

# Postoje

Miroslava Schöffelová

LS 2013

# Co jsou postoje

## Definice

- Relativně stabilní charakteristika, psychologická tendence, která se projevuje v hodnocení konkrétní entity s jistým stupněm upřednostňování nebo odmítání.
- Přetrvávající získané dispozice chovat se určitým způsobem k určité kategorii objektů

# Co jsou postoje

Co je tedy postoj

- Soubor myšlenek a přesvědčení, která si konstruujeme vůči nějakým konkrétním věcem či jevům v okolním světě
- Způsob, jakým si uspořádáváme informace
- Způsob, jak definujeme svoji zkušenost (co se nám líbí/nelíbí, máme nebo nemáme rádi)
- Nejčastěji hovoříme o postojích k druhým lidem, ale postoje se vztahují i k objektům, situacím...

# Objekt postoje

## Konkrétní předměty

- Postoj k mobilním telefonům, mateřským školám...

## Abstraktní předměty

- Postoj k feminizmu, homosexualitě...

## Lidé, skupiny lidí

- Postoj k Romům, přistěhovalcům, politikům...

# Kde se s postoji setkáváme v každodenním životě

- Usilujeme poznávat postoje druhých
- Ovlivňovat názory druhých
- Reklama nám usiluje vštěpovat pozitivní postoje k určitému produktu
- Diskutujeme s druhými lidmi o tom, co je správné...
- Vybíráme si přátele dle podobnosti postojů

# Charakteristika postojů

- Relativně stabilní
- Zároveň poměrně snadno ovlivnitelné
- Většinou získané – utvářeny
  - Osobní zkušeností
  - Zprostředkovaně – sociálním učením

# Složky postoju

- Kognitivní - informace o předmětu  
– subjektivní realita

• Afektivní – hodnotící

Postojový  
objekt

síla e

Postoj

Kognitivní  
složka

Afektivní  
složka

Konativní  
složka

– vliv na kognitivní složku

- Konativní – chování (záměr)  
– projev postoje navenek

# Vztah mezi složkami postojů

- Kognitivní složka může ovlivnit afektivní a konativní
- Afektivní složka nejvíce ovlivňuje postoj
- Afektivní složka působí zpětně na přijímání informací
- Obě složky ovlivňují chování
- Postoje výrazně ovlivňují naše chování!
- <https://www.youtube.com/watch?v=yAkDHuimJR>  
C



# Vnitřní konzistence postojů

- Máme-li celkově pozitivní postoj k určitému objektu, znamená to, že jsou pozitivní všechny složky?
- Příklad požívání alkoholu - cvičení
- Celkový postoj (kladný X záporný)?
- Ambivalentnost postojů, nesoulad mezi jednotlivými složkami

# Lze z postojů předpovídat chování ?

- Ano, do určité míry lze, i když velmi obtížně. Nejlépe to jde u silných a konzistentních postojů, u postojů založených na vlastní zkušenosti a pokud si je jedinec svých postojů vědom.

# Příčiny rozporů mezi postojem a chováním

- Osobnostní faktory
  - Soupeřivost motivů
- Situační faktory
  - Skutečná nebo předpokládaná přítomnost jiných osob
  - Normativní předpisy
  - Sociální normy a požadavky vyplývající z role
  - Specifičnost objektu postoje
  - Očekávané nebo aktuální důsledky chování

# Funkce postojů

## Adaptivní funkce

- utváříme si stejné postoje jako lidé, které máme rádi a hledáme si přátele, kteří vypadají, že naše postoje sdílejí
- postoje mají sloužit tomu, aby naplnily náš pocit spokojenosti a umožnily nám se vyhnout trestu nebo nepříjemným stavům
- vedou nás k vytouženým cílům

# Funkce postojů II

## Funkce sebevyjádření

- Koresponduje s potřebou člověka vyprávět o sobě druhým a porozumět sobě samému (uvědomovat si, co cítíme, čemu věříme a čeho si ceníme)

