

SOCIJALNA PERCEPCIJA

...ili zašto ne treba da se zaljubite na prvom sastanku



Socijalna psihologija
24.5.2024.

O čemu ćemo danas pričati?

SOCIJALNA PERCEPCIJA

- Percepcija neživih objekata i ljudi
- **Formiranje impresije**
 - *Faktori koji utiču na impresiju o drugoj osobi*
 - *Ašova istraživanja prve impresije*
- **Priistrasnosti u opažanju osoba**
 - *Halo efekat*
 - *Samoispunjujuće proročanstvo*
 - *Prividne povezanosti*
- **Atribucija ponašanja**
 - *Kelijeva teorija*
 - *Vajnerova teorija – atribucija postignuća*
- **Atribucione pristrasnosti**
 - *Fundamentalna greška atribucije*
 - *Atribucije vlastitog i tuđeg ponašanja*
 - *Atribucije u svoju korist*

Socijalna percepcija

- Da li su percepcija neživih objekata i socijalna percepcija isti procesi?
- Po čemu se razlikuju?

1. Različita je priroda objekta koji se opaža

- Ljudi su **izvor uzročnosti**, imaju mogućnost izbora i slobodnu volju, dok stvari nemaju kontrolnu nad svojim posledičnim efektima
- Nismo fokusirani samo na spoljašnjost, nego na aktivnosti, emocije, motive, namere, ideje... - ishod opažanja tiče se **unutrašnjih karakteristika** (ličnosti, kompetencija i sl)

2. Različit je odnos između opažača i predmeta opažanja

- Socijalna percepcija je gotovo uvek uzajaman proces (npr. više nam se dopadaju osobe kojima se mi dopadamo)
- Opažanje osoba uvek ima neku afektivnu komponentu (osoba nam se dopada ili ne dopada)
- Step en sličnosti (ili razlika) između opažača i opažanog utiče na impresiju jednih o drugima

Socijalna percepcija

- Da li su percepcija neživih objekata i socijalna percepcija isti procesi?
- Po čemu se razlikuju?

3. *Različita je dinamika procesa opažanja*

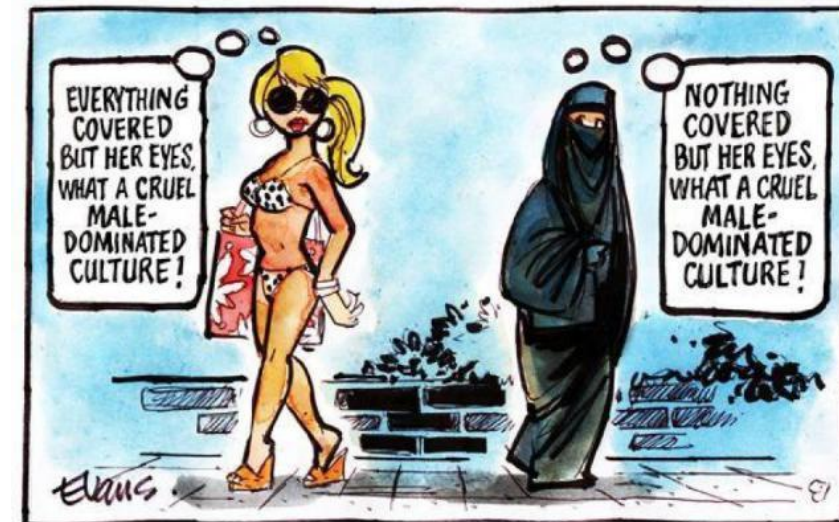
- Informacije o fizičkom objektu se stižu samo neposrednim senzornim doživljajima, a o socijalnim objektima i **izvođenjem zaključaka**
- Socijalna percepcija je **motivisan proces** – na njega utiču naše želje, potrebe, raspoloženja... („Persepolis“, 2007, 53:10-56:40)

Opažanje osoba (Socijalna percepcija)

- Koji faktori utiču na formiranje impresije o nekoj osobi?
 - Karakteristike date osobe
 - Fizičke karakteristike
 - Neverbalna komunikacija
 - Socijalna kategorizacija (pripadnost grupi)
 - Kontekst tj. situacija (npr. istaknutost informacije, novina...)
 - Karakteristike opažača
 - Osobine ličnosti, self koncept, inteligencija...
 - Kulturne specifičnosti



Diskriminacija gojaznih



Ašova istraživanja formiranja prve impresije

- Aš (Ash, 1946) je krenuo od pitanja:
 - *kako organizujemo razne podatke o osobi u jednu relativno objedinjenu impresiju?*
 - *kako nekoliko karakteristika funkiconiše zajedno i stvara impresiju o jednoj osobi?*
- Serija eksperimenata u kojima je ispitanicima čitana lista opisa ličnosti i traženo je:
 - *da izveste o svojoj impresiji o osobi koju odlikuju te katakteristike*
 - *da na listi opozitnih parova atributa označe onaj koji se bolje uklapa u impresiju o osobi koju su formirali (osobinu koja bolje opisuje zamišljenu osobu)*
 - Npr. parovi su bili velikodušan-sebičan, omiljen-neomiljen, pošten-nepošten...
- Varirani su različiti faktori unutar liste opisa

Ašova istraživanja formiranja prve impresije

GRUPA A:

Intelligentan
efikasan,
marljiv,
srdačan,
odlučan,
praktičan,
oprezan

GRUPA B:

Intelligentan
efikasan,
marljiv,
hladan,
odlučan,
praktičan,
oprezan

GRUPA C:

Intelligentan
efikasan,
marljiv,
učtiv,
odlučan,
praktičan,
oprezan

GRUPA D:

Intelligentan
efikasan,
marljiv,
neučtiv,
odlučan,
praktičan,
oprezan

Ašova istraživanja formiranja prve impresije

■ EXP 1: variranje centralne i periferne karakteristike ličnosti

ZAKLJUČCI:

- “**centralne**” (središnje) osobine (srdačan/hladan) su jako značajne za ukupnu impresiju o osobi jer dopuštaju izvođenje **mного drugih zaključaka** o njoj,
- “**periferne**” osobine (učtiv/neučtiv) imaju manji uticaj na opštu impresiju
- impresija o nekoj osobi nije prost skup svih informacija o njoj, nego geštalt, dinamički produkt svih informacija u kom su neke informacije značajnije od drugih za opštu sliku o osobi

GRUPA A:
Intelligentan
efikasan,
marljiv,
srdačan,
odlučan,
praktičan,
oprezan

GRUPA B:
Intelligentan
efikasan,
marljiv,
hladan,
odlučan,
praktičan,
oprezan

GRUPA C:
Intelligentan
efikasan,
marljiv,
učtiv,
odlučan,
praktičan,
oprezan

GRUPA D:
Intelligentan
efikasan,
marljiv,
neučtiv,
odlučan,
praktičan,
oprezan

Ašova istraživanja formiranja prve impresije

- **EXP 2:** variranje redosleda karakteristika tako da na početku liste budu pozitivne odnosno negativne

GRUPA A:

intelligentan,
vredan,
impulsivan,
kritičan,
trvdoglav,
zavidan

GRUPA B:

zavidan,
trvdoglav,
kritičan,
impulsivan,
vredan,
intelligentan

Opisi su potpuno isti,
ali je redosled kojim su pročitani obrnut!

