

Postoje a jejich vztah k chování

Struktura přednášky

- Postoje v běžném jazyce
- Původ postojů
- Definice postojů
- Parametry postojů
- Souvislost mezi postojem a chováním
- Postojová změna
- Možnosti zjišťování postojů

Podstata a původ postojů

Jan vyjádřil, dal najevo svoje *přesvědčení...*

Mám jasný *názor* na to, jak se věci mají
Zformulovali svoje *stanovisko..*

Veřejné *mínění* je na straně...

Neopouští mě *víra* ve spravedlnost soud,

Podstata a původ postojů

Jan vyjádřil, dal najevo svoje *přesvědčení...*

Mám jasný *názor* na to, jak se věci mají

Zformulovali svoje *stanovisko..*

Veřejné *mínění* je na straně...

Neopouští mě *víra* ve spravedlnost soud,

- hodnocení,
- vztah

První práce o postojích

V. I. Thomas & F. Znaniecki (1918) „Polský rolník v Evropě a Americe“.

SP je „vědecké studium postojů“.

Postoje jsou individuální mentální procesy, které určují odpověď **jedince** v **sociální realitě**

Postoj vyjadřuje **stav mysli** zaměřený na nějaký **objekt**, který má **hodnotu**

První práce o postojích

V. I. Thomas & F. Znaniecki (1918) „Polský rolník v Evropě a Americe“.

SP je „vědecké studium postojů“.

Postoje jsou individuální mentální procesy, které určují odpověď jedince v sociální realitě

Postoj vyjadřuje stav mysli zaměřený na nějaký objekt, který má hodnotu

Postoj určuje:

- vztah jedince (subjektu) k sociální realitě
- psychologické (vnitřní) prožívání jeho významu

G. Allport (1933, 1935, 1965)

- latinské *aptus* – vhodnost, přizpůsobivost, označuje *duševní stav přípravy na činnost*
- díky využití v oblasti umění – viditelný postoj (poloha těla), na obraze/na jevišti

G. Allport (1933, 1935, 1965)

- Na základě obsahové analýzy 16 definic postoje ho charakterizuje jako:

„mentální a nervový **stav pohotovosti**, který je organizovaný zkušeností, a který má dynamický a direktivní vliv **na odpovědi jedince vůči všem objektům a situacím, se kterými je ve vztahu**“
(*tedy na chování – pozn. PM*)

Podstata a původ postojů

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

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

Postoje jsou pozitivní nebo negativní hodnocení objektů

Postoje jako průvodci životem:

- pomáhají **definovat sociální realitu**
- pomáhají **organizovat chování i prožívání**

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)

Definice postoje

Sociální psychologové definují postoje (*attitudes*) jako relativně trvalá hodnocení, pozitivní nebo negativní, které se týkají lidí, různých objektů, různých myšlenek či teoretických konceptů, které člověka směřují či podněcují k určité činnosti (chování)

Problém vnitřní struktury postoje

V klasické teorii postojů se chápe komplexní pojem/konstrukt, sestávající se z:

- **poznávací** (kognitivní) složky, zahrnující informace o obsahu postoje, názory, představy a myšlenky, které se váží k objektu postoje
- **citové** (emocionální, resp. afektivní) složky, zahrnující pocity, prožitky a hodnocení, které objekt postoje vyvolává
- **konativní** (behaviorální) složky. S tou je trochu problém...

Je to jednání nebo tendence jednat (záměr, připravenost, orientace) ?

Problém vnitřní struktury postoje

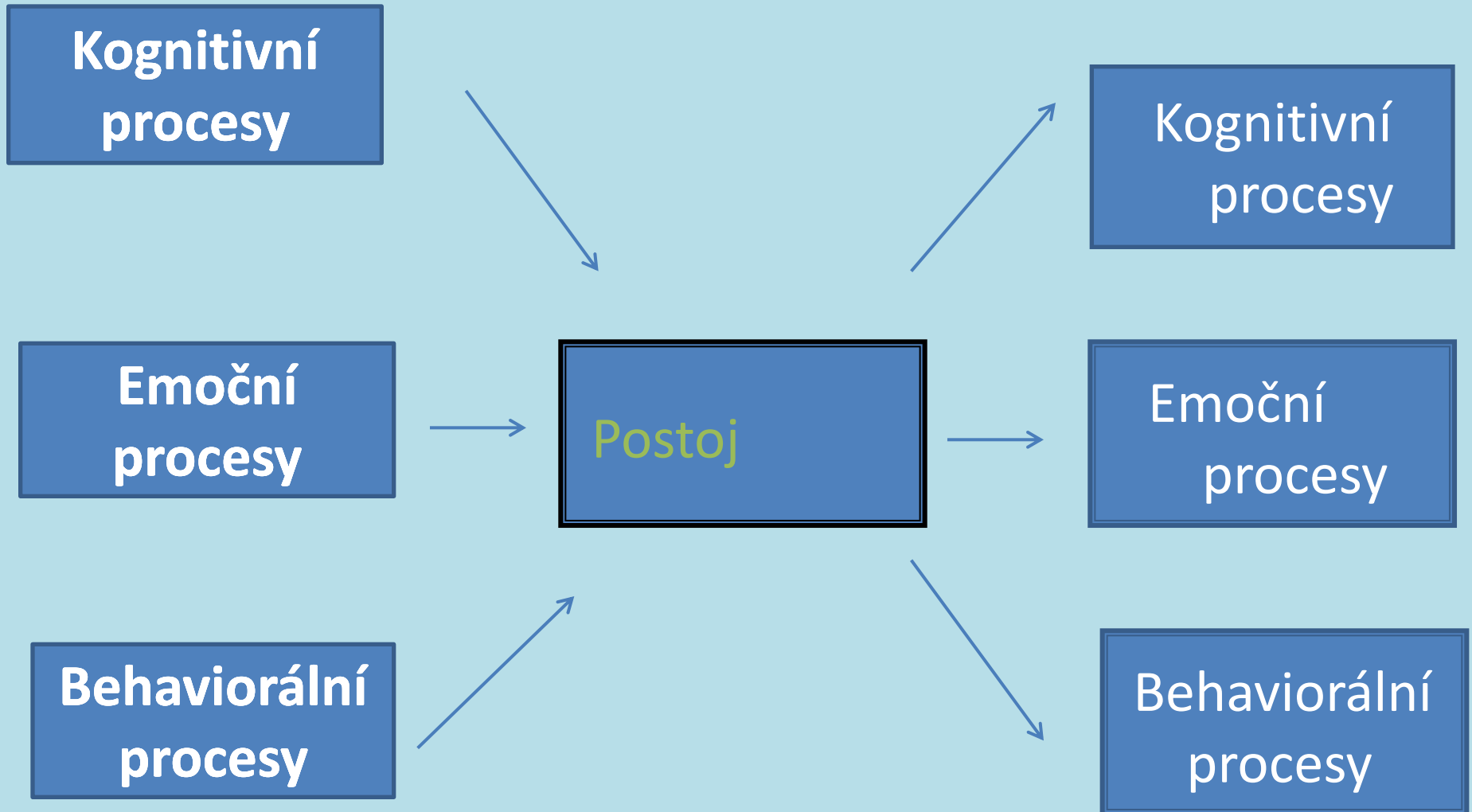
Koncepce Fishbeina a Ajzena (1975):

