

Mgr. Eva Richterová, Ph.D.

POSTOJE

# POSTOJ

---

**Relativně stabilní charakteristika, psychologická tendence, která se projevuje v hodnocení určité entity s jistým stupněm souhlasu či nesouhlasu.**

---

Výrazně napomáhá porozumět druhým (tím redukovat úzkost z neznámého a predikovat chování druhých)

---

Každodenní snahy o poznání a změnu postoje druhých (např. reklamní kampaně)

---

Byť postoje přetrvávají, tak je možné je změnit, proto je důležité chápat okolnosti a proměnné, které změnu postojů způsobují



# FUNKCE POSTOJE

- ▶ **ADAPTIVNÍ:** SNAHA MAXIMALIZOVAT POTĚŠENÍ A MINIMALIZOVAT NEPŘÍJEMNÉ POCITY (+ TENDENCE SE SDRUŽOVAT S LIDMI S PODOBNÝMI POSTOJI)
- ▶ **SEBEVYJADŘOVACÍ:** VĚDOMÍ TOHO, CO CHCI, CÍTÍM A UZNÁVÁM
- ▶ **EGO-OBRAVNÁ:** PŘED DRUHÝMI I SEBOU SAMÝM. POZITIVNÍ POSTOJ VŮČI SOBĚ POMÁHÁ BUDOVAL POZITIVNÍ SELF-IMAGE
- ▶ **KOGNITIVNÍ:** ZÍSKÁVÁNÍ A ZPRACOVÁVÁNÍ INFORMACÍ O SOCIÁLNÍM SVĚTĚ. POMÁHÁ REDUKOVAT NEJISTOTU

POZNÁNÍ POSTOJE A JEHO FUNKCE PAK NAZNAČUJE CESTU, JAK POSTOJ ZMĚNIT



# CO JE „POSTOJ“

Předpokládá, že mezi těmito složkami panuje vysoká shoda

STRUKTURNÍ PŘÍSTUP

TŘÍSLOŽKOVÝ MODEL

(KATZ, 1960)





