

Sociální percepce a sociální postoje

PhDr. Lenka Emrová

6. přednáška

SOCIÁLNÍ PERCEPCE



JAK SE NAVZÁJEM VNÍMÁME

JAK VNÍMÁME

KOHO VNÍMÁME

SUBJEKTIVITA VNÍMÁNÍ

Sociální schémata

- ▶ Sociální percepce vychází z kategorizace osob, což je proces, kdy na základě nějakých podstatných znaků přiřazujeme neznámý objekt do kategorie objektů již známých.
- ▶ Schémata plní v našem fungování důležité funkce:
 - ▶ usnadňují orientaci v našem světě,
 - ▶ šetří naši energii a čas,
 - ▶ pomáhají organizovat fakta a interpretovat nové informace

Druhy schémat

- ▶ **Schéma osoby**: obsahuje poznatky o typickém nebo specifickém jedinci, někdy se používá pojem **prototypy** (jsou to mentální obrazy typického příkladu určité kategorie např. prototyp starého člověka)
- ▶ **Scénáře**: schémata vázající se na určitou událost, situaci – jak se kde chovat
- ▶ **Schémata sociálních rolí**: vytváříme si schéma role lékaře, učitele, studenta
- ▶ **Schémata pro sociální skupiny**: používá se pojem **stereotypy**, soubory charakteristik, o kterých se předpokládá, že vystihují určitou vymezenou skupinu či kategorii lidí.
- ▶ **Autostereotypy** – vztahují se k příslušníkům naší skupiny,
- ▶ **heterostereotypy** – vztahují se k příslušníkům jiných sociálních skupin

schémata spojená s očekávaným přístupem ze strany zdravotníků.

Stereotypy a osobnostní generalizace

Stereotyp je zobecnění vlastností určité třídy lidí.

► Zkratka ve vnímání.

Stereotypy o ženách, blondýnách, šestinedělkách

Stereotypy spojené např. s přijímáním opory v době nemoci u rodiček

Výzkumy: Psychosom 2/2014

- ▶ Obecně řečeno, oxytocin reguluje behaviorální a endokrinní stresové reakce. Pravděpodobný hlavní mechanismus jeho působení zahrnuje snížení stresu omezením hypothalamicko-hypofyzárně-adrenální aktivity. Někteří odborníci však uvádějí, že k potlačení stresové reakce dojde pouze v případě interakce s příslušníky vlastní skupiny; po podání oxytocinu se ochota spolupracovat s cizí skupinou snižuje, a naopak se zvyšuje hostilita a agresivita. Nejsilnější efekt v tomto směru mělo podání oxytocinu účastníkům, kteří měli z cizí skupiny větší strach.
- ▶ Prosociální efekt oxytocinu by také měl dle očekávání zvýšit důvěru v partnera, a tím zlepšit benefity sociální interakce. Je skutečně prokázáno, že podání intranasálního oxytocinu obecně zvyšuje důvěru v sociálních interakcích. Měření úrovně plazmatického oxytocinu však naznačuje, že hladina oxytocinu stoupá pouze v případě, že partner prokáže záměr chovat se prosociálně. Při setkání s partnerem, který očividně působil nedůvěryhodně, po aplikaci oxytocinu však důvěra klesá víc, než po aplikaci placeba.
- ▶ **Je také známo, že pozitivní sociální interakce, jako sociální opora či sociální blízkost, vedou k uvolňování oxytocinu, který reprezentuje možný mediátor ochranných účinků sociální opory. Podání oxytocinu zároveň s poskytnutím sociální opory je přítom ve snižování stresové reaktivity nejúčinnější.**
- ▶ **Oxytocin také přímo ovlivňuje právě sociální percepci a interpretaci sociálních signálů. Hlavním mechanismem tohoto účinku je přítom zlepšení schopnosti rozpoznat mentální stav druhých osob ze sociálních signálů v oblasti očí.** Podání oxytocinu vede u osob s alexithymií (snížená schopnost emoční kognice, tedy rozpoznávání emocí ostatních) k vyššímu zaměření na oblast očí, a tak zlepšuje jejich schopnost „číst“ emoce ostatních. Oxytocin vede i k preferenci tváří vyjadřujících konkrétní emoci. U mužských

Koho
vnímáme

První dojem

První dojem – hodnocení osoby a předvídání jejího chování na základě velmi rychlého zpracování informací, které jsou nám v prvních okamžicích kontaktu s danou osobou dostupné.

Efekt primárnosti

- ▶ Experimentální psychologie popsala tzv. **efekt primárnosti**:
- ▶ podněty, které jsou prezentovány pokusné osobě na počátku experimentu, ovlivňují vnímání i interpretaci následujících podnětů.
- ▶ Pennigton (1982) experiment s fingovaným soudem.
- ▶ Participující měli za úkol si přečíst shrnutí případu znásilnění a pak vynést rozsudek.
- ▶ Když byly důkazy **žaloby** předloženy jako první, respondenti většinou rozhodli „**vinen**“.
- ▶ Když byly důkazy **obhajoby** předloženy jako první, respondenti většinou rozhodli „**nevinen**“.

Halo efekt

Haló efekt - tendence přenášet pozitivní nebo negativní dojmy vniklé pozorováním jednoho osobnostního rysu na všechny další osobnostní rysy.