- podle jejich názoru je postoj **unidimenzionální** a vyjadřuje **stupeň přitažlivosti daného konání** pro osobu. Charakterizují ho jakou soubor přesvědčení (beliefs – 5-9) které se propojují se subjektivní normou a ústí v záměr k jednání

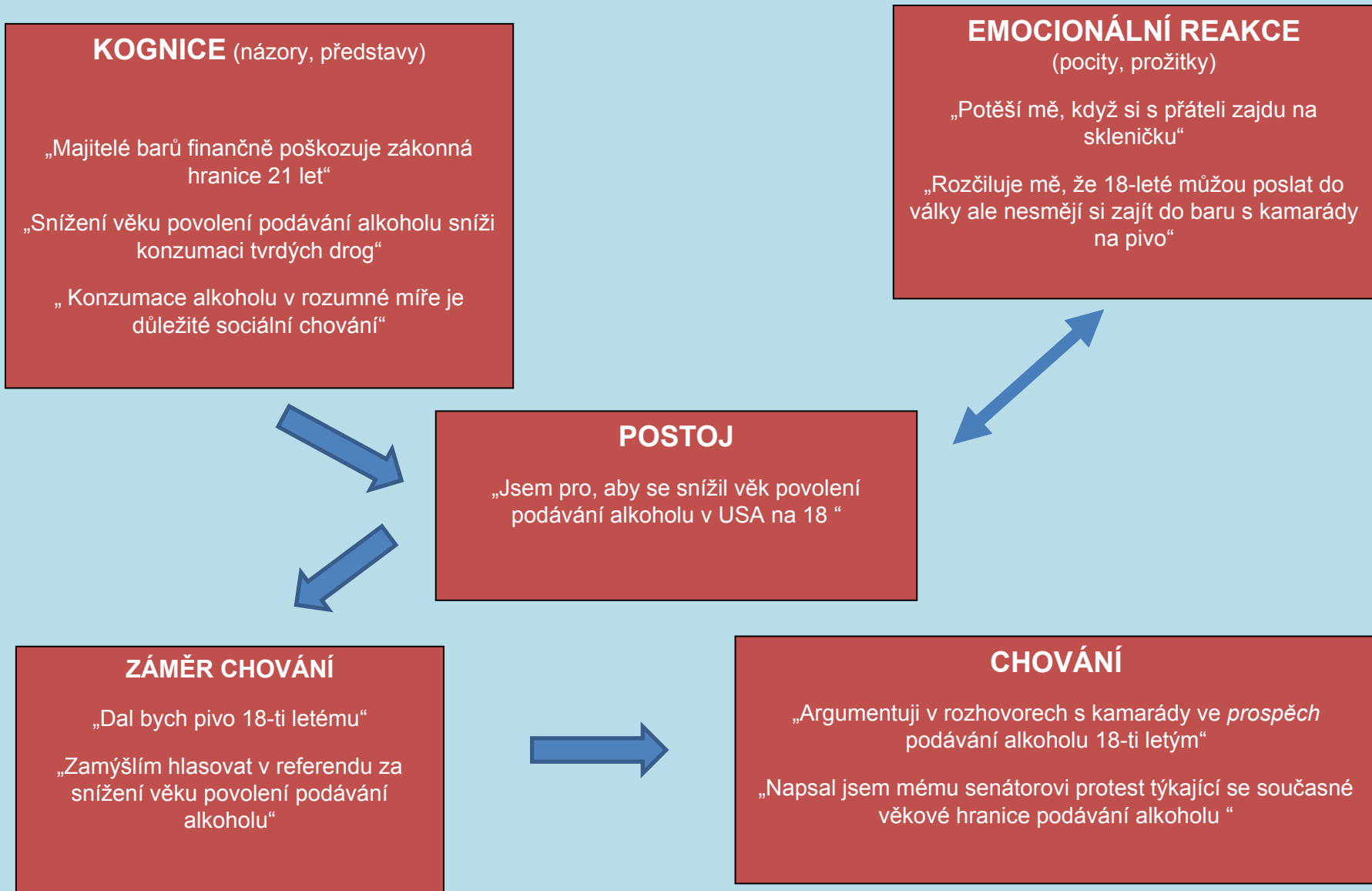
Třetí alternativu představuje stanovisko R. P. Bagozziho (1978, 1981). Postoje pokládá za **dvoudimenzionální** strukturu, sestávající z **kognitivní a emocionální složky**. Obě ovlivňují jak záměr osoby vykonat určité chování, tak i chování samotné.

