

Postoje a jejich vztah k chování

Struktura sdělení:

- Postoje v běžném jazyce
- Původ postojů
- Definice postojů
- Parametry postojů
- Souvislost mezi postojem a chováním
- Postojová změna
- Aktivní úsilí o změnu postoje - persuade

Struktura přednášky

- **Postoje v běžném jazyce**
- **Původ postojů**
- **Definice postojů**
- **Parametry postojů**
- **Souvislost mezi postojem a chováním**
- **Postojová změna**
- **Aktivní snaha o změnu postoje - persuade**

Synonyma:

- **přesvědčení,**
- **názor,**
- **stanovisko,**
- **mínění,**
- **víra,**
- **soud,**
- **hodnocení,**
- **vztah**

Podstata a původ postojů

Postoje jsou pozitivní nebo negativní hodnocení objektů

První charakteristiky postojů (attitude) vycházely z divadelnictví : postoj jako pozice těla, postavení na jevišti (je to užitečná metafora?).

Postoje jako průvodci životem – pomáhají organizovat chování i prožívání, pomáhají definovat sociální realitu

Definice postoje

Stav připravenosti odpovídat na určité podněty určitým způsobem
(G.W.Allport)

Trvalá organizace motivačních, emočních, perceptuálních a kognitivních procesů
(Krech & Crutchfield).

Psychologická tendence vyjádřená hodnocením určité entity s určitou mírou souhlasu či nesouhlasu
(Eagly & Chaiken)

Sociální psychologové definují postoje (*attitude*) jako trvalá hodnocení, pozitivní nebo negativní, které se týkají lidí, různých objektů, různých myšlenek či teoretických konceptů

Trojkomponentové pojetí:

