

# КАК МЫ ФОРМИРУЕМ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ЛЮДЯХ?

Механизмы социального  
познания



**Социальное познание** – это процесс формирования представления о людях (группах людей), а также их позитивной или негативной оценки

**Основные потребности:** в понимании, контроле, предсказании

**Принципы экономии усилий:** затратить на анализ информации как можно меньше усилий

**Принципы достаточности:** вынести суждение, которое кажется обоснованным

Информация о человеке

Категории

Представление о  
человеке

Оценка человека

Социальное поведение

## Сегодня мы поговорим о том

- что такое социальные категории и зачем они нужны
- как формируется представление о другом человеке
- как устроен «образ другого»

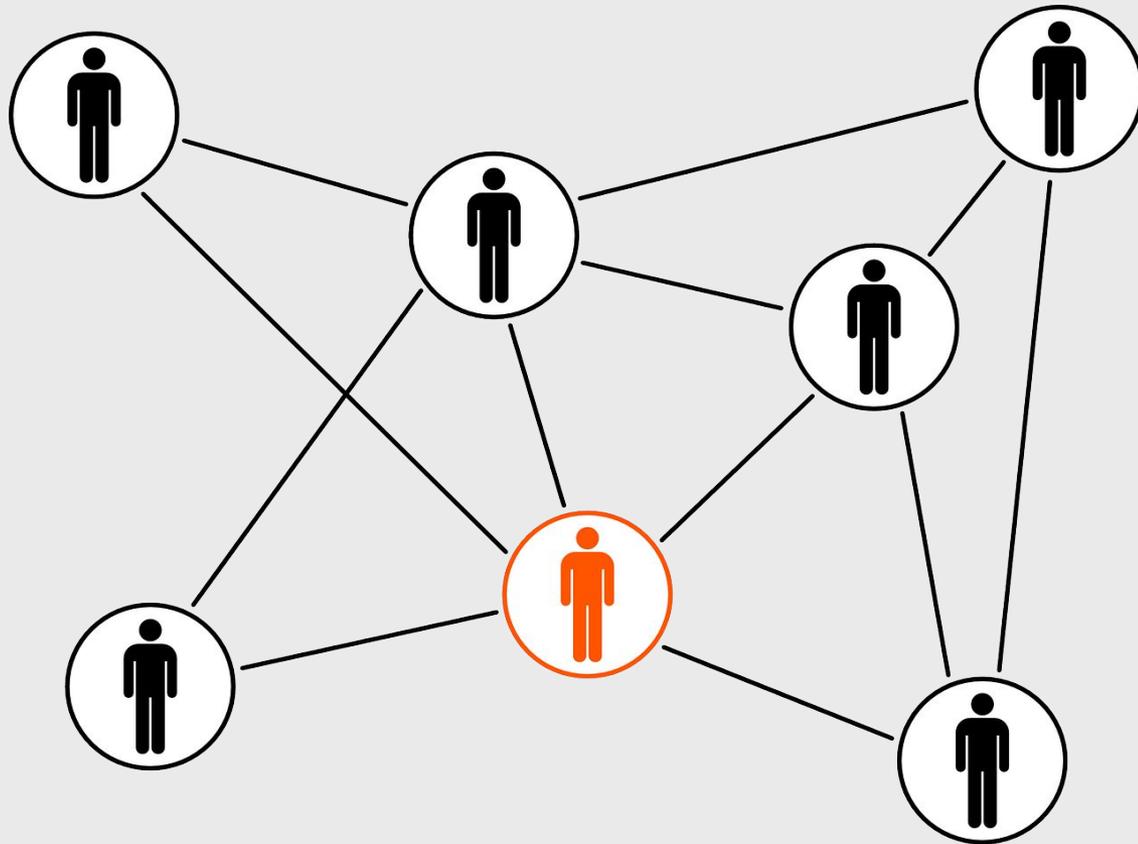
# СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИИ



