

POSTOJE A PERSUAZE. MOTIVAČNÍ ROZHOVOR.

ÚLPsych ZLZP051/a sk. 22 [6.12.2024](#)/sk. 21 a 23 [13.12.2024](#)

PhDr. Katarína Millová, Ph.D.

Ústav lékařské psychologie a psychosomatiky

CO NÁS DNES ČEKÁ?

- postoje
- persuaze
- motivační rozhovory

CO JE TO POSTOJ?



POSTOJE

- ke všem věcem postoje vytvářeny nemáme, ani si je **nepotřebujeme vytvářet!**



CO JE TO POSTOJ A JAKÉ MÁ SLOŽKY?

... v minulosti 3 složky postojů...

KOGNITIVNÍ

to, co o dané věci / člověku vím

AFEKTIVNÍ

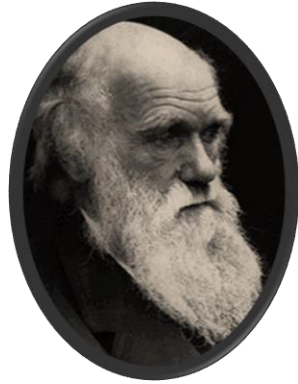
libost / nelibost ve vztahu k objektu

KONATIVNÍ

tendence k chování ve smyslu vyznávaného postoje

Z HISTORIE ZKOUMÁNÍ POSTOJŮ

Charles Darwin



„Výraz emocí u člověka a zvířat“

W. J. Thomas a F. Znaniecki

„Polský sedlák v Evropě a v Americe“ (1918 – 1920)

LAPIERŮV EXPERIMENT

Richard T. LaPiere (1936) v USA

- profesor sociologie na Stanfordské univerzitě
- 2 roky cestoval s čínským manželským párem (rasová separace)
- navštívili 251 hotelů a restaurací
- pouze jednou je odmítli

- po návštěvě jim poštou zaslal dotazník zjišťující

„Přijmete ve svém podniku příslušníky asijské minority?“

LaPiere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces*, 13, 230–237.

https://us.corwin.com/sites/default/files/upm-binaries/23516_ROBERTS_Chapter_01.pdf

LAPIERŮV EXPERIMENT



až **92 %** z nich odpovědělo „**NE**“

→ skutečné chování často neodpovídá postojům

LIMITY VÝZKUMU

Byly by výsledky stejné, kdyby profesor LaPiere necestoval s čínským manželským párem?

Byly by výsledky stejné, kdyby s LaPierem cestoval jiný čínský manželský pár?

JAK JE TO DNES?

R. Bagozzi: postoje mají...

KOGNITIVNÍ
AFEKTIVNÍ

složku

M. Fishbein, I. Ajzen: postoje mají...

AFEKTIVNÍ

složku

ZA JAKÝCH OKOLNOSTÍ MOHOU POSTOJE ODPOVÍDAT NAŠEMU CHOVÁNÍ?

Chování odpovídá postojům, když...

- jsou **kompatibilní** z hlediska obecnosti-specifičnosti
- jsou postoje velmi **silné, průrazné** (získané vlastní zkušeností)
- jsou postoje **stabilní** v průběhu času
- lidé byly **upozorněni** na své postoje (např. zpětnou vazbou)
- jsou **vnější vlivy** minimální

CO JE TO VLASTNĚ „PERSUAZE“?



PERSUAZE SOUVISÍ SE...

... **změnou postojů (názorů)**

PERSUAZE JE...

- hlavní prostředek ke **změně postojů**

Co všechno může ovlivnit náš názor/postoj?

- ✓ osoba, která se nás snaží přesvědčit (zdroj informace)
- ✓ význam nového poznatku (obsah informace)
- ✓ jakým způsobem se informací dozvíme (informační kanál)
- ✓ naše vlastní charakteristiky (příjemce informace)
- ✓ názory, které mají být změněny (cíl persuaze)

CO MŮŽE ZMĚNIT NÁŠ NÁZOR? - VIDEO



<https://youtu.be/P3rbadeF9AI?si=UOFNnMDWBwJR7Ihy>

JAKÁ OSOBA NEJSPÍŠ ZMĚNÍ NÁŠ NÁZOR?