Trojkomponentové pojetí postoje

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



Postoj působí na záměr chování a následně na chování, současně má určitý racionálně zdůvodněný obsah a zároveň je i zabarvený určitými emocemi



Atributy postoje

- **Valence** – emoční prožívání (pozitivní, negativní, neutrální, ambivalentní)
- **Kognitivní komplexita** – množství a informací, myšlenek, názorů vztahovaných k danému objektu postoje
- **Konzistence** (kognitivní, mezi složkami, ve vztahu k chování)

Nekonzistence na všech úrovních vede k pocitu nesouladu a vnitřním konfliktům

- Síla postoje
 - jako **attitude accessibility**, tj. snadností, s jakou nám přichází postoj na mysl
 - jako **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)

Stabilita postojů a jejich změna

L. Festinger (1957) – Teorie kognitivní disonance

Základní myšlenka kognitivní disonance:

- dění v naší mysli lze chápat prostřednictvím tzv. kognitivních reprezentací (kognicí)
- nekonzistence mezi dvěma kognicemi vyvolává nepříjemný motivační stav (drive), který vyžaduje svou redukci
- redukce může být dosaženo změnou některé z kognicí, přidáním další kognice či snížením důležitosti připisované daným kognicím

Stabilita postojů a jejich změna

L. Festinger (1957) – Teorie kognitivní disonance

- Získáváme-li rozporuplné informace, které se vztahují k objektu postoje, zažíváme **kognitivní disonanci**.
- Jiný typ **disonance** je nesoulad mezi postojem a chováním
- Disonance je nepříjemný, motivační stav (drive) o určité síle

Disonance je obvykle spojena se snahou ji redukovat

Teorie (kognitivní) disonance

Redukce nesouladu „uvnitř“ postoje

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

Redukce nesouladu mezi postojem a a chováním

- změna postoje
- změna chování

Př.: Já, dieta a zákusek

Změna kognice:

- Přehodnocení aktuální vnímané situace
- *„Je to velká výjimka, tento jeden zákusek“*
- **Využití dodatečné , vyrovnávací informace**
„Čokoláda je velmi zdravá“

Změna postoje

- *„Nemusím držet dietu“*
- **Znevážení důležitosti/významu postoje**
- *„Život je tak krátký“*

Za kolik se nechají koupit názory?

(Festinger, Carlsmith, 1959)

1. PO (studenti) prováděli nudné náročné úkoly (třídění barevných kartiček na čas...)

náhodně byli rozděleni do :