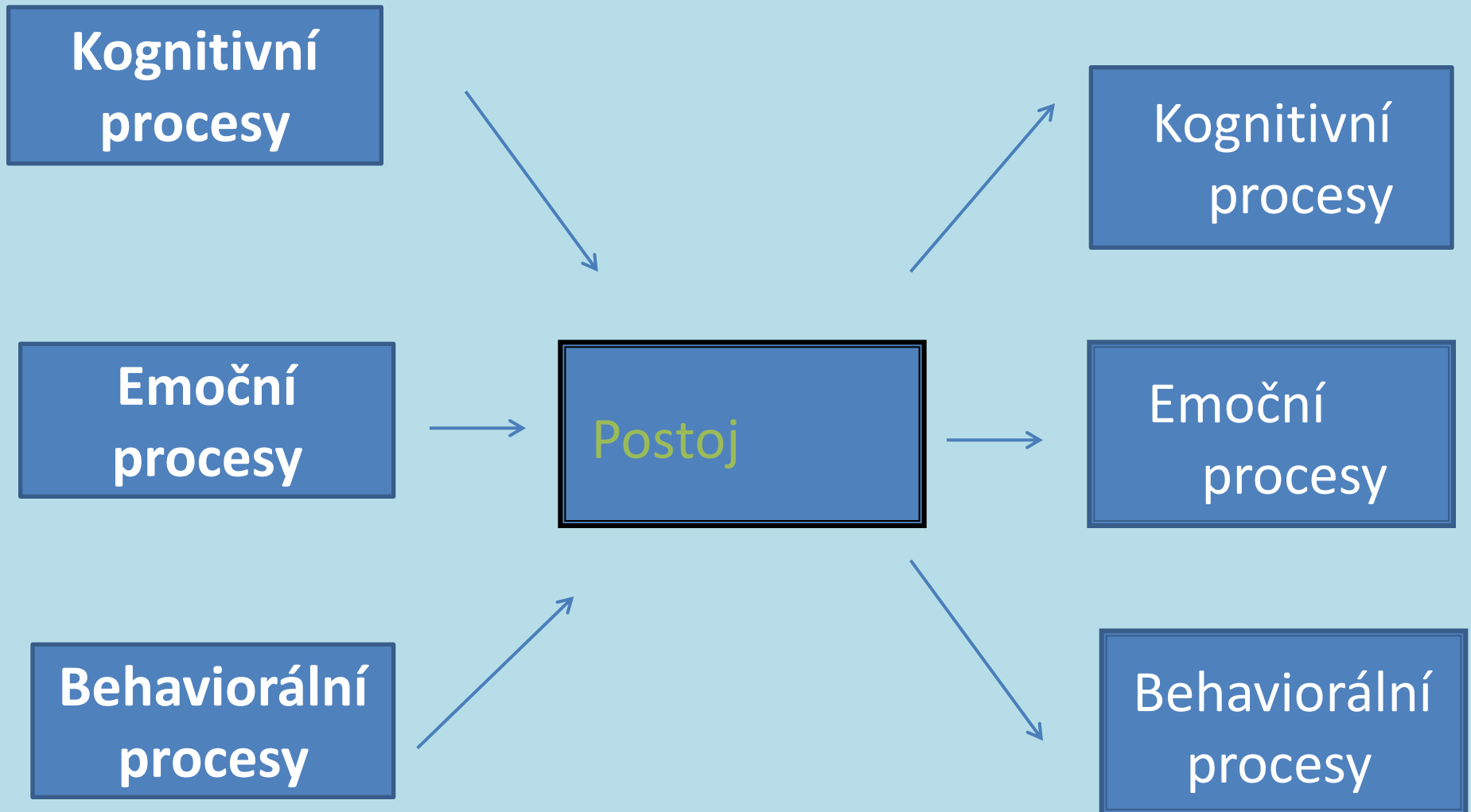
Kognitivní

Emocionální

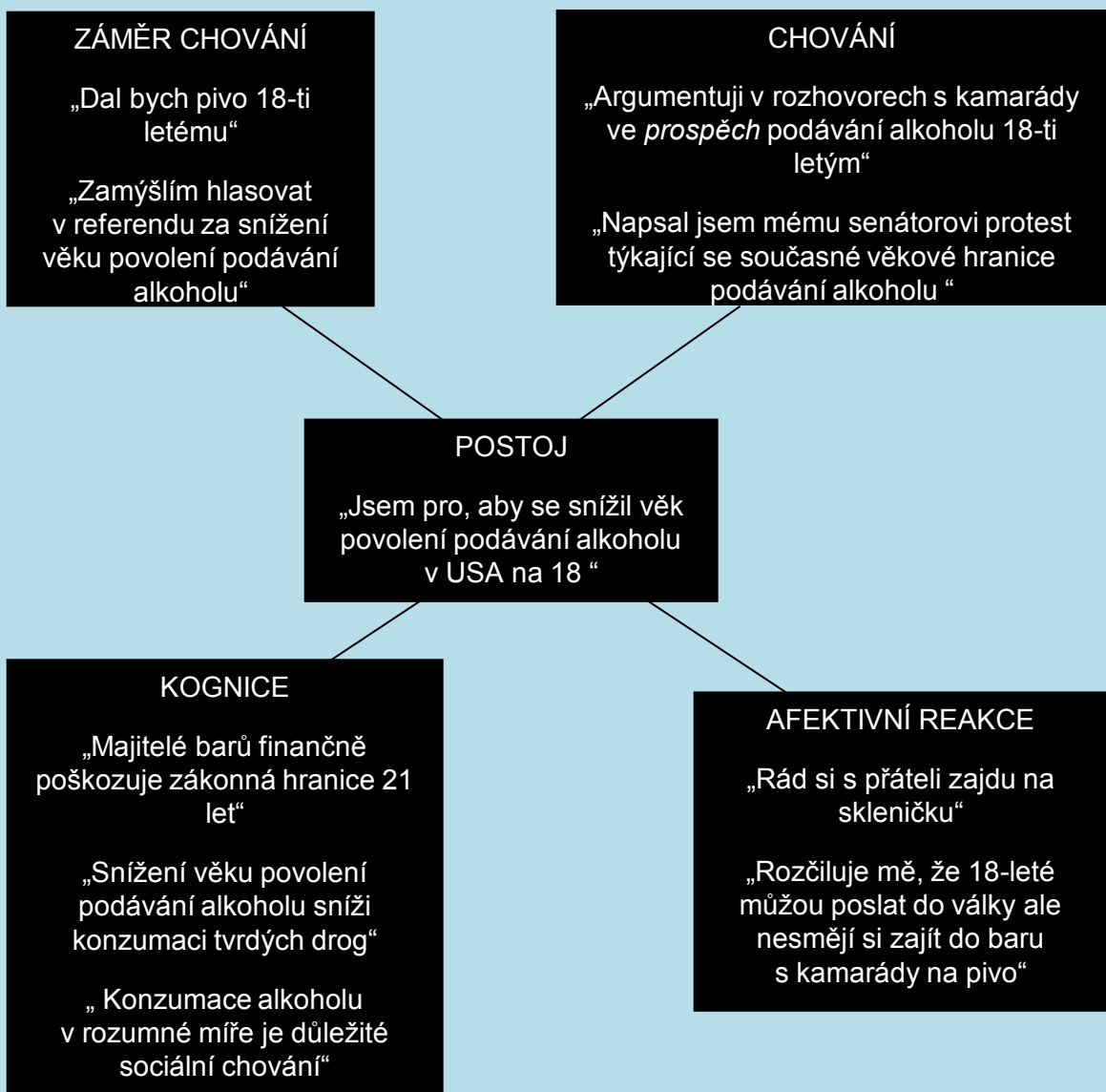
Konativní

Trojkomponentové pojetí postoje

Postoje jsou produktem K E B procesů a ty se zase v K E B projevují



Příklad systému postoje, v tomto případě k věkové hranici zákonné povoleného podávání alkoholu mladistvím, která je v USA 21 let. (Zimbardo, Leippe, 1991)
Postoj působí na záměr chování a následně na chování, současně má určitý racionálně zdůvodněný obsah (např.: „Majitelé barů finančně poškozují zákonnou hranici 21 let“)
a zároveň je i zabarvený určitými emocemi (např.: „Rád si s přáteli zajdu na skleničku“).



Podstata a původ postojů

Klasifikace postojů podle složek

(Katz, Scotland)

1. afektivní asociace (E) – např. trvalé sympatie či averze vůči některým lidem
2. intelektualizované postoje - (E, K) - ???
3. „na jednání orientované“ (B, E) (stereotypy, předsudky)
4. vyvážené postoje (K, E, B) k jednotlivým objektům

Atributy postoje

- Valence (pozitivní, negativní, ambivalentní)
- Stabilita v čase
- Kognitivní komplexita vers. simplicita
- Konzistence s chováním

„Síla postoje“

- je dána *attitude accessibility*, tj. snadností, s jakou nám přichází postoj na mysl
- Je dána *vysokou stabilitou a rezistencí* vůči přesvědčování a *vysokou konzistencí s chováním*

Funkce postojů

- **Kognitivní funkce** – postoj organizuje naše poznávání určitým způsobem
- **Instrumentální, adaptační nebo utilitární funkce**
(pozitivní postoj se asociuje s odměnou, negativní obecný postoj kompenzuje osobní nezdary v dané oblasti života),
- **Sebeobranná funkce** – postoje chrání integritu tím, že redukuje úzkost nebo podceňují některé percipované negativní vlastnosti (např. liberalistické postoje vers. vlastní slabost),
- **Hodnotově expresivní funkce** – člověk nachází uspokojení a smysl života v tom, že usiluje o realizaci jednání, které vyjadřuje určité postoje (např. politické chování)

Vztah postoj - chování

Tradiční pohled:

Chování se často ztotožňuje se záměrem, rozpor mezi postojem a chováním je ukazatelem nějakého „narušení“

Kontext??

Kulturní zvláštnosti??

Vztah postoj - chování

Jednokomponentové pojetí postoje (M. Fishbejn, I. Ajzen)



Jsou postoje naučené nebo získané?

