

Sociální psychologie 6
Sociální kognice – dokončení
Sociální skupina - úvod

Dotaz na minulou přednášku

Jak chápete *halo efekt*?

Jak se jmenují dva nejdříve osvojené moduly
TOM?

Konfirmační zkreslení (*confirmation bias*)

- Je to tendence vyhledávat, interpretovat a upomínat si na takové informace, které potvrzují (konfirmují) naše existující domněnky (*beliefs*) a hypotézy, zatímco nepoměrně méně uvažovat o jiných, alternativních, možnostech (Plous & Scott, 1993).
- „*my side*“ pohled na věc
- Výraznější u emočně nabytých témat.
- Užití nejednoznačných důkazů k podpoře vlastních domněnek.
- Spojuje tyto jevy: **iluzorní korelaci** (kdy máme dojem, že určité jevy spolu souvisí, přičemž však spolu nesouvisí), **perseveraci domněnky** (jev, kdy *belief* přetrvává, resp. je vybaven, i po jeho vyvrácení), v **efektu pořadí** (za důležitější považujeme první informaci: původnější je lepší).

Pygmalion efekt

Sociální kognice je jedna věc: jak ostatní vnímáme.

Druhá věc je to, že naše přesvědčení (*belief*) může ovlivňovat a také ovlivňuje naše chování a tím i chování druhých.

Pygmalion efekt

Rosenthal & Jacobson (1968) ukázali, že jestliže učitelé byli navedeni, aby si mysleli, že jsou někteří žáci perspektivnější, tito žáci skutečně po nějaké době měli lepší výsledky (pomocí objektivních metod měření). Skutečnost může být očekáváním pozitivně (pygm. efekt) či negativně (golem efekt) ovlivněna.

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

(Rosenthalovo *self-fulfilling prophecy* = sebenaplnující se proroctví)

Příklady ze života?

ATRIBUCE

Představy o modulech *believe & desire* se vyvíjejí, nicméně již velmi malé děti chápou, že chování druhých je ovlivněno jejich vnitřními stavy (*believe & desire*).

Hledání *příčin* chování nebo jevů se říká **atribuce**:

Proč někteří lidé nemají rádi hlasitou hudbu?

Proč mě ta trubka za volantem nepustila na přechodu?

Proč jsem tu trubku na přechodu nepustil?

Proč jsem zvorál tuto písemku? (= **sebeatribuce**)

...

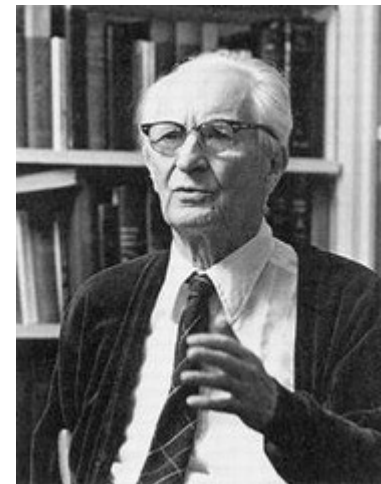
ATRIBUCE

Fritz Heider (1896 – 1988) byl prvním, kdo zkoumal proces atribuce.

Heider (1958): je důležité vědět, čemu lidé věří, protože tato přesvědčení jsou základem jejich chování.

Rozlišoval **vnitřní & vnější** atribuci.
Tj. **dispoziční & situační** atribuci.

Např. když někdo upadne, přisoudíme to buď jeho vnitřním kvalitám (nemotora), nebo vnějším příčinám (namoklý povrch, náhoda).



ATRIBUCE

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

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? – Určitě má.

Př.: Vnímání obhájce nějakého zvlášť hrozného zločince.

ATRIBUCE

Harold Kelley (1967, 1973) rozlišoval proměnné (model ANOVA – kovariance proměnných):

1. **osoba** (liší se mezi různými lidmi?)
2. **situace** (liší se mezi situacemi?)
3. **entita** (liší se u různých entit?)

Např. Proč jsem usnul na přednášce ze SocPs?

ATRIBUCE

Weiner & kol. (1986) rozlišuje 3 dimenze:

1. **umístění** (*locus of control*)
2. **stabilita** (neměnné x proměnlivé)
3. **ovlivnitelnost** (stupeň kontroly nad příčinou)

Podobná teorie motivace & osobnosti (Rotter, 1954): *locus of control* jako osobnostní tendence.

Ke spontánním atribucím dochází předně, když se stane něco **neočekávaného** (Kanazawa, 1992).

VZTAHY VE SKUPINĚ

Zatím jsme mluvili:

1. o **predispozicích k sociálnímu životu**: o vrozeném sociálním instinktu dětí (???) a rodičů (epimeletický pud)
2. o **socializaci** – vlivu okolí na jedince
2. o **chybách v kognici** (jsou to chyby percepce nebo vyšších myšlenkových procesů??)

Nyní se podívejme na to, co se všechno děje, když si myslíme, že jsme součástí skupiny.

SOCIÁLNÍ SKUPINA

= základní a klíčový termín sociální psychologie

Dle různých kritérií lze vydělit **různé typy sociálních skupin** (velikost, typ vazby ve sk., délka trvání, dle typu členství ve sk., dle otevřenosti sk., dle vztahu ke sk.).

SOCIÁLNÍ SKUPINA

V existenci (jakkoli je to **konstrukce sociální reality** – srov. Berger & Luckmann, 1999) **soc. sk.** spočívá svébytnost SocPs.

Tajfel (1978) odlišil vedle chování **interpersonálního** chování **meziskupinové**.

Turner & Brown (1981) tuto dualitu překódovali na **kontinuum: jedinec – člen skupiny**.

V existenci **identifikace se skupinou** spočívá svébytnost SocPs.:

1. interpersonální chování jedince nelze příliš předvídat!
2. meziskupinové chování lze naopak velmi dobře!

Např. ekonomické chování (behaviorální ekonomika), chování fanoušků fotbalu, chování subkultur ad.

SOCIÁLNÍ SKUPINA

1. interpersonální chování jedince ovlivňují osobností charakteristiky
2. meziskupinové chování ovlivňují cíle a normy skupiny

1. interpersonální vyjednávání je velmi proměnlivé
2. meziskupinové vyjednávání je založeno stereotypním vnímáním & chováním!

Děkuji za pozornost