## Funkce ego obrany

- postoje mohou pomáhat člověka chránit se před sebou samým (udržovat self image) i před druhými lidmi

# Funkce postojů III

## Znalostní funkce

- Jak si organizujeme, strukturujeme a jak získáváme informace o okolním světě
- Jak si utváříme informace o okolním světě abychom s nimi mohli pracovat („zjednodušit si svět okolo nás“)

# Měření postojů

## Cvičení 1

# Měření postojů

- Neptáme se přímo „jaký je váš postoj k...“, ale usilujeme vytvářet postupy, při nichž si lidé nejsou vědomi, že jejich postoje hodnotíme



# Měření postojů II

- **Fyziologické techniky** - emoční komponent postojů souvisí s autonomním ner. systémem (zornice zvětšené- pozitivní postoj)
- **Nevtíravé techniky** - (postoj k náboženství: sledovat, jak často někdo chodí do kostela, pozitivní postoj k druhému člověku- oční kontakt)... ne vždy spolehlivé
- **Projektivní techniky** - doplňování neúplných obrazů, doplňování textu k obrázkům...

# Měření postojů III

- Hodnotící škály  
Cvičení 2

# Zhodnoťte, zda byste ochotně přijali osobu dané skupiny

- do blízkého příbuzenstva skrze manželství
- do svého klubu jako blízkého přítele
- za souseda v ulici
- do svého zaměstnání za spolupracovníka
- jako občana své země
- jen jako návštěvníka své země
- vyloučil bych ji ze země

<b>Rom</b>	
<b>Narkoman</b>	
<b>Vietnamec</b>	
<b>Svobodná matka</b>	
<b>Představitel hnutí skinhead</b>	
<b>Rus</b>	
<b>Homosexuál</b>	
<b>Člověk ve věku nad 80 let</b>	
<b>Němec</b>	
<b>Předseda významné politické strany</b>	
<b>Jehovista</b>	

Vyjádři svou míru souhlasu s výroky týkajících se bydliště.

	Naprosto souhlasím	Spíše souhlasím	Nevím	Spíše nesouhlasím	Naprosto nesouhlasím
a) Lidé z města se nestarají o životní prostředí	1	2	3	4	5
b) Lidé z vesnice vstávají brzy ráno	1	2	3	4	5
c) Lidé na vesnicích jsou přátelští	1	2	3	4	5
d) Lidé z města nemají vztah ke zvířatům	1	2	3	4	5
e) Lidé z města jsou lhostejní ke svému okolí	1	2	3	4	5
f) Lidé z města zbytečně utrácejí a plýtvají	1	2	3	4	5
g) Lidé z vesnice nedbají o svůj vzhled	1	2	3	4	5
h) Lidé na vesnicích jsou zdravější	1	2	3	4	5

- Osgoodova škála.docx

# Hodnotící škály postojů

- Bogardusova škála sociální distance
- Likertova škála
- Osgoodův sémantický diferenciál

# Postoje a škola – možnosti praktického využití

- Možnosti využití měření postojů ve škole
- Možnosti využití postojů žáků ve výuce



# Postoje ve škole

- Postoje žáků ke škole
- Postoje žáků k našemu předmětu
- Snaha o změnu žákovských postojů k nejrůznějším otázkám je podstatou školní výchovy
- Preventivní programy – postoje ke drogám, kouření, alkoholu, sexu..

Změny postojů

# Změna postojů

- Denně – pokusy o ovlivňování v osobní komunikaci nebo v masmédiích s cílem změny či posílení našich postojů
- Proč se okolí snaží změnit naše postoje?
- Změna postoje může vést ke změně chování (např. HIV)
- Co nás vede ke změně postojů?
- Jak můžeme měnit postoje ostatních?
- Jak můžeme využít poznatky o změně postojů pro ovlivnění žáků?

