

SOCIALNI PROCES PREDELAVE INFORMACIJ

Ljudje smo odvisni od nenehnega pritoka informacij. Način sprejemanja, dekodiranja in predelave informacij v veliki meri določa človekovo vedenje, dejanja, motivacije. Za ljudi je značilno, da na osnovi prejetih informacij iz okolja konstruiramo svet v katerem živimo. Rezultat predelave inf. je subjektiven. To je sklop zaznav, predstav, prepričanj, hipotez... Vendar pa ob enem objektivni toliko, kolikor ljudje kot osebnost živimo v lastnem rezultatu. Ne živimo v fizičnem svetu, temveč v subjektivno predelanemu svetu. To je svet v katerem se prepoznamo in prepoznamo drug drugega. Predelana inf. zajema vse dejavnosti predelave informacij.

Predelava inf. v človekovem aparatu:

1. Pridobivanje inf.==>zaznavanje
1. Izbira inf.==>spomin
2. Transformacija inf.==>miselna razdelava
3. Organiziranje inf.==>jezik

Te sposobnosti se med seboj povezujejo in sodelujejo. Tako nastaja najvišji kognitivni rezultat pri ljudeh - ZNANJE, ki nam pomaga razumeti naše okolje, se mu prilagoditi in nanj vplivati.

Proces sprejemanja in primarnega interpretiranja inf. imenujemo zaznavanje ali precepcija, ki predstavlja vez med človekom in njegovim okoljem. Predelava inf. je centralna regulativna in adaptivna sposobnost ljudi. Izraz *socialni proces predelave inf.* izraža vsebino socialnih kognitivnih procesov ali socialne kognicije. Ljudje na osnovi teh kognicij ustvarjamo, konstruiramo podobo sveta. Svet ni le objektivna stvarnost, temveč se mi postavimo v to podobo in živimo v njej.

Človek sprejema inf. po petih receptorjih ali kanalih: vid, sluh, okus, vonj, taktilni občutki. Ker je teh dražljajev, inf. iz okolja ogromno, posam. Razvije različne strategije za reduciranje količino inf. Te strategije so:

- 1* selekcija informacij na pomembne in nepomembne
- 2* neobčutljivost oz. ignoriranje določenih dražljajev
- 3* prilagajanje novih inf. na obstoječim v kognitivnem aparatu, izkušnjam
- 4* poenostavljanje inf.

Te selekcionirane inf. je treba predelati, da so smiselne==>ORGANIZACIJA DRAŽLJAJEV. Posamezen način reduciranja inf. je KONCEPTUALIZACIJA OBJEKTOV, objekte razdelimo v enote, razrede, ki so zgrajeni na podlagi podobnosti med zaznavami. Vsakdo mora najprej prepoznavati objekte v okolju. Prepoznavajo jih tako, da jih registrirajo, jim daje nek pomen, jih interpretirajo. Nek nov objekt, ki ga posam. zazna primerja z objektom, ki mu je že znan in imata skupne določene lastnosti==>PROCES KATEGORIZACIJE OBJEKTOV; zbiranje podatkov v neko kategorijo. Ti procesi potekajo spontano in se jih niti ne zavedamo.

Kategorije se med sabo razlikujejo po svoji KOMPLEKSNOSTI in NOTR.DIFERENCIACIJI.

Frekvencije zaznavnih procesov

- 5* poenostavijo zaznavo, podobo sveta
- 6* olajšajo nam komunikacijo o objektih, izkušnjah
- 7* pomagajo v mišljenju in spominjanju
- 8* pomagajo nam reducirati strah pred neznanim - ANKSIOZNOST

Med objekti iz iste kategorije so pomembni tisti, ki najbolj definirajo ali reprezentirajo kategorijo. To so PROTOTIPI ali PARDIGME kategorije. So generalna kategorija, ki vsebuje različne podkategorije.

Socialna percepcija in socialna kategorija

Pojem soc.percepcija zajema zaznavanje drugih oseb, nas samih, soc.situacij...Objekt soc. kognicije je posam.sam, druga oseba, imaginarna oseba, skupine, medsebojni odnosi. Pri soc.psih. nas ne zanimajo zunanje značilnosti, pač pa notranja stanja oseb.Soc.psih. je INTERAKCIJSKI PROCES(ko mi zaznavamo drugega, tudi on zazna nas) ==)razlika soc.psih. od FIZIČNE PERCEPCIJE.

- v procesu soc.psih. nas vodijo tri domneve:

9* domneva o NAMERNOSTI delovanja drugega

če aktivnosti neke osebe nismo naklonjeni,to osebo ocenjujemo negativno in obratno

10* domneva o RACIONALNOSTI delovanja drugega

drugo osebo dojemamo kot konsistentno v njenih ravnanjih, motivih, mišljenju

11* domneva o VSKLAJENOSTI PODATKOV in PREDSTAV

pri ocenjevanju drugega težimo k usklajevanju podatkov in k usklajevanju uravnoveženih predstav

Te tri domneve dokazujejo konstrukcijski značaj socialne percepcije oseb. S temi domnevami si ustvarjamo smiseln vtis o drugem človeku. Lahko pa pride do napak pri ocenjevanju ljudi, ker ljudje le del svojih dejanj počnejo zavestno.

