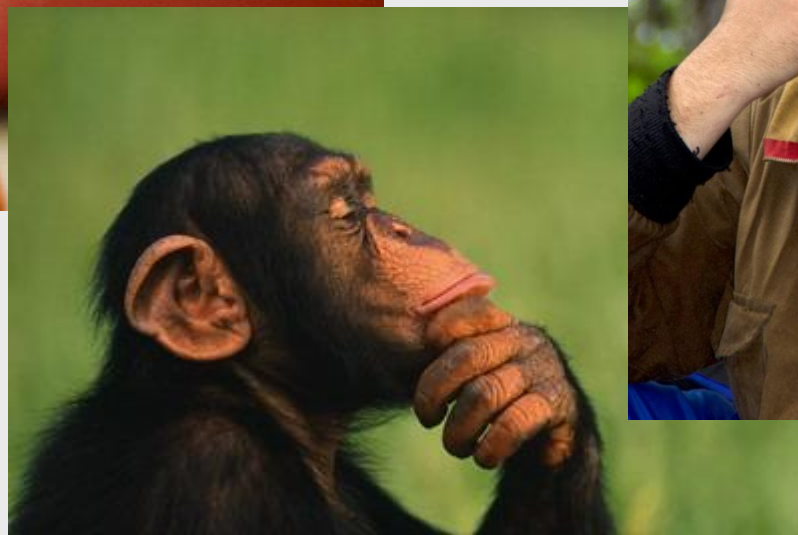


КАК МЫ ФОРМИРУЕМ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ЛЮДЯХ?

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»

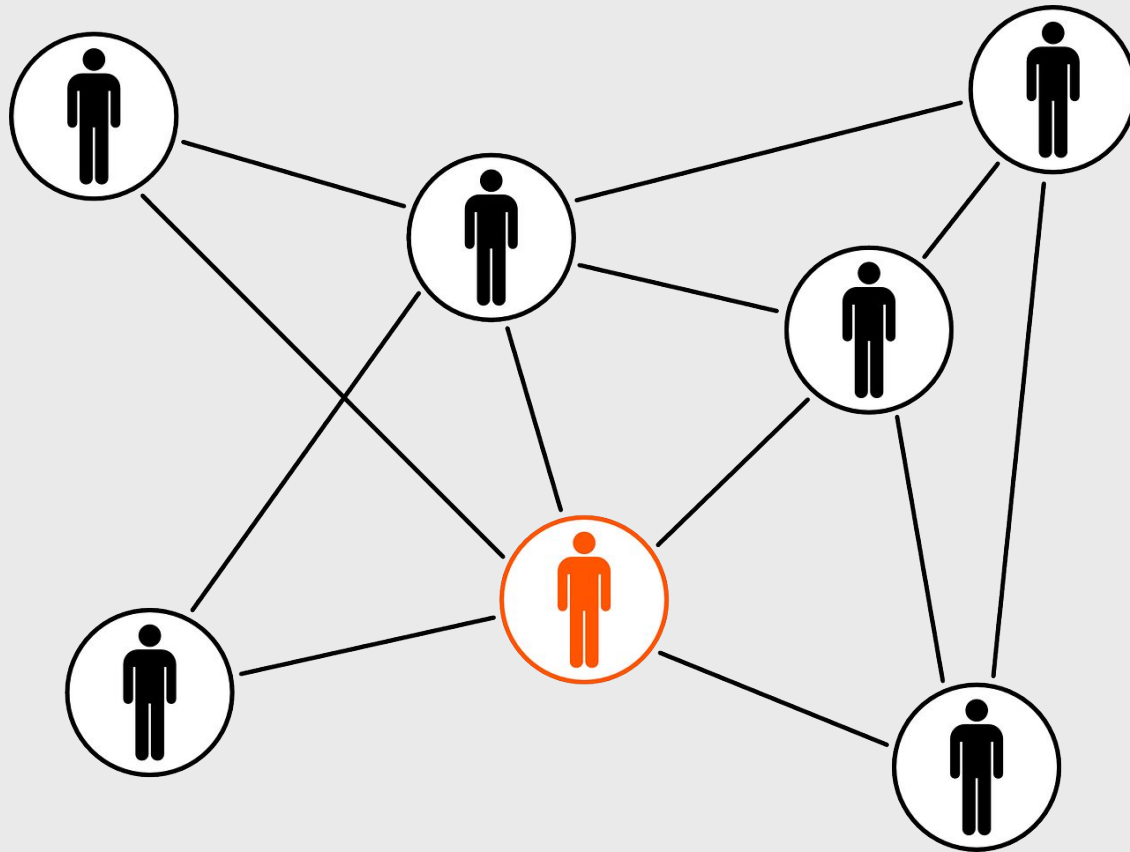
СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИИ



