

## Föreläsningssanteckningar i Socialpsykologi från oktober 2003, Attityder

### **Vad är en attityd?**

- Strukturell definition: En positiv eller negativ utvärderande reaktion av något eller någon. Visas genom (a) affect (emotioner), (b) behavior och (c) cognition (övertygelse, idéer).
- Funktionell definition: Hjälper oss att definiera vår identitet.

### **Kan attityder förutsäga beteende?**

- Attityder förutsäger sällan beteende. Varför är det så?
- Problem att mäta. Man använder indirekta mått, ex: Hur kristna är människor? Man mäter hur ofta de går till kyrkan. Dock över en längre tidsperiod.
- Batson's studier (singla slant om tilldelning av positiva alt. Negativa uppgifter), fler personer gav sig själv den positiva uppgiften även om de singlade slant om det. I en enkät innan uppgav 20% att de inte skulle ge sig själva positiv uppgift om "singla slant" visade annorlunda. I experiment gjorde 80% så iallafall! – Vi uttrycker oss som vi tror att andra vill att vi ska.

### **Hur kan man undersöka vad människor har för attityder?**

- Man kan luras och använda "Bogus Pipeline" som är en procedur som lurar människor att avslöja sina attityder. Man börjar med att övertyga försökspersoner att en maskin kan använda deras fysiologiska responser för att mäta deras innersta attityder. Sen uppmanas de att förutsäga maskinens mätning och därmed avslöjar de sina attityder. Man kan använda andra former t.ex. Frågeformulär för att mäta "social desirability" dvs hur inriktad man är att svara på ett socialt korrekt sätt.
- Projektiva test. Man tar en serietidningsliknande mall och formar pratbubblor som är ifylld med ett påstående i den ena och försökspersonerna får fylla i den tomma pratbubblan som finns i den kommande "serierutan" (en skrämnetod enligt min egen mening).

### **Det är inte enbart attityder som styr vårt beteende!**

- Gruppsyck
- Övertalning
- Auktoritära personer
- Miljöaspekter, ex: Man minskar bilåkande för att lindra miljöpåverkan. Generella attityder förutsäger inte specifika beteenden, ex: En person som tömmer alla sopor på ett ställe agerar kanske utifrån de möjligheter till sopsortering som finns i dennes hem. Vi agerar utifrån vanor och reflexer och inte utifrån medvetna attityder. Specifika attityder är lättare att mäta och därmed lättare att förutsäga beteende.

### **Påverkar våra beteenden våra attityder?**

Beteende skapar attityder. Människor söker förklaringar till sitt eget beteende.

1. Sociala roller – ett antal normer som definierar hur en person i en specifik social position bör bete sig. Beroende av tidsperiod och kultur. Dessa roller påverkar vårt jag och därmed vårt beteende.
2. Philip Zimbardo's fängelseexperiment – Self-serving bias när åskådare uppger "jag hade inte betett mig såsom de där grymma vakterna gjorde". *The Power of the Situation. Guards went beyond symbolic violence.* Alla som normalt skulle ha agerat mot "maltreatment" fanns i experimentet och bland dem som kom och såg på, men Power of the Situation tog bort beteende som kunde lett till stoppande av experimentet. Unga vakter är ofta snälla i början men utvecklas till de grymmaste. IRL gisslan berättade om hur förhållanden kan vara i fångenskap.

### **Vi tror på vad vi säger!**

Vi anpassar vad vi säger efter vad vi tror att andra vill höra och det leder till att vi börjar tro på vad vi säger. Därför kan man första övertala människor att säga något de inte håller med om och senare

få dem att tro på det. Foot-in-the-door-fenomenet: Gör först lite, sen mer.

Low Ball Technique: Personer som bestämt sig för att göra något accepterar ofta merkostnader, ex: Vid bilköp, först en bra deal men på kontoret "måste" säljaren ta mer betalt osv.

Negativt: Omoraliskt, kan skapa fördomar och attityder som rättfärdigar beteendet. Positivt:

Positiva beteenden kan skapa positiva attityder. Medverkan i sociala rörelser och att följa politiska ritualer.

### **Självpresentation**

Uttryckande av attityder som ger oss en bra bild av oss själva inför andra, av strategiska skäl.

Teorin om kognitiv dissonans avser obehagskänslor när två attityder är i konflikt eller när attityd och beteendet är i konflikt. Experiment: Leon Festinger som gav olika belöningar till FP för att se hur mycket de började tro på det de ljög om när de berättade för nästa FP att experimentet var roligt fast det i själva verket var tråkigt. Varför var 1\$ i majoritet?

En dollar var inte tillräckligt för att FP skulle kunna motivera sin lögn med att de gjorde det för pengarna. De som fick 20 dollar kände inte lika stort ansvar när de ljög. Alternativ förklaring till varför en dollar är för lite för att ljuga: Externa belöningar gör att ens inte motivationer sänks och att man istället förklarar sitt beteende som orsakat av externa faktorer.

Overjustification effect: Inträffar då någon erbjuder en onödig belöning i förväg i uppenbart syfte att kontrollera beteende.

**Teorin om kognitiv dissonans** handlar om attitydförändringar och vad som händer när vi gör något emot våra attityder. Vi upplever spänning (tension) och ändrar vår attityd.

Föreläsninganteckningar från [www.psychologysweden.org](http://www.psychologysweden.org)

Dokumentet skapat den 6 juni 2004

Författare: Björn Sennbrink, Örebro