Ašova istraživanja formiranja prve impresije

- **EXP 2:** variranje redosleda karakteristika tako da na početku liste budu pozitivne odnosno negativne

REZULTATI:

- Prvo pozitivne karakteristike (lista A): osoba je u globalu pozitivna, sposobna, ali ima neke nedostatke
- Prvo negativne karakteristike (lista B): osoba je u globalu negativna, njene kompetencije su ugrožene zbog njenih nedostataka
- U listi A negativna svojstva su dobila pozitivan sadržaj, dok su u listi B isti opisi zadržali negativan sadržaj

ZAKLJUČAK:

- Prve pročitane karakteristike daju **direkciju u mišljenju** i imaju kontinuiran uticaj na sve kasnije termine – **EFEKAT PRIMARNOSTI!**
- svaki sledeći termin se nadovezuje na prethodnu vrlo „nekristalisanu“, ali usmerenu impresiju

Još neka istraživanja efekta primarnosti

■ Lačinsovo istraživanje (Luchins, 1958)

EKSTRAVERTNO

"Petar je izašao iz kuće i uputio se u knjižaru. Hodao je ulicom obasjanom suncem sa svoja dva prijatelja. Ušao je u knjižaru koja je bila puna ljudi. Dok je čekao da ga prodavac primeti razgovarao je sa prijateljem. Na izazu iz knjižare zaustavio se da proćaska sa poznanikom sa fakulteta koji je upravo ulazio.“...

INTROVERTNO

..."Kada se nastava na fakultetu završila, Petar je izašao sam iz učionice. Izašavši sa fakulteta, hodao je sam ulicom. Ulica je bila osunčana. Petar je prešao na drugu stranu ulice u hladovinu. Dok je tako šetao ulicom, ugledao je drugu devojku koju je upoznao prethodno večer. Prešao je na drugu stranu ulice i ušao u poslastičarnicu.“...

- Prva grupa je prvo čitala opis tipično **ekstravertnog** ponašanja, pa onda opis tipično **introvertnog** ponašanja
- a druga **obratno** (I pa E)!

- **Lačinsovo istraživanje (Luchins, 1958)**
- Iako su obe grupe dobile iste opise ponašanja, oni koji su prvo čitali opise Petrovog tipično introvertnog ponašanja, u socijalnim situacijama su više očekivali da će se ponašati introvertno!

| Procena | Ekstravert prvo | | Introvert prvo | |
|---------------------|-----------------|---------------------|----------------|---------------------|
| Dopadanje (1-5) | AS = 3.26 | | AS = 3.56 | |
| Seminarski rad | radiće sam (%) | radiće sa nekim (%) | radiće sam (%) | radiće sa nekim (%) |
| | 56 | 44 | 52 | 48 |
| Druženje kod kolege | prihvata (%) | ne prihvata (%) | prihvata (%) | ne prihvata (%) |
| | 39 | 61 | 30 | 70 |
| Posao | Kasir (%) | rad od kuće (%) | Kasir (%) | rad od kuće (%) |
| | 10 | 90 | 11 | 89 |
| Sastanak | Kafeterija (%) | Žurka (%) | Kafeterija (%) | Žurka (%) |
| | 70 | 30 | 89 | 11 |

Ašova istraživanja formiranja prve impresije

- Još neki Ašovi zaključci:
 - Ljudi stvaraju impresiju **dok primaju informacije** i ne čekaju neki kasniji momenat da razmisle šta su sve saznali o datoj osobi!
- Prva impresija je veoma istrajna! Zašto?
 - Potvrđivanje očekivanog
 - Samoispunjujuće proročanstvo
- Ograničenje Ašove metodologije:
 - Niska ekološka validnost: u stvarnom životu gotovo nikada ne formiramo impresiju o osobi na osnovu neke liste atributa

O čemu ćemo danas pričati?

SOCIJALNA PERCEPCIJA

- Percepcija neživih objekata i ljudi
- **Formiranje impresije**
 - *Faktori koji utiču na impresiju o drugoj osobi*
 - *Ašova istraživanja prve impresije*
- **Pristrasnosti u opažanju osoba**
 - *Halo efekat*
 - *Samoispunjujuće proročanstvo*
 - *Prividne povezanosti*
- **Atribucija ponašanja**
 - *Kelijeva teorija*
 - *Vajnerova teorija – atribucija postignuća*
- **Atribucione pristrasnosti**
 - *Fundamentalna greška atribucije*
 - *Atribucije vlastitog i tuđeg ponašanja*
 - *Atribucije u svoju korist*

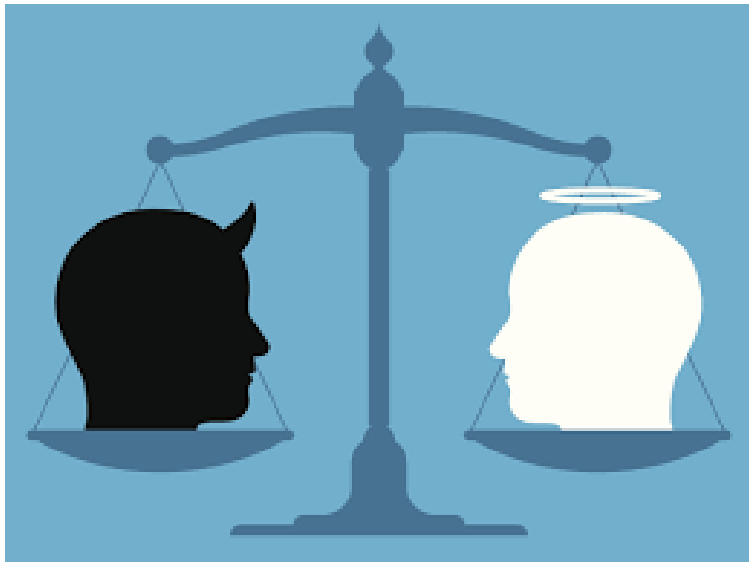
Pristrasnosti u opažanju osoba

- Izvori pristrasnosti u opažanju drugih osoba su uglavnom vezani za **proces zaključivanja** o osobama
- Pristrasnosti u opažanju osoba:
 - *Halo efekat*
 - *Samoispunjujuće proročanstvo*
 - *Prividne povezanosti*
 - ...



