

MUNI  
PED



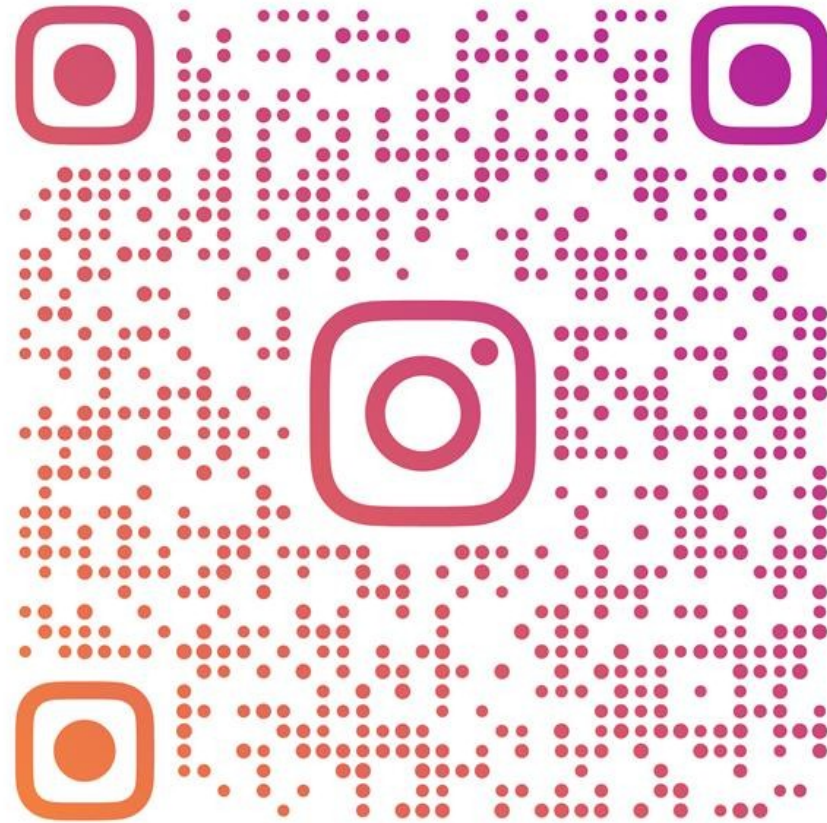
HR EXCELLENCE IN RESEARCH

# Sociální psychologie

## Budování dojmu o druhých, halo efekt a Pygmalion efekt

Jan Krása

Katedra psychologie, Pedagogická fakulta, MUNI



**KATEDRAPSYPEDMUNI**

# Co se dnes dozvíte:

- Proč je pro učitele (kohokoli) klíčové reflektovat některé automatické (systém 1) procesy vstupující do našeho budování dojmu o druhých.
- Co je to: **efekt prvního dojmu, halo efekt, konfirmační zkreslení, Pygmalion efekt a golem efekt.**
- Jak na lidi působí atraktivita a jak lze atraktivitu definovat.

## Východiska:

Učitel by svoje žáky měl ovlivňovat a vzdělávat k jejich osobním mezím co nejharmoničtějším způsobem (bez zbytečných konfliktů).

K tomu je potřeba jisté sebepoznání: např. poznání sebe jako interpreta sociálních signálů i sebe jako tvůrce sociálních signálů.

# Východiska:

Anna Freudová (v přednášce věnované vztahu mezi psychoanalýzou a pedagogikou): „Domnívám se, že máme právo vyžadovat, aby učitel nebo vychovatel znal své konflikty a naučil se je ovládat, dříve než začne vykonávat pedagogickou práci. Jinak mu chovanci slouží jen jako více nebo méně vhodný materiál, na němž by si odreagoval vlastní nevědomé a neřešené problémy.“  
(dle Jedlička, 2017, s. 120)

Pro pochopení těchto procesů jsou vhodné supervize, intervize, popř. balintovské skupiny.

# Evoluce systému na budování dojmu o druhých?

Ty kognitivní moduly, které používáme po dlouhou dobu (cca sta tisíce a milióny let a více), **fungují v naší mysli již více méně automaticky** (implicitně, tj. bez vědomého záměru a reflexe). A my je proto více méně nemůžeme ovlivnit.

Jednou ze základních adaptací člověka je **život ve skupině** (viz prezentace Socializace a Historie komunikace a viz Dunbarovu *hypotézu sociálního mozku*).

# Evoluce systému na budování dojmu o druhých?

K vnímání sociálně relevantních informací a k odečítání vnitřních stavů druhých nás příroda vybavila celou řadou nástrojů, tzv. kognitivních modulů (viz prezentace Modularita mysli).

Život ve složitých hierarchických sociálních systémech a kooperace ve skupině vyžadují **schopnost odečítat vnitřní stavy** druhých lidí (= **teorie mysli** – viz přednáška), vnímat jejich **sociální status** (z četnosti a charakteru sociálních vztahů) a **předvídat jejich chování** (jinak by ke kooperaci nemohlo dojít).