Jaká osoba nejspíš změní náš názor?

- je objektivní (věrohodná)
- je vlivná (má moc)
- je sympatická (atraktivní)

B B C



JAKÝM ZPŮSOBEM PREZENTOVANÁ INFORMACE NEJSPÍŠ ZMĚNÍ NÁŠ NÁZOR?

mluvená podoba



psaná podoba

NEJVĚTŠÍ VLIV MÁ...

OSOBNÍ ZKUŠENOST!

JAKÝ ČLOVĚK NEJSPÍŠ ZMĚNÍ SVŮJ NÁZOR?



S VYŠŠÍ PRAVDĚPODOBNOSTÍ ZMĚNÍ SVŮJ NÁZOR...

...dítě nebo starší člověk

... žena

... člověk s nižším sebehodnocením

KOGNITIVNÍ DISONANCE



KOGNITIVNÍ DISONANCE - VIDEO



<https://youtu.be/GxAu7BTZQRY?si=RF0uUjgTcWUctncT>
<https://youtu.be/DF4gdOIP-fc?si=CcZc66hO67qYCDzz>

EXPERIMENT – KOGNITIVNÍ DISONANCE

Leon Festinger (1959):

ZO: VŠ studenti (skupina 1: 1\$ x skupina 2: 20\$)

účast na experimentu zjišťujícím „vztah mezi očekáváním a skutečným prožíváním úkolu“

Ve skutečnosti: výzkum kognitivní disonance

Úkol: velmi nudná činnost - ukládání kolíčků

Poté: požádání, aby dalším uchazečům prezentovali tento výzkum jako velmi zajímavý

JAKÝ BYL VÝSLEDEK?



... kognitivní disonance se objevila u...

SKUPINY 1 (1\$)

