

Interpersonální percepce a atribuce

Interpersonální percpepce

Teorie *Interpersonální vnímání* je definována jako studium toho:

- jak si vytváříme první dojem o druhých lidech
- podle jakých klíčů je dále posuzujeme.

Implicitní teorie osobnostních rysů (implicitní teorie osobnosti) – nomotetický vers. idiogorafický přístup

- S . Asch (1946) – P.O. vytvářeli celkový dojem na základě prezentace rysů. Závěr: rysy jsou organizované ve tvaru (gestalt)
- 6 častých rysů: inteligentní, dovedný, pilný, rozhodný, praktický, opatrný (S. Asch, 1946)
- zvláštní význam: chladný – hřejivý (srdečný) (H. Kelley, 1950)

Proces formování dojmu

1. Stádium identifikace
(automaticky, bez kontroly) – věk,
pohlaví
2. Stádium klasifikace (subjektivní
důležitost, osobní zaangażovanost)
3. Další informace a poznávání

Proces formování dojmu

volně podle S. Fiske a L. Neuberga, 1990

- Setkání s osobou – primární kategorizace – subjektivní důležitost – zájem dále poznávat
- Zaměření na vlastnosti- potvrzování vzhledem k existujícím kategoriím – kategorizace vers. rekategorizace (analýza jednotlivostí)
- Verifikace (korekce) prvního dojmu

Proces formování dojmu

- Vnímatel (osobnostní rovnice, zkušenost)
- Subjektivní významnost a kontext
- Vnímaná osoba (vzhled a jeho konsekvence, chování a jeho konsekvence, situace – prostředí, interakce s druhými)

Determinanty ovlivňující formování dojmu

- Efekt primárnosti
První rysy mají větší vliv než následující
- Efekt novosti
Pozdější (novější informace) mají větší vliv (???)
- Efekt rozptýlení
„Nesouvisející kontext“ rozptyluje celkový dojem
- Efekt nápadnosti (vzhledu, chování)
Negativní či extrémní charakteristiky upoutávají naši pozornost a ovlivňují celkový dojem

Strategie utváření dojmu

- 1) Princip průměrování (Anderson, 1965) - průměrné charakteristiky zeslabují vliv vysoce atraktivních (platí pro zeslabení negativních vlivů rovněž)
- 2) Positivity bias (Sears, 1983) - vliv pozitivního hodnocení druhých lidí, pozitivního prostředí, „jestliže jsem v blízkosti příjemných lidí, mám tendenci generalizovat pozitivní hodnocení“

Zkreslení (chyby) v sociální percepci

Halo effect

Tendence ke konsistenci při vytváření dojmu o druhém člověku

Podnětová osoba je viděna jako sympatická nebo nesympatická a této základní kvalitě jsou podřízeny všechny ostatní dojmy a vlastnosti

Vliv neverbální komunikace (NK) na percepci a hodnocení druhých

NK je definována jako způsob, kterým lidé záměrně i nezáměrně sdělují/komunikují beze slov – ovlivňuje naši percepci a interpretaci chování druhého člověka

Neverbální komunikace – výraz tváře

Charles Darwin věřil, že vyjadřování lidských emocí je univerzální – to znamená že všichni lidé **dekódují (imprese)** a **kódují (exprese)** vyjadřování emocí stejným způsobem.

Moderní výzkumy potvrzují, že Darwin měl pravdu pokud jde o vyjádření šesti základních emocí:

hněv

šťěstí

překvapení

strach

znechucení

smutek

Výraz tváře

Emoční výraz je determinován kulturou, *pravidla* která jsou unikátní pro každou kulturu určují, do jaké míry jsou určité projevy přiměřené či ne.

Problém je i v tom, že různé výrazy emocí se ve tváři objevují současně.