# Budování dojmu o druhých

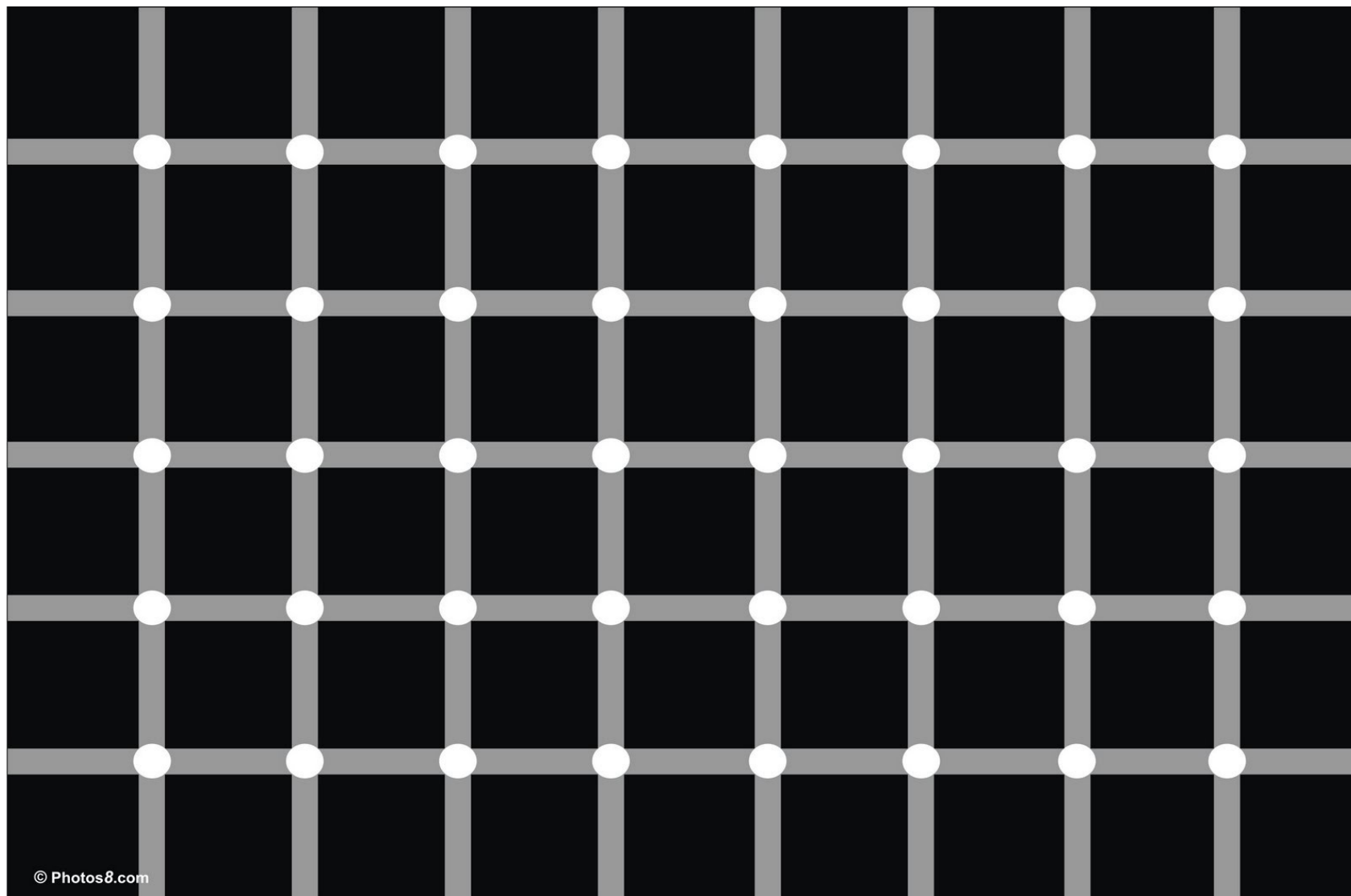
Uvědomění si těchto automatických procesů nám dává nějakou šanci zabránit tomu, aby tyto chyby **nevědomě** vstupovaly do našeho vztahu k žákům.

Uvědomovat si tyto chyby v kognici (způsobované často procesy systému 1) **neznamená zrušit jejich účinek, ale znamená to možnost vyhnout se jejich automatickému a neuvědomovanému ovlivňování našeho chování.**

Můžeme působení systému 1 pouze podrobit reflexi v systému 2.



# Mřížková iluze (grid illusion)



# Budování dojmu o druhých

Dopad této iluze také nikdy nezrušíme –  
jediné, co svedeme, je vědět (systém 2), že tam ty  
tmavé tečky nejsou a snažit se jednat, jako by tam  
nebyly.

Lze se to naučit.

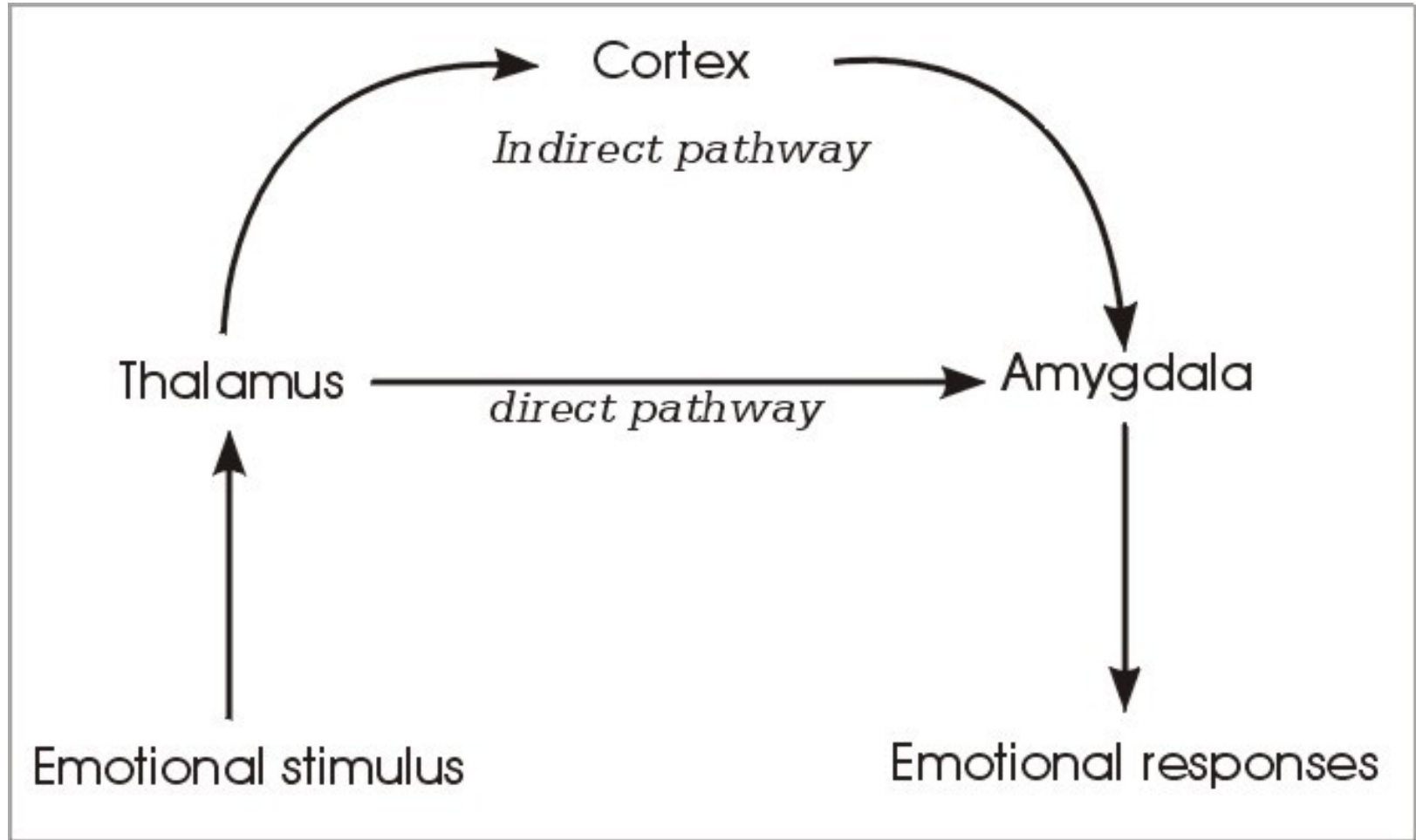
Tím rozhodně nemyslím, že procesy systému 1  
(intuice) jsou vždy špatné a že je máme vytěsňovat  
a zapomínat.

