

Socialinis gyvūnas

Autorius Eliotas Aronsonas

MP3 versija: https://bookskim.lt/mp3/lt/book/www.bookskim.lt_332_abstrakt-Socialinis_gyvunas-E.mp3

Santrauka:

„Socialinis gyvūnas“, kurį parašė Eliotas Aronsonas, yra visapusiškas psichologinių ir socialinių jėgų, formuojančių žmogaus elgesį, tyrinėjimas. Knyga suskirstyta į tris dalis: I dalis „Socialinis gyvūnas“ nagrinėja psichologines ir socialines jėgas, kurios formuoja mūsų elgesį; II dalis „Socialinis pasaulis“ apžvelgia socialinę aplinką, kurioje gyvename; ir III dalis „Socialinis protas“ nagrinėja pažinimo procesus, turinčius įtakos mūsų elgesiui. Visoje knygoje Aronsonas remiasi įvairiais tyrimais, iliustruodamas socialinių jėgų galią formuojant mūsų elgesį. I dalyje Aronsonas nagrinėja psichologines ir socialines jėgas, kurios formuoja mūsų elgesį. Jis pradeda diskutuodamas apie socialinių santykių svarbą mūsų gyvenime ir kaip šie santykiai gali paveikti mūsų elgesį. Tada jis apžvelgia kultūros vaidmenį formuojant mūsų elgesį ir kaip mūsų kultūra gali apriboti ir išplėsti mūsų elgesį. Jis taip pat nagrinėja emocijų vaidmenį mūsų elgesyje ir kaip mūsų emocijos gali mums padėti ir trukdyti. Galiausiai jis apžvelgia savęs sampratos vaidmenį mūsų elgesyje ir kaip mūsų samprata gali mus motyvuoti ir apriboti. II dalyje Aronsonas apžvelgia socialinę aplinką, kurioje gyvename. Jis nagrinėja socialinių normų vaidmenį mūsų elgesyje ir kaip šios normos gali mums padėti ir trukdyti. Jis taip pat apžvelgia socialinių tinklų vaidmenį mūsų elgesyje ir kaip šie tinklai gali mus palaikyti ir apriboti. Galiausiai jis apžvelgia socialinių institucijų vaidmenį mūsų elgesyje ir kaip šios institucijos gali palengvinti ir apriboti mūsų elgesį. III dalyje Aronsonas nagrinėja pažinimo procesus, turinčius įtakos mūsų elgesiui. Jis žiūri į atminties vaidmenį mūsų elgesyje ir į tai, kaip mūsų prisiminimai gali mums padėti ir trukdyti. Jis taip pat nagrinėja kalbos vaidmenį mūsų elgesyje ir kaip mūsų kalba gali palengvinti ir apriboti mūsų elgesį. Galiausiai jis apžvelgia samprotavimų vaidmenį mūsų elgesyje ir kaip mūsų samprotavimai gali mums padėti ir trukdyti. Socialinis gyvūnas yra išvalgus ir visapusiškas psichologinių ir socialinių jėgų, formuojančių mūsų elgesį, tyrimas. Atlikdamas daugybę tyrimų, Aronsonas iliustruoja socialinių jėgų galią formuojant mūsų elgesį ir kaip mūsų elgesys gali mums padėti ir trukdyti. Knyga yra neįkainojamas šaltinis visiems, norintiems suprasti psichologines ir socialines jėgas, kurios formuoja mūsų elgesį.

Pagrindinės idėjos:

#1. Savigarba yra svarbus veiksnys, lemiantis sėkmę: savigarba yra matas, nurodantis, kiek individas vertina save ir savo sugebėjimus, ir tai yra pagrindinis veiksnys, lemiantis, kaip jam seksis gyvenime. Žmonės, kurių savigarba yra aukštesnė, labiau rizikuoja ir siekia savo tikslų, o žemesnę savigarbą turintys žmonės gali labiau pasiduoti susidūrę su sunkumais.