Halo efekat

- **Halo efekat** – pojava da **opšti evaluativni ton** u oceni neke osobe utiče na razne druge procene te osobe tako što one dobijaju isti ton (pozitivan ili negativan)
 - *Thorndike (1920)* je tražio od oficira da procene svoje podređene u pogledu inteligencije, fizičkih karakteristika, sposobnosti vođstva, lojalnosti...
 - primetio da su korelacije među procenama različitih crta prilično visoke – zaključio je da je to posledica nesposobnosti procenjivača da odvojeno procenjuju različite osobine



- Još neki primeri:
 - Nastavnik zaključuje da je učenik koji se primerno ponaša istovremeno i pametan, vredan... čak i pre nego što je ispitao njegovo znanje
 - Učenike sa visokim kreativnim potencijalima koji su nestašni nastavnici često opažaju kao problematične i ne previše pametne!

Halo efekat: „Što je lepo, to je dobro“

- Uticaj **fizičkog izgleda** osobe na opštu impresiju o njoj
- „Što je lepo to je dobro“ *princip*:
 - Fizički atraktivnijim osobama se pripisuje niz drugih pozitivnih karakteristika, uglavnom socijalnih (da je prijatna, učtiva, dobra osoba...)
 - ...i ne samo to, nego to povratno utiče na ponašanje prema njima!
 - https://www.youtube.com/watch?v=UEho_4ejkNw
- Istraživanja pokazuju da su atraktivne osobe često **uistinu ljubaznije i srdačnije** nego neatraktivne – Zašto?
 - *pretpostavlja se da je to zbog **kontinuiranog efekta samoispunjujućeg proročanstva** (kroz ceo život atraktivne osobe se susreću sa boljim „tretmanom“ od strane drugih ljudi)*
- *Ponekad postoji i **negativan efekat fizičke atraktivnosti** na impresiju o njoj:*
 - procenjuje se da je atraktivna osoba uz manje zalaganja došla do uspeha, da je sklona da manipuliše drugima, da je uobražena...

Halo efekat: „Što je lepo, to je dobro“

- Druga strana stereotipa:
...*“A što nije lepo, to ima niz drugih mana”...*
- Npr. diskriminacija gojaznih pri zapošljavanju i u drugim situacijama



Geoffrey Miller
@matingmind



Dear obese PhD applicants: if you didn't have the willpower to stop eating carbs, you won't have the willpower to do a dissertation [#truth](#)

2:23pm - 2 Jun 13

Halo efekat: Kako smanjiti halo efekat?

1. Zaključivati na osnovu većeg broja informacija o osobi
 - što procenjivač bolje poznaje osobu, korelacije između procenjenih osobina opadaju (manje su pod uticajem opšte impresije)!
2. Procenjivati konkretno ponašanje, a ne neke apstraktne i opšte osobine
 - smanjuje se uticaj kognitivnih iskrivljavanja vezanih za selektivnost pamćenja i reprodukciju sećanja
3. Ako se procenjuje lista osobina kod većeg broja osoba, treba da se procenjuje prvo jedna osobina kod svih, pa druga...
4. Podučavanje procenjivača o halo efektu
 - **Primena:**
 - *posao bilo kog službenika koji radi sa ljudima;*
 - *obuka procenjivača koji treba da procenjuju npr. uspešnost radnika u organizaciji, selekcija kadrova;*
 - *analiza video snimaka*

Samoispunjujuće proročanstvo

■ Snyder, Tanke, & Berscheid (1977) – eksperiment:

- *Muškarci su preko telefona razgovarali sa ženskim osobama:*
 - Polovina je navedena da veruje da je žena sa druge strane **atraktivna**, a druga polovina je navedena da veruje da je žena sa druge strane **neatraktivna**.
 - Sagovornice nisu znale da je muškarcima pokazana bilo kakva fotografija!



- *Žene sagovornice su ocenjivale muškarca nakon razgovora.*
- *Naivni procenjivači su analizirani audio snimke konverzacije:*
 - polovina procenjivača je slušala samo delove u kojima žena govori, a druga polovina samo delove u kojima muškarac govori.



Samoispunjujuće proročanstvo

- Snyder, Tanke, & Berscheid (1977) – eksperiment:

- *REZULTATI:*

- *Procena nezavisnih procenjivača:*

- Procena muškaraca: ocenjeno je da su muškarci koji su mislili da su komunicirali sa atraktivnom ženom **više uživali u komunikaciji**, da mi je ona bila **prijatna** i da su više zvučali **samouvereno**, nego kada su komunicirali sa navodno neatraktivnom ženom
- Procena žena: kada su muškarci verovali da pričaju sa atraktivnom ženom, **žene su se više ponašale na prijateljski, druželjubiv i dopadljiv način**, nego kada su muškarci verovali da su njihove sagovornice neatraktivne!

- *Procena sagovornica - učesnica u istraživanju:*

- žene su **pozitivnije ocenile sagovornika** kada je on mislio da je ona atraktivna, nego kada je mislio da je ona neatraktivna (iako ništa nisu znale o exp. manipul.).