Spíš jde o to snažit se tlumit jejich chybovost.

# Budování dojmu o druhých

Zcela zásadní také je, že celá řada automaticky fungujících kognitivních modulů (rozpoznávání tváří, halo efekt, stereotypizace, labeling atd.) je přímo **spojena s emočním systémem** (srov. prezentace Emoce).

Takže, aniž bychom si museli/y svoje úsudky o druhých vůbec uvědomit, reagujeme na druhé ihned zcela automaticky emočně (např. neverbálně).



# Budování dojmu o druhých

Zásadní problém vnímání druhých spočívá mj. v tom, že na nás působí celá řada vlivů, které vůbec nesouvisí s obsahem podnětu.

Např.:

- **v jakém pořadí** podnět přichází: první, poslední, uprostřed (sériový poziční efekt, efekt prvního dojmu, efekt posledního dojmu),
- **v jakém kontextu** podnět přichází (dotyk v prostoru, zarámování = framing, anchoring),
- **co si o podnětu myslí druzí lidé** (sociální konformita, stereotypizace, labeling),
- **vlastní názor na podnět** (konfirmační zkreslení, Pygmalion efekt, golem efekt)
- **čemu je podnět podobný**: náhodné asociace během života
- co v naší mysli podnětu časově předcházelo (viz priming).

Tyto vlivy zkreslují náš úsudek o druhých i o světě, aniž by jakkoli souvisely se samotnými posuzovanými osobami či objekty.

# Budování dojmu o druhých

## Shrnutí:

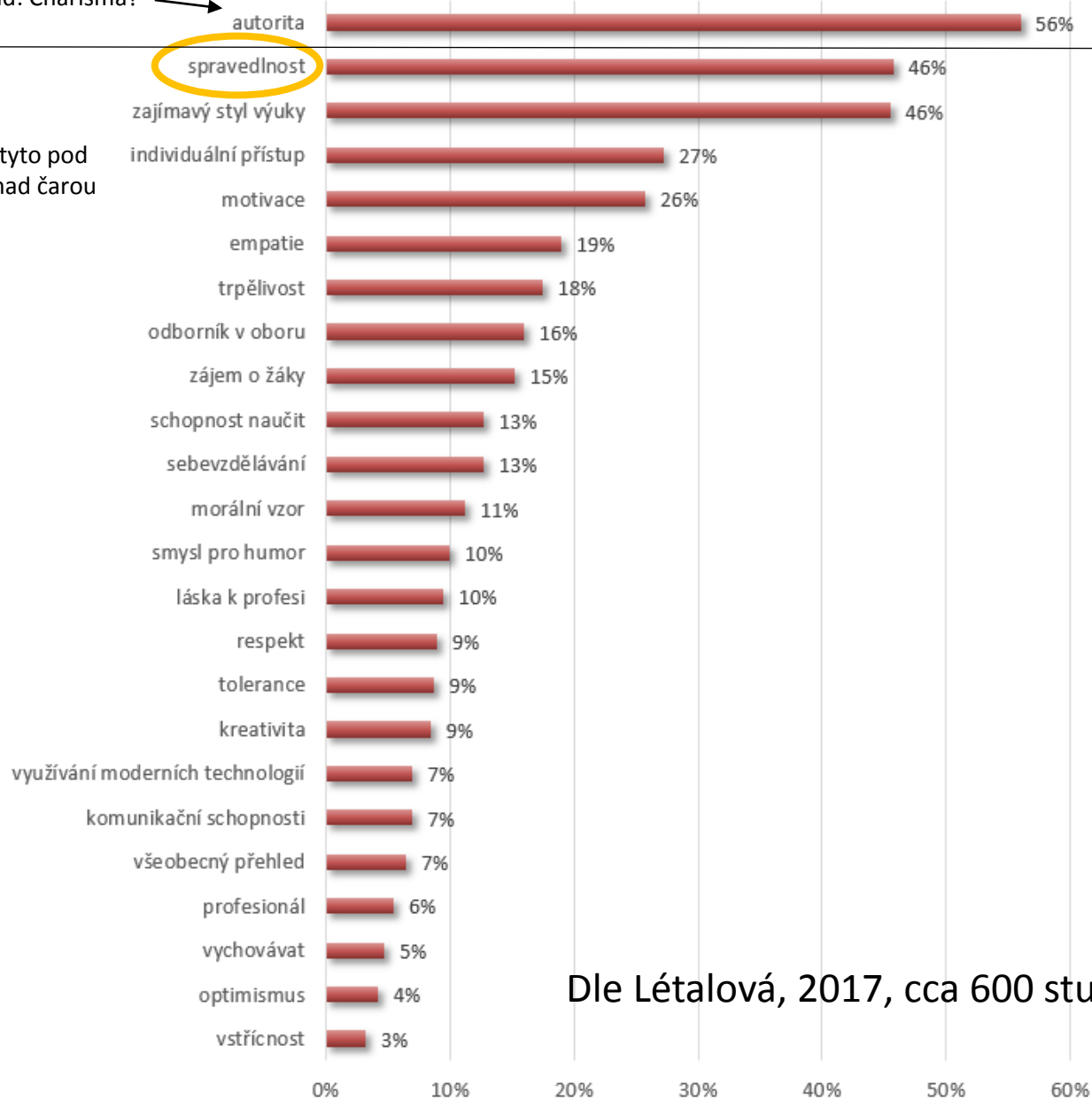
- do budování dojmu o druhých zasahuje spousta informací mimo empirické vlastnosti posuzovaného (což může posuzovanému uškodit nebo naopak přilepšit, nebo prostě zkreslit);
- tento proces budování dojmu o druhých si v mnoha ohledech v podstatě neuvědomujeme (jedná se o procesy systému 1), ale rovnou již na druhé nějak emočně a neverbálně reagujeme.

