

Sociální psychologie 3

Evoluce a kognitivní zkreslení

Dotaz na minulou přednášku

Příklady modulů:

- **Evoluční psychologie:** sch. hledat agens dějů, sch. řeči, sch. číst emoce, rozpoznat příslušníky vlastního rodu, poznat a preferovat zdravější partnery, sch. spolupracovat s ostatními, sch. podrobit se vedení, sch. rozpoznat faleš, sch. péče o dítě, sch. používat ruku na držení nástroje...
- **Psycholinguvistika:** modul symbolický, modul gramatický, modul pragmatický...
- Problém výčtu modulů a jejich systému trvá.

Evoluční psychologie (EP)

Klasická psychologie odpovídá na otázku „jak?“

EP spíše na otázku „proč?“, resp. hledá kauzální vztahy a cesty fylogeneze

EP je dosti mladá věda: zatím zkoumá evoluční význam jednotlivých funkcí nebo schopností a nemá dosud žádný sjednocující příběh o jejich vývoji (genealogii).

Základní premisy EP:

Jednotlivé psychické funkce a schopnosti (moduly) představují adaptace:

- Adaptace (psychologické) se vyvinuly, aby pomohly přežití a reprodukci v ekologickém prostředí našich předků
- Adaptace byly formovány pohlavním a přirozeným výběrem
- Mozek vyvinul adaptace na opakující se situace **v dávné minulosti** a tak nás vybavuje adaptacemi pro dobu kamennou, resp. pleistocén (srov. *evolutionary mismatch*)
- Mnoho adaptací funguje nevědomě (implicitně), ačkoli jsou poměrně složité (např. rozpoznávání tváří nebo hloubky prostoru)
- Tyto psychologické adaptace musí mít neurobiologický a patrně i nějaký genetický základ

Důležitou otázkou EP je odlišit:

Adaptace i. doř. tzv. kultura univerzalo. vědomí., resp. **system 2**, řečová sch., sch. rozpoznávat tváře, genderové role v reprodukci, užívání technologií, základní emoce, žárlivost mužů k fyzické nevěře (oproti emocionální), ranní nevolnosti těhotných ad.

Důležitou otázkou EP je:

Co je (původní) *prostředí evolučních adaptací*?

Autorem termínu je J. Bowlby (*attachment*).

Abychom správně určili a pochopili adaptace, musíme znát původní prostředí evolučních adaptací, což je dle EP *pleistocén*.

Doklady: Více se bojíme pavouků či hadů a nikoli aut, ačkoli ta způsobují mnohokrát více úmrtí v našem novém prostředí. = jsme adaptováni na prostředí, kde byli hadi a pavouci smrtelným nebezpečím, nikoli auta.

Evoluční nesoulad (*evolutionary mismatch*)

Rozdíl mezi původním a moderním prostředím vede k tzv. *evolučním nesouladům*.

Příklady: strach z hadů či pavouků v Evropě, gambling, drogová závislost, hledání výživných látek (obezita), osteoporóza, průmysl silikónových ňader, nespokojenost ve velkých anonymních a formálních organizačních strukturách atd.

Sociální adaptace/moduly?

Pro sociální život máme celou řadu modulů:

- sch. řeči, sch. číst emoce, rozpoznat příslušníky vlastního rodu, poznat a preferovat zdravější partnery, sch. spolupracovat s ostatními, sch. podrobit se vedení, sch. rozpoznat faleš, sch. péče o dítě ...

Různá kognitivní zkreslení

Různá kognitivní zkreslení (*cognitive biases*)

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases

Zkr. jsou dokladem automatického fungování kognitivních procesů či přímo modulů:

- moduly (Halo efekt, zkr. autoritou, ingroup bias, tendence k opakování známých informací aj.)
- heuristiky = mentální zkratky (např. atribuční chyby, Forerův efekt)
- psychické obrany (např. opět atribuční chyby, iluze nadřazenosti, naivní realizmus...)
- mnoho zkr. souvisí s TOM (*theory of mind*): iluze transparentnosti aj.

Budování dojmu o druhých

Efekt primarity (resp. efekt pořadí)

Kupodivu na nás působí i efekt pořadí, v jakém jsou informace o někom prezentovány.

Solomon Asch (1946) zjistil, že ze stejného seznamu 3+3 atributů generujeme odlišné představy o nositeli podle pořadí atributů. (Asi důsledek linearity řeči promítnuté do synchronnosti konceptuální oblasti. Srov. roli zpětné vazby pro žáky.)

Halo efekt

- (nikoli Haló)
- Typ **kognitivního zkreslení** (*cognitive bias*)
- Def.: Přítomnost určitého centrálního rysu (např. fyzické atraktivity) ovlivňuje celkový dojem z **člověka** (také z firmy nebo výrobku).
- **E. Thorndike** (1920) první psal o *halo efektu* pouze u osob (*halo* je náboženský termín!)
- Vyzoroval příliš těsné a podobné korelace v hodnocení vlastností osob.