Neverbální komunikace

Gesta

Výraz tváře

Postoj těla

Pohledy

Vzdálenosti

Řadu informací získáváme současně, tím se to komplikuje

Atribuce – interpretace chování a osobnosti druhých

Odpověď na otázku proč:

lidé chovají tak jak se chovají
„proč jsou takoví...“

Atribuce druhých a sebeatribuce

Atribuce

- Proč atribuuujeme
stabilita, smysluplnost, predikce,
kontrola, anticipace

- Kdy a za jakých okolností
atribuuujeme

Důležitost, neobvyklost, výjimečnost,
složitost

Lokace atribuce

Kde hledáme příčiny, čemu je přisuzujeme

F. Heider (1952)

tzv. interní vs. externí příčina (F. Heider),
osobnostní vs. situační,
vnitřní vs. vnější

B. Weiner (1975)

I - E

Stabilita příčiny

Ovlivnitelnost (z hlediska aktéra)

Teorie korespondujících závěrů (Jones, Davis (1965))

Sledujeme:

- sociální žádoucnost
- volbu chování (svobodná x nesvobodná)
- očekávanost chování (čekané x nečekané)
- efekt (důsledek) chování, anticipace efektu

Teorie korespondujících závěrů

- Vnitřní (dispositional) příčiny vidíme spíše u „záměrného“ a neočekávaného chování
- Chování, které vybočuje z normy je spojováno s vnitřní motivací
- Chování, které má mnoho vysvětlujících příčin, nevypovídá o osobnostních motivech

Co vede lidi k vnitřním či vnějším atribucím chování druhých?

- discounting principle (H. Kelley, 1972)

Každá konkrétní příčina je „znevážena“ přítomností mnoha dalších příčin (důvodů); Kelley, 1967, 1973)

Princip kovariace

- Pozorovatel často implicitně usuzuje na souběh určitých faktorů, podle kterých interpretuje danou situaci (chování aktéra)
- Distinctivness
- Consistency
- Consensus

Princip kovariace

- Chová se dotyčný v dané situaci vždy stejně?
Ano = vysoká konzistencia jeho chování
- Chová se dotyčný stejně i v jiných situacích
Ano = malá distinkce (odlišnosť)
- Chovajú se tak často i jiní lidé
Ano = vysoký konsensus

ATRIBUČNÍ CHYBY A TENDENCE

JAKÝCH ZKRESLENÍ SE LIDÉ DOPOUŠTĚJÍ PŘI PŘISUZOVÁNÍ PŘÍČIN CHOVÁNÍ?

VNITŘNÍ PŘÍČINY
DISPOZIČNÍ PŘÍČINY

VNĚJŠÍ PŘÍČINY
SITUAČNÍ PŘÍČINY

Prvním krokem je vyvození dispozičních příčin o lidském chování. Předpokládáme, že lidé se nějak chovají, protože takoví jsou (viz. teorie korespondujícího chování). Tento první krok se děje rychle a automaticky.

Teprve na něj navazuje zpřesňování našeho úsudku o druhé osobě. S tímto zpřesněním je spojeno přihlížení také k situaci a uvažování o situačních příčinách chování. Tento druhý krok vyžaduje určité úsilí, zaměření pozornosti a investování energie. V případě, že lidé nemají dostatek času nebo jsou něčím vyrušeni tento krok nedělají.

ATRIBUČNÍ CHYBY A TENDENCE

JAKÝCH ZKRESLENÍ SE LIDÉ DOPOUŠTĚJÍ PŘI PŘISUZOVÁNÍ PŘÍČIN CHOVÁNÍ?

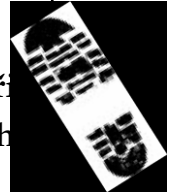


Základní atribuční chyba

Lee Ross (1977), EN: Fundamental attribution error

Podle jeho analýzy předchozích výzkumných studií mají lidé tendenci při interpretaci chování druhých lidí podceňovat situační vlivy.

Základní atribuční chybou se tedy rozumí tendence (při interpretaci chování druhých lidí) přeceňovat vliv interních (dispozičních) příčin a přehlížet vliv příčin situačních.



Víra ve spravedlivý svět

EN: Belief in a just world

Atribuční tendence založená na jednoduché myšlence, že špatné věci se dějí špatným lidem, zatímco dobré věci dobrým lidem.

Jedná se o aplikaci základní atribuční chyby na specifické typy situací - neštěstí, násilné činy apod.

Tato premisa může mít dalekosáhlé důsledky v připisování příčin např. obětem násilných trestných činů nebo obětem jiných neštěstí.

ATRIBUČNÍ CHYBY A TENDENCE

JAKÝCH ZKRESLENÍ SE LIDÉ DOPOUŠTĚJÍ PŘI PŘISUZOVÁNÍ PŘÍČIN CHOVÁNÍ?