Nyní se podíváme na to, proč by to mělo zajímat speciálně učitele a jiné pedagogické pracovníky.

## Charakteristika dobrého učitele dle procentuálního výskytu

Lépe snad: Charisma? →

Když má učitel tyto pod čarou, má i to nad čarou



Dle Létalová, 2017, cca 600 studentů PED MUNI

# Sociální kognice a vzdělávání

Druhá nejčastěji uváděná vlastnost ideálního učitele je **spravedlivost** (po poněkud problematické vlastnosti autorita).

Studenti PED MUNI stále uvádějí nespočet příběhů o tom, jak nespravedliví dokážou učitelé (ještě dnes) být.

Nejčastějším příkladem nespravedlivosti učitele jsou příběhy o nadřívání a zasednutí si na žáka.

Tyto autentické výpovědi studentů svědčí o tom, že někteří učitelé stále ještě nereflektují některé svoje postoje k žákům, ale prostě automaticky jednají (nespravedlivě).

Myslí si, že jednají spravedlivě, ale zvenčí je vidět, že mají klapky na očích. Většinou za to krom jiného mohou chyby v sociální kognici (čili chyby v budování o druhých, čili procesy systému 1).



# Sociální kognice a vzdělávání

(Studentka 1. ročníku PED MUNI): „Doted' si vybavuji, proč jsem do té třídy nechodila tak ráda, jak bych si přála. Moje první paní učitelka třídní byla všechno, jen ne hodící se do třídy pro děti. Je v pořádku být přísný, ale často jí praskaly nervy, často se obořila na žáka, který něco nechápal, a mě si zaškatulkovala jako tu chytrou, ale velmi tichou a navíc docela nešikovnou. Dávala mi nějakým způsobem najevo, že se mnou je něco špatně, téměř násilně se mě snažila vtlačit do kolektivu, což nikdy nedopadlo dobře, zakázala mi si v keramice vybarvit keramické sluníčko, protože bych se prý zamazala a udělala nepořádek. Svým způsobem mi pošlapala sebevědomí takovým způsobem, že se doted' cítím příšerně, když se mi něco nepovede. Pokud někdo pochopil něco jinak, než ona zadala, byl hlupák ten žáček. Nikdy si nepřipustila, že zadání podala špatně ona. Víím určitě, že taková učitelka být nikdy nechci. Z prvního stupně jsem si teda odnesla velký antivzor.“

# Budování dojmu o druhých

U budování dojmu o druhých jsou empiricky zkoumány především různé **chyby** a **zkreslení**, kterých se dopouštíme.

Proto se hovoří o **chybách v percepci**, o **zkresleních** (angl. *bias, biases*).

Srov. seznam různých zkreslení (systém 1):

[https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_cognitive\\_biases](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases)

Nyní se podíváme na tři nejznámější a nejčastěji zkoumané chyby v percepci.

# Efekt prvního dojmu

**Efekt pořadí:** působí na nás to, v jakém pořadí jsou informace o někom (o něčem) prezentovány.

Působí na nás **efekt prvního dojmu** (synonymum **efekt primarity**): první informace o někom (něčem) působí mnohem silněji, než informace následující.

# Efekt prvního dojmu

**Solomon Asch** (1946) zjistil, že ze stejného seznamu 3+3 atributů druhých osob si vytváříme odlišné představy o nositeli právě podle pořadí atributů.

Možné vysvětlení: První informace jsou asi chápány jako *centrální* a následující jako *okrajové*.

**Srov. roli primarity ve zpětné vazbě pro žáky (doporučení pro podávání zpětné vazby je PNP).**

**Srov. roli primarity v popisu žáků kolegům, tříd, osob druhým lidem, při úvodu hodiny.**

Existuje také analogický **efekt posledního dojmu**: poslední informace o někom působí mnohem silněji než jiné informace.

# Halo efekt

Ačkoli by málokdo o sobě prohlásil, že se nechá při posuzování druhých svést vnějším zjevem, výzkumy ukazují pravý opak: dennodenně jsme v područí **halo efektu**.

- DEF (Halo efektu): jedná se o globální posuzování druhého podle celkového dojmu z něj, bez náležitého posouzení všech ostatní dojmů a informací.
- Přítomnost určitého centrálního rysu (např. fyzické **atraktivity**) ovlivňuje celkový dojem z **člověka**. (bez ohledu na efekt pořadí apod.)
- **Edward Thorndike** (1920) první psal o **halo efektu** u osob (*halo*, **nikoli haló**; odvozeno od náboženského a meteorologického termínu halo).
- Vypozoroval příliš těsné a podobné korelace určitých přiřazovaných vlastností při hodnocení druhých osob (v dotazníku).



Sluneční halo, parhelion (sun dogs), 7. říjen 2020, Česká Republika, Brno





# Halo – svatozář – většina náboženství



Cardinal Albert of Brandenburg being chastised by Ulrich von Hutten (1517). Von Hutten was a German scholar, poet and reformer: and also an outspoken critic of the Roman Catholic Church. He acted as a bridge between the humanists and the Lutheran Reformation. He was a leader of the Imperial Knights of the Holy Roman Empire - (1488–1523).





# Halo efekt

- Základním stavebním kamenem halo efektu je nalezení nějakého **centrálního rysu** pozorované osoby, např. **atraktivity**, vztahu ke zvířatům, k fotbalu, **politického názoru**, používání konkrétních artefaktů atp.
- Tento rys je pak asociačně (většinou nevědomě) spojen s několika dalšími rysy osobnosti (podle naší představy psychiky = laické teorie osobnosti) a
- **tyto všechny rysy s našimi emocemi.**

# Halo efekt

- Zdá se, že asociace některých rysů jsou univerzálnější (kolektivnější), např. vztah atraktivity a dobrých vlastností.
- Pak existují i velmi individuální asociace rysů (srov. **laické teorie osobnosti**).
- Např. Knap (1978) zjistil, že muži v USA vyšší 1,83 m dostávali o 10 % vyšší nástupní plat.

# Halo efekt a atraktivita

- Atraktivita by se mohla na první pohled zdát jako věc ryze individuálního názoru, ale opak je pravdou: většina posuzovatelů se shodne na tom, kdo je atraktivní (platí to i o zvířatech, květinách, nerostech a jiných úkazech).
- Atraktivitu lze dokonce matematicko-statisticky definovat a dokonce vytvářet (viz dále).
- **Atraktivní** lidé jsou posuzováni často jako otevřenější, sociálně zdatnější, chytřejší, odvážnější, morálnější, lépe zajištění apod.