Postoje jsou naučené ale závisí na biologických faktorech

Jako mediátory byly označeny:

- **Intelligence** - určuje strukturu zájmů a tedy i postoje. V případě protichůdných informací rozhoduje intelligence o řešení problému a zaujmutí nějakého postoje.
- **Senzorická strukturace** - chuťová citlivost bude ovlivňovat postoj k čokoládě, sluchová citlivost bude ovlivňovat postoj k vážné hudbě.
- **Temperament** - vliv emocionality a aktivity, extroverze, introverze (postoj k novým lidem)
- **Potřeby** – potřeba blízkosti, sexu, poznávání

Stabilita postojů a jejich změna

L. Festinger (1957) – Teorie kognitivní disonance

- Získáváme-li rozporuplné informace o objektu postoje, zažíváme **kognitivní disonanci**.
- Jiný typ disonance je nesoulad mezi obsahem postoje a vlastním chováním
- Disonance je:
 - a) Nepříjemná
 - b) Obvykle je spojena se snahou ji redukovat

Teorie (kognitivní) disonance

Redukce:

- změna obsahu kognice – ta vede ke změně interpretace dané situace
- změnou chování – vede ke změnou postoje

Př.: Já, dieta a zákusek

- **Změna postoje**
- *„Nemusím držet dietu“*
- **Přehodnocení aktuální vnímané situace**
- *„Je to velká výjimka, tento jeden zákusek“*
- **Využití dodatečné , vyrovnávací informace**
„Čokoláda je velmi zdravá“
- **Znevážení důležitosti/významu postoje**
- *„Život je tak krátký“*

Za kolik se nechají koupit názory?

(Festinger, Carlsmith, 1959)

PO (studenti) prováděli nudné náročné úkoly
náhodně byli rozděleni do :

- experimentální skupiny
- kontrolní skupiny

Experimentální skupiny (ES) – sdělila dalším studentům, že pokus je „velmi zajímavý“.

Vznikla tak disonance: „Ve skutečnosti to byla otrava a jemu/jí jsem řekl, že pokus je velmi zajímavý je velmi zajímavý“

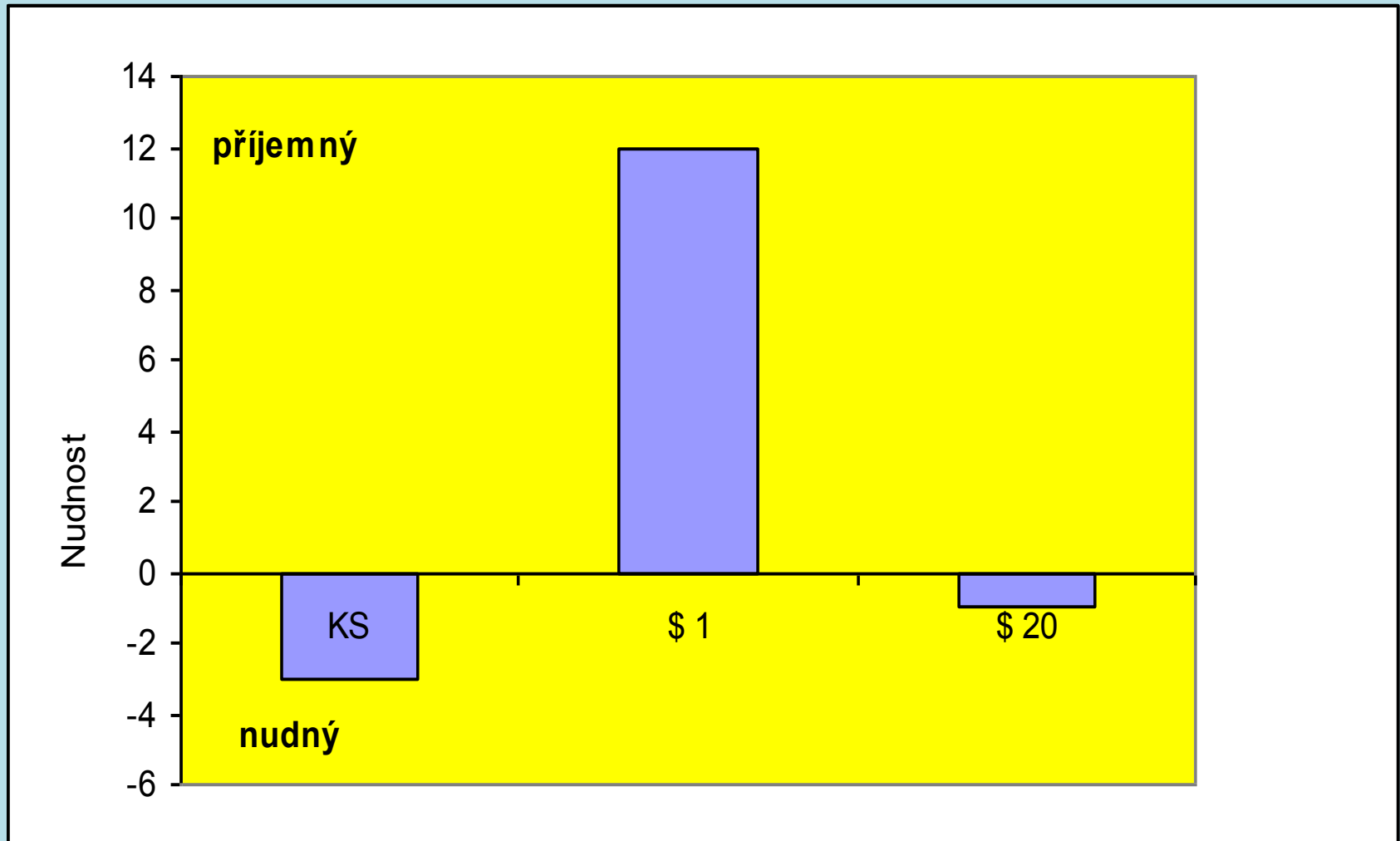
Polovina ES dostala zaplaceno 1 \$, polovina 20 \$.