- experimentální skupiny: A a B
- kontrolní skupiny: C

2. PO z experimentálních skupin byl nabídnut finanční obnos:

1 \$ skupině A

20 \$ skupině B

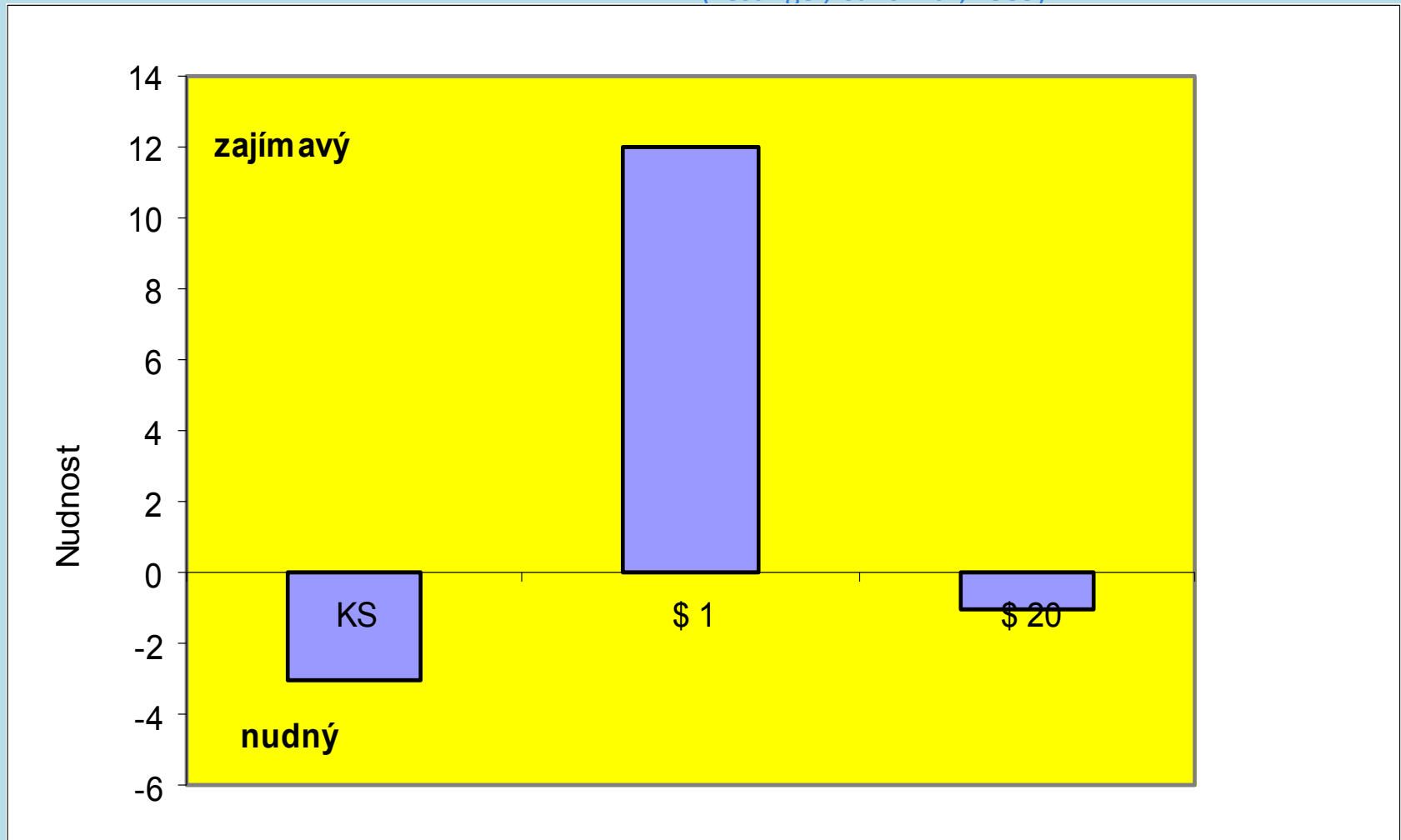
3. Obě skupiny byly požádány, aby sdělili dalším studentům, že experiment je „velmi zajímavý“.

Po určitém čase následoval dotaz pro všechny PO (skupiny A,B, C):

Jaký byl experiment (úkol) , který jste před časem prováděli? – nudný nebo zajímavý?

Př.: Za kolik se nechají koupit názory?

(Festinger, Carlsmith, 1959)



Jak to vysvětlíme?

Paradigma indukovaného vyhovění (induced compliance paradigm, Festinger, Carlsmith, 1959)

- Odměna 20 USD: dostatečná částka, aby ospravedlnila to, že novým účastníkům lhali. Nezažívali tak velkou disonanci (rozpor mezi skutečností a jejich lživým tvrzením) – i po čase trvali na svém původním stanovisku – úkol je nudný
- Odměna 1 USD: disonance v nich zůstala (přece se nedám zaplatit za 1 \$), potřebovali se s ní nějak vyrovnat a tak změnili svůj názor/postoj.

Situace, kterou Festinger a Carlsmith vytvořili, aby vyvolali disonanci v laboratoři, se stala známou jako **paradigma indukované vyhovění**.

Jedinec je přiměn (indukován), aby jednal v rozporu se svým postojem (přesvědčením), což často vede ke změně jeho postoje

Induced compliance

Vede k tezi o paradoxních důsledcích odměn a trestů na postoj. e
Ta byla podpořena u dětí odpořena například u dětí (Aronson & Carlsmith, 1963)

- Dětem byly ukázány atraktivní hračky a bylo jim zakázáno si s nimi hrát.
- Děti byly rozděleny do dvou skupin:
 - Skupina s mírným trestem: Bylo jim řečeno, že pokud si s hračkou budou hrát, dostanou jen mírné napomenutí.
 - Skupina s přísným trestem: Bylo jim řečeno, že pokud si s hračkou budou hrát, bude následovat tvrdý trest.
- Výsledek:
 - Děti, kterým hrozil mírný trest, vykazovaly výraznější snížení atraktivity zakázané hračky. Jinými slovy, začaly hračku hodnotit jako méně zajímavou.
 - Děti, kterým hrozil přísný trest, si svůj postoj k hračce nezměnily – hračku stále považovaly za velmi atraktivní.
- **Interpretace:** Mírný trest nestačil k ospravedlnění poslušnosti. Děti proto měnily svůj postoj k hračce (začaly si myslet, že není tak atraktivní), aby snížily kognitivní disonanci. Naopak přísný trest byl dostatečnou vnější motivací, takže postoj k hračce nebylo třeba měnit.

Induced compliance

Na druhou stranu se zdá, že disonance účinkuje pouze v případech, kdy člověk ...

- věří, že se pro nekonzistentní chování svobodně rozhodl
- nemůže nekonzistentní chování nijak vzít zpět
- nekonzistentní chování má nežádoucí důsledky

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 a nemůže vzít svoje jednání
- 2) Člověk musí přijmout osobní zodpovědnost za jednání, resp. se pro jednání svobodně rozhodl
- 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

Faktory ovlivňující velikost disonance

- prakticky každé konkrétní chování, které člověk koná, je nekonzistentní s nějakým poznáním (*nejistota správnosti je vždy nějak přítomná*)
- často si ani neuvědomujeme, že konáme nekonzistentně (*uvědomění je důležité*)
- **záleží na tom, jak silné/slabé** je externí ospravedlnění (*důležitost zdroje informací..*)
- svoboda volby rozhodování při řešení disonance
- „nechutné, odporné“ (aversive) důsledky jednání

Čím averzivnější jsou předvídatelné důsledky jednání, tím důležitější je nekonzistentní poznání, a tedy tím větší disonance.

