

Seminář sociální psychologie – 1. dojem, chyby v sociální percepci

Vytváření prvního dojmu

30s – 4 minuty (př.: nezávislí pozorovatelé u přijímacího pohovoru) x první vjem

Utváření dojmu o osobě – teoretické modely

1. asociativní přístup (data-driven)

Anderson (1974) **kognitivní algebra**

Sčítací model: celkový dojem je určen sčítáním hodnot všech rysů použitých při popisu osoby (aktivní +4, dobře se chovající +1, spolehlivý +1, celkem 6, což je posouzení míry sympatie vnímané osoby)

Model váženého zprůměrnování – celkový dojem je závislý na průměrné škálové hodnotě jednotlivých rysů z hlediska percipienta. První informace mají vyšší váhu než následující, vytvářejí percepční zaměření; je těžké určit, jaká váha bude přisuzovaná jednotlivým rysům různými lidmi v různém situačním kontextu.

2. konstruktivistický přístup (theory-driven)

Asch (1946) – rysy jsou organizované ve tvaru gestaltu. Existují **centrální rysy** (srdečný x chladný) a **periferní rysy**, které nemají podstatný vliv na výsledný dojem

Další koncepce zohledňují oba výše uvedené přístupy.

3. Duální model procesu formování dojmu – Brewerová (1988) – kategorizace a personalizace jako dva oddělené procesy

Stadium identifikace osoby (věk, pohlaví), pokud nezaujme či nejsme zaangażovaní – osoba zařazena v souladu s kategoriemi. V případě osobní zainteresovanosti získáváme další informace – personalizace.

4. Spojitý model procesu formování dojmu – Fiske, Neuberg (1990)

Pokoušejí se o rovnováhu mezi procesy kategorizace a individualizace, nicméně konstruktivistické procesy převažují:

- a) počáteční kategorizace vnímané osoby
- b) když je osoba pro percipienta aspoň trochu důležitá - další získávání informací
- c) pokud je to možné, potvrdí se úvodní kategorizace
- d) není-li to možné, nastupuje proces rekategorizace
- e) je-li rekategorizace neúspěšná, percipient se rozhodne využívat plně individualizovaný postup založený na sběru jednotlivých informací o osobě
- f) může se rozhodnout pokračovat v procesu poznávání při následujících setkáních, takže cyklus se může opakovat.

Chyby při posuzování druhých

1. Haló efekt
2. Implicitní teorie osobnosti
3. Efekt primarity
4. Efekt novosti
5. Stereotypy, předsudky
6. Logická chyba
7. Ch. kontrastu
8. Projekce
9. Efekt mimosí a shovívavosti
10. Efekt dobroty
11. Ch. centrální tendence
12. Ch. blízkosti