

2. Óra - Az attitűd

Az attitűd fogalma ZH

Tehát: az attitűd kognitív reprezentáció, mely összegzi egy attitűdtárggyal kapcsolatos értékeléseinket, értékítéleteinket, viszonyainkat.

Háromemeletes attitűmodell:

- Affektív (érzelmi): a kedvelés és nem kedvelés rítékáló viszonyulásai
- Kognitív (megismerésbeli): a tárgyra vonatkozó ismeretek, hiedelmek, vélekedések, elképzelések
- Konatív (cselekvéses): viselkedési szándékok és cselekvési tendenciák

Pl: medve veszélyes állat, félek a medvétől, tehát nem megyek olyan helyre ahol medve van

Előítélet/diszkrimináció

- Affektív: előítélet
- Kognitív: sztereotípa
- Konatív: diszkrimináció

Politikai párt:

- Affektív: érzelmi viszonyulás a párthoz
- Kognitív: választási program
- Konatív: szavazás, demonstráció

Reklám

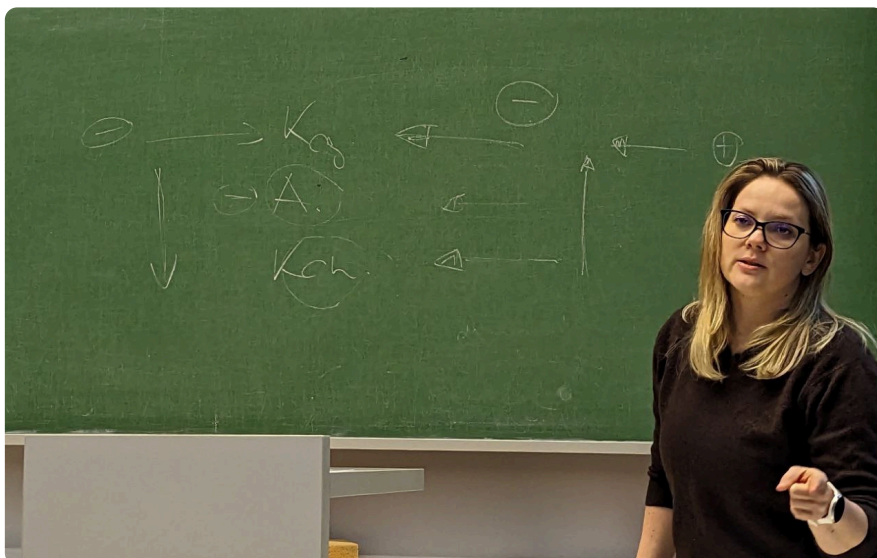
- Affektív: termékhez rendelt érzelmek
- Kognitív: termék leírása
- Konatív: megveszem?

Kog:

A: pl. Előítélet

Kon:

Ha az egyik negatív, érdemes a másik kettőre hatni.



Lehet-e mérni attitűdöt? ZH kérdés
Igen, lehet.

Attitűdmérés - közvetlen módszerek:

Önbeszámoló:

- mindennapos eszmecsere
- Közvélemény kutatás

pl attitűdskála (1-5-ig osztályozd: mennyire szereted, mennyire nem szereted)

- Felosztásának lehetnek torzító hatásai
- Ismerjük azt az érzést, amikor nem tudunk választani a felkínált alternatívák közül
- Az emberek őszinteségét előfeltételezik

A megfigyelői paradoxon: az emberek általában igyekeznek jó képet mutatni magukról mások felé (senki sem akar tudatlan, elmaradott stb. lenni).

- lehetséges megoldás: anonimitás

Viselkedést figyeljük meg

Attitűdképzés - közvetett módszerek

Az attitűdök leképezése: pl embereket arra kérnek, hogy hírességek életének homályos részleteivel kapcsolatos részleteket egészítsenek ki.

- pl. Melyik igaz? Ronald Reagannek ötös átlaga volt az Eureka College-ben vagy Ronald Reagannek sosem volt hármasnál jobb az átlaga?

Mivel a kérdezettek többsége nem tudja a választ, statisztikai alapon eza módszer alkalmas lehet az attitűd felmérésére.

"Hamis vezetékek":

- ha az emberek azt hiszik, hogy hazugságvizsgálóra kötötték őket, általában őszintébben nyilatkoznak
- A hazugságvizsgáló azonban maga nem hatékony eszköz, csak az attitűdök intenzitását tudja mérni, és azt sem a legjobb hatásfokkal - legfeljebb segédeszköz lehet

Egyéb hatékonyabb pszichológiai-fiziológiai eszközök:

- inkább csak a kutatók számára elérhetőek
- Költségesek, így ritkán használják őket

Az attitűd 4 funkciója ZH

1. ismereti funkció
2. Társadalmi alkalmazkodás funkció
3. Értékkifejező funkció
4. Énvédő funkció

Ismereti funkció - knowledge

Az attitűd szervezi, strukturálja tapasztalatainkat:

- attitűdtárgyakat jelentéssel látja el
- Konzisztens, relatív stabil, kiszámítható

A legtöbb tárggyal kapcsolatban több oldalról kapunk információkat. Elképzelhető, hogy az

attitűdök aspektusai ellentmondanak egymásnak.