- závazky /commitment)

Čím víc je člověk k něčemu zavázán (že se bude nějak chovat, něco dělat), tím větší disonanci zažívá (a změní postoj)

- potřeba udržet konzistentní sebepojetí/sebehodnocení

když jednání v rozporu s mými normami, zásadami, přesvědčením, kdo a jaký jsem.

„Považuji se za čestného člověka a dělám něco, co příliš čestné není (podvádím)“

Unikátnost teorie

- poskytuje jednoduchý model, jak uvažovat o našem duševním životě
- zavádí představu nekonzistence prožívané jako určitý nepříjemný motivační stav (drive) o určité síle – odlišnost od jiných „balančních“ teorií

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

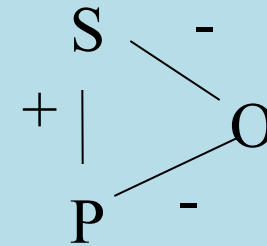
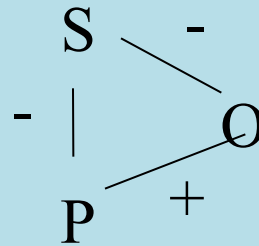
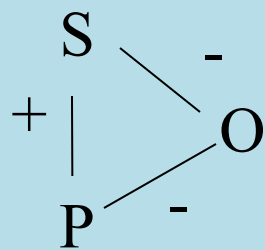
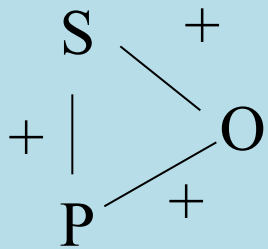
Bere v úvahu interpersonální kontext. Stabilita postoje je součástí stability triády:

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

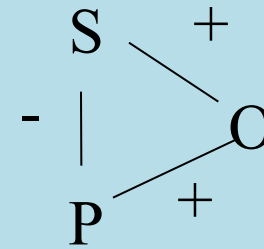
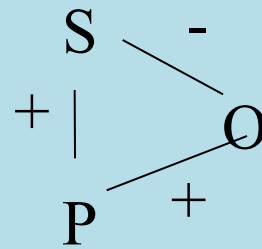
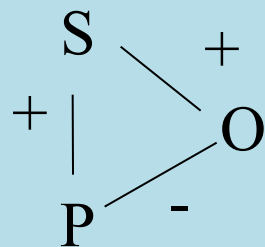
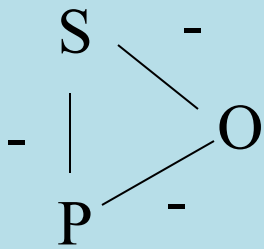
Jinak řečeno, stabilitu zaručuje rovnováha mezi:

- vlastním hodnocením a hodnocením druhé osoby
- vztahy mezi hodnotiteli

Příklady rovnováhy



Příklady nerovnováhy



Sebepercepční (atribuční) teorie (Bem, 1967)

„Postoj je individuální sebepopis přitažlivost nebo odporu , který člověk prožívá ve vztahu k určitému aspektu (objektu) jeho prostředí“

- **Postoje jsou důsledkem percepce a atribuce vlastního chování a okolností chování (interpretace chování)**

I když autor nezpochybňuje směr kauzality postoj – chování, nevylučuje ani opačnou sekvenci: chování - postoj

Platí:

- u nevyhraněných a předem nedefinovaných postojů,

LaPierův paradox (1934)

v roce 1930 – 1932 cestoval Richard T. Lapiere po USA a navštívil s čínským manželským párem 251 hotelů a restaurací a sledoval, jak bude čínský pár obsloužen. Pouze v jednom případě byl odmítnut. O šest měsíců později se Lapiere dotázal stejných restaurátérů a hoteliérů, zda by obsloužili čínský pár. Ze 128 odpovědí byla převážná většina (92 %) zamítavá

LaPiere uzavírá: dotazník je laciný, snadno administrovatelný a mechanický. Studium reálného lidského chování je časově náročné, intelektuálně obtížné a jeho výsledek často závisí na badateli.

Podobný výzkum B. Kutner, C. Wilkins a P. R. Yarrow (1952).

V 11 restauracích na severovýchodě USA vždy dvě ženy bílé pleti vstoupily do restaurace první, požádaly o místo pro tři a posadily se.

Po chvíli přišla žena černé pleti, informovala číšníka, že tu má společnost a posadila se.

Autoři uvádějí, že ve všech případech byly osoby normálně obslouženy. Po dvou týdnech se autoři ohlásili v uvedených restauracích telefonicky a požádali o rezervaci stolu pro „smíšenou“ společnost.

Ve všech případech byli odmítnuti.

Přehledová studie (Wicker, 1969)

Výzkumy (47) poukazují spíše na to, že postoje častěji nemají nebo mají jen slabý vztah k aktuálnímu chování. Identifikuje zároveň dvě základní příčiny - podle jeho názoru to jsou „**osobní a situační faktory**“.

