

1. óra Mennyire tudatos vagy mennyire automatikus kiértékelés tárgya az attitűd?

A tudatosság problémája elemi kérdés, a kérdésre adott válaszoknak messze mutató következményei vannak. Csak egyetlen példa: ha nem tudatos a kiértékelés, a tudatos vélemény-megnyilvánulásaink (pl. egy kérdőívben) erős szkepszissel kezelendők.

A 2000-es évek attitűdkutatásának vannak domináns vonulatai.

Míg az alkalmazott területeken (ahol legtöbbször a meggyőzés áll a központban) a *SEU elmélet* nagyon népszerű (ami a tudatosságra voksol), addig az alapkutatások legmeghatározóbb gondolata az *automatikus kiértékelés*. Érdekes adalék, hogy a Fishbein-féle (1963) elvárás-kiértékelés modell ugyanúgy alapjaként szolgál a SEU modellnek (legalább is összeegyeztethető vele), mint az automatikus kiértékelés modellnek (Fishbein és Ajzen, (1975) szerint egyébként az elvárás-kiértékelés automatikusan történik).

Az automatikus attitűd aktiváció vonulatnak két meghatározó személyisége Fazio és Bargh. Míg Fazio szerint az automatikus aktiváció jelenlevő jelenség, de csak a krónikusan hozzáférhető attitűdöket érinti, addig Bargh szerint ez a mechanizmus rendkívül általános, mindenhol jelenlevő.

Az elvárás-kiértékelés modell (Fishbein, 1963; Fishbein, Ajzen, 1975)

Minden nézet egy *attribútumot* rendel a tárgyhoz, a személy összesített attitűdjét az határozza meg, hogy ezek az attribútumok milyen *értéket* képviselnek a személy számára, és attól, hogy az attribútum milyen *szorosan* kapcsolódik az attitűdtárgyhoz.

Kritikus pontok:

- Tudatos vagy automatikus ez a kiértékelés?
- Minden szempontnak van hatása vagy csak a *leghozzáférhetőbb* szempontoknak? (Pl. van der Plight és de Vries eredményei szerint a dohányzással kapcsolatos attitűd jobban bejósolhatóvá teszi a viselkedést, ha csak a legfontosabb 3 szemponttal számolnak, nem pedig az összes 15-tel).

Az automatikus attitűd-aktiváció

Ha spontán módon következik be a kiértékelés, akkor az előhangolásnak hatni kell rá.

Előhangolási paradigma: Tudatos észlelési küszöb alatti expozíciós idővel bemutatott, jónak vagy rossznak tudott ingerek (legtöbbször szavak) bemutatása után kell a célíngert (legtöbbször melléknevet) beazonosítani, hogy jó vagy rossz. Ezeket az ítéleteket gyorsabban meghozzák, ha egyezés van.

Kezdetben azt gondolták (Fazio, 1986 volt ennek a fő képviselője), hogy csak az erős, *krónikusan hozzáférhető attitűdök* aktiválhatók automatikusan, mai tudásunk szerint az automatikus aktiváció jelensége sokkal *általánosabb*. Bargh és mtsai (1996) vizsgálata szerint még akkor is jelen van, ha nincs kiértékelő szándék. A vizsgálatban az előhangoló ingerek után megjelenő szavakat olyan gyorsan kellett kiolvasni, amilyen gyorsan csak tudják. Ha a kiolvasandó szó jelentés szerinti pozitivitása vagy negativitása passzolt az előhangoló ingerhez, a kiolvasás gyorsabban ment. Ugyancsak Bargh (Chen és Bargh, 1999) szerint a magad felé húzd utasítást is gyorsabban teljesítjük pozitív előhangoló inger esetén, a told el utasítást pedig negatív esetén.

Nemcsak az erős, de a gyengébb pozitív vagy negatív ingerek is működnek előhangolásképp. A lényeg, hogy *ismerősek* legyenek. Ottati és mtsai (2002) vizsgálatában a jólismert típusokat megjelenítő arcképek (nagyilelkű, bunkó) jobban működtek, mint az újonnan megismertek (olyan emberek arcképei, akik egy feladatban állítólag jól vagy rosszul teljesítettek.)