Kognitív disszonancia pl: tudom, hogy rossz a coca cola, de mégis iszom

A véradást fontosnak tartjuk, de nem bírjuk a vér látványát.

Mindemellett általában konzisztenciára törekszünk és jobbra világos iránnyal rendelkező, egyértelmű attitűdjeink vannak.

Társadalmi alkalmazkodás - adaptív

Minden társadalmi csoport rendelkezik attitűdökkel és ennek függvényében értékeli az embereket:

- ezek átvétele a beilleszkedést, bekerülést, bennmaradást segíti
- Az ember eleve hajlamos csoportokhoz tartozni

Értékkifejező funkció - value expressive

- önkifejező eszköz
- Jó érzés megmutatni magunk
- Gyakran identitásunk része az attitűd
- Önmegerősítő szerepe is lehet
- Nem feltétlen verbális
- Reklámnál: adott értékhez rendeljük hozzá az adott terméket

Énvédő funkció

- önbecsülés megvédése, önigazolás pl ha nem vagyok jó tornában, akkor nem szeretem a sportot, savanyú a szőlő története
- A racionalizálás is erre épül
- Reklámnál: régi technológiát használni ciki: megváltoztatom az attitűdöm a régi és új technológiákkal szemben

Az attitűdváltoztatás módjai

Az attitűdváltozást az attitűd mindhárom aspektusán keresztül lehet elérni:

Érzelmi (affektív) út

- pozitív érzelmek jelenléte megnehezíti a szisztematikus feldolgozást:
 - Ilyenkor a bonyolult, logikus érvek kis hatásúak, mert egyszerű heurisztikák működnek
 - PI focimeccs félidejében a reklámspot
- A negatív érzelmek jelenlétének a hatása viszont összetettebb:
 - Az enyhe félelem nem kelti fel eléggé a befogadók figyelmét
 - A túl intenzív félelem védekező elkerülést eredményez

Pozitív pl: edzőtermi ajánlat, kis mozgás után, elköteleződés, csak feleannyiért

Negatív pl: cigis dobozon levő képek nem használnak, nincs rá alternatíva, nagyon nehéz és negatív dolog...

Védekező elkerülés: válasz a negatív érzelmekre

- ha a negatív érzelmek által küldött üzenetre nincs javasolt megoldás vagy az nehezen kivitelezhető

Kognitív út:

Két módon történhet:

1. Felületes/heurisztikus feldolgozáson keresztül
 - Heurisztikákon (próbálkozásokon korábban megszerezett tapasztalatok felhasználásán) alapul

Heurisztikus feldolgozás

Szakértői heurisztika:

- szakszavak használata, szakirodalomra hivatkozás, idézetek használata stb.
- De gyakran elég egy névtábla vagy nyakkendő is...

Üzenethosszúság heurisztika

- A gyorsan és hosszan beszélő embereket megbízhatóbbnak tartjuk
- Elriaszt a szisztematikus feldolgozástól, megnehezíti a megértést
- Aktivizálja a szakértői heurisztikát
- Pl ha ilyen szavakat használ: logika, szisztematika

Objektivitás látszanának a heurisztikája

Szakma-specifikus heurisztikák

Elérhetőségi heurisztika

Ha kapunk valamilyen támpontot a döntéshez, akkor az valamilyen módon meg fog jelenni a döntésben.

Rulettes szám, hány afrikai ország -> benne volt a rulettes szám

Vásárlásnál (lehorgonyzás)

- ami drága az jó
- Amit sokan szeretnek az jó
- Mindig a legjobbat kell venni

Szisztematikus feldolgozás

- lakásvásárlás
- Pályaválasztás
- Esküvőszervezés
- Műtét vállalása
- stb.

Az értékeléshez szükséges előzetes tudás hiánya:

- Ha a célszemély nem rendelkezik az értékeléshez szükséges előzetes tudással
- Ha az adott helyzetben a tudás nem elérhető (egy boltban nem elérhetőek más boltok árai),

Akkor a heurisztikus módszerhez folyamodunk.

Lehetőség a koncentrálásra:

- ha a célszemély nem kap elég időt a gondolkodásra, vagy ügyesen elterelik a figyelmét, lekötik a kognitív feldolgozókéességét (pl, hangos zene szól a boltban, monitorok fények villódnak)