- Za krásnější jsou považováni mladí a nikoli staří lidé. To protože věk u člověka souvisí se schopností reprodukce (máme menopauzu a andropauzu).
- Schopnost rozpoznávat atraktivitu je částí komplexu na rozpoznávání celkové kondice druhého, tzv. jeho/její reprodukční fitness (atraktivita je možná tzv. férovým signálem fitness).
- Jestli je někdo v kondici poznáme vizuálně ihned, automaticky.
- Poznáme z tváře automaticky také (většinou) pohlaví a věk.
- Savci vedle vizuální a akustické identity rozpoznávají i olfaktorickou (čichovou) identitu. Srov. psy, kočky.



**age 28**



**age 29**



**age 30**



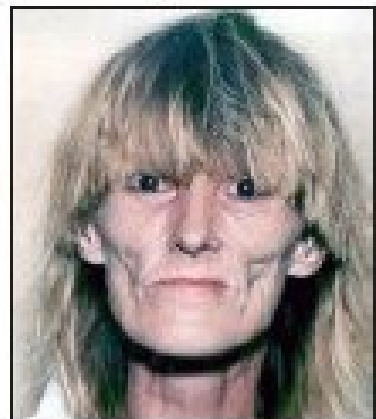
**age 31**



**age 32**



**age 33**



**age 34**



**age 35**



**age 36**



**age 37**



# Halo efekt – atraktivita (1h)

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

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

Osoby posuzovali osoby 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

V jiné studii (Ostrove & Sigall, 1975) 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 pachatelky byly trestány více.

Pokud zločin s atraktivitou souvisel (podvod), byly naopak více trestány atraktivní pachatelky. Zde je vidět, že i atraktivita někdy působí jako nevýhoda.

To ukazuje navíc, že i nevědomé procesy mohou být poměrně složité.



# 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 posuzováni také jako informovanější.

To ukazuje, jak velký vliv v politice má atraktivní vzhled a jeho mediální vylepšování pomocí IT.

# Halo efekt

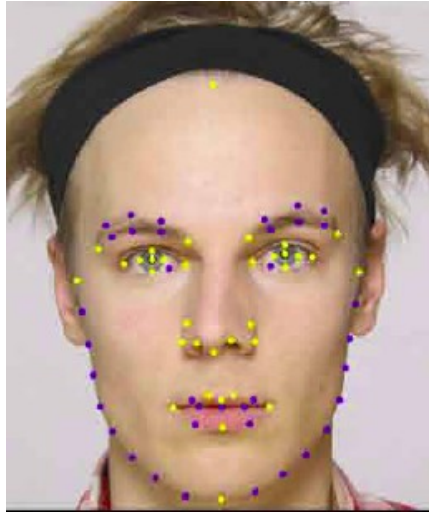
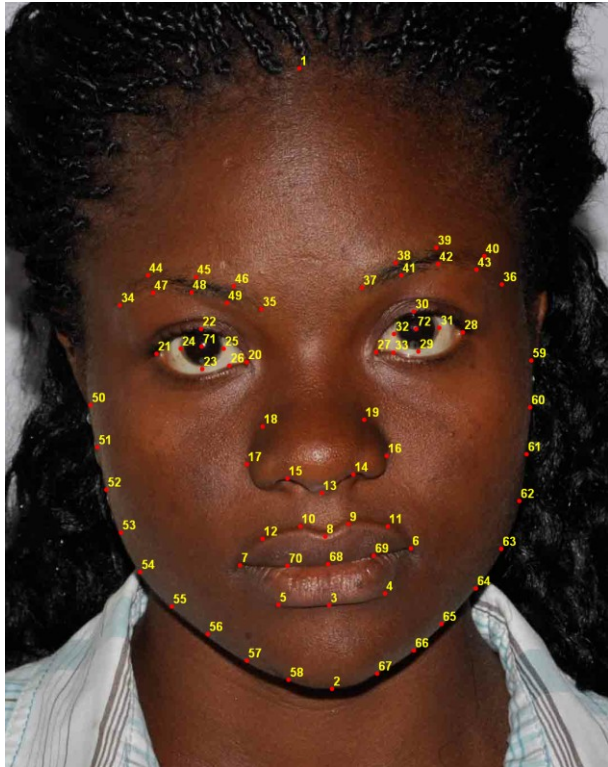
Může být pozitivní efekt, ale i **negativní**: *devil's effect, horn effect* (překlad: efekt vyplazeného jazyka ?).

Atraktivita nemusí být vždy jen výhodou. Studenti hovořili např. o případech, kdy personalistky automaticky vyřazovaly z pohovoru příliš atraktivní uchazečky.

# Krátce o výzkumu atraktivity a tváří vůbec



Tento a následujících 5 slidů o lidských tvářích je z prezentace doc. Karla **Kleisnera** z UK, **2018**, Kognitivní škola



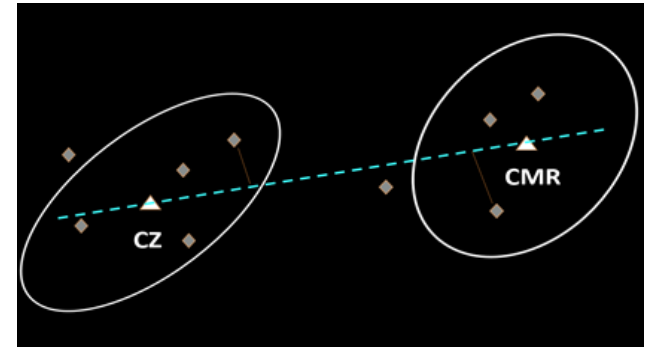
$$S = \sqrt{\sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x})^2 + (y_i - \bar{y})^2}$$

$$D_{12} = \sqrt{\sum_{i=1}^k (x_{1i} - x_{2i})^2 + (y_{1i} - y_{2i})^2}$$

unattractive 1 2 3 4 5 6 7 attractive

Autor : Kleisner, PŘF UK

**Scores of distinctiveness (SDi):**  
the more a face is distant from its ingroup mean (on axis towards outgroup mean) the more distinct it is and the more it resembles outgroup standards.