Savigarba yra svarbus veiksnys, lemiantis sėkmę, nes jis turi įtakos tam, kaip žmogus žiūri į save ir savo sugebėjimus. Žmonės, kurių savigarba yra aukštesnė, labiau rizikuoja ir siekia savo tikslų, o žemesnę savigarbą turintys žmonės gali labiau pasiduoti susidūrę su sunkumais. Teigiamas savęs įvaizdis gali padėti asmeniui išlikti motyvuotam ir susitelktam į savo tikslus, net ir susidūrus su iššūkiais. Tai taip pat gali padėti jiems išsiugdyti atsparumą ir gebėjimą atsigauti po nesėkmių. Žmonės, turintys aukštesnę savigarbą, taip pat labiau linkę priimti atsiliėpimus ir kritiką, o tai gali padėti jiems mokytis ir augti. Savigarba taip pat yra susijusi su psichine sveikata ir gerove. Didesnę savigarbą turintys žmonės labiau linkę turėti geresnę psichinę sveikatą, nes jie labiau linkę pozityviai žiūrėti į gyvenimą ir būti atsparesni nelaimėms. Žema savigarba gali sukelti depresijos ir nerimo jausmą, o tai gali turėti neigiamos įtakos asmens gebėjimui pasiekti sėkmės. Todėl norint pasiekti sėkmės svarbu ugdyti sveiką savigarbą.

#2. Socialinis palyginimas yra galingas motyvatorius: žmonės nuolat lygina save su kitais, ir šis palyginimas gali būti galingas motyvatorius. Žmonės stengiasi būti geresni už aplinkinius, o tai gali paskatinti daugiau pastangų ir pagerinti našumą. Tačiau tai taip pat gali sukelti netinkamumo jausmą ir

depresiją, jei palyginimas yra per daug nepalankus.

Socialinis palyginimas yra galingas motyvatorius. Žmonės nuolat lygina save su kitais, ir šis palyginimas gali būti galinga varomoji jėga tobulėti. Kai žmonės mato, kad kitam sekasi geriau už juos, jie dažnai stengiasi padaryti geriau patys. Dėl to gali padidėti pastangos ir pagerėti našumas, nes žmonės stengiasi būti geresni už aplinkinius. Tačiau socialinis palyginimas gali turėti ir neigiamą poveikį. Jei palyginimas yra per daug nepalankus, tai gali sukelti netinkamumo jausmą ir depresiją. Žmonės gali nuvilti, jei jaučia, kad nesilaiko aplinkinių standartų. Svarbu atsiminti, kad kiekvienas turi skirtingas stipriąsias ir silpnąsias puses ir kad palyginimas turėtų būti naudojamas kaip motyvacijos priemonė, o ne kaip atgrasymo šaltinis.

#3. Socialiniai santykiai yra būtini laimei: žmonėms reikia tvirtų socialinių santykių, kad jie būtų laimingi ir pilni. Prasmingi santykiai su šeima, draugais ir kolegomis gali suteikti tikslo ir priklausymo jausmo bei padėti apsisaugoti nuo streso ir depresijos.

