

# Sociální psychologie

## Kategorizace a stereotypy

Jan Krása, Katedra psychologie, Pedagogická fakulta, MU.

# Dotaz na minulou přednášku

Jak popíšete halo efekt?

Kdo více podléhá halo efektu (muži nebo ženy)?

Jak popíšete *Pygmalion efekt*?

Jak funguje konfirmační zkreslení?

# Co se dozvíte:

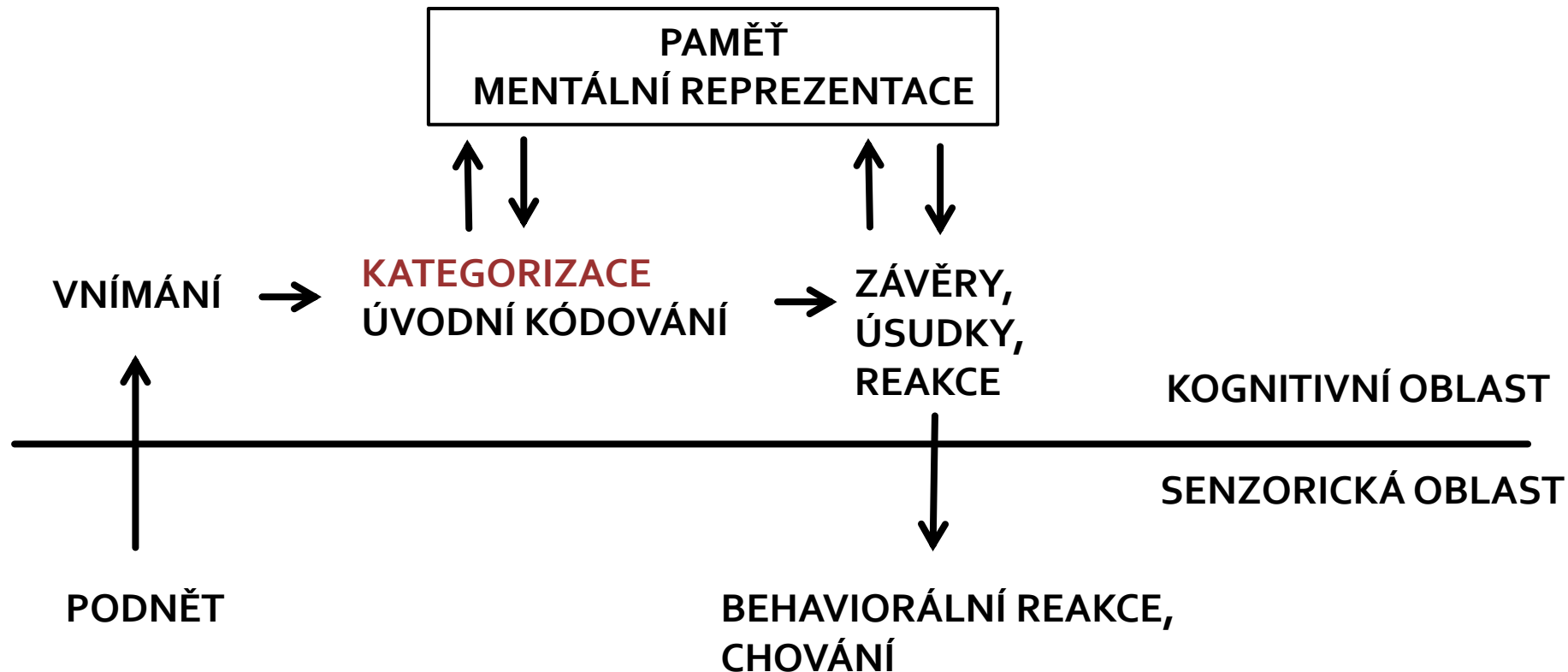
- Jak probíhá zpracování informací při vnímání.
- Proč podléháme stereotypům při posuzování druhých.
- Jakým způsobem stereotypy ovlivňují naše úsudky o druhých.