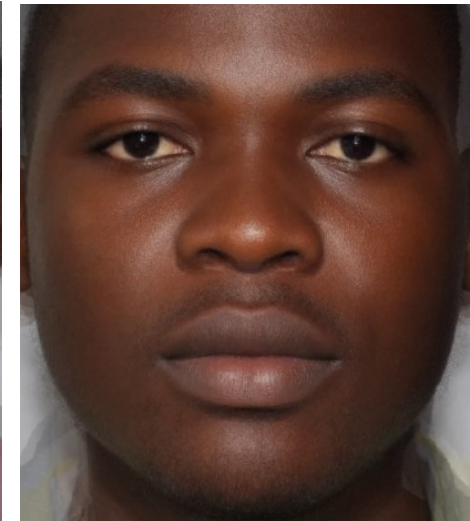
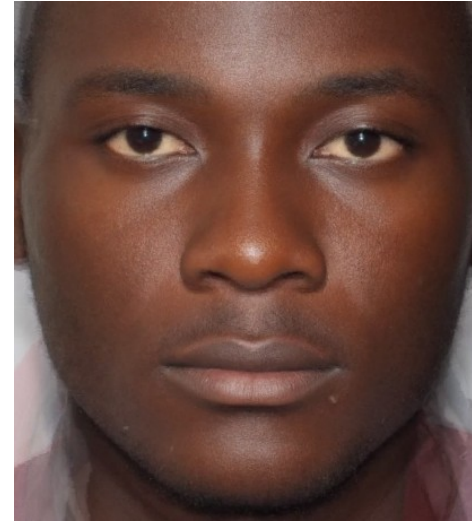


CZ farthest away from CMR

CZ closest to CMR

CMR closest to CZ

CMR farthest away from CZ





# Perceived Aggressiveness Predicts Fighting Performance in Mixed-Martial-Arts Fighters

Psychological Science  
24(9) 1664–1672  
© The Author(s) 2013  
Reprints and permissions:  
sagepub.com/journalsPermissions.nav  
DOI: 10.1177/0956797613477117  
pss.sagepub.com  
SAGE

*Detecting danger that does not really exist (false positive error) is much less costly than the failure to detect real danger (false negative error)*

Low Aggressiveness

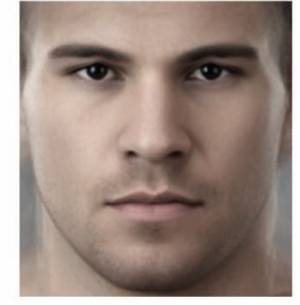
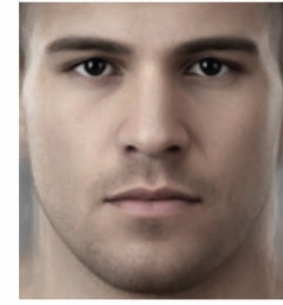
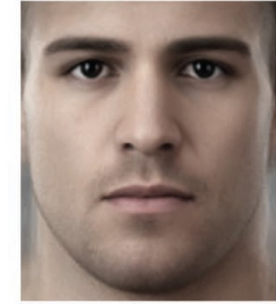
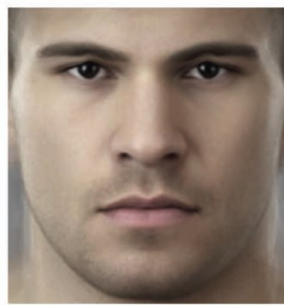
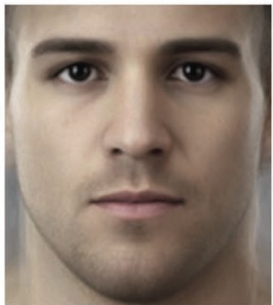
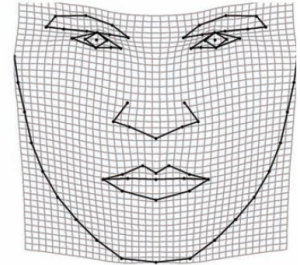
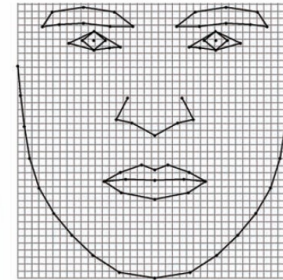
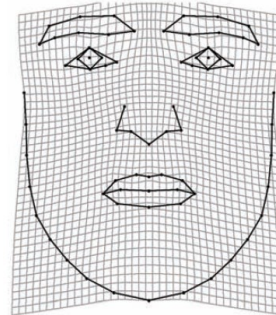
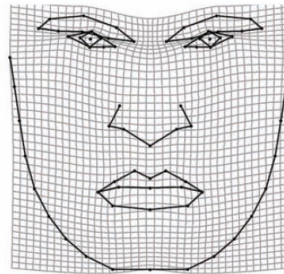
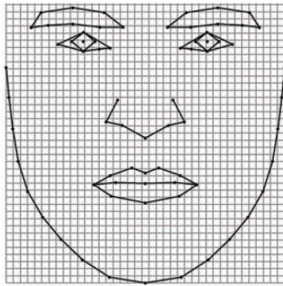
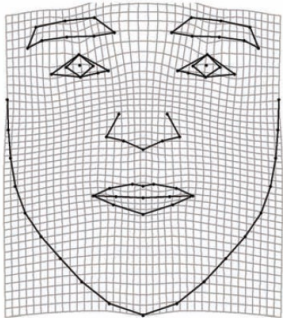
Average

High Aggressiveness

Low Fighting Success

Average

High Fighting Success



Třebický et al. (2013) *Psychological science*, 24(9), 1664-1672.