Prividne povezanosti

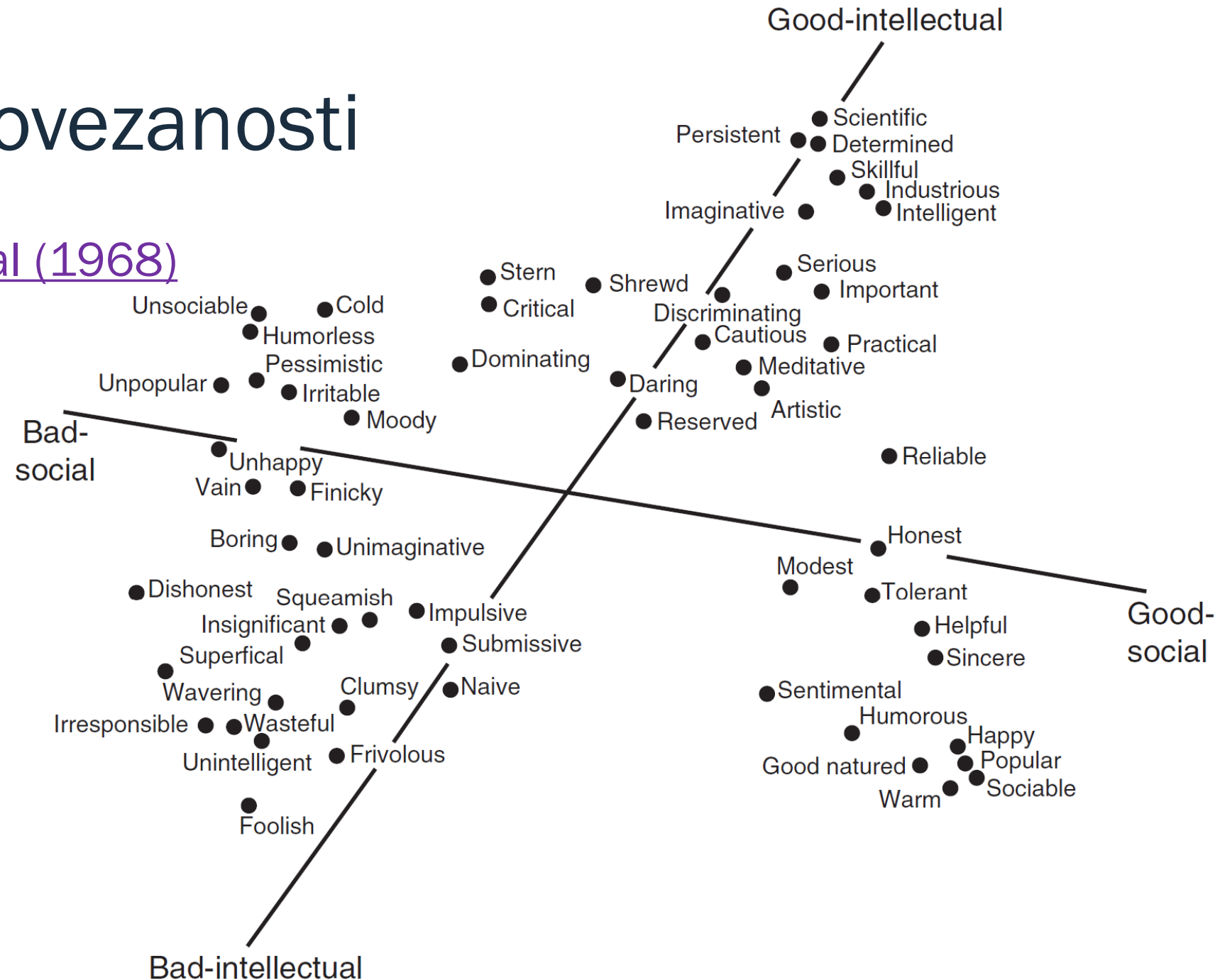
- **Drugi nazivi u literaturi:** iluzorne korelacije, implicitne teorije ličnosti
- Niz najčešće potpuno nesvesnih pretpostavki koje osoba poseduje, koje se tiču toga kako su određene **osobine međusobno povezane**, kao i **kada i kako se neke osobine ispoljavaju** u određenim aktivnostima i ponašanju
- nisu precizno formulisane kao jasno eksplicirana znanja i načela, nego funkcionišu kao **povećana spremnost** za određeni način opažanja, pamćenja, mišljenja, zaključivanja i ocenjivanja (automatska kognicija - sheme)

Prividne povezanosti

- **Ašovo (1946)** istraživanje sa variranjem centralnih i perifernih osobina ličnosti:
 - Posedovanje određenih centralnih karakteristika sa sobom nosi pretpostavku o posedovanju nekih drugih karakteristika – npr. srdačna osoba je istovremeno i dobrodušna, popularna, srećna..., dok je hladna osoba istovremeno i sebična, suzdržana i sl.
 - Međutim, informacija o srdačnosti nije uticala na impresiju o npr. inteligenciji, marljivosti, odgovornosti... jer se te osobine ne smatraju povezanim sa srdačnošću!
- Rosenberg et al (1968)
 - Većina osobina ličnosti se može smestiti u koordinatni sistem sa dve dimenzije:
 - dobre/loše kompetencije (ili intelektualne karakteristike) i
 - dobre/loše socijalne karakteristike
 - One karakteristike ličnosti koje se nalaze blizu u ovom sistemu se percipiraju kao karakteristike koje se ispoljavaju zajedno

Prividne povezanosti

■ Rosenberg et al (1968)



Prividne povezanosti

- Još neki primeri prividnih povezanosti:
 - ***Nepredvidiva** osoba je istovremeno i **opasna***
 - *Moj prijatelj je **umetnička duša** – pretpostavljam da je istovremeno veoma **osećajan** (a ispostavi se da je veoma ciničan i kritičan prema drugima)*
 - *Upoznam osobu koja je veoma **tiha**. Pretpostavim da je **stidljiva**. Ispostavi se da joj se ustvari samo ne dopadaju ljudi koji su trenutno oko nje.*

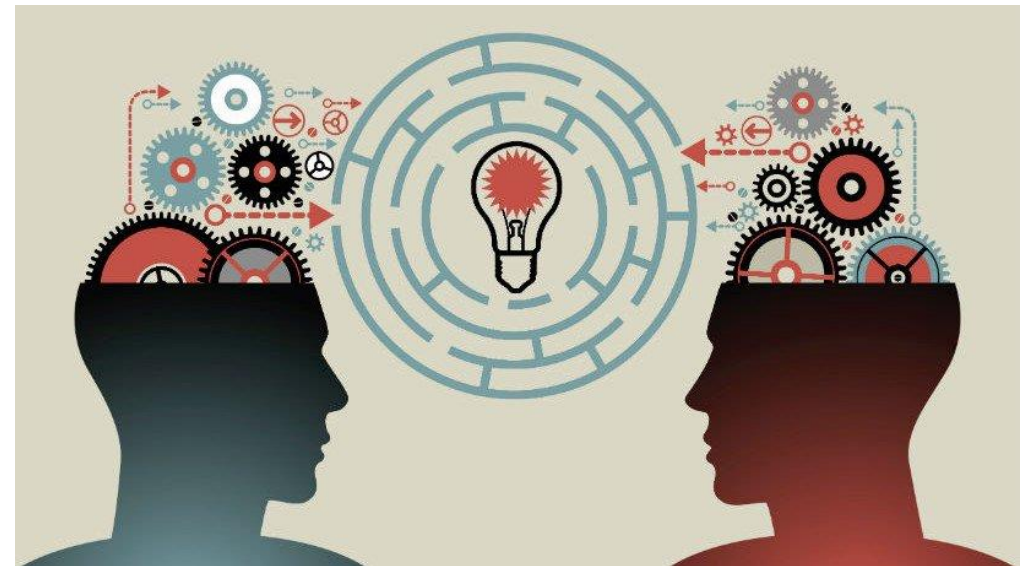
O čemu ćemo danas pričati?