Socialiniai santykiai yra būtini laimei. Žmonėms reikia tvirtų socialinių santykių, kad jie būtų laimingi ir pasitenkinę. Prasmingi santykiai su šeima, draugais ir kolegomis gali suteikti tikslo ir priklausymo jausmo bei padėti apsisaugoti nuo streso ir depresijos. Šie santykiai gali būti džiaugsmo, paguodos ir palaikymo šaltinis, taip pat gali padėti sukurti saugumo ir priklausymo jausmą. Jie taip pat gali suteikti tapatybės ir savivertės jausmą, taip pat gali padėti ugdyti bendruomenės ir ryšio su kitais jausmą. Stiprūs socialiniai santykiai taip pat gali padėti pagerinti fizinę sveikatą. Tyrimai parodė, kad žmonės, turintys tvirtus socialinius ryšius, labiau linkę turėti geresnę fizinę sveikatą ir rečiau serga lėtinėmis ligomis. Be to, stiprūs socialiniai santykiai gali padėti sumažinti stresą ir nerimą bei pagerinti psichinę sveikatą. Norint užmegzti tvirtus socialinius santykius, svarbu skirti laiko prasmingam bendravimui su kitais. Tai gali apimti laiko praleidimą su šeima ir draugais, prasmingus pokalbius ir dalyvavimą veikloje, kuri suburia žmones. Taip pat svarbu būti atviram ir nuoširdžiam su kitais, noru išklaudyti ir suprasti skirtingus požiūrius. Galiausiai, svarbu būti maloniems ir gailestingiems kitiems ir parodyti dėkingumą už mūsų santykius.

#4. Socialinė įtaka yra galinga: žmonėms didelę įtaką daro aplinkiniai, ir tai gali turėti didelės įtakos jų elgesiui. Socialinė įtaka gali būti naudojama teigiamam elgesiui skatinti, tačiau ji taip pat gali būti naudojama manipuluoti ir kontroliuoti žmones.

Socialinė įtaka yra galinga jėga mūsų gyvenime. Mums nuolat daro įtaką aplinkiniai, nesvarbu, ar tai būtų mūsų šeima, draugai ar net nepažįstami žmonės. Ši įtaka gali turėti didelės įtakos mūsų elgesiui, nes dažnai gauname užuominas iš aplinkinių ir imituojame jų veiksmus. Socialinė įtaka gali būti naudojama skatinant teigiamą elgesį, pavyzdžiui, padėti kitiems ar būti maloniam. Jis taip pat gali būti naudojamas manipuluoti ir valdyti žmones, pvz., per bendraamžių spaudimą ar atitiktis. Svarbu suvokti socialinės įtakos galią ir turėti omenyje, kaip ji gali paveikti mūsų elgesį. Savo knygoje „Socialinis gyvūnas“ Elliotas Aronsonas tyrinėja socialinės įtakos galią ir kaip ji formuoja mūsų gyvenimą. Jis tiria, kokią įtaką mūsų elgesiui daro aplinkiniai ir kaip šias žinias galime panaudoti savo naudai. Jis taip pat aptaria, kaip socialinė įtaka gali būti panaudota manipuluojant ir kontroliuojant žmones bei kaip atpažinti šiuos bandymus ir jiems atsispirti. Socialinė įtaka yra galingas įrankis, kurį galima panaudoti tiek gerai, tiek blogai. Svarbu suvokti jo galią ir ja naudotis atsakingai. Suprasdami socialinės įtakos galią, galime ją panaudoti savo naudai ir sukurti teigiamus pokyčius savo gyvenime ir pasaulyje.

#5. Kognityvinis disonansas gali sukelti neracionalų elgesį: Kognityvinis disonansas yra diskomforto jausmas, atsirandantis, kai žmogus turi du prieštaraujančius įsitikinimus ar vertybes. Tai gali sukelti neracionalų elgesį, nes žmonės bando sumažinti disonansą keisdami savo įsitikinimus ar elgesį.

Kognityvinis disonansas yra nemalonus jausmas, atsirandantis, kai žmogus turi du prieštaraujančius įsitikinimus ar vertybes. Šis diskomforto jausmas gali sukelti neracionalų elgesį, nes žmonės bando sumažinti disonansą keisdami savo įsitikinimus ar elgesį. Pavyzdžiui, žmogus gali manyti, kad rūkymas kenkia jo sveikatai, tačiau rūko ir toliau. Tai sukuria kognityvinį disonansą, ir asmuo gali bandyti sumažinti šį disonansą racionalizuodamas savo elgesį, pavyzdžiui, sakydamas sau, kad rūkymas nėra toks blogas, kaip jis manė. Šis neracionalus elgesys gali pasireikšti ir kitais būdais. Pavyzdžiui, žmogui gali būti pateikti įrodymai, prieštaraujantys jo įsitikinimams, tačiau užuot pakeitę