# POSTOJ VS. CHOVÁNÍ

## OSOBNÍ FAKTORY

OSTATNÍ POSTOJE

SOUPERIVOST MOTIVŮ

ÚROVEŇ AKTIVITY

SCHOPNOSTI VERBÁLNÍ, SOCIÁLNÍ,  
INTELEKTOVÉ

## SITUAČNÍ FAKTORY

PŘÍTOMNOST JINÝCH OSOB

OČEKÁVANÉ DŮSLEDKY CHOVÁNÍ

ROLE A SOCIÁLNÍ NORMY

NEPŘEDVÍDATELNÉ VNĚJŠÍ VLIVY

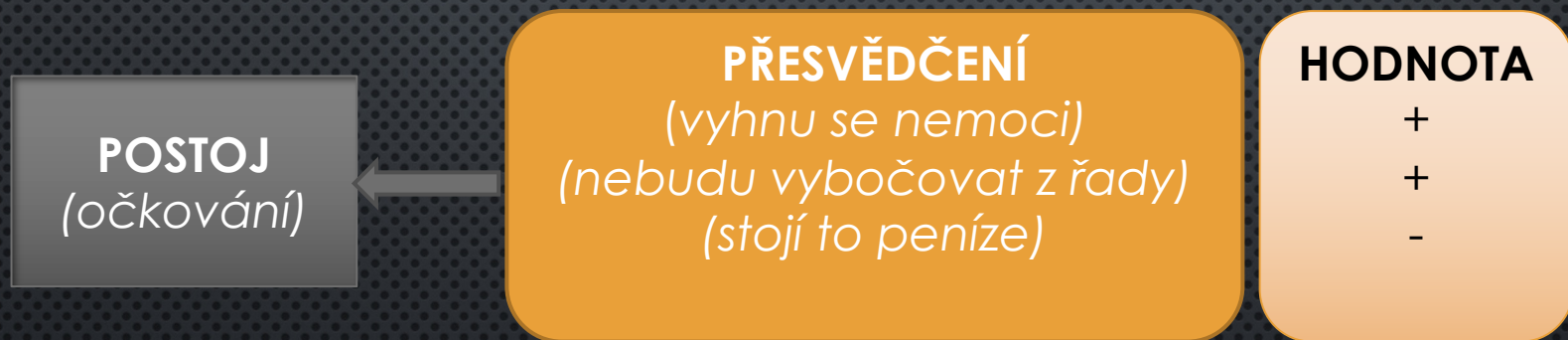
SPECIFIČNOST OBJEKTU POSTOJE

OČEKÁVANÉ DŮSLEDKY RŮZNÉHO KONÁNÍ



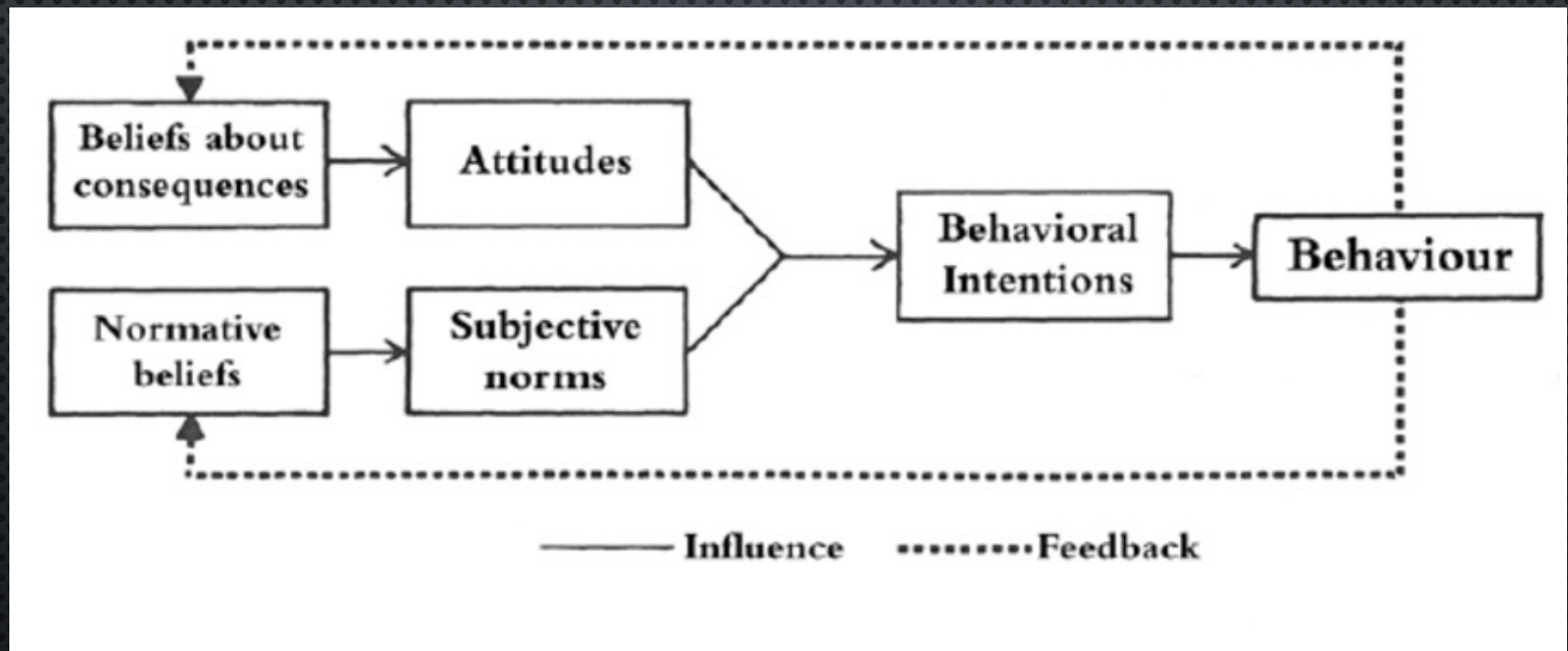
# JEDNOSLOŽKOVÝ MODEL (FISHBEIN, AJZEN, 1975)

BERE V POTAZ TO, ŽE SE LIDÉ NĚKDY NECHOVAJÍ V SOULADU SE SVÝM POSTOJEM





# TEORIE ODŮVODNĚNÉHO JEDNÁNÍ (FISHBEIN, AJZEN)



The Fishbein-Ajzen model (modified from Mitchell & Carson, 1989)

