

VNÍMÁNÍ A POSUZOVÁNÍ DRUHÝCH LIDÍ



Sociální percepce

= vnímání lidí a mezilidských vztahů.

Je závislé na :

- životní zkušenosti
- současné míře informovanosti
- aktuální motivaci

Naučené, kultura, sociální prostředí.

Sociální percepce

Představu o druhých lidech tvoříme na základě:

- vnímání
- pozorování
- uvažování
- (a třeba i fantazie)

→ určuje naše chování ve vztahu k nim

Jak vnímáme druhé?

Jsme připraveni vnímat určitým způsobem.



X

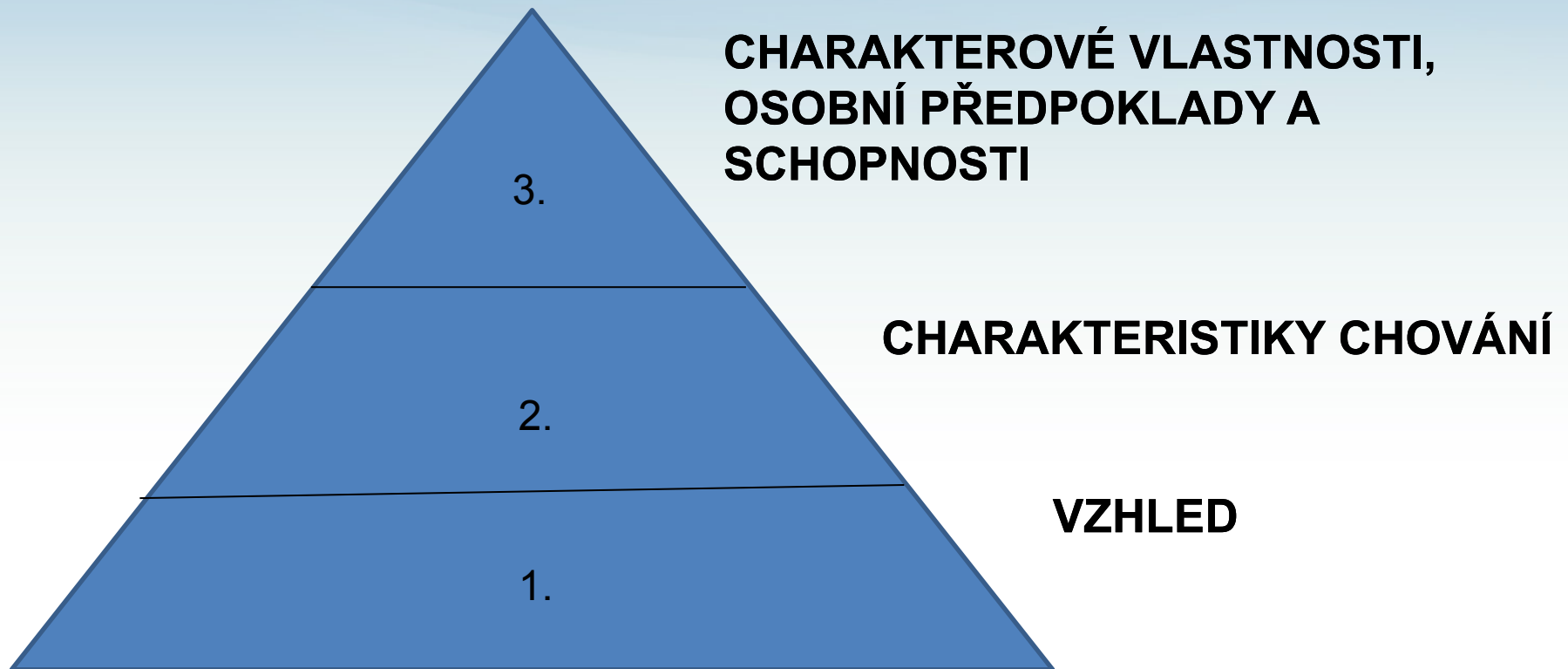


Proces vnímání osob probíhá v určité schematizované formě. Každý máme svou úroveň *hodnotící stupnice*.



Proces vnímání osob

- 3 fáze



Rozdíl mezi vnímáním fyzických předmětů a vnímáním osob

- Mezi osobami jsou větší individuální rozdíly.
- Osobám jsou snáze připisovány „neviditelné“ charakteristiky.
- V percepci osob hraje výraznější roli subjektivní interpretace vnímajícího.
- Dochází k větší interferenci vnímaných informací se zkušenostmi, očekáváním a aktuálními potřebami vnímajícího.
- Většinou dochází ke vzájemné interakci vnímajícího s vnímaným, která je postupným zdrojem dodatečných informací.
- Vnímající srovnává vnímanou osobu sám se sebou a může do ní promítat své vlastní tendence.

Implicitní teorie osobnosti

= ten, kdo má určitý povahový rys, má také několik dalších, které jsou s ním spojeny.