- *Otázka pro studenty: jak a zda vůbec se mění postoje v průběhu života?*
- *Jaké postoje mění člověk nejspíše?*

# Na jaké složky lze působit?

- Působení na informační složku
- Působení na afektivní složku
- Působení na změnu chování a tím na změnu postoje zpětně
- Postoj k chemii
- Která složka může nejvíce ovlivnit postoj?
- Na jakou složku je nejlepší působit, chceme-li dosáhnout změny postoje?

# Kognitivní disonance

- Leon Festinger: nejznámější teorie kognitivní disonance (1957)
- Disonance = nepříjemný stav vybuzení, který se objevuje pokud si jedinec udržuje dva psychologicky odporující si stavy.
- Nevědomá reakce na rozpory mezi postoji a skutečným stavem věci

# Příklad kognitivní disonance

- Jsem kuřák a kouření mi chutná + mám ale informace, že kouření způsobuje rakovinu plic
- (Disonance se tu objeví, pokud mi není mé zdraví jedno)
- Odstranit disonantní stav může znamenat:
  - Přestat kouřit
  - Pokusit se ignorovat vazbu mezi kouřením a rakovinou
  - Zjednodušovat význam nesouladu mezi postoji a chováním

# Příklad kognitivní disonance II

- Koupím si nové auto, po nějaké době zjistím, že bylo dražší než auta srovnatelné kvality a navíc je velmi poruchové – kognitivní disonance
- Jak se s tím vyrovnám?



# Vliv řešení disonance

- Selektivní pozornost a expozice
  - Máme tendenci vyhledávat po rozhodnutí informace, které naši volbu „potvrdí“
  - Ignorujeme informace, které nejsou v souladu s naším rozhodnutím
  - Vyhledáváme informace, které zdůrazňují negativní aspekty nezvolené alternativy
- Selektivní percepce
  - Protichůdné informace vnímáme zkresleně, souhlasné přesně

# Vliv řešení disonance

- Selektivní hodnocení
  - Tendence hůře hodnotit nezvolené alternativy a lépe ty, které volíme
  - Banalizujeme pozitivní aspekty varianty, kterou jsme nezvolili
- Selektivní paměť
  - Souhlasné informace si pamatujeme lépe než protichůdné

# Shrnutí kognitivní disonance

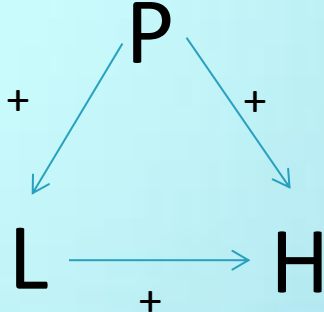
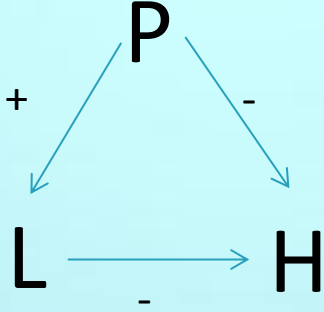
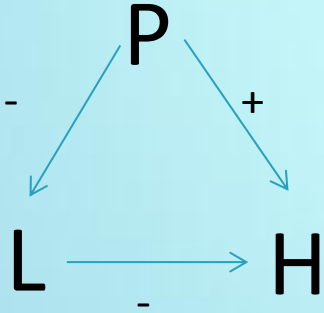
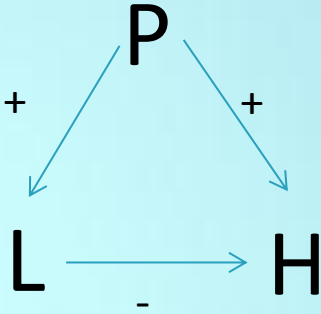
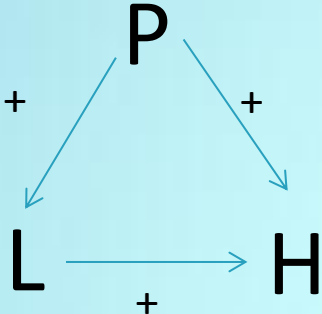
- Kognitivní disonance je nepříjemný stav, který se snažíme odstranit - změna postoje nebo změna chování
- <https://www.youtube.com/watch?v=Yjt27b1Kos>