Osobní faktory:

- **ostatní postoje** - danému postoji je relevantních více postojů a pokud se neberou v úvahu, vztah mezi jediným postojem a konkrétním chováním se může stát příčinou jejich nesouladu;
- **soupeřivost motivů** - motivy konkrétního chování mohou být silnější než motivy vztahující se k měřenému postoji;
- **verbální, intelektuální a sociální schopnosti** - nesoulad mezi postojem a chováním může být výsledkem neschopnosti jedince dát přiměřenou verbální odpověď nebo odpověď ve formě specifického chování. Např. lidé se nemusí přátelsky chovat i proto, že neumí iniciovat přátelskou interakci;
- **úroveň aktivity** - v určitých případech je nesoulad postojů a chování pochopitelný při sledování celkové úrovně aktivity jedince (např. apatie).

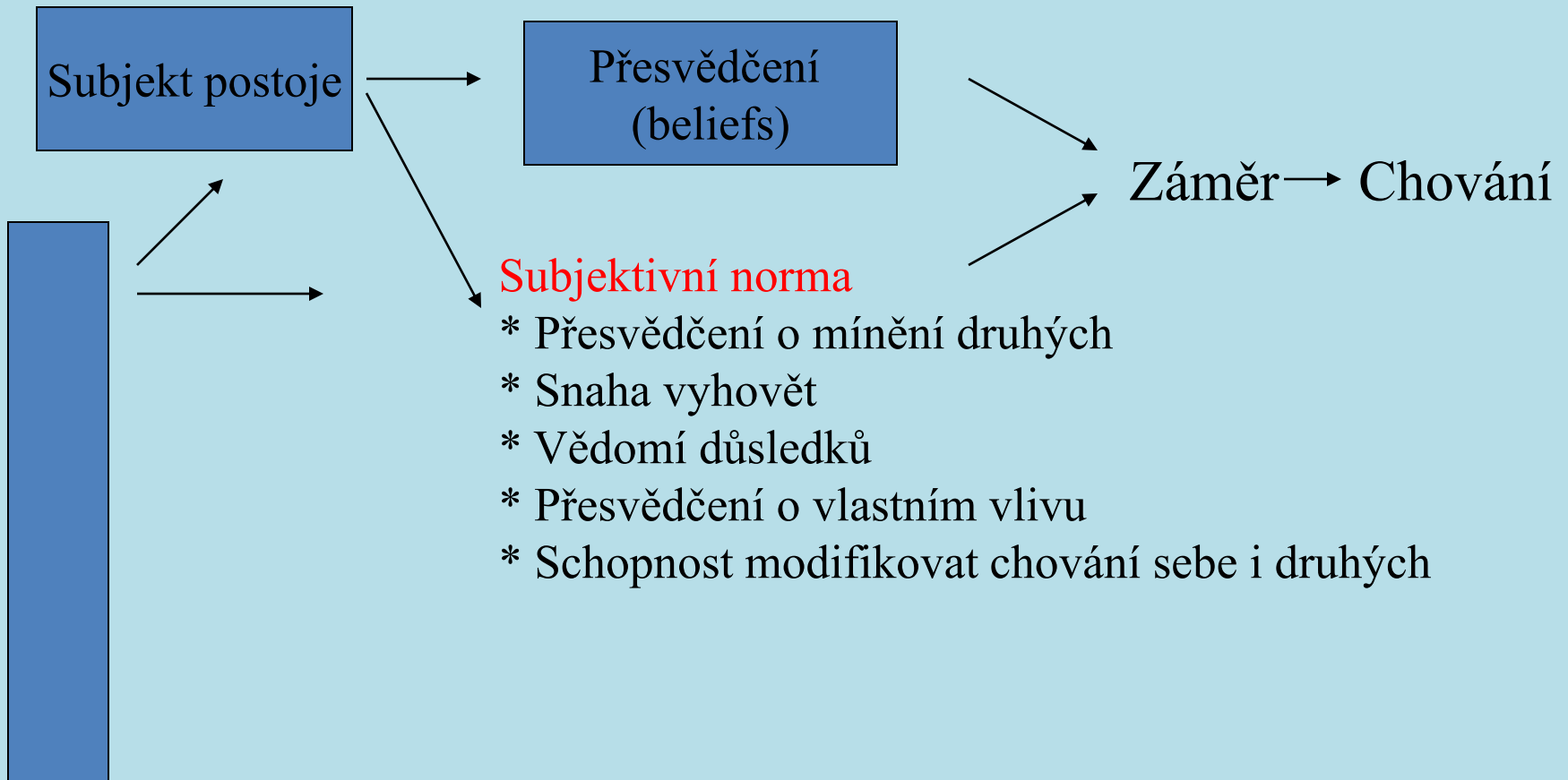
Nesoulad postoj – chování (Wicker, 1969)

Situační faktory:

- **skutečná nebo předpokládaná přítomnost jiných osob:** jedinec může být vystaven skupinovému tlaku;
- **autonomní normativní předpisy týkající se vlastního chování;**
- **sociální normy a požadavky** vyplývající z role ať už jedincem zvnitřněné, nebo zvnějšku,;
- **přístupnost alternativního chování** - počet možných alternativ chování;
- **specifičnost objektu postoje** - podnět v situacích verbální odpovědi bývá velmi obecný, zatímco podnět v situacích aktuálního chování bývá specifický;
- **nepředvídatelné vnější vlivy** - situační vlivy, nehody, nemoci atd., které mohou podstatně narušit predikční vztah;
- **očekávané nebo aktuální důsledky různého konání** - budoucí nebo předpokládané budoucí důsledky chování mohou vést ke zjevnému nesouladu postojů a chování.

