Sociální psychologie 5
Sociální kognice – kognitivní zkreslení + Teorie mysli

Mgr. Jan Krása, Ph.D., Katedra psychologie, Pedagogická fakulta, MU. 2016

Dotaz na minulou přednášku

Jakým způsobem se v paměti ukládají senzorické informace?

Jak lze chápat rozvoj konceptuálních systémů?

Různá kognitivní zkreslení

- https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases

Budování dojmu o druhých

Efekt primarity (efekt pořadí)
Pořadí, v jakém jsou informace o osobě prezentovány, mohou mít velký vliv na dojem o druhých.
Solomon Asch (1946) zjistil, že ze stejného seznamu 3+3 atributů generujeme odlišné představy o nositeli podle pořadí atributů.
Asi důsledek linearity řeči promítnuté do synchronnosti konceptuální oblasti.
Srov. roli zpětné vazby pro žáky.

Halo efekt

- Typ **kognitivního zkreslení** (*cognitive bias*)
- Některé charakteristiky osoby jsou pro pozorovatele důležitější než jiné, bez ohledu na pořadí.
- **E. Thorndike** (1920) první psal o ***halo efektu*** pouze u osob (*halo* je náboženský termín!)
- Vypozoroval příliš těsné a podobné korelace v hodnocení vlastností osob.

Halo – svatozář – většina náboženství

Halo efekt

- Celkový dojem z **člověka** (také z firmy nebo výrobku) ovlivňuje pocity a myšlenky pozorovatele o charakteru nebo ostatních vlastnostech dané osoby.
- Základním stavebním kamenem halo efektu je centrální rys pozorované osoby (např. atraktivita, vztah ke zvířatům, k fotbalu, politický názor, používání konkrétních artefaktů atp.)

Halo efekt

Může být pozitivní, ale i negativní (*devil's effect*, *horns effect*).

Jedním z důležitých rysů, který vyvolává halo efekt, je **atraktivita**: atraktivní lidé jsou posuzováni také jako inteligentní, odvážní, přívětiví, morální apod.

Halo efekt - atraktivita

Dion, Berscheid & Walster (1972) uskutečnili výzkum se 60 studenty. Každý student dostal 3 různé fotografie: atraktivní, průměrně atraktivní a neatraktivní osoby.

Osoby posuzovali na 27 osobnostních škálách (altruismus, sebeprosazování, důvěryhodnost atp.), dále měli odhadnout celkovou spokojenost a nakonec i určit jak prestižní profesi vykonávají.

Výsledky ukázaly, že respondenti předpokládali, že více sociálně žádaných vlastností mají atraktivní lidé (oproti průměrným a neatraktivním). Respondenti také věřili, že atraktivní lidé vedou šťastnější životy, mají šťastnější manželství, lepší rodiče a lepší kariéru než ostatní.

Halo efekt - atraktivita

Landy & Sigall (1974) demonstrovali halo efekt na posuzování inteligence a akademických schopností. 60 studentů (muži) posuzovali kvalitu esejí, které byly jak dobré tak špatné. Třetina esejí obsahovala fotku atraktivních žen, třetina neatraktivních a třetina fotku neměla (tzv. kontrolní skupina).

Respondenti dávali jasně lepší hodnocení atraktivním autorkám: Na škále od 1 do 9 dostávaly dobré eseje atraktivních autorek průměrné hodnocení 6,7, zatímco neatraktivní 5,9 (6,6 pro kontrolní skupinu bez fotek). Rozdíl byl nicméně ještě větší, když byly posuzovány špatné eseje: atraktivní dostaly 5,2, bez fotky 4,7 a neatraktivní 2,7.

Halo efekt - atraktivita

V jedné studii byly posuzovány dva hypotetické zločiny: loupež a podvod.
Loupež: žena si pořídila ilegálně klíč a ukradla 2200 $.
Podvod: žena manipulovala s mužem, aby investoval do fiktivní firmy 2200 $.
Výsledky ukázaly, že posuzovatelé odlišovali typ zločinu. Pokud nebyl zločin ovlivněn atraktivitou (loupež), neatraktivní „zločinky" byly trestány více. Pokud zločin s atraktivitou souvisel (podvod), byly více trestány atraktivní zločinky.