# Zpracování (sociálních) informací

1. **Vnímání** objektu či jedince. **System 1.**
2. **Interpretace (kategorizace) či kódování (System 1, System 2)** = rozpoznání (role minulé zkušenosti) objektu nebo uložení nové **mentální reprezentace** v paměti.  
Toto je do jisté míry automatický proces.
3. Další zpracování informace (např. v rámci Systemu 2) vede k **úsudkům (inferencím)** a příp. i k proměně kategorizace.
4. Může (nemusí) následovat **behaviorální reakce** = akce, reakce, chování.

# Stádia zpracování informací

(dle Fiedler & Bless, 2006, s. 158)



# Kategorie a stereotyp

**Kategorie** je množinou případů, které mají určitou podobnost: nábytek, živočich, nepořádek, nemoc, jedlá houba atd.

Někteří zástupci kategorií lépe reprezentují danou kategorii než jiné – jsou prototypičtější.

**Senzorické** kategorie jsou v paměti uloženy mj. pomocí **prototypů**. E. Roschová (1975) potvrdila existenci prototypů: reakční čas je kratší, když lidé posuzují, jestli je ptákem *vrabec*, než když je jím *tučňák* či *kiwi*. Vrabec je totiž bližší prototypu ptáka než tučňák.

Pokud hovoříme o kategoriích sociálních skupin, mluvíme spíše než o prototypech o **stereotypech**.

**Stereotyp**=výsledek kategorizace sociálních skupin=  
neměnný komplex představ o jedinci či skupině.

# Stereotypy

- = jsou široce sdílená zobecnění o zástupcích sociálních skupin.
- Stereotypy jsou základem předsudků a diskriminace a meziskupinového chování.

Několik zjištění o stereotypech:

- Lidé jsou hotovi charakterizovat **velké** skupiny pomocí několika málo velmi hrubých společných atributů.
- Stereotypy se velmi pomalu mění.
- Stereotypy se mění v reakci na hlubší sociální, politické a ekonomické změny.
- Stereotypy si lidé osvojí ve velmi raném věku, často mnohem dříve než má dítě zkušenost se skupinami, které jsou stereotypizovány. Některé stereotypy si osvojujeme později.
- Stereotypy jsou výraznější a útočnější zvláště, když jsou skupiny v konfliktu.

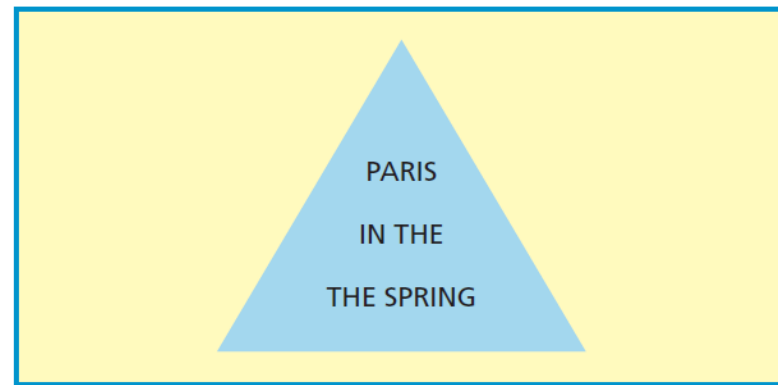
# Sociální kognice (dle Fiedler & Bless, 2006)

Zatímco neživé předměty a živé organismy obsahují atributy, které lze vnímat (tvrdost, ostrost, rychlost atd.), sociální realita je většinou složena ze znaků a objektů, které **nelze vnímat přímo**, nebo které jsou dokonce objektivně nezachytitelné (např. vražedný záměr, tajná láska, příbuzenský vztah, má mě rád/a?, mstí se mi?...).

