

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, pubertáči, 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*
- percepce 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 „oslňuje“ (**centrální rysy**) → ostatní rysy nejsou tolik vnímány
- *Př. Usměvavý člověk je*

◎ **EFEKT ROZPTÝLENÍ**

- vliv určitého rysy 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, černocho 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:
 - o situačních (vnějších) klíčů
 - o vnitřních klíčů (motivace, záměry, cíle, vlastnosti jedince)

☉ **TEORIE KORESPONDUJÍCÍCH INFERENCÍ (ATRIBUCÍ)**

- inference je korepondující, když chování koreponduje 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**
 - o aktéři mají tendenci připisovat zdroj svého chování situaci („udělal jsem to, protože si to situace žádala“)
 - o pozorovatelé mají sklon připisovat zdroj samotnému aktérovi („udělal to, protože je takový“)
- **Základní atribuční chyba**
 - o celkově máme všichni (aktéři i pozorovatelé) tendenci **více přičítat příčiny osobnostním dispozicím** než situaci (tj. personálním faktorům)
- **Sebe-ochranné atribuce**
 - o tendence aktérů **připisovat úspěch sobě a neúspěch situačním faktorům**
- **Egocentrická atribuce**
 - o Tendence ve skupině připočítávat **zodpovědnost za úspěch sobě**, ale **zodpovědnost za neúspěch připočítávat druhým**
- **Tendence nápadnosti**
 - o 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 dojmů na straně posuzovaného.

Vysvětlete pojem sebe-ochranná atribuce.

Vysvětlete egocentrickou atribuci.

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