Vztah postoj – chování (Model M. Fishbejna a I. Ajzena, 1975, 1980)

M. Fishbejn, I. Ajzen



Vztah postoj – chování
(Model M. Fishbejna a I. Ajzena, 1975, 1980)

- Podmínkou platnosti je, že chování musí být pod volní kontrolou (přítomnost sebeuvědomění, činného já)

- V pozdější fázi zkoumání mluví o

Teorii odůvodněného chování (*theory of reasoned action*)

chování je determinované:

- *záměrem*
- *subjektivní normou,*
- *přesvědčeném (postojem)*

Teorii plánovaného chování

- *přidávají ještě aktivní seberegulaci*

Jsou postoje naučené nebo získané?

A. Tesser (1993) – jednovaječná dvojčata mají podobnější postoje (trest smrti, preference hudebního stylu) než dvojvaječná, i když nevyrůstali spolu

Kontroverzní, nejednoznačné, korektnější tvrzení je že 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

Explicitní a implicitní postoje

- Hodnotící reakce na objekt postoje může probíhat vědomě nebo neuvědomovaně
- Dřívější výzkum chápal postoje jako vědomou strukturu, lidé si aktivně utvářejí postojový úsudek na základě relevantních informací dostupných v paměti (Hewston, 2003)
- Nicméně, již pouhá přítomnost objektu postoje může automaticky vyvolávat hodnotící reakci, dokonce i bez vědomých myšlenek či vzpomínek (Greenwald, Banji, 1995; Bargh, Chaiken, Govender a Pratto, 1992) – je o implicitní postoj
- explicitní – vědomá kontrola
- implicitní – bez kontroly

Implicitní postoj

- Implicitní postoje přicházejí ke slovu zejména, když nemáme dostatek času či motivace kontrolovat své jednání.
- Tyto postoje pak bezprostředně působí na chování tím způsobem, že přímo **ovlivňují subjektivní vnímání dané situace.**
- Implicitní (neuvědomované hodnocení)  kognitivní interpretace dané situace, chování

Metody na měření postojů

- Explicitní
- Implicitní

Vycházející z chování

Vycházející z hodnocení

Problematika zjišťování a měření postojů

1. Metody přímé ho dotazování na postoje Postojové škály (Thurstone, 1928)

Sebeuposuzovací dotazníky

2. Pozorované chování ze kterého se usuzuje na postoje (technika „lost letter“)

3. Nepřímé metody, kde se na postoje usuzuje z ně jakého výkonu nebo určité odpovědi (metoda „chybné volby“, projektivní metody, implicitní asociační test, bogus pipeline)

Implicitní asociační test (IAT)

Skládá ze dvou binárních kategorizačních úloh, které jsou kombinovány do asociativně kongruentních a asociativně inkongruentních způsobů (Greenwaldem, McGhee a Schwartzem (1998).

Test je založen na předpokladu, že pokud má jedinec pozitivní postoj k určitému objektu např. majoritním bílým Američanům, tak by měl mnohem jednodušeji (mnohem rychleji) asociovat pozitivní slova s charakteristikami (obrázky) majoritních Američanů než s obrázky jiné skupiny, se kterou je porovnáván např. Afroameričané

- Výsledkem by měly být rychlejší reakce na kongruentní blok pro majoritní Američany, jelikož si lépe spojí pozitiva se svou vlastní rasou a negativa s Afroameričany, než přiřazovat Afroameričanům pozitivní vlastnosti a sobě samým špatné. Vysoké skóry mohou značit implicitní rasismus vůči Afroameričanům (Nosek, Banaji a Greenwald, 2002)
- V čem je problém této metody – ve stabilitě měření
- A co vlastně měříme? Procesy kategorizace?
- Vypovídá to spíše o předsudcích/postojích tam , kde kategorizujeme. Ne už tak pro hodnocení konkrétního jednotlivce

<https://implicit.harvard.edu/implicit/czech/>

Přednosti a nedostatky metod na měření postojů

Metoda	Přednosti	Nedostatky
Likertova škála	Snadná aplikace, kvantifikace, přehledné výsledky	Sociální žádoucnost, omezená vhodnost pro skryté postoje
Sémantický diferenciál	Měření emocionálního vztahu, flexibilní	Náchylné ke zkreslení, problematická interpretace
Bogus pipeline	Upřímnější odpovědi	Etické problémy, technická náročnost
Implicitní asociační test	Odhaluje skryté postoje, nezávislý na vědomých odpovědích	Sporná validita, složitá interpretace
Fyziologická měření	Přesné a nezávislé na odpovědích	Nákladné, neodhaluje obsah postoje
Behaviorální měření	Měří skutečné chování, vhodné v přirozeném prostředí	Obtížná interpretace, vliv jiných faktorů

Aktivní změna postoje - přesvědčování (persvaze, persuade)

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

Centrální a periferní cesta přesvědčování

Otázky:

Jde při přesvědčování (tj. změně postoje) o něco, co je hodně důležité/nedůležité a srozumitelné/nesrozumitelné?

Stojí mi za to, se jím důkladně zabývat?

