

Sociální psychologie 3

Kategorizace a stereotypy

Dotaz na minulou přednášku

Jak popíšete halo efekt?

Kdo více podléhá halo efektu (muži nebo ženy)?

Jak popíšete *Pygmalion efekt*?

Jak funguje konfirmační zkreslení?

Co se dozvíte:

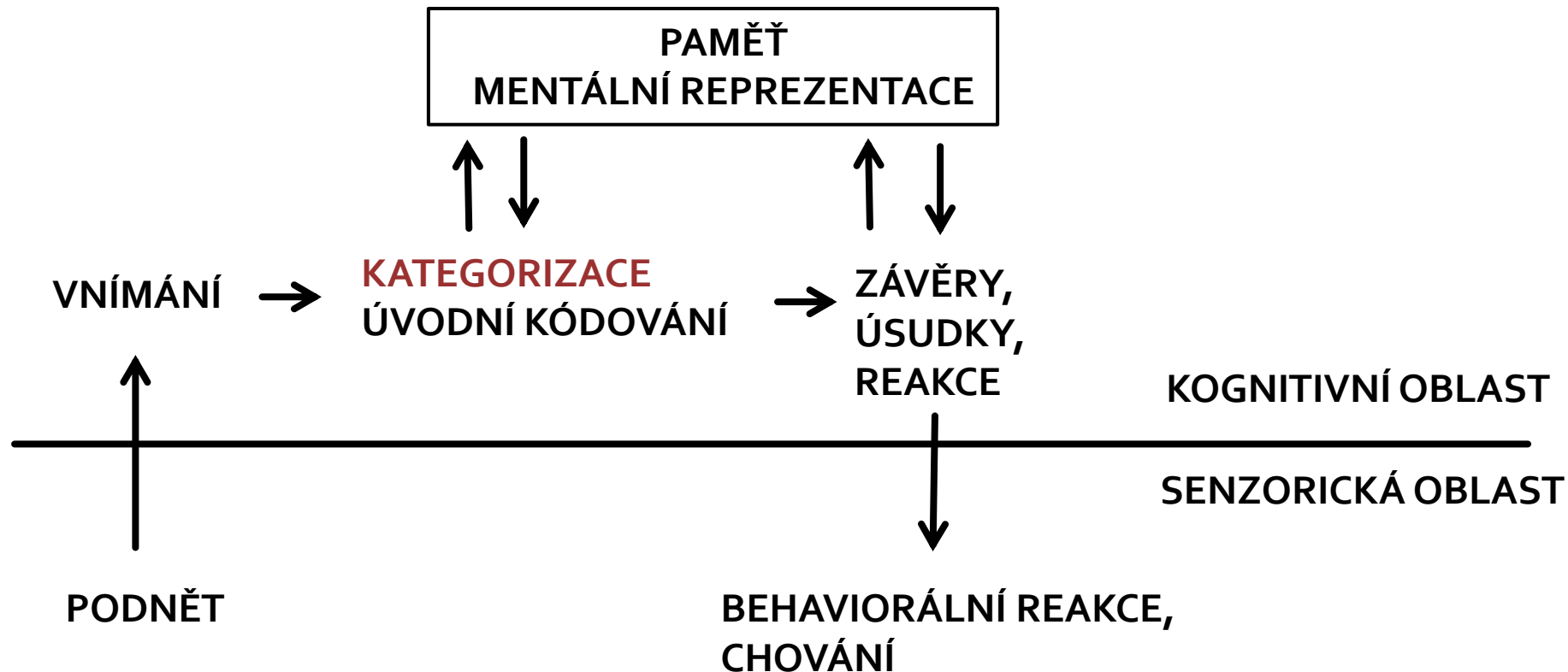
- Jak probíhá zpracování informací při vnímání.
- Proč podléháme stereotypům při posuzování druhých.
- Jakým způsobem stereotypy ovlivňují naše úsudky o druhých.

Zpracování (sociálních) informací

1. **Vnímání** objektu či jedince.
2. **Interpretace (kategorizace) či kódování** = rozpoznání (role minulé zkušenosti) objektu nebo uložení nové **mentální reprezentace** v paměti.
Toto je do jisté míry automatický proces.
3. Další zpracování informace (např. v rámci Systému 2) vede k **úsudkům (inferencím)** a příp. i k proměně kategorizace.
4. Může (nemusí) následovat **behaviorální reakce** = akce, reakce, chování.

