

# SOCIÁLNÍ PERCEPCE

# Sociální percepce

Míra socializace dospělého člověka vede k tomu, že někdy vnímáme přednostně určité informace a jiné naopak upozadujeme.

Důvodem zkresleného vnímání a hodnocení druhých je/byla evoluční potřeba: vždy bylo třeba poznat během relativně krátké chvíle, koho máme před sebou, abychom věděli, jak jednat (máme útočit nebo postavit na čaj?). To vedlo přednostně k izolování určitých „typických“ aspektů pozorovaného a vzniku stereotypů.

K některým sociálním informacím bývají (statisticky myšleno) otevřenější ženy (srov. milióny let trvající dělbu rolí v rodičovské dyádě).

# Stereotyp

„Když se věci ve vzájemném vztahu mění (např. vzdělání a příjem, výška a hmotnost) říkáme o nich, že korelují či kovariují. Objevování takových kovariací je úkolem vědy a člověk jako intuitivní vědec, zabývající se lidským chováním, takové korelace vnímá (nebo si myslí, že vnímá) neustále.

Naše stereotypy jsou vlastně miniteoriemi kovariace: stereotyp extraverta, učitele, psychologa, fanouška fotbalu atd. jsou teoriemi toho, jak se jednotlivé rysy či vzorce chování vyskytují spolu s jinými určitými rysy a chováním.

Výzkumy ukazují, že si při tomto hledání kovariací nepočítáme příliš dobře. „ (Atkinson et al., 1995, s. 720)

Když nás naše schémata / teorie vedou k očekávání, že dvě věci kovariují, nadhodnocujeme korelaci mezi nimi, a dokonce vidíme iluzorní korelace tam, kde neexistují. A když nemáme schéma / teorii, která by nás vedla k očekávání, že dvě věci kovariují, korelaci podceňujeme, dokonce ji nejsme schopni objevit, přestože se v datech objevuje.

Stereotypy přetrvávají, i když je data nepodporují.

# Stereotyp

Stereotypy mají kategoriální povahu, která vyjadřuje přisuzování určitých charakteristik lidem na základě jejich skupinového členství. Pokud je jednou osoba identifikována jako patřící k jisté skupině (metalista, fanoušek fotbalu, žena v domácnosti, příslušník etnické menšiny atd.), automaticky, prostřednictvím stereotypu, jí bývají přisuzovány všechny stereotypní vlastnosti této skupiny a aktivizuje se tak i předsudek.

Stereotypy jsou jak negativní, tak pozitivní.

Jsou: autostereotypy (my) a heterostereotypy (oni).

# Sebenaplňující se stereotypy

Naše schémata neovlivňují pouze naše vnímání a myšlení, ale také naše chování a sociální interakce.

Specifické chování k druhým (nepřátelství) vyvolává jejich stereotypní chování (horší výsledky v pohovoru) a potvrzuje tak náš původní stereotyp.

Srov. vliv posuzování žáka učitelem na výkon žáka.

Pokud se jedná o pozitivní očekávání, hovoří se o Pygmalion efektu.

Pokud se jedná o negativní očekávání, hovoří se o Golem efektu.

# Sebenaplňující se proroctví

Rosenthalův efekt (R. Rosenthal;  
srov. Rosenhanův experiment v psychiatrické  
praxi)

Učitelé ve škole dostali (náhodou zaslechli) tipy na  
obzvlášť šikovné děti, které ale byly úplně  
průměrní a normální žáci.

Za rok se těmto dětem výrazně zlepšil prospěch, a  
to jen díky očekávání učitelů. Učitelé se chovali  
k vybraným dětem jinak – častěji je vyvolávali,  
více je chválili apod.



# Sebenaplňující se proroctví

Studenti měli naučit chodit krysy bludištěm.

Dozvěděli se, že zvířata pochází ze dvou různých populací – „chytré“ a „hloupé“. Ve skutečnosti byly krysy rovnoměrně rozděleny do dvou smíšených skupin, což ale studenti nevěděli.

Krysy, které studenti pokládali za chytré, se naučily projít bludištěm mnohem rychleji, protože s nimi studenti komunikovali mnohem intenzivněji než s těmi, které považovali za hloupé.



# Sebenaplňující se proroctví

Teorie *nálepkování* (labellingu)

A. Giddens: jedinci se stávají deviantními, protože jsou jako deviantní označeny.

Sociální skupiny definují pravidla. Když je jedinec nedodrží, stává se jedinec deviantem, resp. je označen za outsidera.

Nezáleží příliš na tom, zda se jedinec skutečně pravidla porušuje, ale jen na tom, zda je nálepkován (homosexuálové, mentálně nemocní, koktaví...).

Jsou jedinci, kteří pravidla porušují, ale dávají si pozor na nálepkování.