Ezek az attitűdök automatikus aktiválódásáról szóló eredmények inspirálták a kutatókat arra, hogy a társadalmilag kényes kérdésekben úgy mérjék például a faji előítéleteket, hogy megszabaduljanak a társadalmi kívánatosság készletétől.

Az attitűdtárgyról való tudatos érvelés, gondolkodás hatása az attitűdökre

- A régebbi, analitikus nézet szerint a végiggondolás segít abban, hogy *pontosabban* fejezzük ki attitűdünket (pl. Janis és Mann, 1977).
- A másik sarkalatos nézet Wilsoné (pl. Wilson, Schooler, 1991) szerint a végiggondolás *ront*. Vizsgálatukban az emberek az eperdzsemeket csak kóstolás után egész jól, a profi ételkóstolók rangsorával összhangban tudták sorba rendezni, viszont ha végiggondolást, érveket kértek tőlük, összezavarodtak. Wilson vélekedése szerint beszélni csak a *könnyen verbalizálható* dolgokról tudunk, ezért ezek az utána hozott véleményformálásban nagyobb hangsúlyt kapnak, innen adódik az eltérés.

Levine és mtsai (1996) utánajártak, tényleg ront-e a végiggondolás, és ha igen, miért?

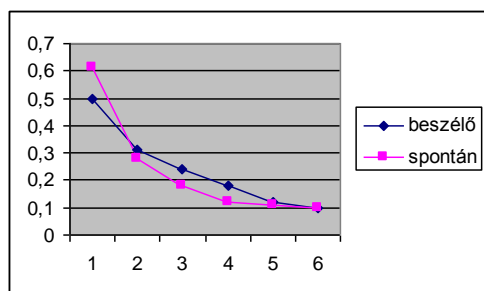
Levine és mtsai (1996) vizsgálata

Ők is *lényegtelen* attitűdtárgyakkal dolgoztak (arc képek). Mint láthatjuk, eredményeik szerint a végiggondolásnak tényleg *van hatása, de nem drámai*. A végiggondolás hatását elemezve cáfolják Wilsonék „verbalizálható-nem verbalizálható” felvetését, inkább az *esetlegességet* hangsúlyozzák. Az adataik segítségével három modellt vetettek össze, melyeket a végiggondolás attitűdinális kiértékelésre mért hatásának mechanizmusát magyarázandó állítottak fel:

1. Lehet, hogy a beszélők önmagukhoz képest is össze-vissza, *esetlegesen* emelnek ki szempontokat, ezért nem olyan stabilak az ítéleteik. Ha így van, akkor nem lehet olyan erős, az attitűdöt világosan bejósoló szempontokat azonosítani, mint a spontán válaszok esetén, tehát a különböző szempontoknak az attitűdre mért hatását leíró regressziós egyenletben a β értékek kisebbek lesznek.
2. Lehet, hogy a beszélők *túlsúlyozzák* a legfontosabb szempontokat, és megfelelnek a kevésbé, de még mindig fontos szempontokról. Ez a modell végiggondolás esetén eredményez pár kifejezetten nagy β értéket.
3. Az is lehet, hogy a beszéléssel *több szempontot* használunk, mint amennyit természetesen. Ez a beszélgetés esetén több, közepesen erős β értéket jósol. E 3. elmélet többszempontúsága egyben gyengébb kedvelést is jósol (mivel a több szempont szükségszerűen jelent pozitív és negatív szempontokat is). A gyengébb kedvelés pontján lehet az 1. modelltől megkülönböztetni (mivel mindkettő alacsony β értékeket vetít előre).

A vizsgálatuk: 6 jegy (száj, orr, arc, szem, fül, szemöldök) mentén 2-2 értéket variálva kialakítottak egy 64 ingerből álló mintakészletet számítógépes sematikus vonalrajz arcokból. A spontán megítélők csak megmondták mennyire tetszik nekik, a beszélők viszont csak utána nyilvánították tetszését, hogy előtte sorra megválaszolták, vajon az adott arcról való benyomásuk kialakításában mekkora szerepet játszott ez és ez a jegy.