Rozdíl mezi aktérem a pozorovatelem situace

EN: actor / observer difference

Jedná se o případ, kdy pozorovatel situace má tendenci vysvětlovat chování aktéra jeho dispozicemi (činí tedy základní atribuční chybu), zatímco aktér sám připisuje vlastnímu chování spíše situační příčiny.

DOSTUPNOST INFORMACÍ

Aktér má obvykle o vlastním chování mnohem více informací než pozorovatel. Ví lépe než pozorovatel, jak se sám chová v různých situacích v průběhu času.

PERCEPČNÍ NÁPADNOST

EN: PERCEPUAL SALIENCE

Jedná se o mechanismus v rámci, kterého přeceňujeme význam informací, které jsou nápadné. Pro pozorovatele je v centru dění samotný aktér, na toho je zaměřena jeho pozornost. Proto má větší tendenci připisovat příčiny chování dispozicím aktéra.

Zatímco pohled aktéra je obrácen ven na okolní situaci. Proto připisuje příčinám vlastního chování spíše situační vlivy.

ATRIBUČNÍ CHYBY A TENDENCE

JAKÝCH ZKRESLENÍ SE LIDÉ DOPOUŠTĚJÍ PŘI PŘISUZOVÁNÍ PŘÍČIN CHOVÁNÍ?

Positivity effect / Negativity effect

Jedná se o zkreslení související se vztahy mezi vnímajícím (tj. tím, kdo přisuzuje příčiny chování) a vnímaným.

Pozitivity effect

Je-li mezi účastníky procesu utváření dojmu dobrý (pozitivní, kladný) vztah, pak má vnímající tendenci v případě sociálně žádoucího chování vnímaného připisovat dispoziční příčiny a v případě sociálně nevhodného chování situační příčiny.

Negativity effect

Projevuje se u osob, s nimiž nemáme dobrý vztah (nemáme je rádi). Tehdy připisujeme dispoziční příčiny u sociálně nevhodného chování a situační příčiny u sociálně žádoucího chování.

ATRIBUČNÍ CHYBY A TENDENCE

JAKÝCH ZKRESLENÍ SE DOPOUŠTÍME PŘI PŘIPISOVÁNÍ PŘÍČIN VLASTNÍMU CHOVÁNÍ?

Při posuzování vlastního chování se uplatňují různé atribuční tendence, které mají za úkol chránit naše sebehodnocení.



Připisování příčin vlastnímu úspěchu / neúspěchu

Bernard Weiner (1972)

Rozčlenil příčiny úspěchu a neúspěchu podle:

- MÍSTA - interní, externí příčiny
- STABILITY - stabilní, nestabilní příčiny
- MOŽNOSTI AKTÉRA MÍT NA DANOU SITUACI VLIV - kontrolované, nekontrolované příčiny

ATRIBUČNÍ CHYBY A TENDENCE

JAKÝCH ZKRESLENÍ SE DOPOUŠTÍME PŘI PŘIPISOVÁNÍ PŘÍČIN VLASTNÍMU CHOVÁNÍ?

Připisování příčin vlastnímu úspěchu / neúspěchu

Bernard Weiner (1972)

Uvažování internalitě nebo externalitě úspěchu či neúspěchu ovlivňuje sebehodnocení
Připsání dispozičních příčin při úspěchu a situačních při neúspěchu ochraňuje naše sebehodnocení - self-serving attributions.

Připisování míry stability má vztah k vnímání budoucího výkonu

Označíme-li příčiny jako stabilní, je pravděpodobné, že si budeme myslet, že se podobné události v budoucnosti odehrají podobně.

Vnímání možnosti kontroly nad situací ovlivňuje tzv. sociální emoce

Budeme-li mít dojem, že na události má druhý člověk vliv, ale stále selhává, bude nás to rozčilovat nebo jej budeme považovat za neschopného.

Budeme-li si myslet, že vliv nad událostmi nemá a proto selhává, budeme ho omlouvat nebo k jej litovat.

ATRIBUČNÍ CHYBY A TENDENCE

JAKÝCH ZKRESLENÍ SE DOPOUŠTÍME PŘI PŘIPISOVÁNÍ PŘÍČIN VLASTNÍMU CHOVÁNÍ?

Defensive attribution

Tato atribuční tendence slouží ke zvládnutí tragických událostí jako např. nevyléčitelné onemocnění, násilné trestné činy apod. Lze ji popsat jako obecnou lidskou tendenci předpokládat, že špatné a nepříjemné věci se dějí jiným lidem a nám se stát nemohou.