

Formování dojmu: Existenci efektu primárnosti vřelosti

Ve svém článku (Asch, 1946) popisuje celkem 10 experimentů, v kterých zkoumal v několika obměnách proces utváření dojmu. V jednom svém experimentu zkoumal vliv slov *vřelý* a *chladný* na vytvoření dojmu. Mnoho autorů tvrdí, že zmíněný experiment a dva navazující tvoří důkazy pro tzv. efekt primárnosti vřelosti (primacy-of-warmth effect). Studie (Nauts, Langner, Huijsmans, Vonk, & Wigboldus, 2014) z nedávné doby se pokouší o replikaci Aschových experimentů, které se týkají efektu primárnosti vřelosti a snaží se o nalezení důkazů pro existenci efektu při vytváření dojmu o druhém.

Původní výzkum prováděný S. Aschem se skládal ze série 10 experimentů, přičemž jenom 3 z nich jsou pro nás momentálně důležité, protože se pojí s efektem vřelosti. V experimentech se účastníkům přečetlo několik vlastností charakterizující jednoho člověka a na základě výskytu vlastností *vřelý* nebo *chladný* byli rozděleni do dvou skupin. Poté měli sepsat své dojmy, dále na seznamu obsahující dvojice opačných přídavných jmen měli vybrat jedno přídavné jméno, které nejlépe odpovídalo jejich vytvořenému dojmu. Jako poslední krok seřadili vlastnosti podle důležitosti, kterou sehráli při vytváření dojmu. Nauts Langner, Huijsmans, Vonk, & Wigboldus provádějící replikaci se snažili o co nejdůležitější proceduru celého experimentu.

Ač obě studie zkoumají to samé a stejnými postupy, nalezneme zde několik metodologických rozdílů. Replikační studie probíhala online pomocí MTurk (MechanicalTurk) a účastníci byli rozděleni do 7 skupin. Aschův výzkum probíhal v několika na sobě nezávislých experimentech v laboratorním prostředí. Počet účastníků byl 1023, což je více než v původním výzkumu, do kterého bylo zapojeno 834 lidí. Vezme-li v úvahu tři experimenty z desíti, kterým věnujeme pozornost zjistíme, že skupiny čítaly dohromady 276 lidí, což je skoro 4x méně, než ve výzkumu od Nautse.

První experiment provedený Aschem přináší výsledky, které tvrdí, že skupina A s vlastností *vřelý* je hodnocena pozitivněji než skupina B s vlastností *chladný*. Dokazuje to na několika zveřejněných výpovědích účastníků společně s jejich výběrem vlastnosti, která nejvíce odpovídala jejich zformulovanému dojmu. Vlastnosti štědrý, šťastný a srdečný byly v mnohem větší míře vybírané lidmi ze skupiny A než ze skupiny B. Jiné vlastnosti se objevovaly v obou skupinách přibližně stejně, tudíž z toho usuzuje autor na existenci vlastností, které nejsou nijak ovlivněny dualitou *vřelý* – *chladný*.

Naproti tomu moderní replikační výzkum přináší jiné výsledky v této oblasti. Po přesném zopakování výzkumné procedury a následném statistickém zpracování přichází s tím,

že *vřelost* nemá primární vliv na utváření dojmu, jako v původní studii. Vlastností, jež se ukázala jako primární, je inteligence. Jenom 19,5 % lidí vyhodnotilo *vřelost* jako nejdůležitější vlastnost naproti tomu inteligenci 55,3 % lidí. Vlastnosti *vřelý* – *chladný*, které stály u zrodu efektu primárnosti *vřelosti*, se podle dat z novějšího výzkumu nezdají být centrálními, ale spíš periferními vlastnostmi.

Další ze způsobů, kterým chtěli ověřit přítomnost *vřelosti* a podobných slov v popisu osoby od účastníků, je vytvoření indexu *vřelosti*. S pomocí indexu *vřelosti* zjistili, že v datech nenacházejí podporu pro efekt primárnosti *vřelosti*. V popisech osoby se účastníci často soustředili na dovednosti ve stejné míře jako na *vřelost* a někteří *vřelost* ani nezmnili.

