**Sociální percepce a atribuce**

Sociální psychologie, 1.ročník

Dnes probereme:

**Sociální percepce** – co to je?

* *Co* ***nás ovlivňuje*** *při vytváření dojmu o druhých?*
* *Čím nás* ***ovlivňují druzí****, když si o nich vytváříme dojmy?*

Sociální poznávání a **atribuce**

* *Podle čeho* ***interpretujeme*** *(vysvětlujeme si) chování druhých lidí?*

**SOCIÁLNÍ PERCEPCE**

**VNÍMÁNÍ** ZJEVU A CHOVÁNÍ + **INTERPRETACE** ZJEVU A CHOVÁNÍ = **SOCIÁLNÍ PERCEPCE**

*Je naše percepce přesná a spolehlivá? Co podmiňuje naše první dojmy?*

* + Informace (apriorní i doplněné)
* Charakteristiky poznávajícího (zkušenosti, vzdělání, gramotnost, hodnoty, postoje)
* Okolnosti situace (kontext)

**Determinanty posuzovatele**

*Čím jsem ovlivněn, když si tvořím dojem o druhém?*

* krátkodobé stavy (očekávání, nálada,…)
* stabilní struktury (stereotypy, naše „teorie osobnosti“ aj.)
* osobní strategie zpracování inf. (kognitivní styl, osobní význam)
* demografické charakteristiky

**Determinanty posuzovatele při formování dojmu**

* **STEREOTYPY**
* Naše nevědecké **zobecnění podle** iracionálního **schématu**
* Vytváříme je na základě svých **předpokladů o tom, k jaké skupině člověk přísluší**
* **Předpokládáme**, že každou **skupinu charakterizují** určité **vlastnosti** *(muži, ženy, romové, milionáři, puberťáci, manažeři, politici, nezaměstnaní, psychiatři, učitelky,…)*
* Nevědomě určíme příslušnost ke skupině → přisoudíme vlastnosti
* Příklad: *Tvrdě pracující podnikatelka, které záleží na kariéře. Stereotyp: je soutěživá, je neženská, je bezohledná, na dítě bude tvrdá a náročná*
* Stereotypy **sdílíme** a zakládáme na nich **předsudky**
* Fenomén **vnitroskupinového preferování**
* **IMPLICITNÍ TEORIE OSOBNOSTI**
* percepce je ovlivněna **teorií pozorovatele o tom, jak spolu jednotlivé rysy souvisí**
	+ *např. družný → přátelský → ochoten pomoci*
	+ *temperamentní → vysoké sebevědomí*
	+ *divoké dítě → neposlušné*
* percepci může usnadnit, ale také svést k omylu
* **MOTIVAČNÍ A EMOCIONÁLNÍ FAKTORY**
* Cíle, hodnoty a temperament se do percepce promítají obzvlášť v situaci nejednoznačného či ambivalentního chování
* **PRVNÍ DOJEM**
* zaujetí citového postoje *(sympatický/ protivný/ zajímavý/…)*
* bezprostřední charakteristika nějaké podstaty *(podvodník, naivka,…)*
* bezprostřední interpretace projevu *(těžký život, nevychovaný,…)*
* asociace na osoby, které už znám

**Determinanty posuzovaného při formování dojmu**

* **EFEKT PRIMÁRNOSTI**
* rysy zaznamenané jako první mají větší vliv na vytvoření dojmu
* další inf. zpracujeme tak, aby byly konzistentní s první informací (redukujeme nebo ignorujeme)
* **HALOEFEKT**
* vnímání je ovlivněno jedním rysem, které nás „oslní“ (**centrální rysy**) → ostatní rysy nejsou tolik vnímány
* *Př. Usměvavý člověk je ……*
* **EFEKT ROZPTÝLENÍ**
* vliv určitého rysu na formování dojmu je slabší, když je informace podaná v kontextu s další, s ní nesouvisející informací
* **NÁPADNOST V CHOVÁNÍ A ZJEVU**
* tendence přisuzovat fyzicky nápadným lidem i nápadnosti v chování
* *př. člověk s jizvou v obličeji má nízké sebevědomí, černoch je špinavý,…*
* může být zdrojem negat. stereotypů o minoritách

**Sociální percepce – shrnutí**

* Percepce je **vnímání** a **interpretace** zjevu a chování druhého člověka
* Vytváření dojmu je determinováno:
	+ vlivy na straně **posuzovatele**
	+ a vlivy na straně **posuzované osoby**
* Přesnost v posuzování lidí není osobnostní struktura
* Přesnost percepce je vyšší v reálných podmínkách než v laboratorních

**SOCIÁLNÍ POZNÁVÁNÍ A ATRIBUCE**

* **Atribuce** = princip, podle kterého vysvětlujeme chování lidí i svoje vlastní
* Autoři: Fritz Heider, Herold Kelly
* Máme představy o kauzální struktuře soc. světa – podle nich posuzujeme chování lidí
* Tradiční teorie: chování může být vysvětleno na základě:
	+ situačních (vnějších) klíčů
	+ vnitřních klíčů (motivace, záměry, cíle, vlastnosti jedince)
* **TEORIE KORESPONDUJÍCÍCH INFERENCÍ (ATRIBUCÍ)**
* inference je korespondující, když chování koresponduje s předpokládanou vnitřní vlastností osoby → příčinu chování přisoudíme osobě
* *Kdy přisoudíme příčiny jednání přímo osobě a nikoli prostředí?*

**Sociální žádoucnost** – pokud člověk jedná jinak, než mu přikazuje role (nezvykle, rizikově), pozorovatel tuto akci přisuzuje spíše **vnitřním** pohnutkám než příčinám prostředí

* **ATRIBUČNÍ TENDENCE**
* = naše očekávání, před-koncepce, která ovlivňují interpretaci chování
* **Rozdílné atribuce aktérů a pozorovatelů**
	+ aktéři mají tendenci připisovat zdroj svého chování situaci *(„udělal jsem to, protože si to situace žádala“)*
	+ pozorovatelé mají sklon připisovat zdroj samotnému aktérovi *(„udělal to, protože je takový“)*
* **Základní atribuční chyba**
	+ celkově máme všichni (aktéři i pozorovatelé) tendenci **více přičítat příčiny osobnostním dispozicím** než situaci (tj. personálním faktorům)
* **Sebe-ochranné atribuce**
	+ tendence aktérů **připisovat úspěch sobě** a **neúspěch situačním faktorům**
* **Egocentrická atribuce**
	+ Tendence ve skupině připočítávat **zodpovědnost za úspěch sobě**, ale **zodpovědnost za neúspěch** připočítávat **druhým**
* **Tendence nápadnosti**
	+ Tendence pozorovatelů skupiny přičítat větší **odpovědnost** těm jednotlivcům, kteří se **nějak odlišují do jiných**

OPAKOVÁNÍ

*Je naše percepce přesná a spolehlivá? Co podmiňuje naše první dojmy?*

*Jmenujte některé determinanty percepce na straně posuzovatele.*

*Jmenujte některé faktory ovlivňující formování dojmu na straně posuzovaného.*

*Vysvětlete pojem sebe-ochranná atribuce.*

*Vysvětlete egocentrickou atribuci.*

Podrobněji viz **Hewstone, Stroebe. Sociální psychologie.** Praha : Portál 2001