Následoval dotaz pro všechny PO:

Jaký byl experiment – nudný nebo zajímavý?

Př.: Za kolik se nechají koupit názory?

(Festinger, Carlsmith, 1959)



Disonance mezi postojem a jednáním – zpřesňující teze (Cooper, Fazio, 1984)

- **1) Člověk si musí uvědomovat, že diskrepance mezi postojem a jednáním má skutečné praktické negativní důsledky**
- **2) Člověk musí přijmout osobní zodpovědnost za jednání**
- **3) Člověk musí prožívat fyziologicky nepříjemný pocit (napětí, tlak v žaludku atd..)**
- **4) Tento nepříjemný pocit musí přisoudit (spojit si ho) s jednáním, které je v rozporu s postojem**

Teorie kognitivní rovnováhy (balanční teorie) (F. Heider, 1944)

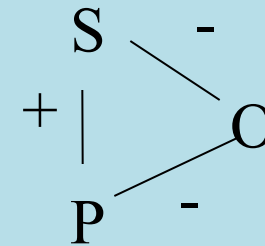
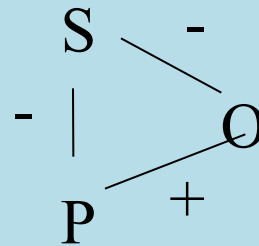
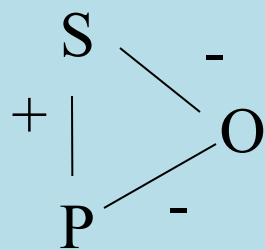
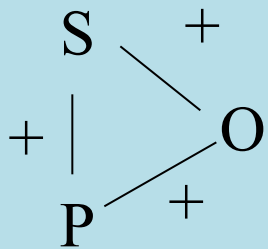
Bere v úvahu interpersonální kontext. Stabilita postoje je součástí stability triády:

- Já a můj postoj k určitému objektu
- Druhá (pro mě významná) osoba a její postoj k objektu
- Vztah mezi mnou a druhou osobou