Halo efekt - atraktivita

Političtí kandidáti, kteří vypadali více atraktivní, byly posuzováni také jako více kompetentní a byly více voleni.

Palmer & Peterson (2012) zjistili, že atraktivnější kandidáti byli posuzování také jako informovanější.

To ukazuje, jak velký vliv v politice má atraktivní vzhled.

TEORIE MYSLI

Kdy člověk pochopí, že ostatní lidé mají „mysl“?

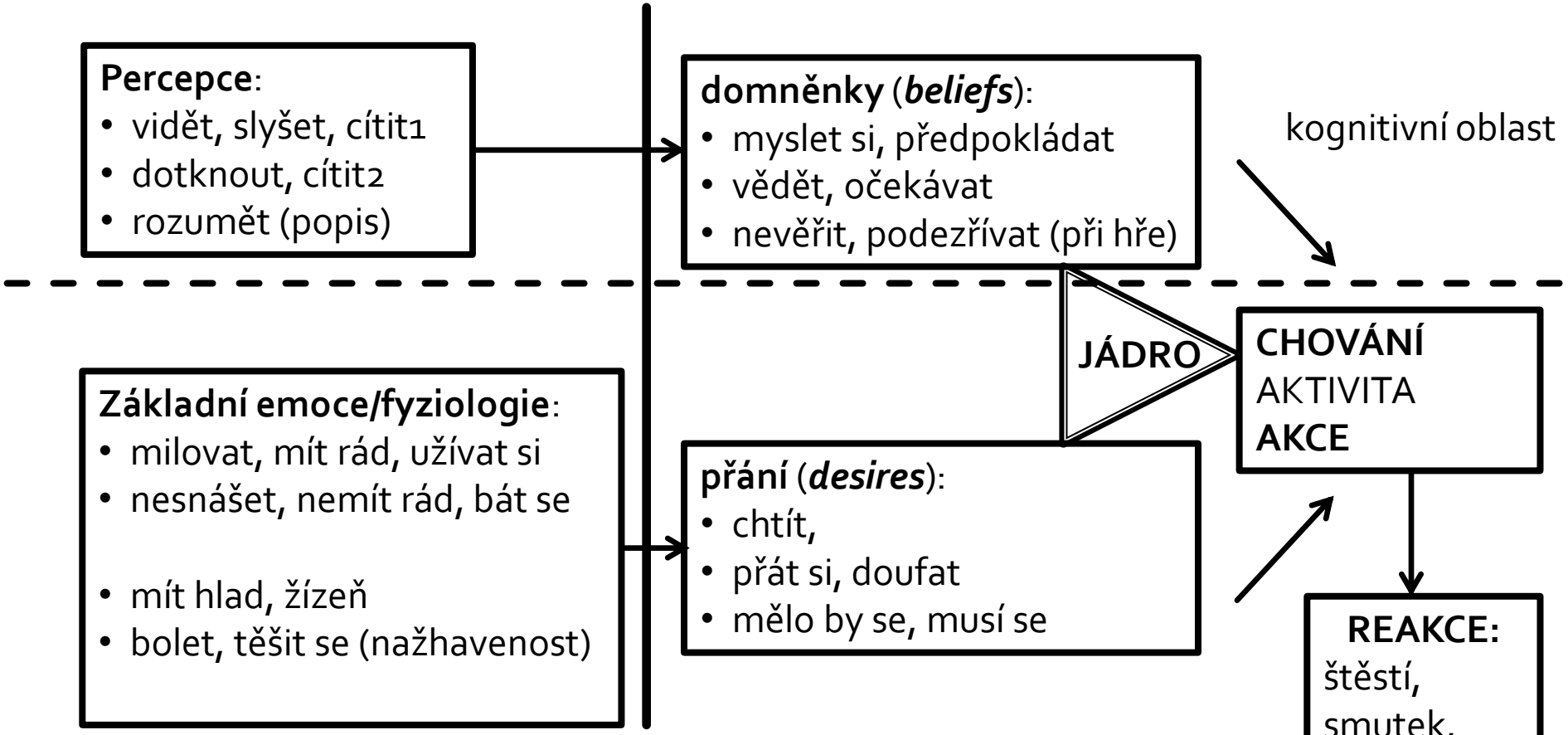
Jak si běžní lidé představují fungování mysli?