- za soc.psih. sta pomembna še dva fenomena:

12* BUDNOST==) odprtost za nove dražljaje in informacije

13* REPRESIJA ZAZNAVANJA==)ignoriranje dražljajev, neke vrste obrambno vedenje

SALAMON ASCH - eden prvih psihologov, ki se začne ukvarjati z organizacijo soc.psih.; izhaja iz predpostavke, da je vtis, ki si ga ustvarimo o drugem več kot enostavna vsota posameznih značilnosti drugega. Določene lastnosti so centralne druge sekundarne. Vtise si oblikujemo na osnovi centralnih lastnosti ali ključnih dražljajev. Sčasoma si na osnovi interakcij z drugimi ljudmi, na osnovi pridobljenih izkušenj oblikujemo predstave o drugih. - npr. nekatere lastnosti sodijo skupaj==) IMPLICITNA TEORIJA OSEBNOSTI

- npr. neka oseba ima pozitivno lastnost tako, da smo prepričani, da ima tudi druge pozitivne kvalitete==) HALO UČINEK

Poleg implicitne teorije osebnosti poznamo še drug proces formiranja socialnih predstav ==)KOGNITIVNE SCHEMA. Kognitivna shema naše percepcije neke osebe vsebuje tipične lastnosti te osebe in odnose med lastnostmi (naša prijateljica: velikost, barva las, oči, ...) Oblikujemo pa si tudi kognitivno shemo o sebi; če imamo neko dobro lastnost uporabimo shemo ali predstavo "dobre osebe" ali obratno "slabe osebe".

Fenomen prvega vtisa v socialni psihologiji

Že ob prvem srečanju ocenjujemo lastnosti posam.. Asch je to imenoval UČINEK PRIMARNOSTI ali NOVOSTI, ki se ohrani še kasneje in vpliva na nadaljne ocenjevanje.

KELLEY = prvi vtis, predinformacija o predavatelju

- topla oseba - pozitivna oseba - večje sodelovanje

- hladna oseba - negativna oseba - manjše sodelovanje

Točnost zaznavanja drugega

Darwin napiše delo o izražanju emocij pri ljudeh in živalih, kjer preučuje percepcijo drugih. Čustveno stanje določamo s pomočjo obraza le na podlagi izkušenj iz znanih okoliščin.

Merila točnosti soc.psih.:

14* ocena drugega je izjemno povezana s samopodobo
tisti z realno samopodobo tudi realno ocenjuje druge

- 15* podobnost in bližina
v poklicu, starosti, prebivalstvu
- 16* socialna senzibilnost ==) EMPATIJA
zmožnost vživljanja v drugega

Ta merila ne moremo jemati kot popolnoma natančna, saj si glede zanesljivosti in lastnosti nismo popolnoma na jasnem. Poznamo tudi STEREOTIPNO točnost (kategorizacija celih skupin) in DIFERENCIJALNO točnost (zaznavanje individualnih razlik med člani istih skupin)

Zaznamovanje medsebojnih odnosov

Moreno, Heider==)teorija ravnotežja

TEORIJA O SOCIALNIH REPREZENTANCAH==)soc. reprezentance so skupine predstav, izjav, ki jih imajo ljudje v vsakdanjem življenju o soc. okolju, so osrednji el. v procesu socialne konstrukcije sveta. So MENTALNE STVARNOSTI, ki združujejo abstraktne in konkretne el., ki se razvrščajo okoli FIGURATIVNEGA JEDRA. Avtor te teorije je MOSCOVICI, ki pravi, da so soc. repre. družbene konstrukcije in to na tri načine:

- po izvoru
- po objektu
- po načinu delitve med člani neke družine ali skupine

Primer delovanja soc. reprezentacij sta proces VSIDRAJA in OPREDMETENJA novih predstav in pojmov v že vrinjeno iskustvo.

Samozaznavanje in samoocenjevanje

Tako kot posam. nenehno zaznava, ocenjuje, interpretira druge, presoja in prepoznava tudi lastne občutke...

Prednosti: - pozicija opazovalca - zunanemu opazovalcu niso dostopna naša notranja duševna stanja
- zaupnost informacij - vseh inf. ne izdamo, zadržimo jih zase

Pojavlja se vprašanje ali je posam. JAZ(SELF) nastal spontano iz notranjega razvoja posam. ali pod vplivom zunanjih interakcij z drugimi osebami. Slednje podpirajo številne raziskave.

LEON FESTINGER - prvi soc.psih., ki je razvil problem soc. primerjave v teorijo==) teorija o **socialnih procesih primerjave** - ljudje imajo osnovno potrebo po primerjanju svoje predstave o sebi s predstavami drugih o nas. Pravi, da se primerjamo le z osebami, ki so nam podobne po uspešnosti in stališčih.

BEM - pravi, da se samoocenjevanje in ocenjevanje drugih kvalitativno ne razlikuje, dokazuje da se pri ocenjevanju naših notranjih stanj poslužujemo dejavnosti, ki jih izvajamo v vsakdanjem življenju.

Proces pripisovanja odgovornosti za dogodke in dejanja drugim oz. samemu sebi imenujemo ATRIBUCIJA ali SAMOATRIBUCIJA. Skozi proces atribucije in samoatribucije se ljudje kot subjekti "umeščamo" v konstrukcijo soc. sveta. Po teorijah atribucije moramo ljudje najprej dognati kateri "vzrok" je privedel do določenih obnašanj/dejanj - **vzročni začetnik dejanj** in katere namere je neka oseba zasledovala pri tem - **intencionalnost dejanj**. Relevantni vzročni predhodniki dejanj so lahko notranje ali zunanje narave. Če ugotovimo, da je dejanje povzročeno z notr.vzroki moramo raziskati ali je bilo storjeno namerno ali nenamerno.