<https://www.youtube.com/watch?v=nZsxuD3gExE>



# UTVÁŘENÍ POSTOJŮ

- **MOŽNÝ VLIV GENETIKY** (VÝZKUM JEDNOVAJEČNÝCH DVOJČAT)
- **ZÍSKANÉ**
  - SKRZ KULTURNÍ A SOCIÁLNÍ NORMY
  - MODELOVÁNÍM (OBSERVAČNÍM UČENÍM – POZOROVÁNÍM DRUHÝCH A SLEDOVÁNÍM, JAK BYLO DANÉ CHOVÁNÍ ODMĚNĚNO/POTRESTÁNO – BANDURA)
  - VLASTNÍ PŘÍMOU ZKUŠENOSTÍ
  - VLIVEM SKUPINY (TĚCH, KTEŘÍ JSOU PRO NÁS DŮLEŽITÍ) – UTVÁŘÍME POSTOJE PODLE TOHO, JAK SI MYSLÍME, ŽE JE TO ŽÁDOUCÍ



# ZMĚNA POSTOJŮ

STÁLE JSME VYSTAVOVÁNI POKUSŮM O ZMĚNU ČI UTVRZENÍ NAŠICH STÁVAJÍCÍCH POSTOJŮ NEBO SI UTVÁŘÍME POSTOJE NOVÉ.

*JAKÉ FAKTORY MOHOU POSTOJE ZMĚNIT?*

... A PROČ JE NĚKDY OBTÍŽNÉ JE ZMĚNIT, ZATÍMCO JINDY A JINÉ NÁZORY MĚNÍME „BEZ ROZMYSLU“?



# KOGNITIVNÍ DISONANCE (FESTINGER, 1957)

*„NEPŘÍJEMNÝ STAV NAPĚTÍ, KTERÝ SE DANÁ OSOBA SNAŽÍ ZREDUKOVAT. TOTO NAPĚTÍ JE VYVOLÁNO PSYCHOLOGICKÝM NESOULADEM MEZI DVĚMA KOGNITIVNÍMI ASPEKTY“*

PŘEDPOKLAD, ŽE LIDSKOU PŘIROZENOSTÍ JE UDRŽOVAT SOULAD MEZI NAŠÍM PŘESVĚDČENÍM, POSTOJI A CHOVÁNÍM. POKUD SHODA NENÍ, ČLOVĚK JE MOTIVOVÁN TUTO INKONZISTENCI ZMÍRNIT NEBO SE JÍ VYHNOUT

[HTTP://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=KORGK0YGIDo](http://www.youtube.com/watch?v=KORGK0YGIDo)



# VÝSLEDKY FESTINGEROVA EXPERIMENTU

KOGNITIVNÍ DISONANCI ZAŽÍVALA SKUPINA S NÍZKOU ODMĚNOU – NEDOSTATEČNÉ OSPRAVEDLNĚNÍ PRO LŽIVOU VÝPOVĚĎ

- NEMOHLI ZMĚNIT SVOJE CHOVÁNÍ (BYLI NUCENI ZŮSTAT V EXPERIMENTÁLNÍ SITUACI) X TOUŽILI PO KONZISTENCI → ZMĚNILI SVŮJ POSTOJ

→ KOGNITIVNÍ DISONANCE TAK BYLA SNÍŽENA NEBO ODSTRANĚNA



# PŘÍKLAD

CHCI SE NAUČIT DOBŘE ANGLICKY, ALE MÍSTO ABYCH SE UČILA, RADĚJI VYŠÍVÁM.

## ŘEŠENÍ:

- PŘESTANU VYŠÍVAT A ZAČNU SE KAŽDÝ DEN UČIT AJ
- POKUŠÍM SE IGNOROVAT NEBO POPÍRAT VZTAH MEZI AJ A VYŠÍVÁNÍM
- BUDU ZLEHČOVAT VÝZNAM DISKREPANCE MEZI MÝM POSTOJEM A CHOVÁNÍM