SOCIJALNA PERCEPCIJA

- Percepcija neživih objekata i ljudi
- **Formiranje impresije**
 - *Faktori koji utiču na impresiju o drugoj osobi*
 - *Ašova istraživanja prve impresije*
- **Pristrasnosti u opažanju osoba**
 - *Halo efekat*
 - *Samoispunjavajuće proročanstvo*
 - *Prividne povezanosti*
- **Atribucija ponašanja**
 - *Kelijeva teorija*
 - *Vajnerova teorija – atribucija postignuća*
- **Atribucione pristrasnosti**
 - *Fundamentalna greška atribucije*
 - *Atribucije vlastitog i tuđeg ponašanja*
 - *Atribucije u svoju korist*

Atribuiranje uzroka ponašanja

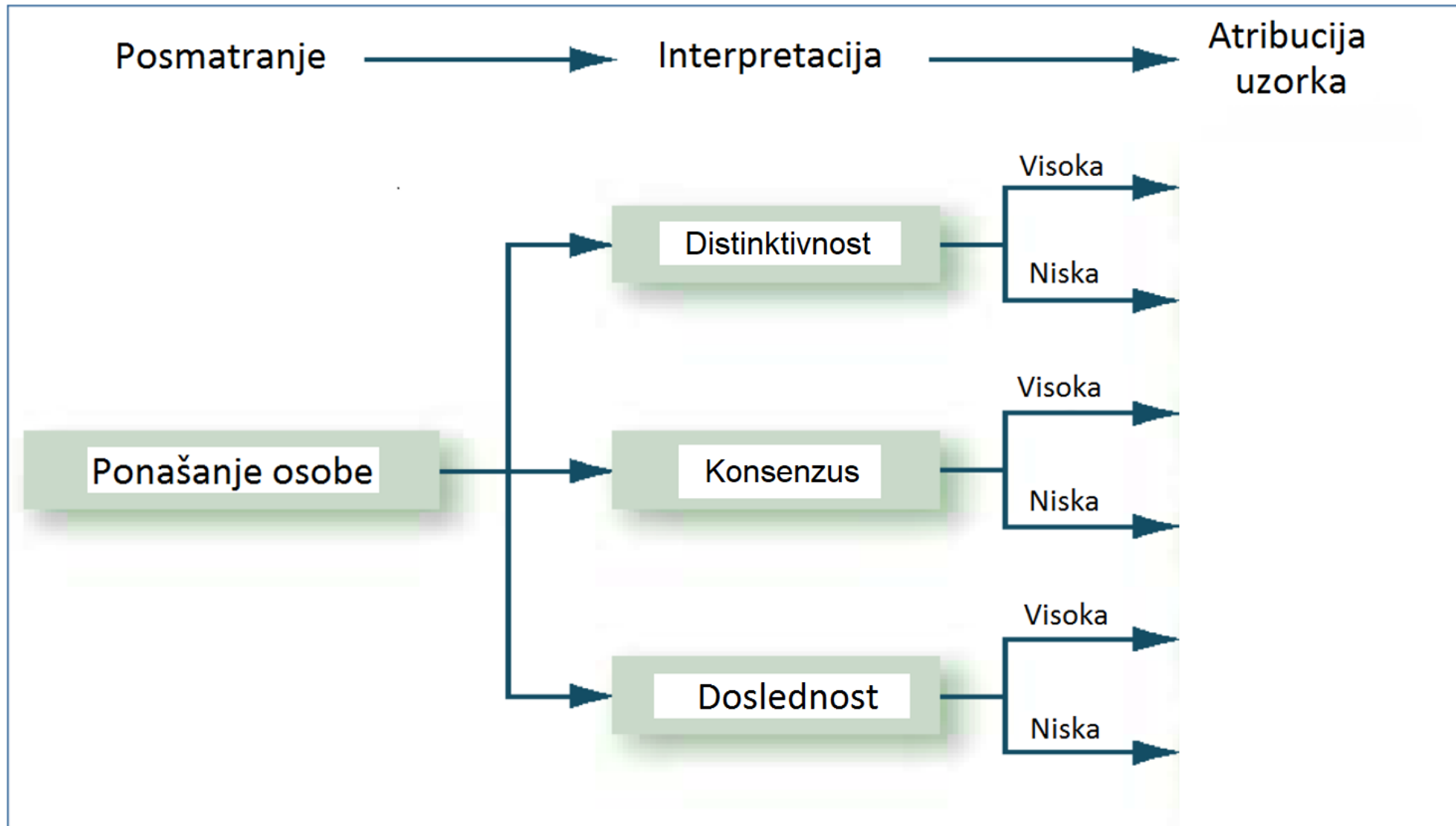
- Pripisivanje (sopstvenog ili tuđeg) ponašanja određenim faktorima, traženje **uzroka ponašanja**
- Čemu služi atribucija? Zašto nastojimo da utvrdimo uzroke nečijeg ponašanja?
 - Smanjujemo nesigurnost u vezi sa tim kako će se osoba ponašati u budućnosti
- **Hajder (1944, 1958):**
 - Da li je određeno zbivanje rezultat nečije nameravane akcije ili ne?
 - Uzrok ponašanja se na osnovu toga pripisuje osobi (**unutrašnji faktori**), situaciji (**spoljašnji faktori**) ili nekoj **kombinaciji** ova dva faktora