Halo – svatozář – většina náboženství



Halo efekt

- Základním stavebním kamenem halo efektu je nalezení centrálního rysu pozorované osoby, např. **atraktivita**, vztah ke zvířatům, k fotbalu, politický názor, používání konkrétních artefaktů atp.) – ten je pak asociačně spojen s několika dalšími rysy osobnosti: atraktivní lidé jsou posuzováni také jako chytřejší, odvážnější, přívětivější, morálnější apod.

Halo efekt - atraktivita

Landy & Sigall (1974) demonstrovali halo efekt na posuzování inteligence a akademických schopností. 60 studentů (muži) posuzovali kvalitu esejí, které byly jak dobré tak špatné. Třetina esejí obsahovala fotku atraktivních žen, třetina neatraktivních a třetina fotku neměla (tzv. kontrolní skupina).

Respondenti dávali jasně lepší hodnocení atraktivním autorkám: Na škále od 1 do 9 dostávaly dobré eseje atraktivních autorek průměrné hodnocení 6,7, zatímco neatraktivní 5,9 (6,6 pro kontrolní skupinu bez fotek). Rozdíl byl nicméně ještě větší, když byly posuzovány špatné eseje: atraktivní dostaly 5,2, bez fotky 4,7 a neatraktivní 2,7.

Halo efekt - atraktivita

Dion, Berscheid & Walster (1972) uskutečnili výzkum se 60 studenty. Každý student dostal 3 různé fotografie: atraktivní, průměrně atraktivní a neatraktivní osoby. Osoby posuzovali na 27 osobnostních škálách (altruismus, sebeprosazování, důvěryhodnost atp.), dále měli odhadnout celkovou spokojenost a nakonec i určit jak prestižní profesi vykonávají.

Výsledky ukázaly, že respondenti předpokládali, že více sociálně žádaných vlastností mají atraktivní lidé (oproti průměrným a neatraktivním). Respondenti také věřili, že atraktivní lidé vedou šťastnější životy, mají šťastnější manželství, lepší rodiče a lepší kariéru než ostatní.

Halo efekt - atraktivita

V jiné studii (Ostrove & Sigall, 1975) byly posuzovány dva hypotetické zločiny: loupež a podvod.

Loupež: žena si pořídila ilegálně klíč a ukradla 2200 \$.

Podvod: žena manipulovala s mužem, aby investoval do fiktivní firmy 2200 \$.

Výsledky ukázaly, že posuzovatelé odlišovali typ zločinu.

Pokud nebyl zločin ovlivněn atraktivitou (loupež), neatraktivní pachatelky byly trestány více.

Pokud zločin s atraktivitou souvisel (podvod), byly více trestány atraktivní pachatelky .

Halo efekt - atraktivita

Političtí kandidáti, kteří vypadali více atraktivní, byly posuzováni také jako více kompetentní a byly více voleni.

Palmer & Peterson (2012) zjistili, že atraktivnější kandidáti byli posuzováni také jako informovanější.

To ukazuje, jak velký vliv v politice má atraktivní vzhled.

Halo efekt

Může být pozitivní, ale i **negativní** (*devil's effect, horns effect*).

- Jak popíšete halo efekt?
- Kdo více podléhá halo efektu?



Konfirmační zkreslení (*confirmation bias*)

- Je to tendence vyhledávat, interpretovat a upomínat si zvláště na takové informace, které potvrzují (konfirmují) naše existující domněnky (*beliefs*) a hypotézy, zatímco nepoměrně méně uvažujeme o jiných, alternativních, možnostech (Plous & Scott, 1993).
- =sebenaplňující se proroctví.
- Výraznější u emočně nabitých témat.
- Užítí nejednoznačných důkazů k podpoře vlastních domněnek.
- Spojuje tyto jevy: **iluzorní korelaci** (kdy máme dojem, že určité jevy spolu souvisí, přičemž však spolu nesouvisí), **perseveraci domněnky** (jev, kdy *belief* přetrvává, resp. je vybaven, i po jeho vyvrácení), **efektu pořadí** (za důležitější považujeme první informaci: původnější je lepší).

Pygmalion efekt

Sociální kognice je jedna věc: jak ostatní vnímáme?

Druhá věc je to, že naše přesvědčení (*belief*) může ovlivňovat a také ovlivňuje naše chování a tím i chování druhých.

Pygmalion efekt

Rosenthal & Jacobson (1968) ukázali, že jestliže učitelé byli navedeni, aby si mysleli, že jsou někteří žáci perspektivnější, tito žáci skutečně po nějaké době měli lepší výsledky (pomocí objektivních metod měření). Skutečnost může být očekáváním pozitivně (**Pygmalion efekt**) či negativně (**golem efekt**) ovlivněna.

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

Příklady ze života?

Děkuji za pozornost