# KOGNITIVNÍ DISONANCE

## PODMÍNKY:

**ČLOVĚK SI MUSÍ UVĚDOMOVAT, ŽE ROZPOR MEZI POSTOJEM A CHOVÁNÍM MÁ NEGATIVNÍ NÁSLEDKY**

*(X VYŠÍVÁNÍ NEMÁ S NULOVÝM POKROKEM V AJ NIC SPOLEČNÉHO)*

**ČLOVĚK MUSÍ CÍTIT ZODPOVĚDNOST ZA DANÉ CHOVÁNÍ (INTERNÍ ATRIBUCE)**

*(ROZHODLA JSEM SE VYŠÍVAT Z VLASTNÍ VŮLE, NEBYLA JSEM K TOMU PŘINUCENA)*

**ČLOVĚK CÍTÍ NEPŘÍJEMNÉ FYZIOLOGICKÉ NABUZENÍ (MÁ PAK MOTIVACI STAV MĚNIT)**

MUSÍ SI UVĚDOMOVAT, ŽE NEPŘÍJEMNÝ STAV VYPLÝVÁ Z KOGNITIVNÍ DISONANCE



# OSPRAVEDLNĚNÍ NÁMAHY

ČÍM VÍCE NÁMAHY ČLOVĚK VLOŽÍ DO ZÍSKÁNÍ URČITÉHO  
CÍLE, TÍM LÉPE TENTO CÍL BUDE HODNOTIT

**ALE!!**

CO KDYŽ ZJISTÍM, ŽE CÍL TAK ÚŽASNÝ NENÍ?

NASTÁVÁ KOGNITIVNÍ DISONANCE

EXPERIMENT S EROTICKOU TEMATIKOU (ARONSON, MILLS, 1959)

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=PEGEJ21KASQ](https://www.youtube.com/watch?v=PEGEJ21KASQ)



# PŘESVĚDČOVÁNÍ

## ZDROJ

- Upoutává pozornost ke komunikaci
- Musí být důvěryhodný, expert v dané oblasti, nesledovat jen své zájmy
- Atraktivní, populární...

## SDĚLENÍ

- Pořadí argumentů
- Explicitní vs. implicitní
- Jednostranná vs. Oboustranná argumentace
- SROZUMITELNOST

## PUBLIKUM

- Ovlivnitelnost
- Inteligence
- Sebehodnocení
- Osobnost



# ZMĚNA POSTOJŮ

- ZDROJ: ČÍM SPOLEHLIVĚJŠÍ A LÍBIVĚJŠÍ, TÍM PŘESVĚDČIVĚJŠÍ
  - SPOLEHLIVOST ZVYŠUJE KOMPETENTNOST (STATUS) A DŮVĚRYHODNOST (OCHOTA A UPŘÍMNOST ZASTÁVAT SVŮJ NÁZOR)
- SDĚLENÍ: IDEÁLNĚ BY MĚLO ZASTÁVAT JEN MÍRNĚ ODLIŠNOU POLOHU OD POLOHY POSLUCHAČŮ
  - ALE SILNĚ DĚSIVÁ SDĚLENÍ VYVOLÁVAJÍ VÍCE ZMĚN (V PŘÍPADĚ, ŽE JE PŘÍTOMNO I UJIŠTĚNÍ A INSTRUKCE)



# DVOUCESTNÝ MODEL PŘESVĚDČOVÁNÍ

## PERIFERNÍ CESTA PŘESVĚDČOVÁNÍ

- ❖ ČLOVĚK INFORMACI ZPRACOVÁVÁ POVRCHNĚ, NEPODROBUJE JI KRITICKÉ ANALÝZE

*ZMĚNA POSTOJE JE DOČASNÁ*

## CENTRÁLNÍ CESTA PŘESVĚDČOVÁNÍ

- ❖ KOGNITIVNÍ ÚSILÍ PRO DOBRÉ POROZUMĚNÍ A ANALÝZU ARGUMENTŮ
  - VYSOKÁ MOTIVACE
  - KOGNITIVNÍ KAPACITA

*ZMĚNA POSTOJE JE TRVALEJŠÍ*



# REZISTENCE VŮČI ZMĚNĚ POSTOJŮ

## REAKTANCE

Náš postoj se mění jiným směrem, než bylo zamýšleno – např. při velkém nátlaku (cítíme omezení svobody)

## VAROVÁNÍ

Pokud jsou lidé dopředu informováni o tom, že někdo bude chtít jejich názor změnit

**SELEKTIVNÍ VYHÝBÁNÍ SE** informacím, které jsou v rozporu s naším postojem