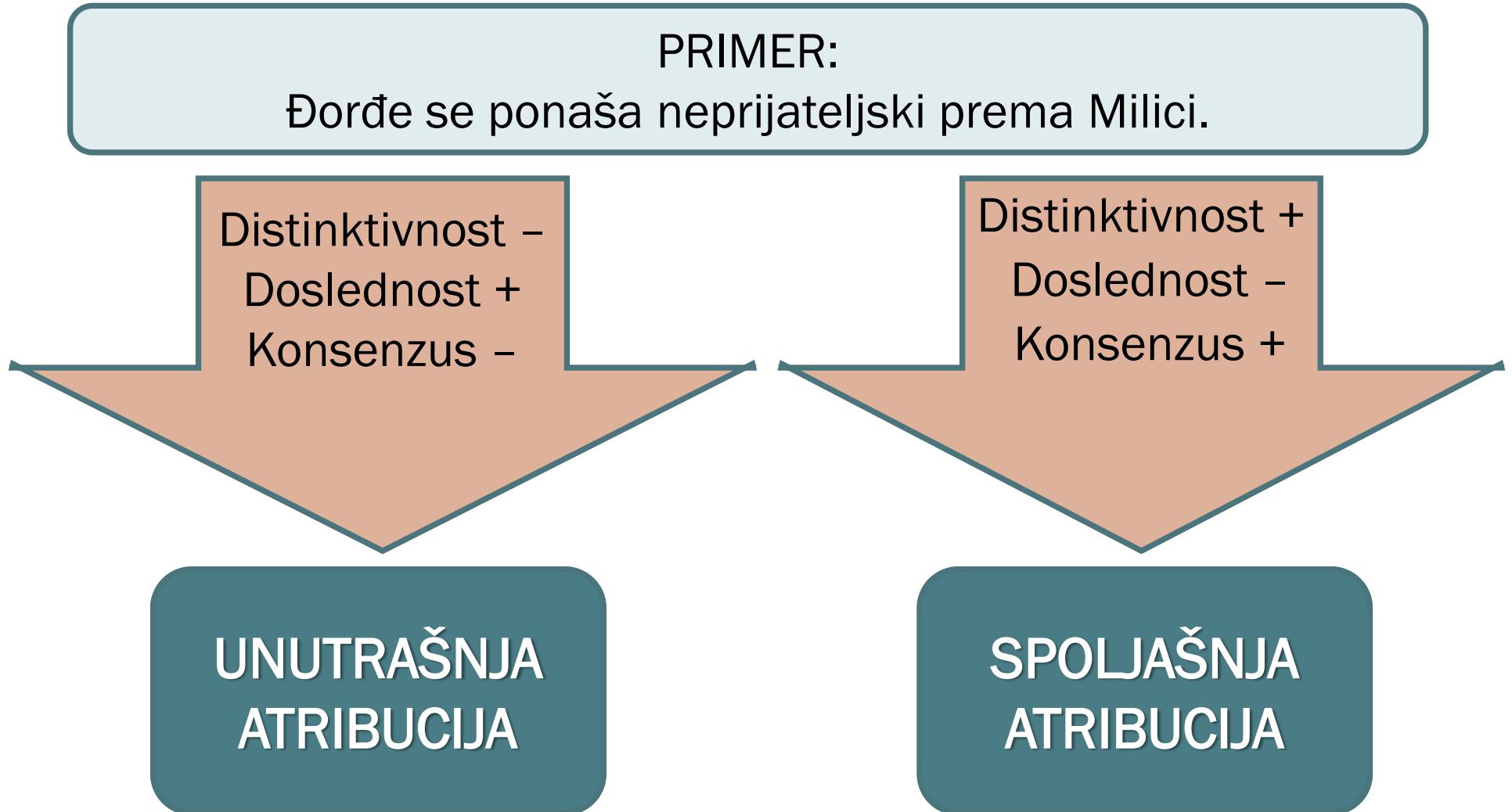
Keljeva teorija atribucije: Model kovarijacije

- Kelley (1967) – ljudi koriste tri vrste informacija kada izvode zaključke o unutrašnjim ili spoljašnjim atribucijama:
 - **Doslednost (konzistentnost)** – *Da li osoba reaguje na isti način u različitim prilikama ili ne?*
 - Npr. da li se osoba uvek ponaša na dati način ili je ovo izuzetak?
 - **Distinktivnost (posebnost)** – *Da li osoba na isti način reaguje u odnosu na sve entitete/objekte ili samo na ovaj?*
 - Npr. da li se osoba na dati način ponaša samo prema ovoj osobi ili je prema svima takva?
 - **Konsenzus (slaganje)** – *Da li i drugi ljudi reaguju na isti način u istoj situaciji?*
 - Npr. da li je ponašanje ove osobe neuobičajeno ili se i drugi ljudi ponašaju na sličan način u takvoj situaciji?

Kelijeva teorija atribucije: Model kovarijacije



Kelijeva teorija atribucije: Model kovarijacije



Vejnerova teorija atribucije: atribuiranje postignuća

- Kako objašnjavamo (svoje ili tuđe) postignuće (uspeh/neuspeh)?

| | | MESTO UZROČNOSTI | |
|------------|---------------------|---|---------------------------------------|
| | | Unutrašnji faktori | Spoljašnji faktori |
| STABILNOST | Stabilni faktori | Sposobnosti Osobine ličnosti | Karakteristike zadatka (težak/lak) |
| | Promenljivi faktori | Uloženi trud Motivacija Trenutno raspoloženje | Faktor sreće Trenutna situacija |



Nakon poraza u polufinalu US Opena od Švajcarca Rodžera Federera, Novak nije krio da je razočaran načinom na koji je izgubio. „Bio sam blizu osvajanja sva tri seta. U situacijama kada sam bio blizu da napravim brejk, počeo sam neobjašnjivo da pravim greške. Ne bih da pričam o sreći, ali mislim da je na ovom meču nisam imao. I zbog toga sam razočaran“, rekao je Novak na konferenciji za novinare posle meča.

Britanski teniser Endi Marej je posle poraza u finalu Otvorenog prvenstva Australije izrazio sumnju da je Novak Đoković fingirao povredu i da ga je na taj način početkom trećeg seta dekoncentrisao, pa je taj deo igre izgubio, posle početnog vođstva od 2:0.

„Treći set bio je frustrirajući, jer sam dozvolio da me poremeti to što je on nekoliko puta pao na zemlju posle udaraca. Delovalo je kao da ima grčeve i zato mi je pažnja malo odlutala. U četvrtom setu on je pogađao sve, naročito na kraju“ - rekao je Marej.



