

# POLITICKÁ KOGNICE

POLb1107 27. 10. 2020

# Kognice

- zpracování informací a jak porozumění okolnímu světu
- „Kolektivní výraz pro psychologické procesy zapojené do **získávání, organizace a nakládání s informacemi a znalostmi**“ (Bullock a Stallybrass 1977:109)
- Filozofie mysli, rozhodování, standardní politická psychologie -  
> **vědomé procesy** (kontrolované, souvisí se znalostmi)
- Kognitivní věda - > přidává nekontrolovatelné reflexivní a **automatické procesy**

# Limity kognitivních schopností

- Především paměť a pozornost
- Vědomé zpracování pouze zlomku stimulů
- Objektem krátkodobé paměti (pracovní paměť, STM)
- STM = zpracovává **7 ± 2 kusy informace** (Miller 1956)
- Omezená pozornost
- Více úkolů = redukce pozornosti
- Invisible Gorilla Test
  - <https://www.youtube.com/watch?v=FWsxSQsspiQ>

# Paměť

- Jsou-li některé objekty aktivovány v STM často, dostanou se do LTM
- Vzpomínky v **LTM (uzly) propojeny v asociativní síti**
- Automatická aktivace vzájemně propojených konceptů
- Síla asociace se liší
- Vybavování si objektů v LTM problematické
- Řada konceptů není snadno dostupná

# Zaller a Feldman 1992

- Lidé nemají konsistentní postoje (Converse 1964)
- Je to tím, že jsou hloupí a nemají postoje???
- V paměti celá řada informací, které jsou protichůdné
- Lidé odpovídají na základě toho, co si momentálně vybaví
- Vybaví si to, co bylo aktivní v nedávné minulosti
- Neznamená to, že by neměli postoje
- Postoje nejsou unitární koherentní a fixní koncept

# Chyby paměti

- Ansolabehere a Iyengar: experimenty, reklamy na voliče
  - Omezená paměť subjektů v experimentu
  - 50 % si ji nepamatovalo
- Vavreck 2007
  - Subjekty v kontrolní skupině naopak reportovaly, že reklamu viděly

# Jaká je role paměti při utváření postojů?

- Dva modely
  - Memory based model hodnocení
  - On-line model hodnocení

# Memory based hodnocení

- Zaller a Feldman 1992
- Lidé se spoléhají na informace uloženy v paměti
- Hodnocení subjektu na bázi info v LTM
- Souhrnné hodnocení
- Hodnocení subjektů pouze pokud se to vyžaduje (volby)



# On-line hodnocení

- Hodnocení probíhá neustále
- Každá nová info je (on-line) zahrnuta do hodnocení subjektu
- Pamatujeme si naše hodnocení
- Samotnou informaci zapomeneme
- Normativní důsledky
- Lodge, Steenenberg a Brau 1995
- Individuální rozdíly v zapojení on-line procesu

# Hybridní model?

- Jsou memory a online modely navzájem protichůdné?
- Nebo např. voliči zapojují oba modely?
- Kim a Garrett 2011: sledují hodnocení kandidátů v debatě v reálném čase
  - Online procesy dominantní
  - Zapojeny ale i paměťové procesy
  - Paměť intervenuje do celkového hodnocení a volby v momentě, kdy jsou info dostupné v paměti v rozporu s online hodnocením
  - Je-li hodnocení konsistentní paměť nehraje roli

# Neinformovaní voliči

- Kognitivní limity
- Motivační limity
- Většina voličů má nízkou míru znalostí politického prostředí, nezajímají se o témata
- Neinformovanost je racionální (Downs 1957)
- Demokratický deficit
- Jak mohou občané participovat, mít názory a rozhodovat se?

# Heuristiky v politice

- Lidé svůj nedostatek znalostí řeší pomocí kognitivních zkratek
- Původní výzkum Kahneman a Tversky 1974: heuristiky a ZKRESLENÍ
  - Dostupnost, podobnost, ukotvení
  - Lidé používají heuristiky ke zjednodušení rozhodovací situace, vede k chybám v úsudku
- Politologie přebírá koncept heuristiky ve významu pomůcky, která lidem pomáhá orientovat se v příliš komplexním politickém prostředí
- Hlavní boom optimismu v 90. letech 20. století
- Koncept pomáhá překonat problém neinformovanosti

# Heuristiky v politice

- Racionalita s nízkou mírou informace, intuitivní racionalita (Popkin 1991)
- Voliči nemusí vědět vše, vystačí si s málem
- Popkin: důležité informace lidé získávají v každodenním životě, z médií, od ostatních lidí, z kampaní, info o kandidátech
- Sniderman a Brody: Likeability heuristic (heuristika sympatičnosti)
  - Na základě toho, jak mám rád skupiny usuzuju o tom, jaký mají postoj k tématům
  - Je nutné mít ale postoj