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



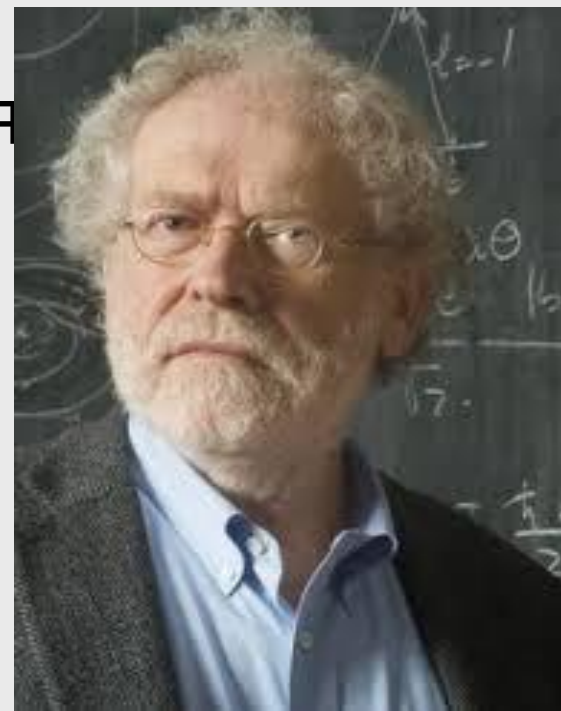
Социальная категоризация –
процесс классификации человека в
определенную категорию

