

„Jablko nepadá daleko od stromu“

Pokud někdo použije toto přísloví, chce tím vyjádřit jakousi rodinou podobnost, kterou na druhém člověku spatřuje.

V tomto přísloví vidím především jeden pojem ze sociální psychologie a to pojem fundamental attribution error (základní atribuční chyba). Pojem patří do oblasti atribučních teorií, tj. laický způsob, kterým si vysvětlujeme chování (Hewstone, Stroebe, 2006). Jde o tendenci přičítat lidské chování vlastnostem či povaze té které osoby a zanedbávat situační informace (Hayesová, 1998). Když někdo například vidí mladíka s láhví vína v ruce, a zná jeho otce, který je alkoholik, bude si o tom mladíkovi myslet, že také on už pomalu spěje k alkoholismu – řekne si: „jablko nepadá daleko od stromu“. Zde právě vidím základní atribuční chybu. Ten člověk se podívá jen na dispoziční vliv toho mladíka – je synem alkoholika, ale už se nepodívá na situační vlivy – například, že mladíkovi je osmnáct let a ten večer chce oslavit s kamarády své narozeniny (proto ta láhev vína v ruce).

Další pojem, patřící do oblasti interpersonálního poznávání, který zde spatřuji, je pojem correspondence bias. Pojem souvisí s atribučními teoriemi, znamená, že lidé vnímají chování druhé osoby jako odpověď vnitřních dispozic (Myers, 1999). Konkrétně tady to vidím tak, že lidé mohou toto přísloví použít tehdy, když si o někom myslí, že se tak chová, protože to má v genech. Že to zdědil po svých rodičích. Lidé si na základě příbuznosti (tím vyjádřen onen strom v přísloví) myslí, že člověk se bude chovat určitý způsobem díky jeho dispozicím.

Ještě tu lze spatřit jeden pojem, který také patří do oblasti interpersonálního poznávání a to pojem representativeness heuristic. Pojem řadíme mezi mentální zkratky, znamená tendenci předpokládat, že někdo patří do zvláštní skupiny, pokud se podobá naší představě jejího člena (Myers, 1999). Tady to vnímám tak, že lidé mohou na základě příbuznosti zařadit potomka do skupiny, do které podle něj patří i jeho rodiče. Někdo si například řekne: „jablko nepadá daleko od stromu“ když uvidí malého Roma a zařadí ho do skupiny „zlodějů“, protože v té skupině bude mít zařazeného i jeho otce.

„Vůl zůstane volem i kdyby na housle hrál“

Toto přísloví chápu jako vyjádření toho, že člověk, který je lidmi považován za „vola“ jím zůstane, i kdyby se ukázal opak. První co mně napadlo při přemýšlení nad tímto příslovím je Primacy effect (efekt primárnosti). Jde o tendenci ovlivňovat více úsudek na základě informací vnímaných dříve a zanedbávat informace vnímané později (Hewstone, Stroebe, Stephenson, 1996). Vidím to tak, že můžeme označit člověka „volem“ na základě nějakého prvního zaznamenaného rysu – například hloupý výraz, zvláštní chování apod. O tomto člověku si třeba jen v hlavě budeme myslet že je „vůl“, a tak to zůstane, i když po čase poznáme jeho další rysy, které by nutně nemuseli znamenat, že je „volem“.

Myslím si, že nejlépe by toto přísloví mohl vyjádřit psychologický pojem Belief perseverance, patřící do oblasti sociální kognice. Jde o jakousi víru v přesvědčení, tendence lidí zůstat u jedné představy i když se objevují nová fakta (Anderson, Kellam, 1992). V přísloví to vidím takto – někdo si vytvoří představu o druhém člověku, že je to prostě „vůl“, a této představě se drží. A i když se pak třeba ukáží jiná fakta – „i kdyby na housle hrál“, nic se nezmění, v člověku zůstane původní představa – „vůl zůstane volem“.

K tomuto přísloví mě napadá ještě jeden pojem - Trait negativity bias (negativní zaujatost). To je tendence negativní informace být vnímána silněji než pozitivní informace (Brehm, Kassin, Fein, 2005). V rovině tohoto přísloví to vnímám tak, že lidé si všimají více negativních vlastností – například podivná řeč, špatný humor, podivný styl apod. – na základě těchto negativně vnímaných vlastností usoudí o člověku že je „vůl“. A pozitivní vlastnosti (můžeme vyjádřit - „i kdyby na housle hrál“) úsudek nezmění, jdou do pozadí, protože jim byla připisována menší váha.

„Co je šeptem to je s čertem“

Toto přísloví mluví o tom, jak lidé vnímají a co si myslí o tajném našeptávání do ucha. Šepot v lidech většinou nevyvolá dobrý pocit, každý si hned pomyslí, že je to něco špatného – vyjádřeno v přísloví „to je s čertem“.

Člověk, který vidí druhé šeptat automaticky usoudí, že si šeptají něco negativního, ale on sám to neslyší, jen si to pomyslí. Vidím zde pojem úsudková heuristika – kognitivní pomůcka, která umožňuje lidem usuzovat na základě zkušeností (Hewstone, Stroebe, 2006).

Dále zde spatřuji psychologický pojem social perception (sociální percepce). Jde o porozumění tomu, jakým způsobem si člověk vytváří dojmy o rysech jiných lidí a jakým způsobem interpretuje jejich chování (Výrost, Slaměník, 2008). Existuje několik charakteristik, které ovlivňují proces utváření dojmu, například emoce. Když bych tuto teorii pozorovala na daném přísloví, mohu se na to podívat takto: žena vidí šeptající kolegyně – ale celou dobu co s nimi pracuje je nemá ráda, kdykoliv je uvidí má z nich špatný pocit – například tento pocit může ovlivnit celý dojem z kolegyní, které si zrovna něco šeptají – tento negativní pocit může ovlivnit úsudek, že si určitě šeptají o něčem záporném, špatném.

Když lidé šeptají, většinou u toho dlaně přiloží k ústům nebo k uchu. Každý tedy dobře pozná, že někdo druhému šeptá. Tato gesta je možné zařadit do neverbální komunikace – tj. komunikace zprostředkující významy beze slov, pomocí gest, dotyků, gestikulací (Hogg, Cooper, 2003). Tato gesta jsou pro většinu lidí známá, takže člověk, který vidí jak si jeden dává dlan k ústům a druhý k uchu, si hned domyslí, že si tito lidé šeptají.

Literatura:

Anderson, C.A., Kellam, K.L. (1992). Belief Perseverance, Biased Assimilation, and Covariation Detection: The Effects of Hypothetical Social Theories and New Data. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 555 – 565.

Brehm, S.S., Kassin, S., Fein, S. (2005). *Social Psychology*. Boston: Houghton Mifflin

Cooper, J., Hogg, M.A. (2003). *The Sage Handbook of Social Psychology*. London: SAGE Publication Ltd.

Hayesová, N. (1998). *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál

Hewstone, M., Stroebe, W., Stephenson, G.M. (1996). *Introduction to Social Psychology*. Oxford: Blackwell Publisher Ltd.

Hewstone, M., Stroebe, W. (2006). *Sociální psychologie*. Praha: Portál.

Myers, D.G. (1999). *Social Psychology*. USA: McGraw-Hill.

Slaměnik, I., Výrost, J. (2008). *Sociální psychologie*. Havlíčkův Brod: Grada Publishing