savo įsitikinimus, jis gali labiau įsitvirtinti savo pirminiuose įsitikinimuose. Tai žinoma kaip neigiamo poveikio efektas, ir tai yra neracionalaus elgesio, kurį lemia kognityvinis disonansas, forma. Kognityvinis disonansas gali sukelti daugybę neracionalaus elgesio, nuo savo elgesio racionalizavimo iki labiau įsitvirtinimo savo įsitikinimuose. Svarbu suvokti šį reiškinį ir atpažinti, kada jis turi įtakos mūsų elgesiui, kad galėtume priimti racionalesnius sprendimus.

#6. *Save išsipildančios pranašystės gali formuoti elgesį: Save išsipildančios pranašystės yra įsitikinimai, kurie tampa tiesa, nes žmonės elgiasi taip, kad jie būtų teisingi. Pavyzdžiui, jei mokytojas mano, kad mokiniui nepasiseka, mokytojas gali elgtis taip, kad būtų didesnė tikimybė, kad mokiniui nepasiseks.*

Savaime išsipildančios pranašystės gali turėti didelės įtakos elgesiui. Kai žmonės tiki, kad kažkas yra tiesa, jie dažnai elgiasi taip, kad tai būtų tiesa. Pavyzdžiui, jei mokytojas mano, kad mokiniui nepasiseka, mokytojas gali elgtis taip, kad būtų didesnė tikimybė, kad mokiniui nepasiseks. Tai gali apimti mažesnę paramą ar mažiau išteklių arba netgi žemesnius pažymius, nei mokinyš nusipelnė. Tokiu būdu mokytojų įsitikinimas tampa savaime išsipildančia pranašyste, nes mokinių pasirodymą formuoja mokytojų lūkesčiai. Savaime išsipildančios pranašystės taip pat gali formuoti elgesį subtilesniais būdais. Pavyzdžiui, jei mokinys mano, kad jam nepavyks pasiekti sėkmės, jis gali nedėti pastangų, reikalingų, kad gerai pasirodytų. Tai gali lemti žemesnius pažymius, o tai savo ruožtu sustiprina mokinių įsitikinimą, kad jiems nepavyks pasiekti sėkmės. Tokiu būdu mokinių įsitikinimai tampa savaime išsipildančia pranašyste, nes jų elgesį formuoja jų lūkesčiai. Savaime išsipildančios pranašystės gali turėti didelį poveikį elgesiui, todėl svarbu suvokti jų galią. Žmonės turėtų stengtis suvokti savo lūkesčius ir įsitikinimus bei atsižvelgti į tai, kaip jie gali turėti įtakos aplinkinių elgesiui.

#7. *Socialinis mokymasis yra svarbi vystymosi dalis: socialinis mokymasis yra mokymosi procesas stebint ir mėgdžiojant kitus. Tai svarbi vystymosi dalis, nes tai leidžia žmonėms išmokti naujų įgūdžių ir elgesio būdų, nepatiriant jų iš pirmų lūpų.*