# Heuristiky

- Lupia 1994: kalifornské referendum
  - Relativně informovaní voliči volí stejně jako úplně informovaní voliči
- Silné argumenty pro heuristiky jako nástroj překonávání knowledge gap
- **ALE! Je rozhodování na základě heuristiky opravdu dobré?**
- Skepse po vzoru Kahnemana a Tverskyho: Kuklinski a Quirk zpochybňují užitečnost heuristiky
  - Kvalita rozhodnutí se nezvyšuje. Lidé nedisponují informacemi, aby je mohli skutečně efektivně použít. Často nejsou dostupné

# Heuristiky

- Bartels 1996
  - Simulace šesti prezidentských voleb tak, jako kdyby byli voliči plně informovaní
  - Statistická simulace, velmi zjednodušující
  - Kvantitativní odhady efektu informovanosti
  - ANES data
  - Rozdíly ve výsledcích voleb
  - Efekty informace především v některých demografických skupinách
  - Heuristiky (*as if fully informed voters*) nefungují
  - Nedochází k vynulování zkreslení výsledků na agregované úrovni

# Švédsko

- Oscarsson 2007:
  - Volby 1985-2002  
Plná informovanost voličů = jiné složením vlád v některých volebních obdobích
  - Agregované zisky pravice o 2,1 procentního bodu v průměru vyšší
  - Skeptický pohled na heuristiky



# Lau a Redlawsk 2006

- Experimenty pomocí Dynamic Process Tracing Environment
  - Skupinový endorsement
  - Stranické a ideologické zkratky
  - Osobní stereotypy
  - Životnost (průzkumy)
- Experti dokážou využít heuristiky ke správné volbě (correct vote)
- Nesofistikovaným voličům jsou k ničemu
- Experti = ideologie a endorsement, Neinformovaní voliči = stranictví a vzhled
- Role informačního prostředí
- Correct vote (operacionalizace informovaného rozhodnutí)

# Kognitivní konzistence

- Kognitivní disonance (Festinger 1957)
  - Přirozená tendence konzistence mezi postoji a postoji a chováním
  - Disonance = psychologické pnutí
  - Pokud je disonance – snaha ji eliminovat (konsonance)
    - Změna postoje nebo chování
    - Kognitivní strategie jako trivializace
    - Redukce konfliktu
    - Zkreslení nebo popření informace
  - Oživení přístupu v teorii motivovaného uvažování
  - Motivace = přání a preference toho, jaký by měl být výsledek uvažování
    - Zkresluje výsledky uvažování, přemýšlení, dojmů a hodnocení atd.
    - Dva typy motivů: Motivy přesnosti (accuracy) a směru (directional)

# Motivované politické uvažování

- Taber a Lodge (2005, 2006, 20013)
- Všechno politické uvažování je motivované směrově
- Hlavní motivace = zachovat si původní postoje
- Model je afektivní, vše vychází ze základních emocionálních reakcí

# Motivované politické uvažování

- **Efekt původního postoje**
  - Snaha zachovat si původní postoj
  - Původní postoje považovány za přesvědčivější než protichůdné informace
  - Resistence ke změně
- **Disconfirmation bias**
  - Znehodnocování kontra-argumentů
  - Snaha o vyvracení nekonsistentních argumentů
- **Confirmation bias**
  - Selektivní expozice
- Výsledkem motivovaného politického uvažování je: postojová polarizace
- Důsledky????

# Implicitní kognice

- Aspekt Systému 1 (typu 1)
- Nevědomé procesy, nevědomé postoje a evaluace
- Explicitní kognice – mentální operace vyššího řádu, vědomé myšlení, racionalizace, mentální energie a soustředění
- Implicitní kognice – nevědomé kognitivní procesy, na bázi automatických asociací, ovlivňují vědomé kognitivní procesy, postoje, chování

# Implicitní kognitivní procesy

- Většinu informací zaprodáváme automaticky a nevědomě
- Automatické procesy:
  - Spontánní
  - Nekontrolovatelné
  - Málo kognitivního úsilí
  - Nevyžadují pozornost
- Automatické procesy ovlivňují naše myšlení i chování zcela nevědomě
- Olson, Fazio: automatické pozitivní nebo negativní postoje ke kresleným postavám
- Typický je efekt primingu: dochází k automatickému spuštění některých konceptů, které ovlivní naše postoje nebo chování
- Florida experiment

# Měření implicitních postojů

- Response latency
- IAT (Implicit Attitude Test)
- Affective priming