Az eredmények az 1., ill. a 3. modellt támogatták, de leginkább az 1-öt, mivel elmaradt a negatívabb értékelés. Az ábra a regressziós súly átlagát mutatja be, tényezők szerinti csökkenő sorrendben, csoportok szerinti bontásban.



A szempontok fontossága nagyjából hasonlóan alakult, mindkét válaszadási módban a száj és az orr volt a legerősebb hatású, a többi szempont sorrendje kicsit különbözött.

Felmerült azonban néhány *kritikus pont*: A két csoport nem csak a válaszadás kontrollálni kívánt pontján különbözött, hanem abban is, hogy a beszélők sokkal *több idejüket* töltötték a válaszadással és akár bele is fáradhattak, megunhatták.

A következő vizsgálatban ezt megpróbálták kiküszöbölni.

Itt *igazi arcképekkel* dolgoztak, fekete-fehérekkel, amit egy 1959-es iskolai évkönyvből vettek. Ezeket 6 szempont alapján lehetett jellemezni. (A szempontokat multidimenzionális skálázással nyerték).

A fényképekről való tetszésnyilvánítás beszélős helyzetében csak annyi volt a plusz, hogy egy *szabad kommentet* hozzá kellett fűzni az ítélethez, ha tetszik, miért tetszik, ha nem miért nem.

Az eredmények teljesen hasonló figurát mutattak, mint az előző vizsgálatban, amelynek az eredményeit fentebb diagramban be is mutattuk. Itt még a szempontok fontossági rendje is megegyezett, a legnagyobb súllyal mindkét csoportnál a könyvmoly-sportos típus esett a latba.

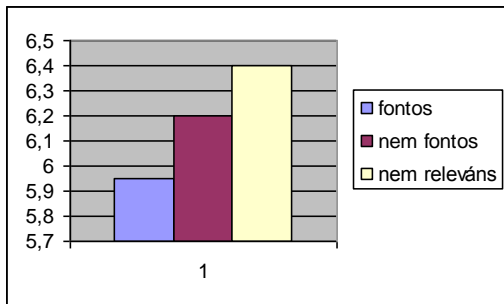
Esetleges versus fontos: Mégis vannak jól hozzáférhető, stabil, és kiismerhető szempontjaink-legalább is a fontos kérdésekben. Van Harreweld és van der Plight vizsgálata

Az előzőekben sokat hangsúlyoztuk attitűdjeink alakulásának esetlegességét, azt is, hogy nem is tudjuk olyan jól megragadni, *mi befolyásol bennünket*, illetve ha az indoklásra figyelünk, az még össze is zavar bennünket.

Ehhez képest ez a vizsgálat azt bizonyítja, hogy *az igazán fontos szempontjainkkal tisztában vagyunk*, legalább is, ahogy viselkedünk, abból arra lehet következtetni, hogy megfelel a szempontjaink fontosságának.

- Először a vsz-ek dohányzással kapcsolatos attitűdjeit mérték fel négy egyszerű kérdéssel (jó-rossz, pozitív-negatív, támogatom-ellenzem, kedvező-kedvezőtlen, $\alpha=0,77$).
- Utána egy szófelismerési feladat következett, amiben olyan hamar, amilyen hamar csak tudja, meg kellett állapítani szavakról, hogy a holland nyelvben annak van-e jelentése. 90 szóból 45-nek volt jelentése, ebből 15 dohányzásreleváns volt.
- Ezután 15 dohányzásra vonatkozó jellemzőből ki kellett azt az 5-öt választani, ami szerinte a legfontosabb.

A következő ábra ms-ban mutatja, mekkora válaszlatenciával válaszoltak átlagosan az 5 személyesen fontosnak ítélt dimenzióhoz rendelhető szavak esetén, hasonlítva a dohányzásreleváns de nem annyira fontos, illetve a nem dohányzásreleváns, de értelmes szavakhoz.



Tanulásképp megfogalmazhatjuk, hogy a fontos dolgainkkal úgy látszik, mégiscsak tisztában vagyunk.

Különösen így volt ez, ha erős volt az attitűd, amire az attitűdválaszok szélsőségességéből és reakcióidejéből következtek.