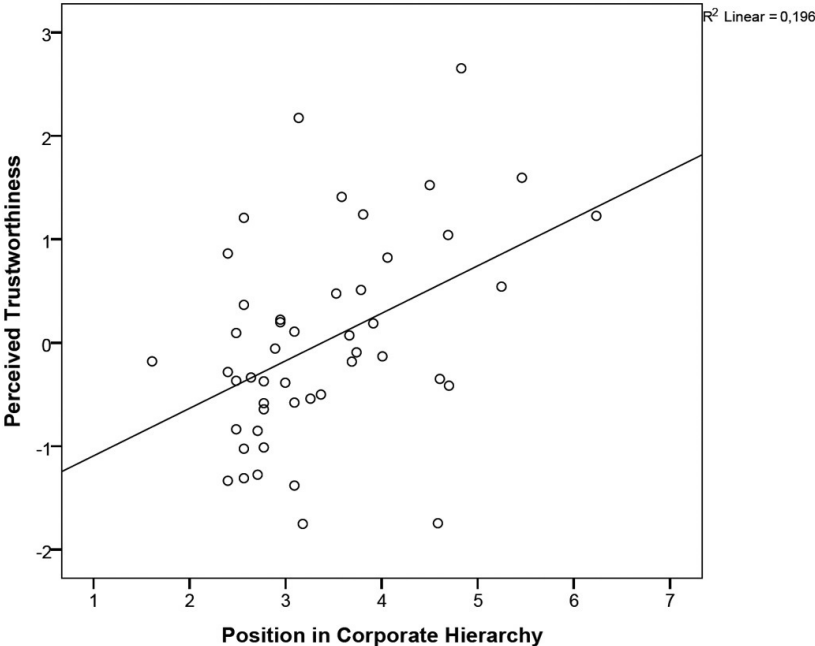
Autor : Kleisner, PŘF UK

# Perceived trustworthiness is associated with position in a corporate hierarchy

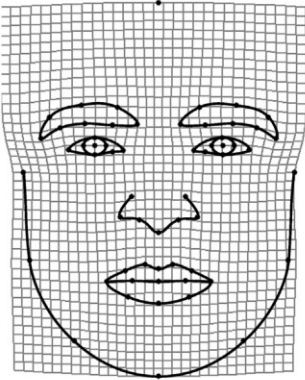
Lenka Linke<sup>a</sup>, S. Adil Saribay<sup>b</sup>, Karel Kleisner<sup>a,\*</sup>

<sup>a</sup> Department of Philosophy and History of Science, Faculty of Science, Charles University in Prague, Czech Republic

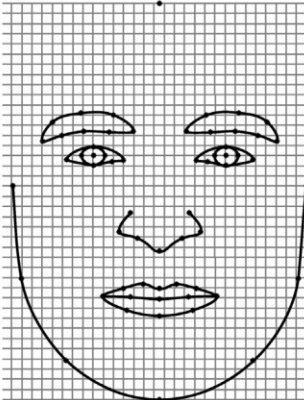
<sup>b</sup> Department of Psychology, Faculty of Arts and Sciences, Boğaziçi University, Istanbul, Turkey



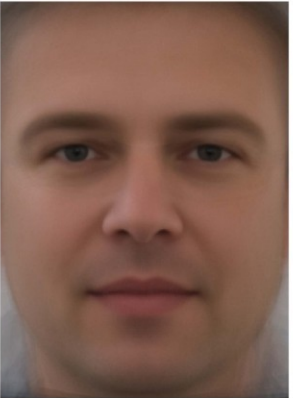
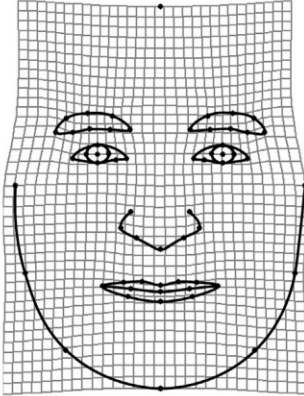
Low Perceived Trustworthiness



Average



High Perceived Trustworthiness



# Czech and Turkish composite female faces

Upper line: 6 faces closest to determined position unwarped to predicted SDi shape

Bottom line: always the same 10 facial textures unwarped to predicted SDi configuration

CZ far away from TR

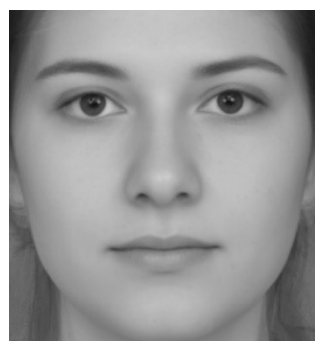
CZ mean

CZ closest to TR

TR closest to Czech

TR mean

TR far away from CZ



**Krása tváří je v jejich průměrnosti.**

Autor : Kleisner, PŘF UK



# Problémy s halo efektem

- Tohoto automatického průběhu vnímání atraktivních lidí (bohatě či elegantně nastrojených) mohou zneužít **podvodníci**, kterým (sledujte, jak jednoduché je celé kouzlo!) se stačí **namaskovat** a automaticky si získají náklonnost. = **role masky**
- Stačí se namaskovat jako trhan a zraky druhých se od vás budou odvracet. Stačí se namaskovat jako boháč a lidé vám budou poklonkovat.
- Na tématu převleku je založena celá řada filmových a divadelních zápletek: Revizor, Princ a chudás, Pekařův císař, Záměna ...
- Vliv masky na naši kategorizaci druhého je enormní: srov. prezentaci Maska, člověk a zvíře.

# Vzhled tváře a očekávání

Důraz na výzkum atraktivity neznamena, že je to jediný (nebo nejdůležitější) typ vzhledu působící při budování dojmu o druhých. Působí na nás všechny tváře a jakýkoli typ postavy.

**Všechny tváře v nás vyvolávají nějaký pocit, na který reagujeme.**

Vzhledově podobní lidé (např. sourozenci) nám přijdou i osobnostně podobní (resp. hledáme podobnosti).

Šíři sledovaného jevu nám doplní:

- problematika castingu pro filmy.
- problematika ztvárnění typických rolí v animovaných filmech.
- ztotožňování herce s jeho rolí (Teorie velkého třesku - Sheldon; Vesničko má středisková – Otík; Hra o trůny atp.).



Zdeněk Srstka



Jack Nicholson





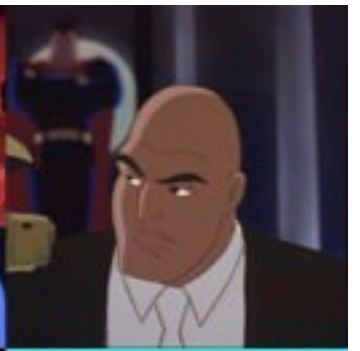
Natalie Portman



Charles Dance









Budování dojmu o druhých se neúčastní pouze lidská tvář, ale vše z lidské přítomnosti a z lidského chování.

- velmi důležité místo zaujímá např. **lidský hlas** a jeho kvalita.
- **oděv a šperky** (srov. přísloví „šaty dělají člověka“) – zde si vzpomeňte na důležitost oděvu a úpravy vzhledu, když jde člověk na pohovor.
- **vůně** člověka.
- typ **chůze** a vůbec pohybů (srov. pohyby osob s tělesným postižením).
- zranění či **kosmetické vady** na viditelných částech těla (srov. vypadlé přední zuby u žáků, oční vady, šilhavost, jizvy po operacích atd.).
- **způsob projevu** (srov. zadržávání, tichý hlas apod.).