Většinu důležitých sociálních objektů (nebezpečí, riziko, inteligence, láska atd.) proto musíme **odvozovat** na základě podnětů, které jsou nám sensoricky přímo k dispozici. Např.: osobnostní rys extraverzi nelze vidět přímo, ale odvozujeme jej např. z chování (ze stylu oblékání, z hlasitosti řeči, z gestiky a mimiky atd.).



# Kategorizace



Tím, že člověk interpretuje daný objekt jako přináležející určité kategorii, připisuje objektu i mnoho dalších atributů, které daný objekt nijak viditelně nemá (je to vlastně *top-down* kognitivní proces). Dochází k **inferenčním procesům**, kdy o objektu vytváříme složitější úsudky (**inference**).

Např. pokud rozpoznáme, že určitý vnímaný objekt je pták, víme ihned mnoho dalších podrobností o jeho životě, aniž bychom je ve spojitosti s tímto objektem někdy dříve viděli/y: např. že se bude bát, ale může nás zranit, že klade vece, že má peří, že má zobák, že pravděpodobně létá atd.

Pokud víme, že velryba je savec, tak navzdory její podobnosti rybám budeme očekávat, že rodí živá mláďata, která kojí. Atd.

Uvažte ale kategorizace v sociálním kontextu: „Petr se narodil do rodiny velvyslance ve Francii.“; „Během svého života byl nejdál v okresním městě.“; „Tento člověk málem uškrtil svoji ženu.“; „Ta žena měla ve svém domě asi sto koček.“; „Ten muž je vegetarián.“ Tyto výroky, díky tomu, že pracujeme s kategoriemi i v sociální oblasti, říkají o daných jedincích mnohem více, než jen to, co samy tvrdí.

Kategorie mají vztahy k jiným (příbuzným) kategoriím – srov. tzv. **myšlenkové mapy** mapují právě tyto vztahy (existuje různá vzdálenost mezi kategoriemi).

Skrze tuto souvislost člověk promítá např. do kategorie *feministka* ještě několik atributů z příbuzných kategorií. Takto rozhodujeme (více méně nevědomě, resp. automaticky) na základě širších informací.

# Práce s kategorií v mysli

Nadále pak ve své mysli člověk pracuje s tímto vjemem rozšířeným o kategorické informace. **Nikoli s čistým vjemem!** Čisté vnímání v tomto smyslu neexistuje.

Adaptační výhodou tohoto posunu od čistého vjemu ke kategorii je to, že člověk tak může být citlivější k určitým proměnám vjemu, avšak zároveň se stává méně citlivý k jiným změnám vjemu.

Srov. [https://www.youtube.com/watch?v=IGQmdoK\\_ZfY](https://www.youtube.com/watch?v=IGQmdoK_ZfY)

Srov. <https://www.youtube.com/watch?v=ubNFgQNEQLA>

# Proč vůbec kategorizujeme?

**Výhoda** stereotypu je v tom, že některé atributy kategorie budou pro danou skupinu opravdu společné (srov. však zrádnost v posuzování etnik, popř. pohlaví, resp. všech **velkých soc. skupin**).

A hlavně je stereotyp mentálně úsporný („tamta třída“ je kognitivně jednodušší než propracované kazuistiky všech jednotlivých žáků dané třídy).

**Nevýhoda** spočívá v tom, že zakrývá veškerou individualitu a všechny rozdíly uvnitř takto vytvořené skupiny.

A přitom individualita je to, co je pro moderního člověka specifické a zvláštní (nikoli to, co je nám společné – Z. Neubauer)!

# Kategorie a naše individualita (self)

Kategorie se krom sociálních skupin mohou vztahovat i na já (**self**), k mým sociálním rolím atd. („co jsem to za učitele, když jsem ...“). Kategorie vztahující se k self jsou vždy spojeny s výraznými **emocemi**.

To je důvod, proč, když někdo špatně mluví o jakkoli obecné skupině (muži, Evropané, Češi, Moravané apod.), do které se sám řadím, tak vždy pociťuji mírně nepříjemné emoce. Je zde vliv automatických procesů Systému 1.

