispitanici u okviru istraživanja dobijati elektro šokove
- **Dve grupe:**
  - Dobićete snažne elektro šokove koji su veoma bolni, ali ne ostavljaju posledice (instrukcija izaziva **INTENZIVNIJU ANKSIOZNOST**)
  - Dobićete veoma blage elektro šokove koji uopšte ne bole, čak su i prijatni (instrukcija izaziva **NISKU ANKSIOZNOST**)
- Nakon toga ispitanicama je ponuđeno da 10 minuta pre početka eksperimenta provedu same ili u društvu
- **REZULTATI:**
  - Ispitanice koje su očekivale da će dobiti snažne elektro šokove (tj. koje su bile ANKSIOZNE) češće su birale da vreme provedu u društvu drugih ispitanica (63%) nego ispitanice koje su očekivale blage elektro šokove tj. koje NISU BILE ANKSIOZNE (33%)

# AFILIJATIVNI MOTIV U (UMERENO) STRESNIM SITUACIJAMA

---

Zašto ljudi traže društvo drugih osoba **u stanju anksioznosti**?

- **Socijalno poređenje** (Kognitivna jasnoća; normalizacija)
  - Ljudi traže društvo osoba koje su u istoj situaciji, a ne bilo kojih drugih osoba!
- **Smanjivanje napetosti**
  - Preferiraju se osobe koje su manje emocionalno osetljive, koje se manje plaše ili koje empatišu sa uznemirenom osobom (koje pružaju emocionalnu podršku)
- **Traženje informacija**
  - Preferiraju se „iskusniji“ drugi - procena stepena opasnosti
  - Samo ako među prisutnima ima „stručnjaka“
  - **Kulik & Mahler (1989)**: pacijenti su noć pre operacije češće birali da provedu vreme sa nekim ko je već prošao operaciju nego sa nekim ko tek treba da bude operisan

# NEDOSTATAK DRUŽENJA I ZDRAVLJE

---

## Berkman i Syme (1979):

Longitudinalno istraživanje sa starijim osobama

- 1. merenje (1965.) – zdravstveno stanje, socijalna povezanost, učestalost kontakata...
- 2. merenje - 9 godina nakon prvog dela istraživanja

Ispitivali su koje su karakteristike ispitanika povezane sa lošijim zdravljem i većom smrtnošću u drugom merenju

Veća smrtnost kod onih koji su izveštavali o socijalnoj izolovanosti u prvom merenju!

- Socijalno izolovani —> nisu u braku, nemaju društvo, ređi kontakti sa prijateljima i sl.
  - Kod muškaraca važniji brak
  - Kod žena važniji socijalni kontakti sa prijateljima i rođacima
- Kontrolisani su svi drugi bitni faktori (zdrave životne navike, bolesti...)

# Sadržaj današnjeg časa

---

- **EFEKTI SOCIJALIZACIJE**

- **Uticaj socijalizacije na:**

- Biološke motive
- Emocije
- Opažanje
  - Perceptualna odbrana
  - Perceptualna akcentuacija
- Pažnju
- Pamćenje i reprodukciju
  - Glasine

- **SOCIJALNI MOTIVI**

- **Afilijativni motiv**

- Pojam, važnost, kada se javlja
- Šahterov eksperiment
  - Afilijativni motiv i stres
- Nedostatak druženja i zdravlje

# Literatura i zanimljivosti

---

- O uticaju socijalizacije na biološke motive i emocije učite iz prezentacije
- **ZANIMLJIVOSTI:**
  - Dokumentarac o uticaju video igara na agresivnost i kognitivne funkcije:  
<https://www.dailymotion.com/video/x37vof3>
  - Kar, Nikolas (2014) „*Plitko: Kako internet menja način na koji mislimo*“, Smederevo: Heliks.
  - Ponešto o upotrebi društvenih mreža i fenomenu digitalne demencije:  
<https://www.oblakoder.org.rs/da-li-prekomerno-provođenje-vremena-pred-ekranom-dovodi-do-digitalne-demencije/>
  - TED talk o značaju socijalne podrške za naše fizičko zdravlje:  
[https://www.ted.com/talks/susan\\_pinker\\_the\\_secret\\_to\\_living\\_longer\\_may\\_be\\_your\\_social\\_life/transcript?language=en](https://www.ted.com/talks/susan_pinker_the_secret_to_living_longer_may_be_your_social_life/transcript?language=en)