- u zpětného hodnocení považovali experiment za zajímavý

nudná činnost x nízká odměna (1\$) = **kognitivní disonance**

KOGNITIVNÍ DISONANCE



MAŘENKA

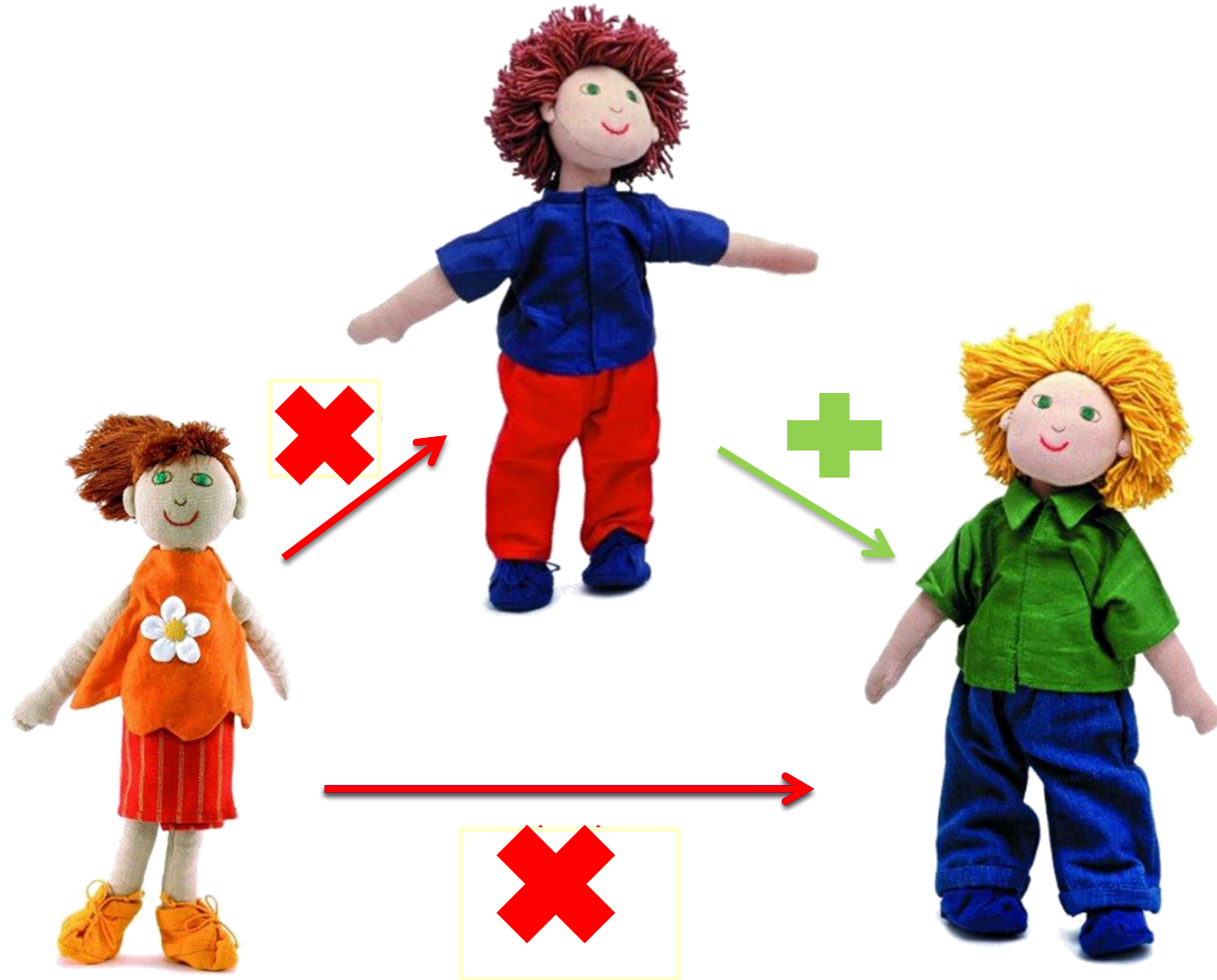


TONDA



PEPA

KOGNITIVNÍ DISONANCE



UPLATNĚNÍ V BĚŽNÉM ŽIVOTĚ...

Mohou se naše postoje měnit?

Příklad:

Kuřák a TV dokument o škodlivosti kouření....



Gideonse, T. (2019). Cognitive dissonance. *TEDx talks*.
https://www.youtube.com/watch?v=dr00TrsG_eo&ab_channel=TEDxTalks

PRO ZAJÍMAVOST...

Jak se mohou zjišťovat postoje/názory ...

... když všechny způsoby měření selžou?

MASKOVACÍ TECHNIKY



APLIKACE DO ZDRAVOTNICTVÍ

...motivační rozhovory

CO TO JE MOTIVAČNÍ ROZHOVOR?



MOTIVAČNÍ ROZHOVOR

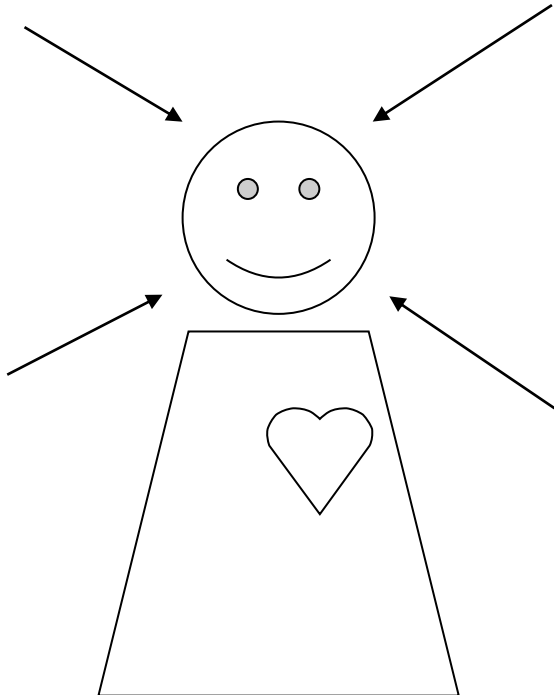
- terapeutický a komunikační přístup zaměřený na **podporu vnitřní motivace** lidí při změně chování
- metoda má klinicky ověřenou účinnost a využívá se sociální, zdravotnické, pedagogické oblasti, v soudnictví, ve firmách i jinde
- ✓ v práci se závislými na drogách
- ✓ v práci se závislými na alkoholu
- ✓ při odvykání kouření
- ✓ při změně životosprávy atd.