Vejnervova teorija atribucije: atribuiranje postignuća

■ Vajnerova trofaktorska teorija:

1. Mesto uzročnosti tj. lokus kontrole (spoljašnji/unutrašnji)
2. Stabilnost (stabilno/nestabilno)
3. Kontrolabilnost (kontrolabilno/nekontrolabilno)

- Od dimenzije kontrolabilnosti zavisi kako će se **vrednovati** postignuće, koliko će se akter smatrati zaslužnim u slučaju uspeha ili krivim u slučaju neuspeha

| | UNUTRAŠNJI | | SPOLJAŠNJI | |
|---------------|---------------------------|-----------------------|--|---|
| KONTROLA | STABILNI | NESTABILNI | STABILNI | NESTABILNI |
| VAN KONTROLE | Sposobnosti | Raspoloženje, umor | Težina zadatka | Sreća, okolnosti |
| POD KONTROLOM | Stalan napor, upornost | Povremeni napor | Trajna pomoć ili ometanje drugih | Povremena pomoć ili ometanje drugih |

Atribuciona teorija i depresivnost

- Abraham i Martin (1981) su modifikovali Vajnerovu trofaktorsku teoriju zamenivši dimenziju kontrolabilnosti dimenzijom **globalno/specifično** da bi je učinili primenljivom na depresiju
- Ponašanja se posmatraju na tri atribucijske dimenzije:
 - **Mesto uzročnosti** (unutrašnji/spoljašnji) – gde se nalazi uzrok ponašanja
 - **Stabilnost** (stabilno/nestabilno) – da li je uzrok stalna (trajna) karakteristika osobe/situacije ili je promenljiv
 - **Globalnost** (globalan/specifičan) – na koliko širok spektar životnih situacija uzrok može da se generalizuje

Atribucionna teorija i depresivnost

- Abraham i Martin (1981) – hronična depresija je praćena specifičnim atribucionim stilom:
 - *Negativni životni događaji se atribuiraju unutrašnjim, stabilnim i globalnim faktorima*
 - Npr. nemogućnost da se nađe posao: „To je moja greška. To se stalno događa. Nesposoban sam. Tako je sa svim stvarima u mom životu.“
 - *Pozitivni životni događaji se atribuiraju spoljašnjim, nestabilnim i specifičnim faktorima*
 - Npr. Moja devojka je još uvek uz mene samo zato što ona stalno popušta. U vezi nam je dobro samo kad je ona dobro raspoložena. Ova veza ne bi uspela ni sa kim drugim (niko drugi me ne bi trpeo).

O čemu ćemo danas pričati?

SOCIJALNA PERCEPCIJA

- Percepcija neživih objekata i ljudi
- **Formiranje impresije**
 - *Faktori koji utiču na impresiju o drugoj osobi*
 - *Ašova istraživanja prve impresije*
- **Priistrasnosti u opažanju osoba**
 - *Halo efekat*
 - *Samoispunjavajuće proročanstvo*
 - *Prividne povezanosti*
- **Atribucija ponašanja**
 - *Kelijeva teorija*
 - *Vajnerova teorija – atribucija postignuća*
- **Atribucione pristrasnosti**
 - *Atribucija u svoju korist*
 - *Fundamentalna greška atribucije*
 - *Atribucije vlastitog i tuđeg ponašanja*

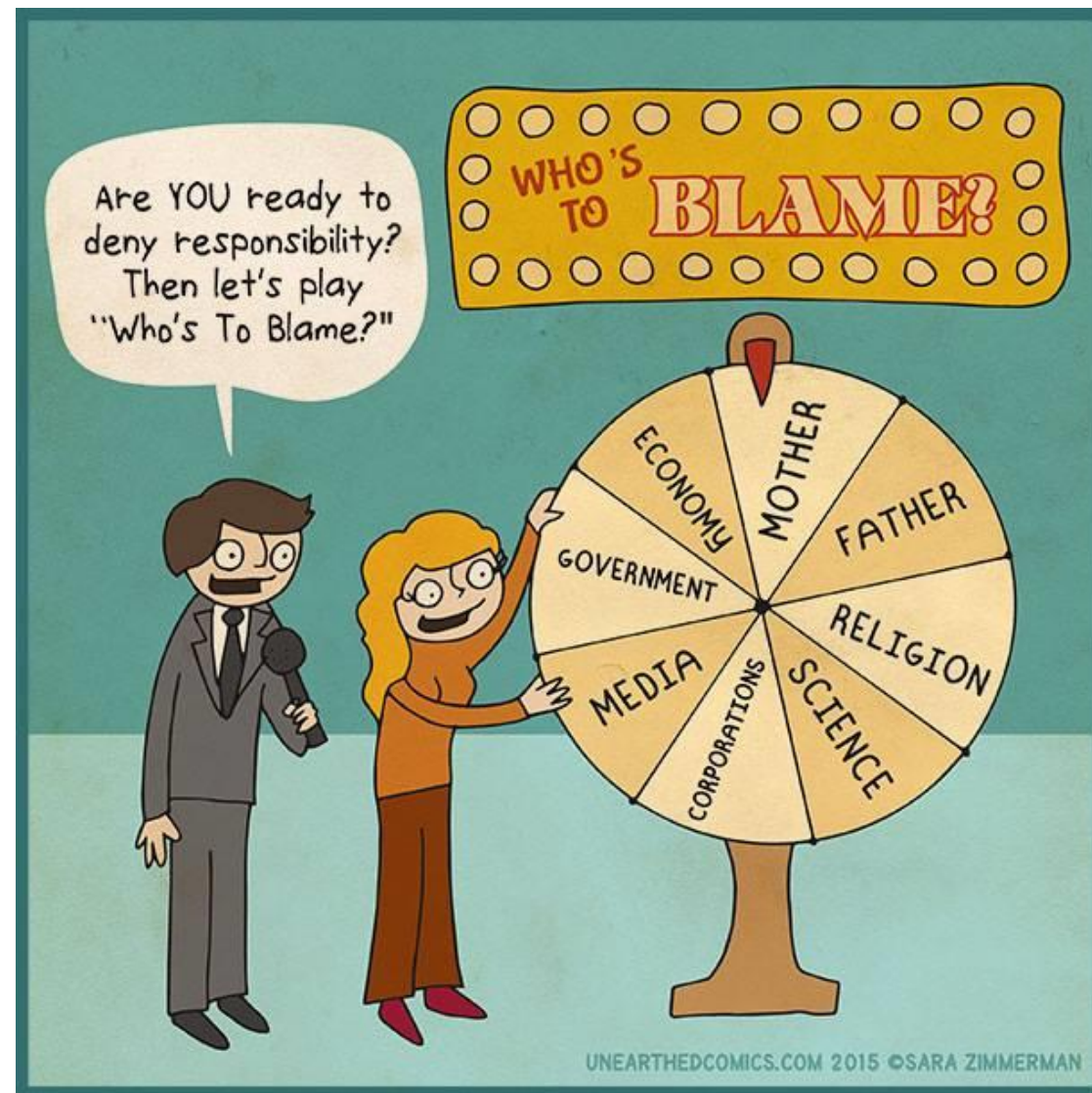
Atribucione pristrasnosti

- Atribucione pristranosti:

- ***Atribucija u svoju korist*** – pristrasnost u atribuiranju sopstvenog ponašanja
 - Sinonimi: odbrambena atribucija, hedonistička pristranost/atribucija, pristrasnost u službi ega, eng. self-serving bias)
- ***Fundamentalna greška atribucije*** – pristrasnost u atribuiranju tuđeg ponašanja
 - Sinonim: osnovna atribuciona greška/pristrasnost
- ***Atribucija vlastitog i tuđeg ponašanja*** – pristrasnost koja se tiče različitog atribuiranja sopstvenog i tuđeg ponašanja
 - Sinonim: razlike između učesnika/izvođača/aktera i posmatrača

Atribucija u svoju korist

- Pristrasnost u objašnjavanju sopstvenog ponašanja
- Uspeh se pripisuje unutrašnjim (dispozicionim faktorima), a neuspeh spoljašnjim (sredinskim) faktorima
- U osnovi ove atribucije leži potreba da se održi pozitivna slika o sebi



Fundamentalna greška atribucije

Jones and Harris (1967)

- Ispitanici čitaju tekst koji podržava ili ne podržava Fidela Kastru i treba da procene u kojoj meri pisac teksta pristalica Kastru
- Polovini ispitanika u obe grupe (za/protiv) je rečeno da je pisac teksta sam odabrao da piše tekst za/protiv Kastru, a drugoj polovini da je o njegovoj poziciji odlučivalo bacanje novčića
- **Rezultati?**
 - U obe situacije (sopstveni izbor / novčić) ispitanici su procenjivali da je pisac teksta u većoj meri pristalica Kastru kada je pisao tekst ZA nego kad je pisao tekst PROTIV
 - *Zašto ako je bacanje novčića odredilo koju će verziju pisati?*
 - Ispitanici su u nedovoljnoj meri uzimali u obzir **situacioni faktor** (bacanje novčića), a **procenjivali su dispoziciono objašnjenje!**

Fundamentalna greška atribucije

- Pristrasnost o objašnjavanju uzroka *ponašanja drugih ljudi*
- Tendencija **potcenjivanja sredinskih** faktora (situacije) i **precenjivanja dispozicionih** faktora (ličnosti osobe) kada objašnjavamo ponašanje **drugih**
- Skloni smo da ponašanje druge osobe pripisujemo njenim trajnim osobinama (dispozicijama)
- Još neki primeri FGA: glumcima se često pripisuju osobine koje imaju likovi koje glume!
- Kako se izboriti sa FAG?
 - *Staviti se u poziciju druge osobe*

Razlika u atribuciji vlastitog i tuđeg ponašanja

- Sinonim: Razlika između aktera i posmatrača
- Jedno isto ponašanje će različito atribuirati osoba koja izvodi to ponašanje (učesnik ili izvođač) i osoba koja ponašanje posmatra sa strane (posmatrač)
- Precenjivanje **situacionih faktora** kada se objašnjava **sopstveno** ponašanje, a precenjivanje uticaja **dispozicionih faktora** kada se objašnjava ponašanje **drugih**
- ZADATAK – rezultati?

Razlika u atribuciji vlastitog i tuđeg ponašanja

U svađi obe strane umeju da kažu:
„On je prvi počeo!“
Mi se svađamo zato što nas je drugi napao.
Drugi se svađa zato što je zlonameran.



- Kada vozim bicikl i vidim pešaka na biciklističkoj stazi, za mene je to odraz bahatosti, saobraćajne nekulture...
- Ako ja nekada idem biciklističkom stazom, to je zato što nisam mogla da prođem trotoarom, bilo mi je zgodno da par metara idem baš tuda... ali ja to inače ne radim – trenutna situacija me je naterala!

Razlika u atribuciji vlastitog i tuđeg ponašanja

- Efekat je veći kada sudimo o negativnom ponašanju nego o pozitivnom
- **Zašto?**
- Ovu pristrasnost manje pravimo kad je osoba koju posmatramo neko ko nam je blizak i koga dobro poznajemo
- **Zašto?**
 - Zato što poznajemo potrebe, želje, motive, način razmišljanja te osobe



Razlika u atribuciji vlastitog i tuđeg ponašanja

■ Zašto se javlja ova pristrasnost?

- Imamo više informacija o **doslednosti** i **posebnosti** sopstvenog ponašanja (Kelijev model!) – znamo kako se ponašamo u različitim situacijama i prema različitim objektima
- **Motivacija**: motivisani smo da izvedemo zaključke o dispozicijama druge osobe, da bi nam osoba bila predvidiva
- **Različita perspektiva**: prilikom posmatranja sopstvenog ponašanja, mi vidimo okolinu, a prilikom posmatranja tuđeg ponašanja mi smo usmereni na tog aktera

■ Kako izbeći ovu pristrasnost?

- *Staviti se u poziciju drugog*

Literatura i zanimljivosti

Kad budete učili ovu temu, fokusirajte se na ona istraživanja koja smo pominjali na času, a ostala čitajte informativno

Kod pristrasnosti u opažanju osoba, one o kojima nismo pričali na času nećete imati na ispitu

Zanimljivosti:

- Kakve zaključke izvodimo o ljudima na osnovu njihovog...
 - **Muzičkog ukusa?** Rentfrow, P. J., & Gosling, S. D. (2006). [*Message in a ballad: The role of music preferences in interpersonal perception*](#). *Psychological Science*, 17(3), 236-242.
 - **Facebook profila?** Gosling, S. D., Augustine, A. A., Vazire, S., Holtzman, N., & Gaddis, S. (2011). [*Manifestations of personality in Online Social Networks: Self-reported Facebook-related behaviors and observable profile information*](#). *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 14, 483-488.
 - **Ličnog prostora?** Gosling, S. D., Ko, S. J., Mannarelli, T., & Morris, M. E. (2002). [*A Room with a cue: Judgments of personality based on offices and bedrooms*](#). *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 379-398.
- <http://ed.ted.com/lessons/should-you-trust-your-first-impression-peter-mende-siedlecki>
- <https://www.youtube.com/watch?v=-m6VcfivQC0>