**Категория** – совокупность объектов, которые рассматриваются сходным образом и имеют сходные особенности

- Описывают как неодушевленные, так и одушевленные объекты
- Выделяются по разным основаниям
- Формируются при жизни человека

# Система категорий как сеть



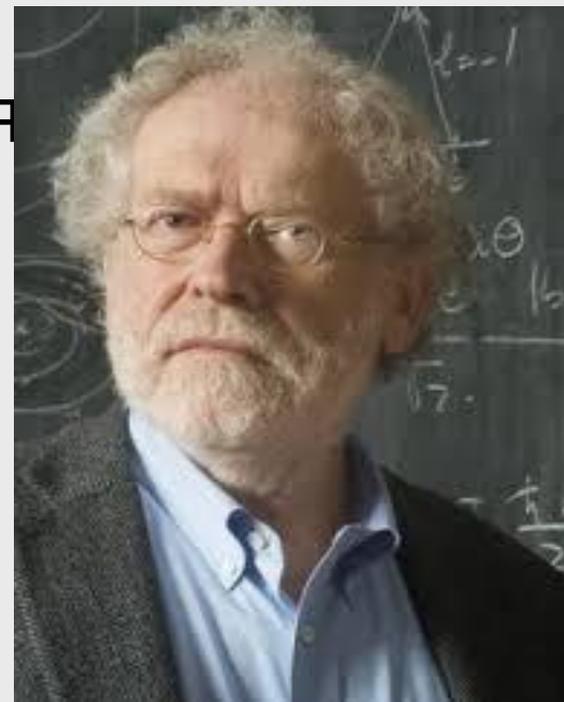
**Социальная категоризация** –  
процесс классификации человека в  
определенную категорию

- Одного и того же человека можно «поместить» в разные категории
- Поместив человека в категорию, мы приписываем ему новые характеристики