Například: leklá ryba

Atribuční procesy

Atribuční procesy

- ▶ Snaha člověka po poznání a porozumění chování druhých osob se projevuje kromě jiného hledáním příčin tohoto chování.
- ▶ Atribuční teorie zkoumá, jak si lidé vysvětlují jednání vlastní i jednání druhých lidí, zabývá se otázkou, jak lidé v běžném životě připisují příčinnost vlastnímu chování, chování jiných lidí nebo nepersonálním jevům.
- ▶ Lidské myšlení je příčinné, u každého jevu máme tendenci hledat příčinu, která jev způsobila.
- ▶ Jedním z předních atribučních úkolů je rozhodnout, čemu lidé v běžném životě připisují příčinu, zda se jedná o jejich vlastní chování, jednání jiných lidí nebo o nepersonální jevy ve svém sociálním prostředí

F. Heider – teorie atribuce 1958

- ▶ Vnější atribuce – situační - závěrem je, že chování osoby způsobuje situace, v níž se nachází, PŘÍKLAD: žák dostane pětku, protože ve třídě, kde je zkoušen je horko a rušno, nemůže se soustředit
- ▶ Vnitřní atribuce – dispoziční – závěrem je, že za chováním osoby stojí její vnitřní pohnutky (postoj, charakter, osobnost) PŘÍKLAD: žák dostane pětku, protože chce z nějakého důvodu např. propadnout do nižší třídy

ATRIBUCE PŘÍČIN aneb MŮŽE ZA TO...

příčiny	vnitřní	vnější
stálé	* nadání * vlastnosti	* obtížnost
proměnlivé	* snaha * únava apod.	* náhoda * situace

a další dělení příčin:

ovlivnitelné
(snaha, schopnosti)
a

neovlivnitelné
(nadání, štěstí)

→ štěstí a smůla

!!!

základní atribuční chyba: když se daří, u druhých lidí přeceňujeme situační faktory a u sebe dispoziční; když se nedaří, jsou to u druhých dispozice a u nás situace

NESTIHLS' PRÁCI, PROTOŽE JSI LÍNÝ

ALE

NESTIHL JSEM PRÁCI, PROTOŽE MI UKRADLI TELEFON

Postoje

Definice postoje

- ▶ ústřední pojem sociální psychologie
- ▶ přetrvávající **získané dispozice** k určitému hodnocení a z toho vyplývajícímu specifickému způsobu chování v různých situacích, resp. ve vztahu k nějakým objektům.
- ▶ Postojem rozumíme především **připravenost reagovat** určitými pocity, představami a způsoby chování na určité osoby, skupiny, objekty, situace, způsoby chování, předměty a názory.
- ▶ **Tendence k jednání „pro“ nebo „proti“**, a to vzhledem k předmětu postoje.

Vznik postojů

- ▶ Vytvářejí se na základě sociálních zkušeností a projevují se jakousi pohotovostí zachovat se určitým způsobem, a to např.: k rasám, k národům, k partnerovi, k hodnotám.
- ▶ Postoje se pak projevují ve formě sympatií a antipatií, lásky a nenávisti, „fandění“ něčemu či někomu.
- ▶ Postojem rozumíme sympatii nebo nesympatii – náklonnost nebo odpor k objektům, osobám, skupinám a situacím, nebo k dalším stránkám prostředí. Svoje postoje často vyjadřujeme slovy: „mám rád pomeranče“

Funkce postojů

- ▶ Postoje slouží ke **snadnější orientaci ve světě** – Umožňují snáze kategorizovat informace, které člověk získává a dát jim určitý význam.
- ▶ Postoje **dodávají jistoty** v řešení různých problémů
- ▶ Mnohé postoje **slouží k regulaci chování**,
- ▶ Postoje mohou mít **ochrannou funkci**
- ▶ Postoje mohou sloužit jako **obrana před nepříjemnými pocity**, před nejistotou i ztrátou sebeúcty.

Charakteristika postojů

- Vysoká odolnost vůči změně - rigidita
- Komplexita
- Konzistentnost a konsonance (jinak KD a snaha o sjednocení)
- Interkonexe (vzájemná spojitost, asociace mezi postoji)
- Afektivní složka

Postoje úzce souvisejí s hodnotovou orientací jedince a ta je součástí hodnotové orientace kultury....

Postojové změny

Činitele změn postojů:

- Prostředí: například změna kultury - změna postoje.
- Traumatické zkušenosti: zneužitá žena může změnit svůj postoj k mužům.
- Protikladné osobní zkušenosti – pozitivní zkušenosti s učiteli, politiky, menšinami apod.
- Zrání osobnosti a zkušenosti – krystalizace postojů
- Korektivní zážitek

Teorie kognitivní disonance

L. Festinger

- ▶ Jednáme-li v rozporu se svými postoji, pocítujeme napětí, které redukuje vnitřním ospravedlňováním našeho chování.
- ▶ Získáváme-li rozporuplné informace o objektu postoje, zažíváme kognitivní disonanci; jiný typ disonance je nesoulad mezi obsahem postoje a vlastním chováním
- ▶ disonance je nepříjemná a je snaha ji redukovat;
- ▶ redukce nastává změnou chování (změnou postoje) či změnou (posunem) kognice, např. dieta zákusek:

„Nemusím držet dietu.“ (změna postoje)

„Je to velká výjimka, tento jeden zákusek.“ (přehodnocení vlastního postoje)

„Čokoláda je velmi zdravá.“ (dodatečná, vyrovnávající informace)

„Život je tak krátký.“ (minimalizace konfliktu - znevážení)

„Nemohu ho urazit.“ (redukce, přesun zodpovědnosti za vlastní chování)