DALŠÍ VYUŽITÍ VE ZDRAVOTNICTVÍ

- v léčbě diabetu
- obezity
- kardiovaskulárních a dalších civilizačních chorob
- léčbě poruch příjmu potravy
- závislostí a obecně v psychiatrii
- usnadnit mohou práci praktickým lékařům a pediatrům (třeba komunikaci s rodiči)
- obecně u adherence k léčbě

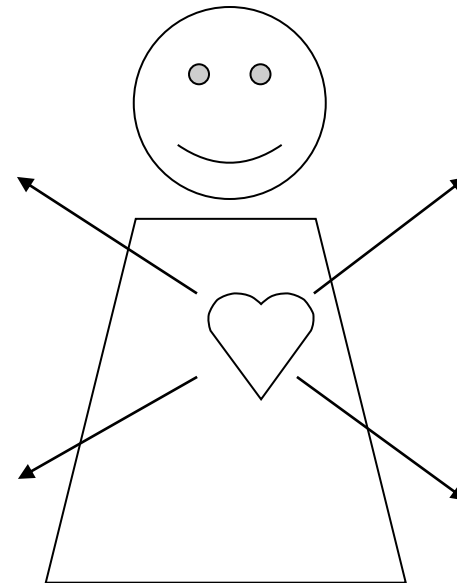
PODNĚTY

- klíčovou roli hraje **VNĚJŠÍ SITUACE**
- žádoucí chování pacienta je stimulováno vnějšími podněty



MOTIVACE

- klíčovou roli hraje **VNITŘNÍ SVĚT** pacienta
 - žádoucí chování je podporováno již dříve existujícími vnitřními motivy – člověk to dělá, protože ho to baví, je to pro něj významné, důležité.
- + dlouhodobě udržitelná změna**
- není to jednoduchá cesta



5 STRATEGIÍ MOTIVAČNÍHO ROZHOVORU

- 1) klást otevřené otázky
- 2) reflektivně pacienta naslouchat
- 3) projevovat potvrzení, ocenění
- 4) shrnovat
- 5) dovést pacienta k sebemotivujícímu prohlášení, tzv. řeč změny

CO JE TO „ŘEČ ZMĚNY?“

- jde o sebemotivující prohlášení

Jak ji poznat?

- pacient rozeznává nevýhody současného stavu
- rozeznává výhody změny
- vyjadřuje optimismus ohledně změny
- vyjadřuje záměr změnit se

CO JE TO „ŘEČ ODPORU“?

- pacient obhajuje výhody současného stavu
- uvádí nevýhody změny
- vyjadřuje pesimismus ohledně změny
- vyjadřuje záměr změnu neuskutečnit

CO BY MĚL LÉKAŘ U MOTIVAČNÍHO ROZHOVORU DODRŽOVAT?

- vyjadřovat empatii
- rozvíjet rozpory
- vyhýbat se argumentaci, dohadování, pření
- pracovat s možným odporem pacienta
- podporovat důvěru pacienta ve vlastní schopnosti

ČEMU BY SE MĚL NAOPAK U MOTIVAČNÍCH ROZHOVORŮ VYHNOUT?

- vyslýchání
- nevěnování dostatku pozornosti pacientovi
- ponižování pacienta
- předčasné zaměření se na problém
- nálepky, stereotypizace
- předsudky
- obviňování
- manipulace
- netaktnost
- konfrontace pacienta, argumentování atd.



DĚKUJI VÁM ZA POZORNOST!