Реальный  
человек

Социальная  
категория

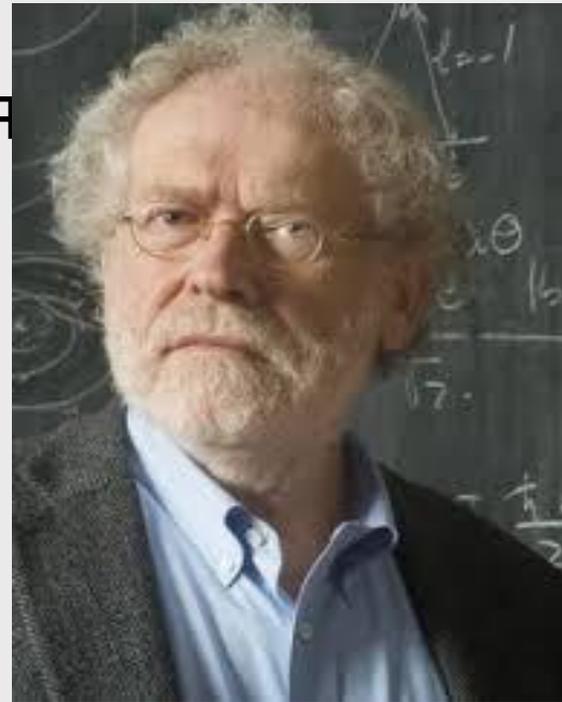
внимани  
интерпретация  
запоминание



Реальный  
человек

Социальная  
категория

внимани  
интерпретация  
запоминание



# СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИИ



## Элементы социальной категории

**Схема** – совокупность признаков, присущих представителям категории

**Пример** - описание конкретного человека, который входит в состав категории

**Прототип**– описание наиболее яркого представителя категории

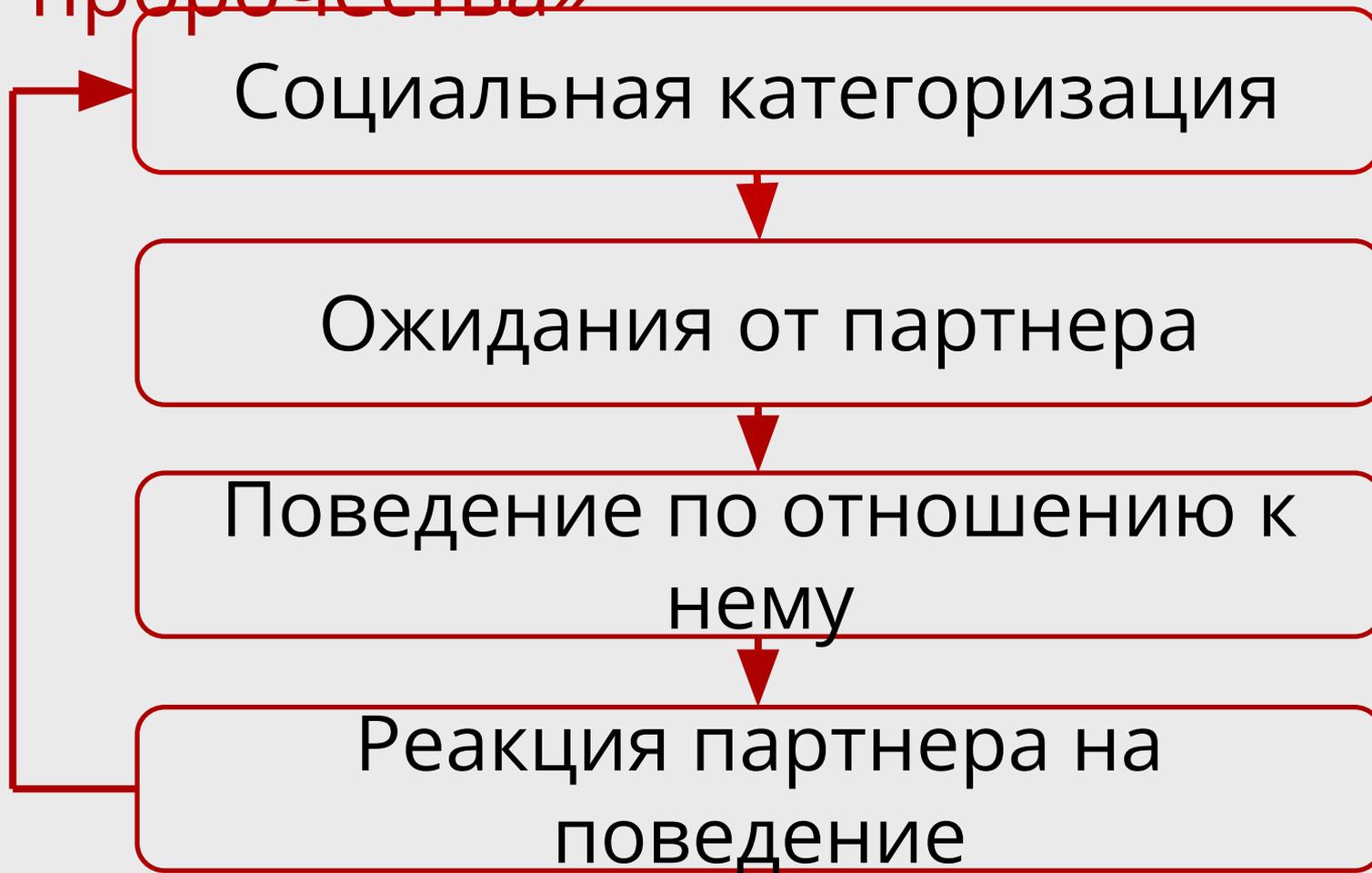
## Изменение социальных категорий

- Добавляются новые элементы
- Добавляются основания для категоризации
- Увеличивается роль схем и уменьшается - примеров
- Изменяется количество связей между элементами: усложнение или упрощение категорий