Nálepkování se dopouštějí držitelé moci (politikové, policisté, učitelé...).

Dochází k separaci jedince – přiřazení k subkultuře, která posílí jeho chování = sebenaplňující se proroctví.

# Atribuce

Atribuce je proces, na jehož základě si vytváříme dojem o tom, proč se lidé chovají tak, jak se chovají (nejen lidé). **F. Heider (1958)**

Přisuzujeme různým dějům různé příčiny. Např. když někdo upadne, přisoudíme to buď jeho osobnostním kvalitám (nemotora), nebo vnějším příčinám (náhoda).

Rozlišuje se tedy atribuce:

1. vnitřní - dispoziční
2. vnější - situační

# Základní atribuční chyba

F. Heider si jako jeden z prvních všiml, že chování jedince je tak působivé, že nepřikládáme dostatečnou váhu okolnostem.

Podceňujeme situační příčiny chování a naopak velmi snadno děláme unáhlené závěry o dispozicích určité osoby.

**Základní atribuční chyba** tedy spočívá v tom, že přikládáme větší váhu osobě a příliš malou váhu situaci.

Př.: Má sportovkyně v televizní reklamě opravdu ráda obilninovou kaši, kterou nabízí?

# Chyby v atribuci

Máme sklon uplatňovat odlišná měřítka v přisuzování příčin vlastnímu a cizímu jednání.

Máme tendenci posuzovat **vlastní chybu jako důsledek vnější situace**, ale **chybu druhých jako důsledek jejich osobnosti** (toho jací jsou, jaké mají názory).

Úspěch na druhou stranu přisuzujeme svým vlastním vnitřním kvalitám a schopnostem, zatímco úspěch druhých často vysvětlujeme jako důsledek vnějších okolností.

**Egocentrická tendence:** pokud pracujeme ve skupině, přisuzujeme úspěch sobě a neúspěch druhým.

**Efekt falešného konsenzu:** máme tendenci hodnotit vlastní chování jako adekvátní okolnostem a zároveň jako „obecně platné“ či „jedině možné“.

# Sebeatribuce

Daryl Bemová (1972) tvrdí, že při vytváření úsudků o sobě samých používáme stejných usuzovacích procesů (a dopouštíme se stejných chyb), které používáme k vytváření úsudku o druhých.

Podle Bémové získávají jedinci o svých vlastních postojích, emocích a vnitřních stavech částečně tím, že je vyvozují z pozorování svého vlastního chování.

Tedy do té míry, jak jsou vnitřní podněty slabé (nejasné), je jedinec jako každý vnější pozorovatel, který se musí spolehnout na vnější podněty, aby usoudil na jedincovy vnitřní stavy.

# Efekt prvního dojmu (primárnosti)

- ▣ Jeden z prvních výzkumů této problematiky provedl S. Asch již v roce 1946. Zjistil, že způsob, jakým budeme na danou osobu či věc pohlížet a jak ji budeme hodnotit, záleží na pořadí, v jakém se dozvíme jednotlivé údaje. První dojem má tak zásadní postavení, protože předurčuje způsob vnímání všech následujících informací (srov. způsob podávání zpětné vazby). Člověk, který uvede své představení slovy „omlouvám se, dnes jsem se nestihl dobře připravit“ způsobí větší citlivost posluchačů na případné chyby a nedostatky, a publikum si všimne i věcí, které by si normálně nevšimlo nebo je interpretovalo jinak.
- ▣ Srov. vnímání žáků, vnímání výkonu žáků...



# Haló efekt

Některé charakteristiky jsou pro pozorovatele důležité bez ohledu na pořadí prezentace. Základním stavebním kamenem haló efektu je nějaká centrální vlastnost pozorovaného (např. vztah ke zvířatům, k fotbalu, politický názor, užívání nějakého artefaktu apod.).



# Efekt novosti

Novým informacím o jedinci přikládáme větší váhu a dle toho si o něm přetváříme dojem.

# Projekce

Příčiny jednání druhých máme tendenci odvozovat podle svých vlastních motivů k jednání. Existují pozitivní a negativní projekce. Ne vždy musíme být nositeli projikovaných vlastností, ale často tomu tak bývá. Osoby, které nekriticky obdivujeme, ověřujeme pozitivními projekcemi. Osoby, které nesnášíme, často ověřujeme negativními projekcemi.

# Postoje

= důležitý pojem sociální psychologie

Postojem rozumíme sympatii či nesympatii k objektům, osobám, skupinám, situacím či jiným identifikovatelných stránkám prostředí (včetně abstraktních idejí).