Socialinis mokymasis yra svarbi vystymosi dalis, nes jis leidžia žmonėms įgyti naujų įgūdžių ir elgesio būdų, nepatiriant jų pačių. Socialinio mokymosi dėka žmonės gali stebėti ir mėgdžioti kitų elgesį, o tai gali padėti jiems ugdyti naujus įgūdžius ir elgesį. Tai gali būti ypač naudinga vaikams, nes jie gali mokytis iš savo tėvų, mokytojų ir bendraamžių elgesio. Socialinis mokymasis taip pat gali padėti suaugusiesiems išmokti naujų įgūdžių ir elgesio, nes jie gali stebėti ir mėgdžioti aplinkinių elgesį. Socialinis mokymasis taip pat gali padėti žmonėms geriau suprasti savo aplinką ir aplinkinius žmones. Stebėdami ir mėgdžiodami kitų elgesį, žmonės gali suprasti savo bendraamžių įsitikinimus ir vertybes bei kultūrą, kurioje jie gyvena. Tai gali padėti jiems geriau suprasti savo ir kitų įsitikinimus bei vertybes. Socialinis mokymasis yra svarbi vystymosi dalis, nes jis leidžia žmonėms išmokti naujų įgūdžių ir elgesio būdų, nepatiriant jų pačių. Socialinio mokymosi dėka žmonės gali stebėti ir mėgdžioti kitų elgesį, o tai gali padėti jiems ugdyti naujus įgūdžius ir elgesį. Tai gali būti ypač naudinga vaikams, nes jie gali mokytis iš savo tėvų, mokytojų ir bendraamžių elgesio. Socialinis mokymasis taip pat gali padėti suaugusiesiems išmokti naujų įgūdžių ir elgesio, nes jie gali stebėti ir mėgdžioti aplinkinių elgesį.

#8. *Socialinės normos formuoja elgesį: Socialinės normos yra nerašytos elgesio taisyklės, kurias priima grupė. Šios normos gali formuoti elgesį, nes žmonės labiau linkę elgtis taip, kaip jiems pritaria jų bendraamžiai.*

Socialinės normos yra galingos jėgos, kurios formuoja mūsų elgesį. Tai yra nerašytos elgesio taisyklės, kurias priima grupė, ir jos gali turėti didelės įtakos mūsų elgesiui. Žmonės dažniau elgiasi taip, kaip jiems pritaria jų bendraamžiai, o socialinės normos gali būti naudojamos skatinant teigiamą elgesį ir atgrasant nuo neigiamo elgesio. Pavyzdžiui, jei draugų grupė sutinka nevartoti alkoholio, tada jie labiau linkę laikytis šio susitarimo, nei tuo atveju, jei neturėtų jokios socialinės normos. Panašiai, jei draugų grupė sutinka padėti vieni kitiems, kai to reikia, tada jie labiau linkę tai padaryti, nei tuo atveju, jei neturėtų jokios socialinės normos. Socialinės normos taip pat gali būti naudojamos skatinant žmones būti tolerantiškesnius ir suprasti kitus, taip pat skatinti sąžiningumą ir teisingumą. Socialinės normos gali būti naudojamos kuriant priklausymo ir bendruomenės jausmą. Kai žmonės jaučiasi esą priklausantys grupei, jie labiau linkę elgtis taip, kaip tos grupės priimtina. Tai gali paskatinti didesnę vienybės ir solidarumo jausmą,

taip pat didesnį atsakomybės už visą grupę jausmą. Socialinės normos taip pat gali būti naudojamos skatinant teigiamas vertybes ir įsitikinimus, pavyzdžiui, pagarbą kitiems, sąžiningumą ir teisingumą. Socialinės normos yra svarbi mūsų gyvenimo dalis ir gali turėti didelės įtakos mūsų elgesiui. Suprasdami ir gerbdami socialines normas, galime sukurti darnesnę ir bendradarbiaujančią visuomenę.

#9. Požiūris gali būti keičiamas: Požiūriai yra įsitikinimai ir jausmai tam tikra tema, ir jie gali keistis laikui bėgant. Žmonės gali paveikti įtikinami pranešimai, asmeninė patirtis ir socialinis spaudimas, ir visa tai gali lemti požiūrio pokyčius.