# Jak se bránit automatismům?

Při posuzování druhých musíme chtít druhého skutečně poznávat (v dialogu, pozorováním, jakkoli). Musíme záměrně vyhledávat další informace (nejlépe ty, které nejsou v souladu s naším současným postojem).

= musíme výsledky automatických procesů **Systemu 1** podrobit namáhavé (a pro mnoho lidí nepopulární kritické) analýze v **Systemu 2**.

= musíme poměrně „horké“ (rychlé) procesy „zchladit“ („zpomalit“).

Moderní člověk je unikátní právě v této schopnosti „zastavit“ automatismy, ze kterých je jeho adaptace vystavěna. Člověk je zcela unikátní (oproti jiným živočichům) v tom, že není nutně zcela podroben automatismům a reflexům.

# Doplňující studium:

# Kategorizace, paměť a priming

Když něco vnímám a poté ihned kategorizuji, porovnávám to s pamětí.

Následující faktory se podílejí na přístupnosti dané kategorie v naší paměti:

1. přístupnější budou ty kategorie, které se používají **(nej)častěji**.
2. přístupnější budou ty kategorie, které byly použity **nedávno**.

Tento druhý faktor souvisí s tzv. **primingem** (podněcováním).



# Priming

Informace, která byla v pozornosti, bude ovlivňovat informace, které tam teprve budou. Lidé primovaní nadřazenou kategorií dokážou rychleji rozpoznat fotografii předmětu, než lidé primovaní nesouvisející kategorií (Rosch, 1975). Priming je projevem **implicitní paměti** – tj. obejde se zcela bez vědomé pozornosti.

[https://www.youtube.com/watch?v=HRAKtoGakJ](https://www.youtube.com/watch?v=HRAKtoGakJM)

[M](https://www.youtube.com/watch?v=HRAKtoGakJM) (ukázka primingu: peníze)

Priming byl zkoumán i v oblasti posuzování osob (Higgins a kol., 1977).

Srov. hodnotící priming.



# Krátká historie psychologie

- Období introspekce
- Behaviorismus
- 60. léta – kognitivní revoluce

# Krátká historie sociální psychologie (dle Hogg & Vaughan, 2014)

Sociální psychologie (SP) byla od počátku značně kognitivní – hovořilo se již od počátku o **sociální kognici**. 4 modely:

**1.** (po 2. sv. v. ) Teorie potřeby **kognitivní konzistence**: lidé se snaží snížit rozpor (*discrepancy*) mezi různými kognicemi, protože takové rozdíly jsou nepříjemné.

Konec: čím dál tím více dokladů toho, že lidé jsou k rozporům vcelku tolerantní.

# Krátká historie sociální psychologie

2. 70. léta přinesla model člověka jako **naivního vědce**: lidé potřebují připisovat (atribuovat) jevům i chování příčiny. Tento model předpokládá, že v této **atribuci** příčin a vlastností lidé jednají racionálně – jakékoli chyby jsou důsledkem omezených informací nebo specifických motivací.

Konec: čím dál tím více dokladů toho, že lidé (dokonce i v ideálních podmínkách) nejsou nijak dobrými vědci.

# Krátká historie sociální psychologie

3. Pozdní 70. léta ukázala, že lidé mají omezenou kapacitu zpracovávat informace a používají všemožných kognitivních zkratk. Lidé jsou **kognitivní skrblici** (*cognitive misers*) Lidé používají ty nejjednodušší a nejméně náročné kognice. Motivace nehrála roli.

4. Od 80. let se do teorií promítá i lidské motivace. Sociální aktér byl charakterizován jako **motivovaný taktik**. Dle tohoto modelu mají lidé několik kognitivních strategií, mezi kterými vybírají na základě osobních cílů, motivů a potřeb. **Současnost:** sociální neurovědy – používání fMRI.