Teorie mysli (mentalizace, *theory of mind* = TOM)

Mezi 2. a 5. rokem si děti vybudují svoji naivní psychologii = **teorii mysli**. Ta obsahuje modely toho:
- jak mysl funguje
- jak ovlivňuje chování
- co obsahuje
- aj.

Teorie mysli obsahuje konstrukty (reprezentace, prekoncepty) jako: **přání, domněnka, vnímání a emoce**.

Teorie mysli



TOM předškoláků (5 let) dle Wellman (1990)
=naivní psychologie (? naivnosti v této TOM)

Vývoj TOM (Wellman, Gopnik ad.)

1. pochopení vztahu ***přání-akce***

Již **2** letí, ačkoli si sami raději hrají s autíčky než s panenkami, odhadnou, že postava v příběhu si bude hrát s panenkami, když má radši panenky.

Vývoj TOM (Wellman, Gopnik ad.)

2. pochopení vztahu ***domněnka-akce***

2letí, ač příběh říká, že postava Sam myslí, že ztracený pes je u dveří, ačkoli oni ví, že pes je v garáži, myslí, že Sam bude psa hledat v garáži.

3letí už si myslí, že Sam bude psa hledat u vchodu, bez ohledu na to, co sami znají.

Vývoj TOM (Wellman, Gopnik ad.)

Role tzv. **problému chybného přesvědčení** (***false-believe task*** **-** Wimmer, Perner, 1983): https://www.youtube.com/watch?v=RUpxZksAMPw

Experiment: Dítěti je ukázána krabička od bonbónů. Co v ní je? – Bonbóny. Nikoli: tužky. Co si bude myslet další dítě? **3-4**letí již vědí. (!)

Mezikulturní studie ukázala, že děti mezi 3. a 5. zvyšují úspěšnost ve F-B-task v Kanadě, Indii, Peru, Thajsku a na Samoy (14% - 85%).

Modul teorie mysli (TOMM) & autismus

1. TOMM je vrozený (Baron-Cohen, 1995; Leslie, 2000): důkazy ze zobrazovacích metod, od autistických dětí (ty mají výrazné potíže s F-B-task): chybějící mozkové tkáně (amygdala, hipokampus)
2. TOMM je naučený (Jenkins & Astington, 1996): předškoláci, kteří mají sourozence (nejlépe starší a opačného pohlaví), lépe skórují ve F-B-task.
3. Úspěch ve F-B-task koreluje se schopností pracovat se dvěma protichůdnými informacemi. Jde o schopnost utlumit relativně autonomní proces v uvažování.

Teorie mysli

Krom toho, že rozumí *desire-belief=action* modelu, **3**leté děti znají i jiné obsahy mysli jako: **sny** a **vzpomínky**.

Chápou, že tyto „stavy" patří živým a nikoli neživým objektům. (ačkoli v rozlišování toho, co je živé a co neživé, se mohou od dospělých zásadně lišit)

ATRIBUČNÍ TEORIE

ATRIBUCE

Moduly *believe & desire* se vyvíjejí, ale již velmi malé děti chápou, že chování druhých je ovlivněno jejich vnitřními stavy (*believe & desire*).

Hledání příčin chování nebo jevů se říká **atribuce**:
Proč jsem zvoral tu písemku?
Proč někteří lidé nemají rádi hlasitou hudbu?
Proč mě ta trubka za volantem nepustila na přechodu?
Proč jsem tu trubku na přechodu nepustil?
…

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 osobnostním 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.
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)

- Vliv na teorii motivace & emocí

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

Děkuji za pozornost