Požiūriai yra įsitikinimai ir jausmai tam tikra tema, ir jie laikui bėgant gali keistis. Žmonės gali paveikti įtikinami pranešimai, asmeninė patirtis ir socialinis spaudimas, ir visa tai gali lemti požiūrio pokyčius. Pavyzdžiui, žmogus gali turėti neigiamą požiūrį į tam tikrą politinę partiją, tačiau išgirdęs įtikinamą tos partijos nario argumentą, gali pakeisti savo požiūrį ir tapti atviresnis idėjai. Panašiai žmogus gali turėti neigiamą požiūrį į tam tikrą maisto rūšį, tačiau pabandžius ir išsiaiškinus, kad jis iš tiesų jį mėgsta, požiūris gali pasikeisti. Požiūrio pokyčiui įtakos gali turėti ir socialinis spaudimas. Žmonės gali labiau pakeisti savo požiūrį, jei jaučiasi, kad yra vertinami bendraamžių arba jei jaučiasi netinkantys grupei. Pavyzdžiui, jei žmogų supa žmonės, kurie teigiamai žiūri į tam tikrą muzikos rūšį, jis gali labiau pakeisti savo požiūrį ir tapti atviresnis idėjai. Požiūrio pasikeitimas yra svarbi socialinės sąveikos dalis ir gali turėti didelės įtakos žmonių tarpusavio bendravimui. Svarbu žinoti, kaip požiūris gali būti pakeistas, ir būti atviram idėjai, kai reikia, pakeisti savo požiūrį.

#10. Savęs samprata yra svarbi tapatybės dalis: savęs samprata yra asmens požiūris į save ir yra svarbi tapatybės dalis. Žmonių savivoką formuoja jų patirtis ir laikui bėgant jos gali keistis, kai žmonės įgyja naujos patirties ir sužino daugiau apie save.

Savęs samprata – tai žmogaus požiūris į save ir svarbi tapatybės dalis. Žmonių savivoką formuoja jų patirtis ir laikui bėgant jos gali keistis, kai žmonės įgyja naujos patirties ir sužino daugiau apie save. Savęs samprata yra sudėtinga ir dinamiška koncepcija, kuri nuolat kinta žmonėms sąveikaujant su aplinka ir mokantis daugiau apie save. Tai atspindys to, kaip žmonės suvokia save, ir tai gali turėti įtakos tiek vidiniai, tiek išoriniai veiksniai. Žmonių savivoką formuoja jų patirtis ir laikui bėgant jos gali keistis, kai žmonės įgyja naujos patirties ir sužino daugiau apie save. Žmonių savivokai gali turėti įtakos jų šeima, draugai ir visuomenė, taip pat jų pačių mintys ir jausmai. Žmonių savivoką taip pat gali paveikti jų sėkmės ir nesėkmės, taip pat sėkmės ir nesėkmės, palyginti su kitais. Žmonių savivoką taip pat gali paveikti jų fizinė išvaizda, gebėjimai ir vertybės. Savęs samprata yra svarbi tapatybės dalis, nes ji padeda žmonėms suprasti save ir priimti sprendimus dėl savo gyvenimo. Tai taip pat gali padėti žmonėms užmegzti santykius su kitais, nes žmonių savivoka gali turėti įtakos jų bendravimui su kitais. Savęs samprata taip pat gali padėti žmonėms susidoroti su sudėtingomis situacijomis, nes ji gali suteikti savivertės ir tikslo jausmą. Savęs samprata yra svarbi tapatybės dalis, todėl žmonėms svarbu suvokti savo sampratą ir stengtis išlaikyti teigiamą savęs sampratą. Žmonės gali stengtis išlaikyti teigiamą savęs sampratą, užsiimdami veikla, kuri leidžia jiems jaustis gerai, pavyzdžiui, leisti laiką su draugais ir šeima, užsiimti pomėgiais ir išsikelti tikslus. Žmonės taip pat gali stengtis išlaikyti teigiamą savęs sampratą, atsižvelgdami į savo mintis ir jausmus ir mesdami iššūkį neigiamoms mintims ir įsitikinimams.