Centrální: (je-li sdělení hodně důležité)

- pečlivé promýšlení
- síla argumentů

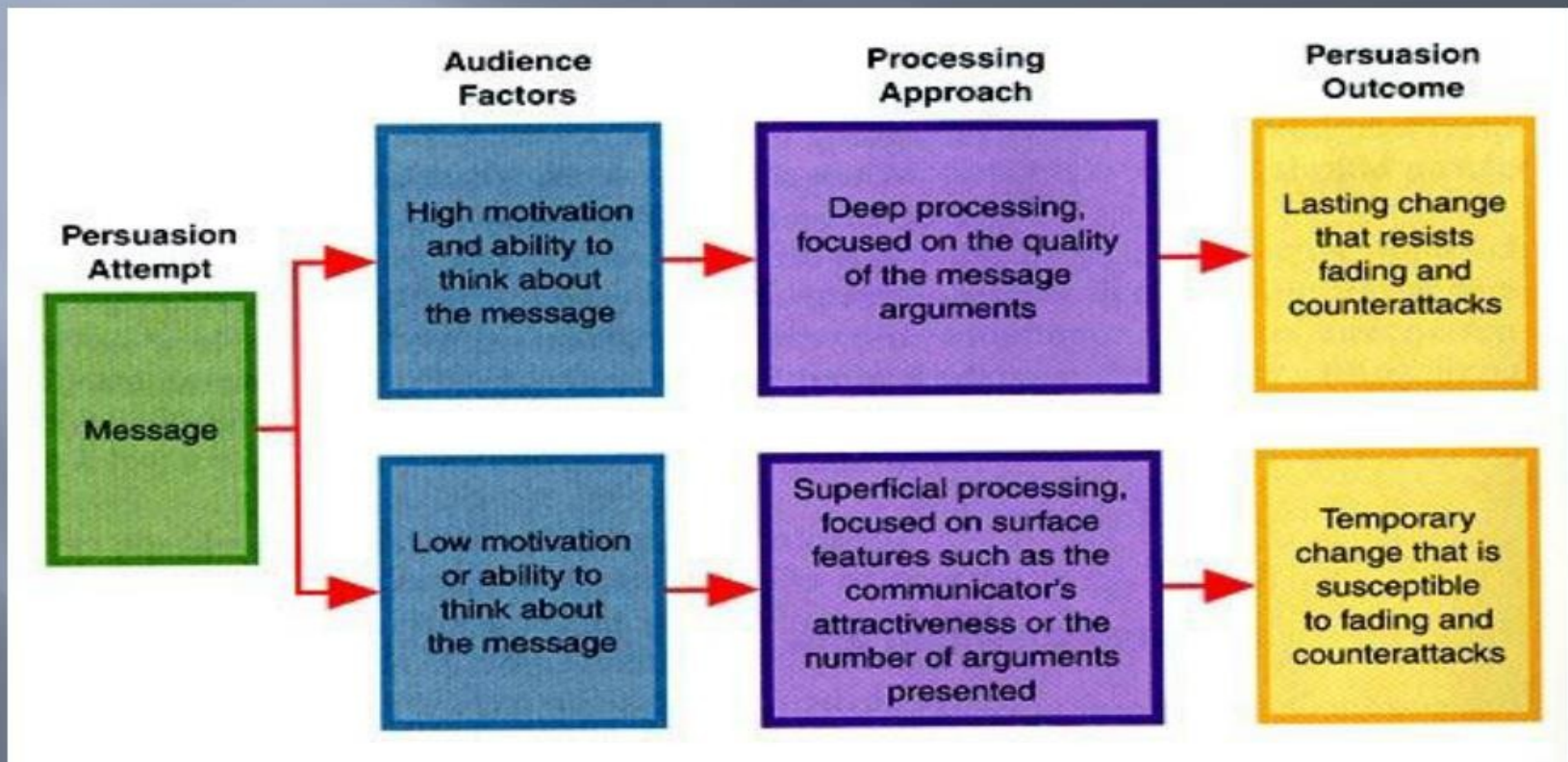
Periferní: (je-li sdělení obtížně srozumitelné)

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

Aktivní změna postoje - přesvědčování (persuade)

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

Elaboration Likelihood Model (ELM)



Aktivní změna postoje - přesvědčování (persuase)

HSM (Heuristic systematic model) - Chaiken

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

Heuristické:

- řídí se dostupností, přístupností (možnost vyvolat obsah v paměti k použití) a použitelností informací (relevance vzpomínky),
- spoléhá se na kontextové informace (např. identita zdroje, expertní názor..)
- uplatnění těchto jednoduchých pravidel tam, kde je obsah (téma) méně subjektivně významné nebo tehdy, když se domníváme, že naše rozhodnutí nebude mít věcný dosah

Aktivní změna postoje - přesvědčování (persuase)

Systematické zpracování:

- zahrnuje komplexní a analytické, kognitivní zpracování informací relevantních pro úsudek,
- opírá se o spolehlivost zdroje a obsah sdělení, který může mít silnější vliv na přesvědčování
- úsudky se do značné míry opírají o hloubkové zpracování informací relevantních pro úsudek a reagují podle toho na sémantický obsah sdělení,
- aktivní snaha pochopit a zhodnotit argumenty sdělení.

- **Volba systematického nebo heuristického přístupu:**
 - mohou probíhat nezávisle na sobě
 - heuristicko-systematický model zahrnuje hypotézu, že postoje vytvořené nebo změněné s využitím pouze heuristického zpracování budou pravděpodobně méně stabilní, méně odolné vůči protiargumentům a budou méně prediktivní pro následné chování než postoje vytvořené nebo změněné s využitím systematického zpracování

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

Charakteristiky (proměnné příjemce)

- Člověk se obvykle nechá přesvědčit v souhlasu 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
- Inteligence
- Self-esteem
- Styly sebedefinování

Vztah postoj - chování

Tradiční pohled:

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

Kontext??

Kulturní zvláštnosti??

LaPierův paradox (1932), výzkum Kutner, Wilkins a Yarrow (1952), Wicker (1969)