„Mám rád jablka.“ „Nemám rád vulgární řeči.“

Ale i když postoje vyjadřují emoce/pocity, jsou často spojeny s **kognitivními strukturami** (přesvědčením). „Jablka obsahují vitamíny.“

„Vulgarismy jsou spojeny s nízkou mravností.“

# Postoje

Postoje obsahují komponentu:

1. kognitivní
2. afektivní
3. behaviorální (konativní)

Např. při výzkumu negativních postojů rozlišují mezi negativními stereotypy (negativní přesvědčení o skupině a vnímání skupiny – kognitivní složka), předsudkem (negativní pocity vůči menšině – afektivní složka) a diskriminací (negativní činy proti menšině – behaviorální složka).

# Učení averzivní

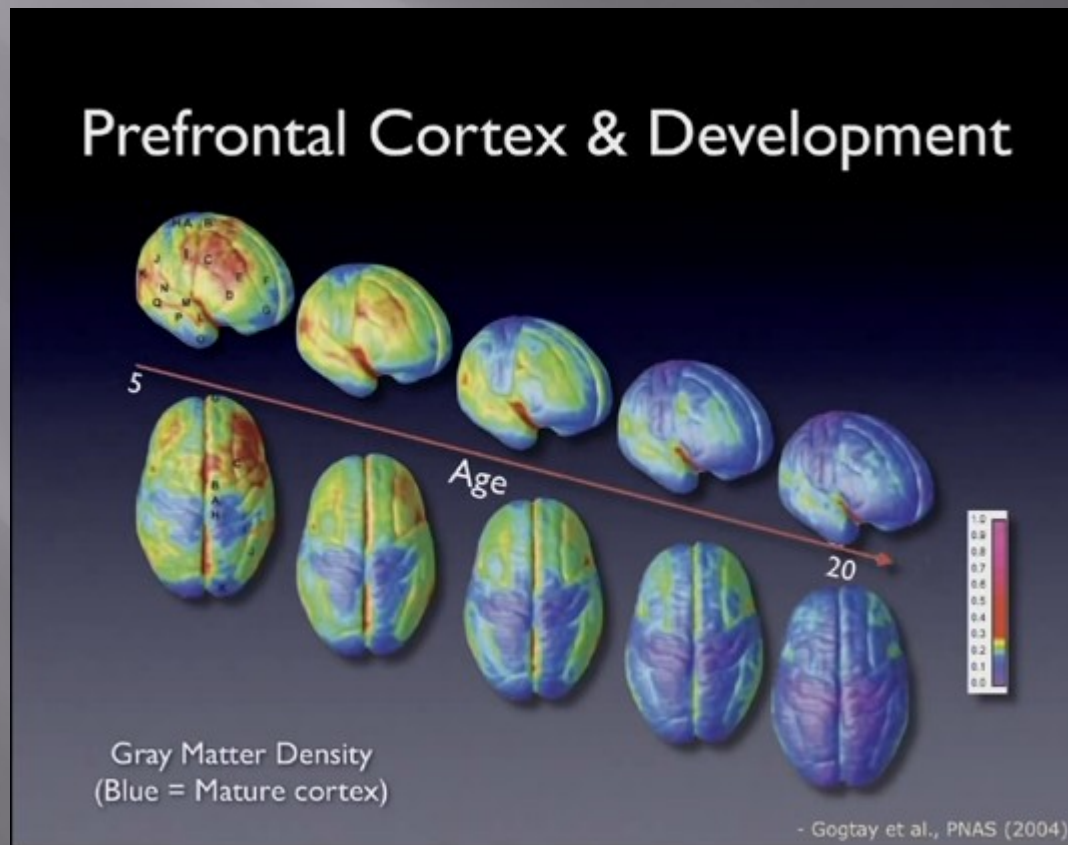
Velkou výhodou lidského učení je zavedení učení verbální cestou.

Do té doby se dítě učí:

- ▣ nápodobou
- ▣ pokusem&omylem, tzn. i tzv *averzivním učením* =co bolí, to neopakují, z čeho mně je špatně, to nejím... je to učení cukrem&bičem, resp. trestem
- ▣ Toto učení je univerzální – funguje i u bezobratlých (učí se i bezhlaví švábi – Veselovský, 1992)

- ▣ Dítě, dokud se nenaučí mluvit, můžeme učit v zásadě jen averzivně... což ho pochopitelně strašně štve a narušuje to jinak velmi pozitivní soužití. – nutnost naučit se kárat a chránit dítě co nejpříjemněji.
- ▣ Srov. pozitivní roli zásadních životních zkušeností (=pádů) v raném dětství i později v životě. Aneb co tě nezabije, to tě „posílí“.
- ▣ Srov. roli trestu ve výchově, roli 5ky

Neurobiologický pohled na vývoj:  
mozková kůra dozrává; emoce a motivace jsou  
primárně řízeny z talamu, později z kůry



Gazzaley: Exploring the  
Crossroads (YouTube)