## Почему категории стабильны?

- Припоминание похожих примеров
- Избирательное восприятие, интерпретация и запоминание информации
- Выбор другого основания категоризации
- Эффект «самосбывающегося пророчества»

# Эффект «самосбывающегося пророчества»



# СТАДИИ СОЦИАЛЬНОГО ПОЗНАНИЯ



Стимул: человек

Восприятие информации

Первичная  
категоризация

Приписывание черт

Представление о  
человеке

# Стадия 1. Восприятие информации

- «Выпуклый» стимул: важный, близкий
- Отличающийся стимул: выделяется среди других, нарушает ожидания
- Доступный стимул: появлялся недавно, появляется часто, соответствует «праймингу»

## Стадия 2. Первичная категоризация

- Особенности категории:  
содержание и  
соответствие ситуации
- Индивидуальные  
предпочтения
- Предпочтения окружающих

## Стадия 3. Приписывание черт

Содержание  
категории

Нисходящая  
стратегия

Представление  
о человеке

Восходящая  
стратегия

Внешний вид и  
поведение человека

# Выбор стратегии

Восходящая  
стратегия

- Высокая компетентность
- Сильная мотивация
- Слабые и негативные эмоции
- Высокая самооценка

- Низкая компетентность
- Слабая мотивация
- Сильные и позитивные эмоции
- Низкая самооценка

Нисходящая  
стратегия

**Эвристика** – правило вынесения суждений в условиях недостаточной или неопределенной информации

Даниэль Канеман, Амос  
Тверски

# Основные эвристики

1. **Эвристика репрезентативности:**  
опора на соответствие объекта  
прототипу



*Эффект пренебрежения основными признаками* - влияние неважной информации на суждение о человеке

## Основные эвристики

2. **Эвристика доступности:** опора на легкость восприятия и припоминания информации



*Эффект иллюзорной корреляции-*  
формирование ассоциации между  
двумя  
редко встречающимися признаками