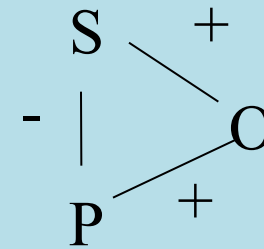
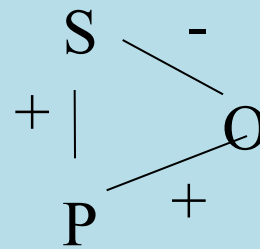
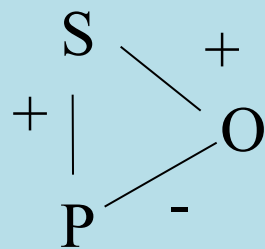
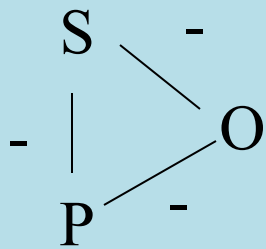
Jinak řečeno, stabilitu zaručuje rovnováha mezi:

- vlastním hodnocením a hodnocením druhé osoby
- vztahy mezi hodnotiteli

Příklady rovnováhy



Příklady nerovnováhy



Sebepercepční (atribuční) teorie (Bem, 1967)

- **Postoje jsou důsledkem percepce a atribuce vlastního chování a okolností chování**
- **Platí u nevyhraněných a předem nedefinovaných postojů**

Aktivní změna postoje - přesvědčování (persuase)

ELM (elaboration likelihood model) – Petty & Cacioppo, 1986

Centrální: (je li sdělení hodně důležité)

- pečlivé promýšlení
- síla argumentů

Periferní: (Je li sdělení obtížně srozumitelné)

- reputace, plynulost, přehlednost,
- jasnost, zapamatovatelnost
- atribuce o motivech
- Nálada

• **HSM (Heuristic systematic model) - Chaiken**

Systematické zpracování informace versus úsudková heuristika (když není čas...)

Persuase – Yaleský model

(Janis, Hovland, 1959)

Nezávislá proměnná	Vnitřní zprostředkující procesy	Pozorovatelné vlivy
Faktory zdroje: kompetence, důvěryhodnost, status, oblíbenost, rasa, náboženství	pozornost	Změna počátečního nastavení, změna názoru
Faktory informace: pořadí argumentů, jednostrannost vers. protikladnost, přitažlivost, explicitní vers. Implicitní závěr	porozumění	Změna percepce a myšlení, emocionální změna
Faktory příjemce: ovlivnitelnost, iniciální pozice, inteligence, sebehodnocení	přijetí	Změna jednání

Proměnné zdroje informace

- **Důvěryhodnost komunikátorů** - zdá se, že ovlivňuje naši postojovou změnu jen tak dlouho, dokud si ji pamatujeme. Když už byl jednou zdroj zapomenut, může mít informace od málo důvěryhodného zdroje po čase stejně efektivní - má dočasný efekt (*sleeper effect*).
- **Expertiza nabídnutá komunikátorem** - spíše bereme v potaz experty než jiné lidi, a to i když nevíme nic o jejich skutečné odbornosti v daném oboru.
- **Pocit, že se nás někdo úmyslně snaží přesvědčit** - někdy nás blokuje a jde přímo proti změně (nedůvěra)
- **Atraktivita mluvčího** - obecně se spíše necháme přesvědčit informací od atraktivní osoby.

Proměnné zprávy

- Jak je zpráva strukturována a co obsahuje
- Emocionální účinek zprávy
- Důležitost zprávy
- Jendnoznačnost argumentů

Model kognitivní odpovědi

- Člověk se obvykle nechá přesvědčit v soulasu s dosavadní zkušeností (Greenwald)
- Je pravděpodobnější, že lidé budou souhlasit s persuazí, která bude potvrzovat jejich předchozí názory, a že nebudou souhlasit s informacemi, které nejsou konzistentní s jejich předchozími názory

Proměnné příjemce

- Styl poznávání
- Podobnost s osobou, která je zdrojem zprávy
- Intelligence
- Self-esteem
- Styly sebedefinování

Metody na měření postojů

- Explicitní
- Implicitní

Vycházející z chování

Vycházející z hodnocení