# Balanční teorie postojů

Vztah mezi postojem k druhému a postojem k objektu

- Usilujeme o rovnováhu
- Petra miluje Lukáše a miluje dovolené na horách
- Nezná postoj Lukáše k dovolené na horách
- Přirozenou tendencí je rovnováha

# Balanční teorie



# Balanční teorie v praxi

- Vyhledáváme lidi s podobnými postoji
- Při zjištění nekonzistence měníme postoj k objektu nebo člověku
- Příklad – třídní kolektiv – skupinkování dětí s podobným postojem k výuce (resp. školní výkonnosti) „šprti“ versus „flákači“

# Persuase (přesvědčování)

- Komunikace, jejímž cílem je přesvědčit druhého, aby změnil svůj postoj
- Princip reklamy
- Zda bude komunikace úspěšná záleží na mnoha faktorech
- Viz příklad – přesvědčování v předvolebním období

# Zdroj informace

- Kdo nám informaci sděluje
  - Politik
  - Moderátor
  - Noviny
  - Kamarád
  - Rodič
  - Jiná autorita
- Hlavní sílu má věrohodnost, síla a atraktivita zdroje
- Učitel?



# Obsah informace

- Co je sdělováno a s jakým emočním zabarvením
  - Jakou emoci v nás sdělení vyvolává (viz působení na afektivní složku postoje)
- Příklad – bojová plemena psů

# Faktory na straně příjematele informace

- Osobní zainteresovanost
- Věk
  - K diskusi - kdy a za jakých okolností je nejsnazší změna postoje?
- Pohlaví
  - Je jedno z pohlaví snáze ovlivnitelné? Proč?

# Cíl přesvědčování

- Pakliže vím, že účelem komunikace je změna mého postoje, jsem odolnější

# Změna postoje X změna chování

- Změna chování v důsledku změny postoje
  - Např. při kognitivní disonanci, přesvědčování...
  - Mění se postoj – pravděpodobně na základě toho i chování
  - Změním-li postoj ke kouření, přestanu kouřit.
- Změna postoje v důsledku změny chování
  - Je to možné?
  - Vymyslete příklad

# Psychologická reaktance

- Zákaz kouření = vynucená změna chování – změní se postoj?
- Zákazy a příkazy na školách – jak působí na postoje žáků?

→ **Psychologická reaktance** – při omezení osobní svobody máme tendenci pozitivněji hodnotit vyloučené alternativy („zakázané ovoce“)

# Efekt dvojí odměny

- Příklad – kolik z Vás využije možnosti po obědě každý den hodinu spát?
- Experimenty – děti se zázračnými fixami  
→ **efekt dvojí odměny** - odměna jedince za vykonání úkolu, který mu původně přinášel potěšení sám o sobě – snižuje intenzitu pozitivního postoje k objektu

# Shrnutí a kontrolní otázky

- Co je postoj
- Složky postojů
- Konzistence postojů
- Rozpor mezi složkami – příčiny nesouladu postoje a chování
- Funkce postojů
- Měření postojů

# Shrnutí a kontrolní otázky

- Změna chování v důsledku změny postoje
  - Kognitivní disonance a její důsledky
  - Balanční teorie postojů
  - Přesvědčování a vlivy
- Změna postoje v důsledku změny chování
  - Psychologická reaktance
  - Efekt dvojí odměny



# Děkuji za pozornost

## Základní literatura

VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 404 s. ISBN 978-80-247-1428-8.

HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, 769 s. ISBN 80-7367-092-5.