

Sociální psychologie

Změna postoje

Změna postoje

- Hlavní prostředek – přesvědčování (persuaze)
- Působení na pasivního jedince – méně efektivní
- Navozování postojové změny aktivní účasti v sociálních situacích - efektivnější

Změnu ovlivňují

- **Proměnné související s kom. obsahem**
 - Zdroj, obsah persuazivní informace, informační kanál, příjemce, cíl informace
- **Proměnné vysvětlující procesy změny postoje**
 - Pozornost, porozumění, přijetí, podržení a jednání
- **Vnitřní komponenty postoje**

Zdroj informace

- Věrohodnost – objektivnost zdroje
- Síla – odhadovaný vliv ve smysli tlaku
- Atraktivnost – emocionální charakteristika

Obsah informace

- Emocionální (pathos)
 - Cílem je vyvolání emocionální odezvy (-/+)
- Racionální (logos)
 - Racionální podpora argumentů (úspěšnější u vzdělanějších)

Informační kanál

- Prostředky komunikace mají obvykle větší vliv, než samotný obsah
- Mluvená podoba účinnější než písemná

Faktory na straně příjemce

- Krom stabilních (osobnost aj.)
- Hlavně dynamické – aktuální psychický stav
 - Zainteresovanost – změna obtížná u vysoké z. a slabých argumentů
 - Obsah
 - Odpověď – persuaze méně účinná
- Věk, pohlaví, sebeobraz

Cíl persuazivní komunikace

- Stabilita změn v čase
 - Do týdne 40%, do šesti 60% - vliv vztahu ke zdroji, informaci a příjemci (McGuire)
- Stabilita vůči protiargumentům
 - Funguje něco jako „očkování“ - např. vůči účinkům reklamy

Proces změny postoje

- Pozornost
 - Porozumění
 - Přijetí (přesvědčení)
 - Podržení
 - Jednání
-
- Dosažení postojové změny vyžaduje úspěšnou realizaci celého postupu

Přesvědčení a postojová změna

- Přesvědčení osoby o objektu – vnímaný pravděpodobnostní vztah mezi objektem a nějakou vlastností (Fishbein, Ajzen)

=>

- Strategie aktivní účasti (navození situace)
- Persuaze

- Přesvědčení:
 - Proximální (přímo ovlivňujeme)
 - Externální (nepřímo)
 - Primární (jádrové, klíčové a integrující; neovl.)

Příklady konkrétních postupů

- Viz. např. Mareš, J., Křivohlavý, J.:
Komunikace ve škole. Brno: MU, 1995.

Příklady ovlivnění - přímé

- Přesvědčování
 - Racionální, angažovanost, dobrovolnost, aktivita
- Sociální posilování
 - Vyjádření souhlasu je účinnější než nesouhlas
 - Poznávací nesoulad (Festinger)
- Argumentování
 - Nejsilnější argument má být první nebo poslední
 - Pozor na poznávací nesoulad a formu sdělení

Příklady ovlivnění - nepřímé

- Kladení otázek (paralela s argumenty)
- Paradoxní formy ovlivňování (Watzlawik)
 - „*Nemusíš, když nechceš...*“
 - Paradoxní příkazy (*Nařizuji striktně neposlušat!*)
 - Paradoxní emocionální ladění
 - Anticipování námitek
 - Vyhýbání se negativním formulacím
 - Vyhýbání se extrémním formulacím