Původní studie od Asche v experimentu 4 zkoumá vliv *vřelosti* na zbylé rozdílné vlastnosti. Dochází k závěrům, že interpretace *vřelosti* se mění podle vlastností, se kterými je spojována. Z toho vyplývá, že vlastnosti, které hrají centrální roli v jednom dojmu, mohou být periferní v dojmu druhého. Obdobně i v novější studii přicházejí s poznatkem, že *vřelost* může být spojována jak s upřímně milou a dobrosrdečnou osobou, tak s chladnokrevným manipulátorem.

Experiment 3 v původní studii zkoumá sílu vlivu duality *vřelý* – *chladný* na ostatní vlastnosti, tudíž ověřuje jejich centrální postavení. Testuje to nahrazením slov *vřelý* a *chladný* za *zdvořilý* a *přímočarý*. Úvaha stojící za touto změnou předpokládá, že pokud by slova *vřelý* a *chladný* byla periferní, tak by jejich výměna za slova *zdvořilý* a *přímočarý* měla vést k podobným výsledkům jako v experimentu 1. Závěry se neshodují s výsledky prvního experimentu, a tudíž se nepředpokládá, že by vlastnosti *vřelý* a *chladný* byly periferní.

Jak původní, tak i nynější studie dochází k podobným výsledkům. Zjišťují, že změna slova *zdvořilý* na *přímočarý* nemá takový vliv jako změna ze slova *vřelý* na *chladný*. I když to neposkytuje důkaz pro existenci efektu primárnosti *vřelosti*, existuje zde nepochybně silnější vliv duality *vřelý* – *chladný* na sílu valence dojmu než *zdvořilý* – *přímočarý*.

Po zvážení informací, s jakými přišli autoři obou prací pochybují o existenci efektu primárnosti *vřelosti* a přistupují k němu se skepsí. Znepokojuje mě nízký počet účastníků, který Aschovi stačil k vytvoření závěrů. Autoři replikační studie přidali do své studie několik statistik, pomocí nichž chtěli dosáhnout větší jistoty ve svých výsledcích a přesto nenalezli podporu pro existenci efektu. Zjistili, že největší vliv na utváření dojmu měla inteligence a ne *vřelost*. Ačkoliv se v několika marginálních bodech obě práce shodují, výsledky neposkytují důkazy pro efekt primárnosti *vřelosti*.

Josef Seidl
502650

Zdroje:

Nauts, S., Langner, O., Huijismans, I., Vonk, R., & Wigboldus, D. H. J. (2014). Forming Impressions of Personality [Online]. *Social Psychology*, 45(3), 153-163. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000179>

Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality [Online]. *The Journal Of Abnormal And Social Psychology*, 41(3), 258-290. <https://doi.org/10.1037/h0055756>

Kritérium hodnocení úkolu	Podíl	Splněno	Body
Účelné shrnutí pro obě studie	14%	1	0,7
Účelné porovnání studií (podobnosti, rozdíly)	14%	1	0,7
Vyvození vlastních opodstatněných závěrů	16%	1	0,8
Kvalita argumentace, její opora v textu, pospolitost, uvědomování si limitů	14%	0,5	0,7
Stylistika projevu a srozumitelnost	14%	1	0,7
Obsahové strukturování a plynulá návaznost textu	14%	0,5	0,7
Formální náležitosti a formální strukturování textu	14%	0,5	0,7
Maximální počet bodů Získaný počet bodů	5		3,95

Díky za práci, většinu komentářů jsem již vepsal do textu. Co bych udělal jinak? Lépe v textu strukturoval pořadí vět a celých odstavců a přiřadil podobné k podobnému. Podíval bych se na formátování referencí dle APA. A přečetl bych text a upravil tak, aby bylo zřejmé, kdo přesně říká co. Co se mi líbilo? Kvalita psaného projevu, věcné zachycení myšlenek autorů, jejich porovnání a vyvození závěru, která čerpá z předchozích informací a vlastních dedukcí je vhodný postup, který se Vám podařilo naplnit.

Ať se daří,

Adam Klocek