## Основные эвристики

3. Эвристика приспособления:  
опора на критерий сравнения



*Эффект якорения* - изменение  
суждений в зависимости от критерия  
оценки

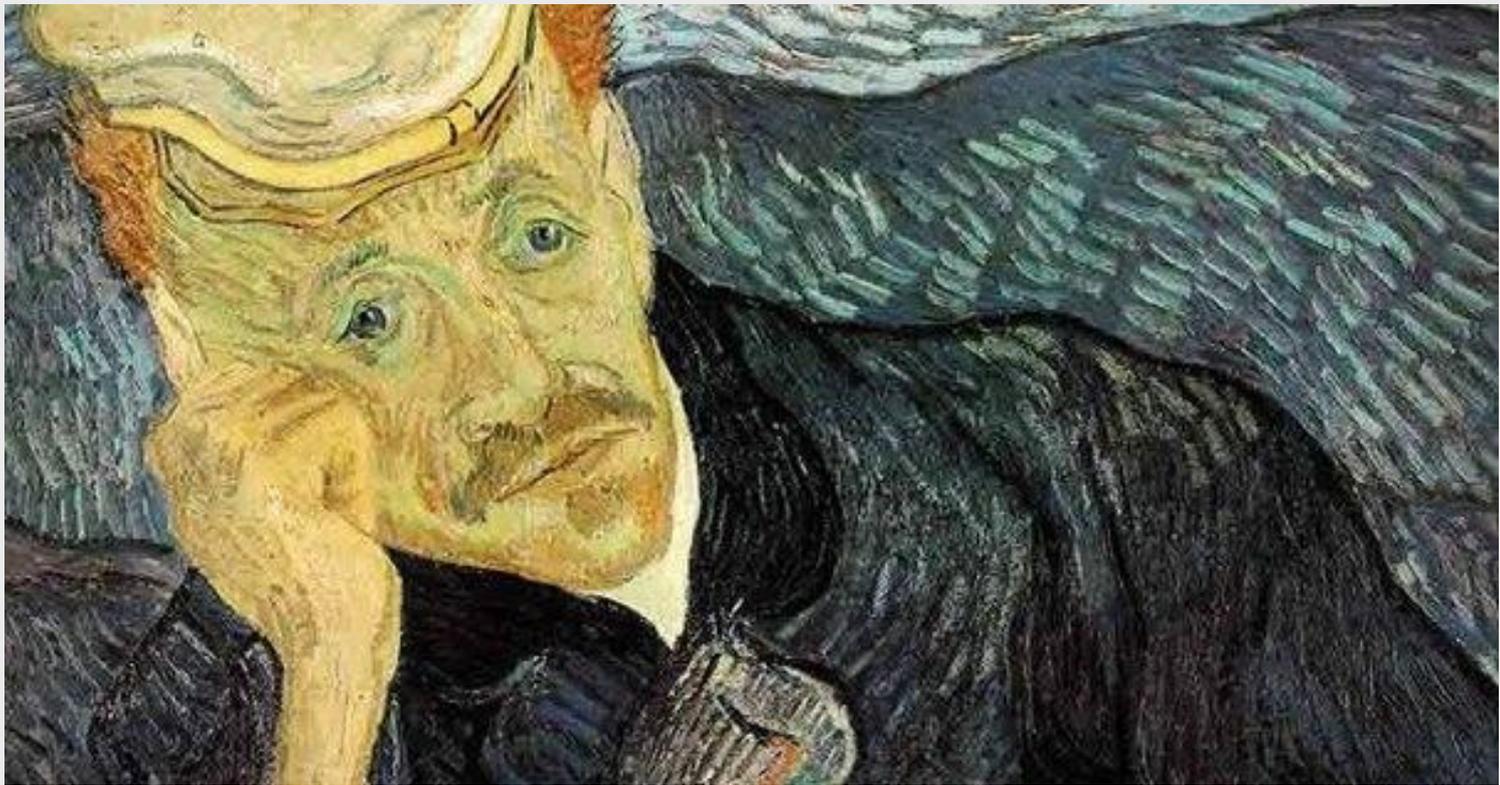
## Основные эвристики

4. **Эвристика моделирования:**  
опора на другие возможные исходы  
события



*Эффект размышления вопреки фактам*  
- придумывание иных вариантов  
развития событий

# «ОБРАЗ ДРУГОГО»: СОДЕРЖАНИЕ



«В очках – умный»

«Играет в шахматы  
– умный»

Внешность  
человека

Поведение  
человека

Психологические  
особенности



## Конфигурационная модель (Соломон Аш)

Все черты группируются вокруг измерения «теплый-холодный»

**Список 1:**

умный, умелый,  
работающий,  
решительный,  
практичный,

предусмотрительный,  
холодный

**Список 2:**

умный, умелый,  
работающий,  
решительный,  
практичный,

предусмотрительный,  
теплый

**Оценить по шкалам:**

добрый-злой,  
счастливый-  
несчастный,  
надежный-  
ненадежный

## Двухфакторная модель

(Андрэ Эбел, Богдан Войциске, Сьюзан Фиске и др.)

Все черты группируются вокруг двух измерений:

- **Коммунальные черты:** дружелюбие, доброта, честность, справедливость
- **Деятельностные черты:** компетентность, активность, независимость, настойчивость

