

PSIHOLOGIE SOCIALĂ

Fișă de lucru

A. Scrieți litera corespunzătoare răspunsului corect, pentru fiecare dintre enunțurile de mai jos. Este corectă o singură variantă de răspuns.

1. Consensul selectiv ca strategie de reducere a impactului feedback-ului negativ presupune:
 - a. tendința indivizilor de a se compara cu cei ce sunt dezavantajați (pe o treaptă inferioară lor) pe o anumită dimensiune
 - b. tendința indivizilor de a exagera procentajul celor ce au incompetența pe care și-o recunosc ei înșiși
 - c. augmentarea propriei valori punând accentul pe asocierea cu alții care sunt avantajați pe o anumită dimensiune
 - d. tendința indivizilor de a minimiza importanța unei incompetențe pe care și-o recunosc ei înșiși

2. Atribuirea selectivă ca strategie cognitivă de a face față feed-back-ului negativ presupune:
 - a. reținerea și reactualizarea din memorie doar a aspectelor pozitive ale unui eveniment trecut
 - b. concentrarea atenției în mod selectiv asupra aspectelor pozitive cuprinse în feed-back
 - c. interpretarea în sens pozitiv a feedback-ului ambiguu
 - d. tendința indivizilor de a atribui rezultatele pozitive unor aspecte stabile, centrale ale eului iar rezultatele negative unor factori externi

3. Proximitatea ca factor al atracției nu se explică prin:
 - a. reciprocitate
 - b. accesibilitate - frecvența interacțiunilor
 - c. anticiparea interacțiunii
 - d. simpla expunere

4. Oamenii au tendința de a-i simpatiza pe cei care i-au respins la început, dar care apoi au manifestat simpatie pentru ei și de a-i antipatiza pe cei care le-au arătat mai întâi simpatie, dar mai apoi i-au respins. Acest fapt se explică prin:
 - a. reducerea anxietății odată ce se simt acceptați
 - b. tendința de acțiune conform principiul reciprocității
 - c. nevoia de complementaritate
 - d. nivelul ridicat al stimei de sine

5. Care din următoarele teze a fost infirmată experimental?
 - a. îi simpatizăm semnificativ mai mult pe cei similari decât pe cei disilari
 - b. într-o primă etapă atracția depinde de proximitate dar pe măsură ce trece timpul va conta similaritatea în atitudini
 - c. similaritatea opiniilor se constituie într-un factor important al atracției
 - d. în privința rasei, nivelului economic, inteligenței, complementaritatea ca factor al atractivității joacă un rol mai important decât similaritatea

B. În domeniul auto-percepțiilor acuratețea absolută nu este nici pe departe norma. Indivizii normali își deformează auto-percepțiile în sensul auto-înălțării (self-enhancing). Din acest punct de vedere, relevante sunt trei tendințe:

1. indivizii au concepții nerealiste de pozitive despre ei înșiși;
2. indivizii își supraapreciază capacitatea lor de a controla evenimentele din mediu, inclusiv pe cele în mod obiectiv non-controlabile;
3. indivizii sunt exagerat de optimiști, credințele lor despre propriul viitor sunt mai pozitive decât s-ar putea justifica în mod pozitiv.

Descrieți succint una din iluziile de auto-înălțare și oferiți un exemplu concret de manifestare a acesteia.