# Halo efekt a projekce

Psychoanalýza (S. Freud) a analytická psychologie (C. G. Jung) popisují proces **projekce**.

V rámci projekce, která probíhá nevědomě (automaticky), si vytváříme představu o obsahu mysli a osobnosti někoho druhého.

Naši projekci často nejsme schopni rozeznat a zaměňujeme ji za skutečný obsah mysli nebo za skutečnou osobnost druhého (za druhého).

# Problémy s halo efektem

Automaticky býváme ve střehu, když se setkáváme s někým z jiného etnika.

+U jiných etnik kolikrát ani nedokážeme z tváře vyčíst sociálně relevantní informace (pohlaví, věk, zdravotní stav apod.).

# Konfirmační zkreslení (*confirmation bias*)

- DEF: Je to tendence vyhledávat, interpretovat a upomínat si zvláště na takové informace, které potvrzují (konfirmují) naše existující přesvědčení (*beliefs*) a schémata, zatímco nepoměrně méně uvažujeme o jiných, alternativních, možnostech (Plous & Scott, 1993).
- Výraznější je u emočně nabitých témat.
- Jedná se o užití nejednoznačných důkazů k podpoře vlastních domněnek, zvláště o druhých lidech.
- (Konfirmační zkreslení spojuje tyto jevy: **iluzorní korelaci** (kdy máme dojem, že určité jevy spolu souvisí, přičemž však spolu nesouvisí), **perseveraci přesvědčení** (jev, kdy *přesvědčení* přetrvává, resp. je vybaveno i po jeho vyvrácení), **efektu pořadí** (za důležitější považujeme první informaci: původnější je lepší).)

Působení konfirmačního zkreslení se podobá hledání relevantních informací pomocí vyhledavačů.

Vyhledávače (Google a spol.) a sociální sítě vždy vyhledávají informace relevantní pro konkrétního uživatele, tzn. že ve finále se kolem člověka utváří tzv. informační bublina.

Srov. **teorii nálepkování** (*labeling theory*).

Nálepka kriminálního překryje nálepku rodiče, přítele, souseda atd.

Nálepka toho, kdo pořád vyrušuje rádoby vtipnými dotazy, překryje reálný výkon žáka při zkoušení.

# Pygmalion efekt

To, jak ostatní vnímáme, je jedna věc. Víme, že máme nereflektované tendence podléhat různým zkreslením a falešným dojmům o druhých.

Jiná věc je to, že naše přesvědčení o druhých ovlivňuje naše chování k nim a tím potažmo i chování druhých k nám atd.

Tak vzniká **sebenaplňující se proroctví**.

# Pygmalion efekt

**Rosenthal & Jacobson (1968)** ukázali, že jestliže učitelé byli navedeni, aby si mysleli, že jsou někteří žáci perspektivnější než jiní, tito žáci skutečně po nějaké době měli lepší výsledky (testováno pomocí objektivních metod měření!).

Skutečnost tedy může být očekáváním pozitivně (**Pygmalion efekt**) či negativně (**golem efekt**) ovlivněna.

<https://www.youtube.com/watch?v=dkuomtYIZME> (4 min)

# Pygmalion efekt

## **Kritika:**

Pygmalion efekt nebyl nikdy replikován, statistika výzkumu byla špatná.

Výsledky jsou příliš bombastické, **efekt na IQ je reálně mnohem nižší.**



# Pygmalion efekt

Rosenthalův výzkum zkoumal vliv učitele na IQ žáků. Ten není tak značný.

Zůstává tu však pořád efekt toho, že když si něco myslím, tak se tak i chovám = **efekt očekávání** (expectancy effect).

Proto se dělají a budou dělat dvojité slepé studie (double-blind experiments), protože vliv toho, že něco vím, může být na zkoumaný jev nenulový. Srov. placebo, nebo nocebo efekt.

Platí: Čím větší vědomé očekávání má učitel od dítěte, tím lepších výsledků dítě dosáhne.

**Problém bývá nízké očekávání např. od žáků ze sociálně znevýhodněného prostředí.** = nemusí jít vůbec o IQ!

# Chyby v sociální kognici ve škole

Chyby při budování dojmu o druhých jsou v běžném životě, kdy reagujeme na zcela neznámé lidi, více méně nicotné a více méně zanedbatelné.

Nepříjemných a fatálních rysů nabývají ovšem v pedagogice (při dlouholeté výchově dětí).

Když se totiž soustavně dopouštíme nespravedlivosti (budiž nám omluveny jednotlivé a výjimečné prohřešky), kazíme tím často nevratně nejen vztah dětí ke škole, ale často i jejich charakter.

# Nespravedlivost ve vzdělávání

Na vině je, kromě jiných důvodů, halo efekt a i opak halo efektu (efekt vypláznutého jazyka = angl. *horn effect*) spojený se stereotypy. Toto výchozí zkreslení je pak podporováno tzv. **konfirmačním zkreslením a sebenaplňujícím se proroctvím.**

Na úrovni celé společnosti celý proces nespravedlivosti funguje tak, jak to popisují teorie nálepkování (viz labeling). Srov. etnické či třídní stereotypy, které v podstatě vmanipulovávají určité jedince do určitých sociálně nežádoucích pozic.

## Jak se zkresleními pracovat?

- Nejprve si je uvědomit – pak lze jejich automatický dopad na nás zmírnit, inhibovat čili tlumit, vtáhnout do systému 2 (nikoli však potlačit).
- Nejprve si je uvědomit – později je začít i „lovit. Být stopařem sebe sama.“
- Snažit se uvědomit si konkrétní vliv daného automatismu (procesů systému 1) na náš úsudek. (tečka)
- K nalezení těchto chyb mohou (krom četby literatury) sloužit intervize a supervize na školách.
- Proti uvědomění si těchto zkreslení však působí osobní obrany, které se snaží udržet ideální obraz bezchybného já (k tomu je vhodný nějaký typ analýzy). (o utopii subjektu: James Hillman, Nová vize psychologie, 2020)

# Na příště přečíst:

Povinný text ve Studijních materiálech: o emocích z Hewstone, Stroebe (2006, 211-221), autorem textu je Klaus Scherer.

**Děkuji za pozornost**