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

Реальный
человек

Социальная
категория

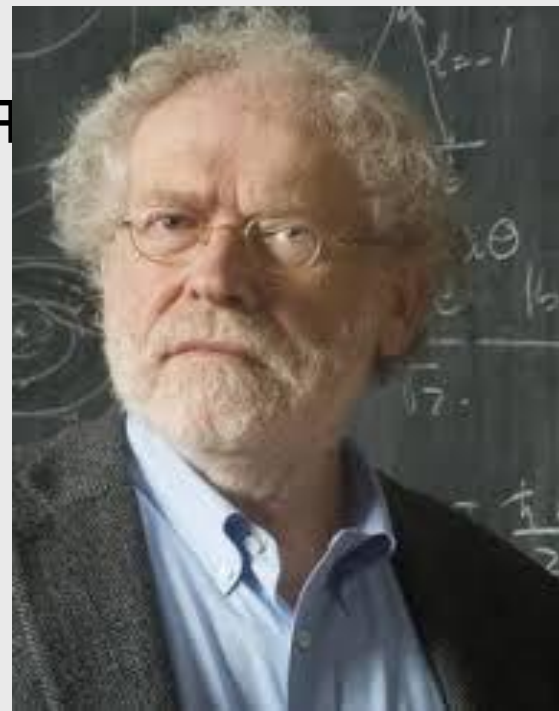
внимани
интерпретация
запоминание



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

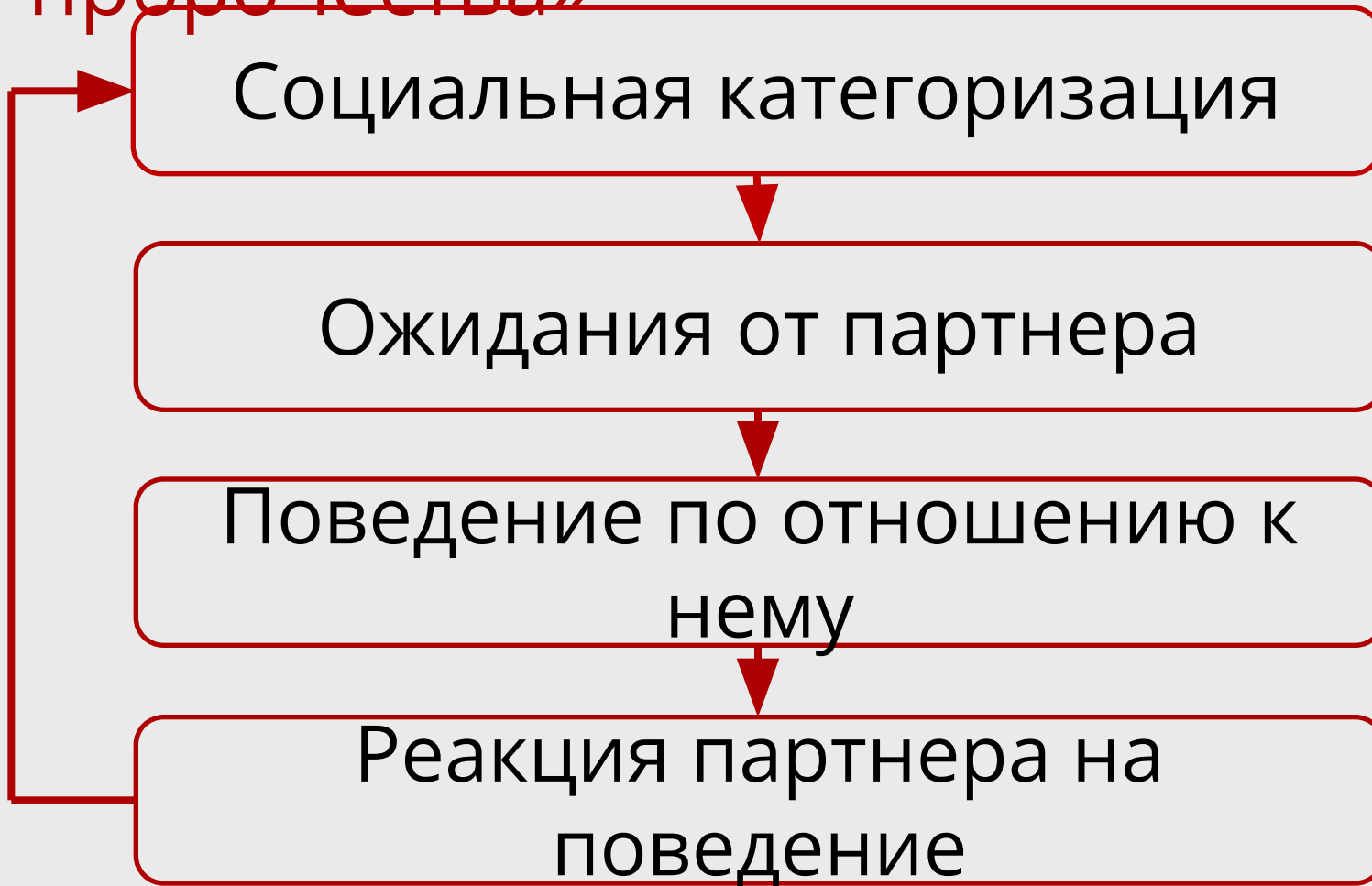
Изменение социальных категорий

- 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

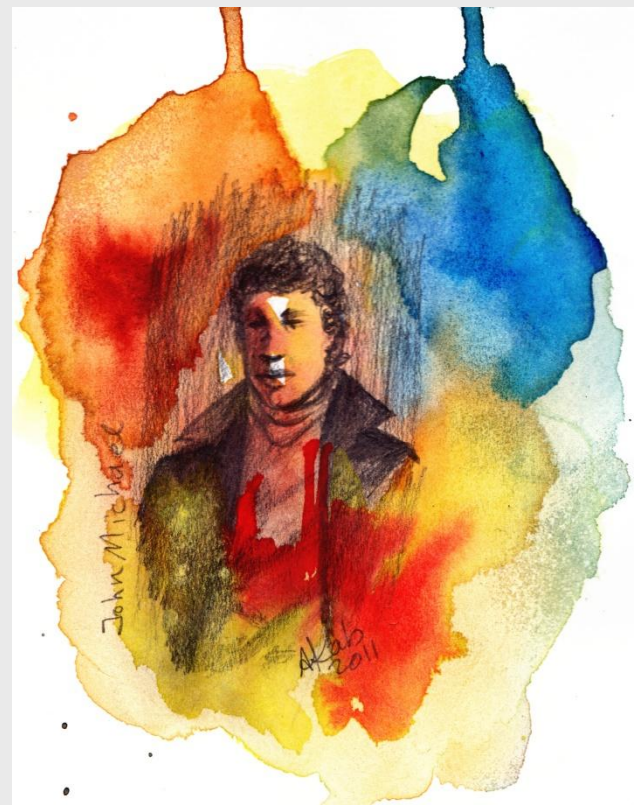
Черта 1



Черта 2



Черта 3



Модель взвешенного среднего

ОЦЕНКА

Черта 1

$k=0.7$



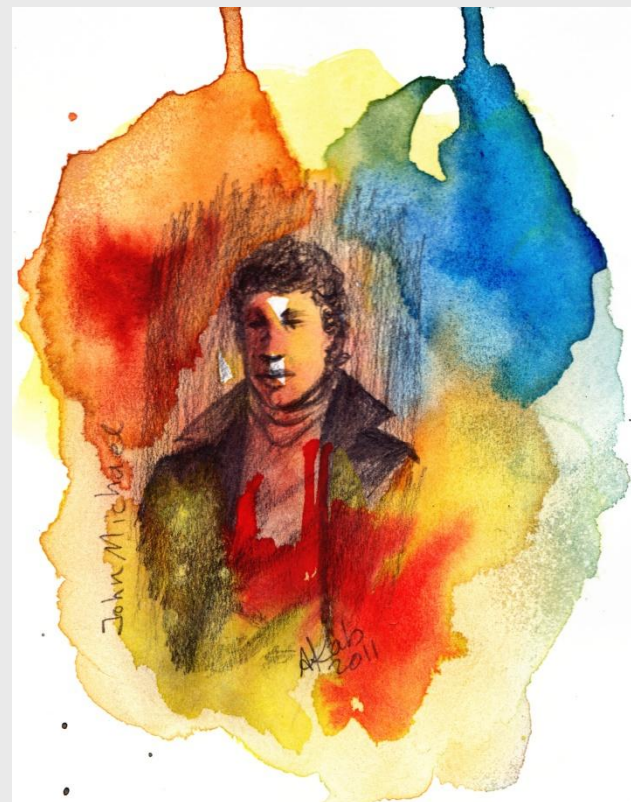
Черта 2

$k=2.0$



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