

Ispitivanje implicitnih teorija inteligencije

Vrsta: Diplomski | Broj strana: 66

1. UVOD 1.1 Razlozi za ispitivanje implicitnih teorija inteligencije Teorije inteligencije nastale u okviru psihologije, a na temelju rezultata istraživanja znanstvenim metodama, nazivamo eksplicitnima. Takve su teorije pokušaji uobličavanja podataka dobivenih istraživanjima o strukturi i prirodi inteligencije. Iako se psiholozi ne slažu o mnogim, do sada proučavanim značajkama inteligencije (npr. broju faktora i njihovoj povezanosti), postoji suglasnost oko izvora informacija o prirodi inteligencije, a to su podaci o uratku u zadacima za koje se smatra da na neki način mjere intelektualno funkcioniranje (Sternberg i sur., 1981.). No postoji i drugi koristan izvor informacija. Laička mišljenja o tome što je to inteligencija i koja su karakteristična inteligentna ponašanja korisna su dopuna saznanjima o inteligenciji dobivenima uobičajenim znanstvenim istraživanjem inteligencije. I laičke (implicitne) teorije inteligencije se ispituju znanstvenim metodama, no predmet proučavanja su subjektivna uvjerenja o fenomenu inteligencije na što se eksplicitne teorije ne obaziru. Ipak, zašto bi uopće bilo važno što neki laik (ili što prosječni laik) misli o nečem dovoljno kompliciranom da stručnjaci već preko stoljeća razbijaju glave pokušavajući znanstvenim metodama utvrditi isto? Zašto, analogno tome, ne ispitujemo laike o tome koja je fiziološka osnova dugoročnog pamćenja ili što je uzrok depresiji? Nažalost, mišljenje većine za znanost uglavnom predstavlja beskoristan podatak. No, kada je riječ o inteligenciji, postoji korist od saznanja što pod tim pojmom smatra većina. Razlog tome je izrazita važnost koja se pridaje inteligenciji u našem društvu. Ljudi neprestano koriste vlastite teorije inteligencije (implicitne teorije inteligencije) u svakodnevnom životu.

1

Bez obzira na to koliko ti koncepti laika sliče ili odudaraju od slike koja se o inteligenciji stvara kao posljedica istraživanja psihologa (i ostalih znanstvenika iz graničnih područja), oni u stvari predstavljaju pogled na bitnu komponentu stvarne uloge inteligencije u životu. Ljudi se ponašaju u skladu sa svojim vlastitim shvaćanjima inteligencije i laičke procjene toga tko je pametan, a tko nije, su neusporedivo češće u uporabi od onih procjena koje na temelju svojih instrumenata (i u okviru neke od eksplicitnih teorija) vrše psiholozi. Procjena vlastite ili tu e inteligencije sveprisutna je pojava, kako me u ruralnim stanovništvom Zambije (Serpell, 1974., prema Goodnow, 1984.) tako i me u raznim slojevima britanskog društva (Newson, 1977., prema Goodnow, 1984.). Nema razloga da tako nije i u Hrvatskoj. Inteligencija je, uz društvenost, dimenzija ličnosti koju najčešće i najbrže evaluiramo kod drugih ljudi. Obje su osobine razmjerno lako uočljive, a izrazito su značajne u interpersonalnim odnosima (Zarevski, 2000.). Unutar interpersonalnih odnosa, naše je ponašanje donekle oblikovano našim procjenama ponašanja drugih osoba, ali i procjenama vlastitog ponašanja i doživljavanja, pri čemu se oslanjamo i na neformalne teorije o prirodi inteligencije. Primjer te instrumentalne prirode implicitnih teorija inteligencije je želja za društvom neke osobe za koju smo procijenili da je inteligentna ili izbjegavanje neke druge za koju je procjena bila drugačija. Stvarna razina inteligencije pri tome je nebitna. Ozbiljniji primjer je kada se inteligencija procjenjuje u okviru intervjua za zapošljavanje ili neke druge selekcije. Ljudi općenito vrlo čvrsto vjeruju vlastitim procjenama inteligencije. Zanimljivo je da i psiholozi visoko cijene neformalne procjene inteligencije (u intervjuima) iako znaju za slabu pouzdanost i valjanost takvih procjena (Sternberg i sur., 1981.). Kako «ljudi imaju jasno formirane implicitne teorije inteligencije koje koriste pri samoprocjeni i procjeni drugih» (Sternberg i sur., 1981.), za

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com