Stádia zpracování informací

(dle Fiedler & Bless, 2006, s. 158)



Kategorie a stereotyp

Kategorie je množinou případů, které mají určitou podobnost: nábytek, živočich, nepořádek, nemoc, jedlá houba atd.

Někteří zástupci kategorií lépe reprezentují danou kategorii než jiné – jsou prototypičtější.

Senzorické kategorie jsou v paměti uloženy mj. pomocí **prototypů**. E. Roschová (1975) potvrdila existenci prototypů: reakční čas je kratší, když lidé posuzují, jestli je ptákem *vrabec*, než když je jím *tučňák* či *kiwi*. Vrabec je totiž bližší prototypu ptáka než tučňák.

Pokud hovoříme o kategoriích sociálních skupin, mluvíme spíše než o prototypech o **stereotypech**.

Stereotyp=výsledek kategorizace sociálních skupin=
neměnný komplex představ o jedinci či skupině.

Stereotypy

- = jsou široce sdílená zobecnění o zástupcích sociálních skupin.
- Stereotypy jsou základem předsudků a diskriminace a meziskupinového chování.

Několik zjištění o stereotypech:

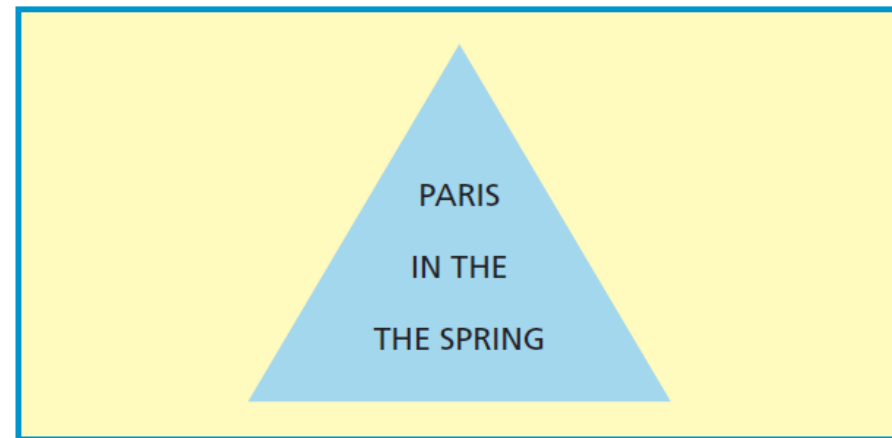
- Lidé jsou hotovi charakterizovat velké skupiny pomocí několika málo velmi hrubých společných atributů.
- Stereotypy se velmi pomalu mění.
- Stereotypy se mění v reakci na hlubší sociální, politické a ekonomické změny.
- Stereotypy si lidé osvojí ve velmi raném věku, často mnohem dříve než má dítě zkušenost se skupinami, které jsou stereotypizovány. Avšak jiné stereotypy si osvojujeme později.
- Stereotypy jsou výraznější a útočnější zvláště, když jsou skupiny v konfliktu.

Sociální kognice (dle Fiedler & Bless, 2006)

Zatímco neživé předměty obsahují atributy, které lze vnímat (tvrdost, ostrost, živost atd.), sociální prostředí obsahuje mnohé atributy, které **nelze vnímat přímo**, nebo které jsou dokonce objektivně nezachytitelné (např. vražedný záměr, tajná láska, příbuzenský vztah...).

Většinu důležitých sociálních atributů (nebezpečí, riziko, inteligence, láska atd.) proto musíme **odvozovat** na základě podnětů, které jsou nám sensoricky přímo k dispozici. Např. ani osobnostní rys extraverzi nelze vidět přímo, ale odvozujeme jej např. z chování (ze stylu oblékání, hlasitosti řeči atd.).

Kategorizace



Tím, že člověk interpretuje daný vjem jako přináležející určité kategorii, připisuje objektu mnoho dalších atributů (je to vlastně proces *top-down*).

Např. kategorizace: kiwi je pták; ptakopysk je savec; velryba je savec.

V soc. oblasti: Označím-li (kategorizuji-li) danou osobu jako vegetariána, připisuju mu někdy i vlastnosti, které pro daného jedince nemusí být pravdivé.

Proč vůbec kategorizujeme?