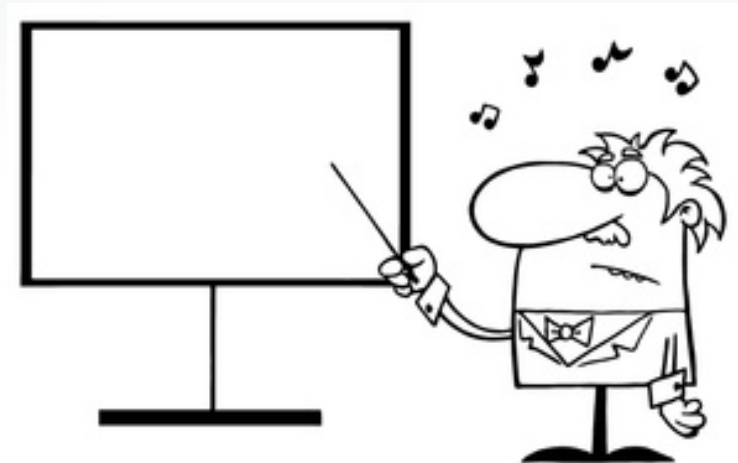
Některé osobnostní rysy považujeme za důležitější než jiné (centrální x okrajové rysy).



Experiment 1946 (Asch) a 1950 (Kelley)

intelligentní

vřelý x chladný



Jakých chyb a nepřesností se můžeme při hodnocení lidí dopustit?

Haló-efekt

Chyba pramenící z kontextu, prostředí nebo situace

Efekt časové posloupnosti

Stereotypizace

Haló-efekt

= chyba hodnocení, při které jediný rys osobnosti působí tak dominantně, že ostatní rysy jsou v pozadí

Člověk má tendenci zevšeobecňovat, dělat pod vlivem určitých rysů závěry také o ostatních rysech.





Zajímavosti o haló efektu

- Pojem odvozen z angl. „halo“ (svatozář)
- Rysy, které nás nejvíce ovlivňují v posuzování:
vzhled (55%), hlas (38%), obsah řečeného (7%)
- Dobře vypadající osoby jsou považovány za inteligentní, společenské nebo dominantní.
- Osobě s nepříjemným hlasem máme tendenci přisuzovat záporné povahové vlastnosti.

Tendence přisuzování na základě fyzických znaků

- Přisuzovat lidem s tmavou pletí nepřátelskost a nedostatek smyslu pro humor.
- Obličeje s vráskami kolem očí posuzovat jako přátelské.
- Starší ženy nahlížet jako mateřské.
- Považovat smějící se obličeje za inteligentní.
- Považovat ženy s plnými rty za sexuálně a s tenkými rty za asexuálně založené.

Chyba pramenící z kontextu, prostředí nebo situace

Lze podřadit pod haló-efekt, ale

**záleží zde v jaké souvislosti je člověk
posuzován a pozorován.**



Zajímavosti o posuzování v kontextu

- V kolektivu často posuzujeme druhé lidi podle lidí, se kterými se setkávají.
- Máme sklon hodnotit méně příznivě lidi, kteří se setkávají s našimi nepřáteli, a příznivěji ty, kteří se stýkají s našimi přáteli.



Já se polepším

Efekt časové posloupnosti

„Která informace je důležitější: první nebo poslední?“

- *První dojem*
- *Efekt setrvačnosti*
- *Poslední dojem*



První dojem

- Utvoří se za prvních 30 sekund až 4 minuty.
- Je zpravidla silnější než dojem poslední.
- Důležitý zvláště v případech, kdy se napřed nenavazují žádné užší kontakty.
- Na jeho základě hodnotíme člověka i v dalších obdobích a situacích.

Efekt setrvačnosti

= chyba hodnocení, která vyplývá z minulých zkušeností.

Člověk má tendenci zachovat si stejný postoj, který si v minulosti vytvořil.

Poslední dojem

Vztahuje se k události, která překryje všechny předchozí dojmy.

Objeví-li se určitá chyba těsně před hodnocením, je tendence hodnotit člověka celkově záporně.

Krátkodobý: př. schůzka

Dlouhodobý: př. manželský konflikt

Stereotypizace

= klasifikace lidí podle předem daných kritérií na základě povrchních charakteristik (barva pleti, sexuální orientace...

Není totožná s implicitní teorií osobnosti.



Výzkum 1969 (Karlins, Coffman, Walters)

- Navázali na výzkum z 30. let, kdy respondenti popsali:

černochoy jako pověřčivé (84%) → (13%)

Němce jako chladné (32%) → (9%)

Italy jako muzikální (32%) → (9%)

+ výzkum „*hezkých dětí*“ a „*feministek*“

Jiné chyby při hodnocení lidí

- Golemovský a pygmalionský efekt
- Iluze jistoty vlastního hodnocení
- Centrální tendence
- Logická chyba
- Chyba ze submissivity
- Atribuce, Atribuční zkreslení, Atribuce ve výkonových situacích.



Závěrem...

Snažme se nehodnotit ostatní podle prvního dojmu či předsudků.

Nebudíme líní a zkusme o druhém zjistit něco víc 😊



Halo effect document

Lidská přitažlivost, posuzování druhých při
výběru partnera

<https://www.youtube.com/watch?v=ZuometYfMTk>