

### Κεφάλαιο 3. Κοινωνική νόηση

#### Οι εντυπώσεις για πρόσωπα ως σχήματα που δημιουργούν προσδοκίες

Kelley (1950)

- Δύο ομάδες φοιτητών παρακολουθούν την ίδια ακριβώς διάλεξη, αλλά πριν τη διάλεξη έχουν δοθεί διαφορετικές περιγραφές για τον προσκεκλημένο ομιλητή στους φοιτητές:
  - Συνθήκη 1: Οι άνθρωποι που τον ξέρουν τον θεωρούν ένα αρκετά **ψυχρό άτομο**, εργατικό, με κριτική σκέψη, πρακτικό και αποφασισμένο.
  - Συνθήκη 2: Οι άνθρωποι που τον ξέρουν τον θεωρούν ένα αρκετά **θερμό άτομο**, εργατικό, με κριτική σκέψη, πρακτικό και αποφασισμένο.
- ΕΜ: Πώς βαθμολόγησαν την αλαζονεία και την αίσθηση του χιούμορ του;
- Αποτελέσματα:
  - Αλαζονεία: βαθμολογήθηκε το ίδιο και για τις δύο συνθήκες επειδή αποτελεί σαφές χαρακτηριστικό
  - Αίσθηση του χιούμορ: βαθμολογήθηκε ως πιο αστείος στη θερμή συνθήκη σε σύγκριση με τη ψυχρή συνθήκη επειδή αποτελεί ασαφές χαρακτηριστικό
  - Αμφίσημες πληροφορίες– χρησιμοποιούν σχήματα για να καλύψουν τα κενά

**Προέγερση (priming): Αυτόματη νοητική διαδικασία επιλογής σχημάτων για την αντίληψη προσώπων που αυξάνει την προσβασιμότητα των σχημάτων**

Higgins et al. (1977)

- Υποθέστε πως διαβάζετε για έναν άνδρα που ονομάζεται Donald.
  - Οι ενέργειες του Donald είναι ασαφείς
  - Μπορούν να ερμηνευθούν σαν θετικές ή αρνητικές
- Οι άνθρωποι που είχαν απομνημονεύσει αρχικά τις λέξεις **περιπετειώδης, με αυτοπεποίθηση, ανεξάρτητος και επίμονος**
  - Δημιούργησαν θετικές εντυπώσεις
- Οι άνθρωποι που είχαν προεγερθεί με τις λέξεις **απερίσκεπτος, ματαιόδοξος, απόμακρος και πεισματάρης**

- Δημιούργησαν αρνητικές εντυπώσεις
- Η προέγερση αποτελεί καλό παράδειγμα αυτόματης σκέψης επειδή προκύπτει άμεσα, ακούσια και ασυναίσθητα.