Деятельностны  
е черты



Уважение к  
человеку

Коммунальные  
черты



Симпатия к  
человеку

## Персональные конструкты (Джордж Келли)

Персональные (личностные) конструкты

– совокупность шкал, по которым человек оценивает окружающих

Люди различаются по содержанию персональных конструктов

# Когнитивная алгебра

ОЦЕНКА

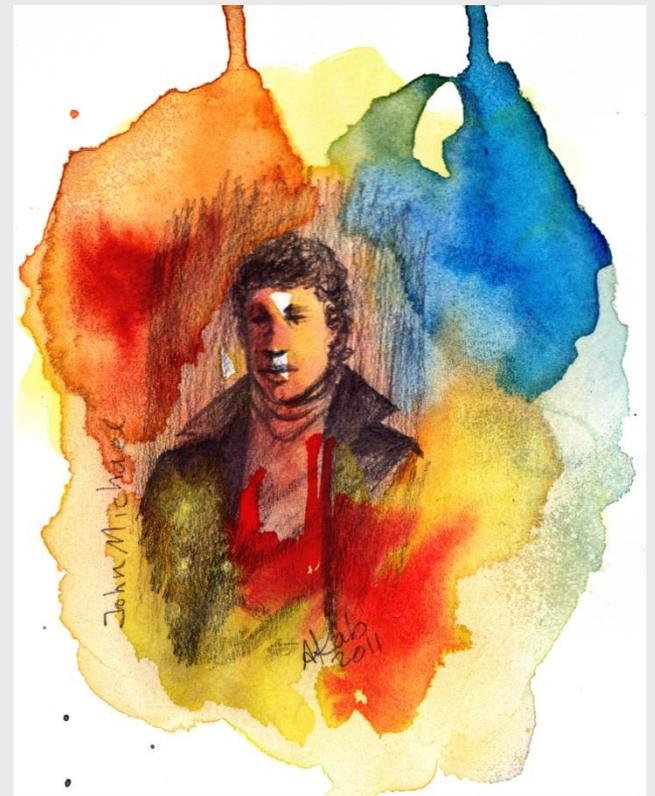
Черта 1



Черта 2



Черта 3



# Модель взвешенного среднего

ОЦЕНКА

Черта 1

$k=0.7$



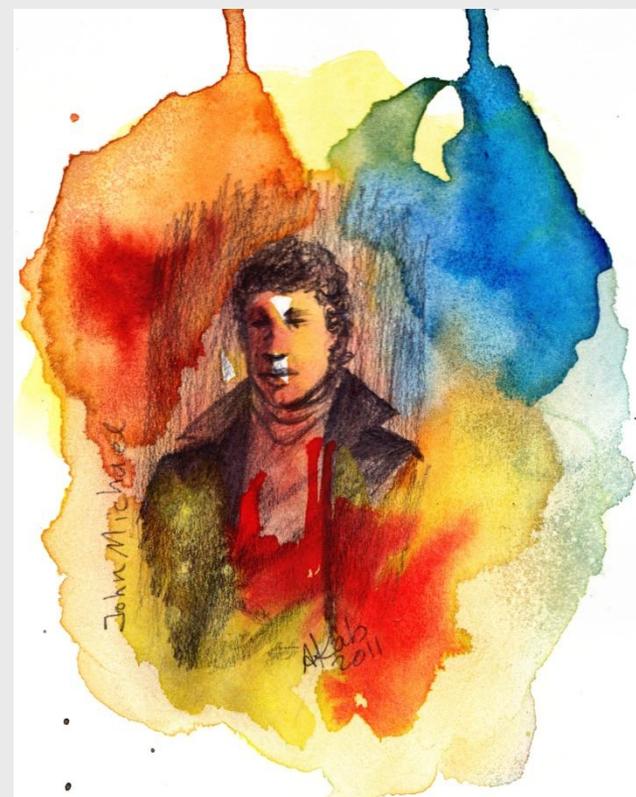
Черта 2

$k=2.0$



Черта 3

$k=1.5$



# Факторы, влияющие на важность черты

- Соответствие *или* несоответствие ожиданиям
- Коммунальные *или* деятельностные черты
- Негативные *или* позитивные черты
- Первая *или* последняя информация

Как мы объясняем  
поведение людей?

Как мы  
приписываем  
ответственность?  
Какие ошибки при  
этом возникают?



Об этом и многом другом мы  
поговорим на следующей лекции