Výhoda stereotypu je v tom, že některé atributy kategorie budou pro danou skupinu opravdu společné (srov. však zrádnost v posuzování etnik, resp. velkých soc. skupin). A hlavně je stereotyp mentálně **úsporný**.

Nevýhoda spočívá v tom, že zakrývá veškerou individualitu a všechny rozdíly uvnitř takto vytvořené skupiny.

A přitom individualita je to, co je pro moderního člověka specifické a zvláštní (nikoli to, co je nám společné – Z. Neubauer).

Kategorie a stereotypy

Kategorie se krom sociálních skupin mohou vztahovat i na já (*self*), k mým sociálním rolím atd. („co jsem to za učitele, když...“). Zde je spojení s výraznými emocemi.

Kategorie mají vztahy k jiným (příbuzným) kategoriím – srov. tzv. **myšlenkové mapy** (vzdálenost mezi kategoriemi).

Skrze tuto souvislost člověk promítá např. do kategorie *feministka* ještě několik atributů z příbuzných kategorií. Takto rozhodujeme (více méně nevědomě) na základě širších informací. Srov. roli přesvědčení, resp. znalostí o věcech a lidech.

Při posuzování druhých musíme chtít druhého skutečně poznávat (v dialogu, pozorováním).

= musíme výsledky procesů **systemu 1** podrobit namáhavé analýze v **systemu 2**.

= musíme poměrně „horké“ (rychlé) procesy zchladit („zpomalit“).

V tom je právě člověk unikátní, že není zcela podroben automatismům a reflexům.



Kategorizace a priming

Když něco kategorizuji, porovnávám to s pamětí.

Následující faktory se podílejí na přístupnosti dané kategorie v pracovní paměti:

1. přístupnější budou ty kategorie, které se používají **častěji**.
2. přístupnější budou ty kategorie, které byly použity **nedávno**.

Tento druhý faktor souvisí s **primingem** (podněcováním).

Priming

Informace, která byla v pozornosti, bude ovlivňovat informace, které tam teprve budou. Lidé primovaní nadřazenou kategorií dokážou rychleji rozpoznat předmět, než lidé primovaní cizí kategorií (Rosch, 1975).

Priming je projevem **implicitní paměti** – tj. obejde se zcela bez vědomé pozornosti.

[https://www.youtube.com/watch?v=HRAKtoGakJ](https://www.youtube.com/watch?v=HRAKtoGakJM)

[M](#) (ukázka primingu: peníze)

Priming byl zkoumán i v oblasti posuzování osob (Higgins a kol., 1977).

Srov. hodnotící priming.



Krátká historie psychologie

- Období introspekce
- Behaviorismus
- 60. léta – kognitivní revoluce

Krátká historie sociální psychologie (dle Hogg & Vaughan, 2014)

Sociální psychologie (SP) byla od počátku značně kognitivní – hovořilo se již od počátku o **sociální kognici**. 4 modely:

1. (po 2. sv. v.) Teorie potřeby **kognitivní konzistence**: lidé se snaží snížit rozpor (*discrepancy*) mezi různými kognicemi, protože takové rozdíly jsou nepříjemné.

Konec: čím dál tím více dokladů toho, že lidé jsou k rozporům vcelku tolerantní.

Krátká historie sociální psychologie

2. (70. léta) model člověka jako **naivního vědce**: lidé potřebují připisovat (atribuovat) jevům i chování příčiny. Tento model předpokládá, že v této **atribuci** příčin a vlastností lidé jednají racionálně – jakékoli chyby jsou důsledkem omezených informací nebo specifických motivací.

Konec: čím dál tím více dokladů toho, že lidé (dokonce i v ideálních podmínkách) nejsou nijak dobrými vědci.

Krátká historie sociální psychologie

3. (pozdní 70. léta) Lidé mají omezenou kapacitu zpracovávat informace a používají všemožných kognitivních zkratek. Lidé jsou **kognitivní skrblici** (*cognitive misers*) Lidé používají ty nejjednodušší a nejméně náročné kognice. Motivace nehrála roli.
4. (od 80. let) Motivace byla opět důležitá: sociální aktér byl charakterizován jako **motivovaný taktik**. Dle tohoto modelu mají lidé několik kognitivních strategií, mezi kterými vybírají na základě osobních cílů, motivů a potřeb.
- Současnost:** sociální neurovědy – používání fMRI.