Felhasznált irodalom:

- Ajzen, I. (2001). Nature and Operation of Attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52. 27-58.
- Levine, G. M., Halberstadt, J. B., Goldstone, R. L. (1996). Reasoning and the Weighting of Attributes in Attitude Judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70/2. 230-240.
- Van Harreveld, F., van der Pligt, J. (2004). Attitudes as stable and transparent constructions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 666-674.

2. óra: Explicit és implicit attitűdök

Előző órán témánk az volt, hogy , a szempont szerinti kiértékelés modellben gondolkozva, vajon mennyire férünk hozzá tudatosan a saját megítélésünk mögötti tényezőkhöz. Noha a tudatos-nem tudatos megkülönböztetés abban a témakörben is egy fontos szempont volt, látnunk kell, kizárólag az explicit attitűdökről beszéltünk, vagyis azokról, melyeket önbeszámolóinkban felfedünk, amikor választ adunk olyan kérdésekre, mint hogy valami mennyire tetszik, mennyire szeretjük.

Ehhez képest az implicit-explicit szembeállítás máshogy veti fel a tudatosság kérdését.

Implicit attitűdjeink megmutatkozásakor látszólag nem az attitűdtárgyról mondunk véleményt, egyszerűen arról van szó, hogy asszociációs rendszerünkben valami úgy van-e beágyazva, hogy inkább jó dolgokkal kapcsolatos, vagy inkább rosszakkal.

Wilson 200-ben tette közre elméletét arról, hogy egy dologgal kapcsolatban egyetlen kontextusban is lehet kétféle, akár egymásnak ellentmondó attitűdünk, egy ilyen asszociációs háló-beli jó vagy rossz dolgokkal kapcsolatos hozzáférhetőségre utaló implicit, és a tudatos megnyilvánulásainkban megfogalmazódó explicit.

A szociálpszichológia eztán a társadalmilag érzékeny attitűdtárgyakkal kapcsolatos attitűdök (társadalmi csoportokkal szembeni előítéletek) vizsgálatára előszeretettel alkalmazta az implicit attitűd mérést, jellemzően az IAT (Implicit Asszociációs Teszt) segítségével.

Az implicit attitűdökkel kapcsolatban számos fenntartás megfogalmazódott: Például a kisebbségi csoportokkal szemben a viselkedéses következményei nem durvák, olyan jegyekben mutatkoznak meg, mint az arckifejezés, távolságtartás, stb., melyeket tudatosan nem is lehet szabályozni. Van-e vele akkor bármiféle jogi tennivaló? Disszkriminációnak számít-e? számonkérhető-e?. Mint majd látni fogjuk, pl. a 2008-as amerikai elnökválasztáson a szavazást befolyásolták nemcsak a feketékkel szembeni explicit, de implicit attitűdök is, amelyek jelenléte ellenére nyert Obama. Vagyis azt állítani, hogy az implicit attitűdöknek nincsenek megfogható következményei, meggondolandó.

A másik probléma, amit fel szoktak vetni, hogy az IAT nem elég megbízható mérőeszköz: érzékeny mindenféle kontextuális hatásokra, van, hogy jelez attitűdváltozást, pedig az indokolatlan, s a fordítottja is előfordul. Han, Czellar, Olson és Fazio (2010) alapján azonban kicsiny változtatás, az ún. „személyes” IAT útján pontosítani tudunk mérőeszközünkön.

Az előadás építkezése: Először Rydell és McConnell (2006) alapján bizonyítékokat ismerünk meg arról, hogy az implicit attitűdjeink mögött valóban egy fokról fokra épülő, a hasonlóság és közelség elvei alapján szerveződő nagyfokú tehetetlenséggel bíró asszociációs háló van, mely működtetése nem tudatos, az explicit attitűdök mögött pedig tudatos ismeretelsajátítás. Ennek bemutatásához a szerzők egy ismeretlen attitűdtárggyal szembeni attitűd kialakításának útját választják, ahol az információk egymásra szerveződését pompásan lehet kontrollálni, hiszen senkinek nincsenek előismeretei a tárggyal kapcsolatban.

Utána a „perszonalizált IAT” koncepcióját ismerjük meg, mely segítségével az értelmezési bizonytalanságot okozó extraperszonális asszociációkat ki lehet zárni.

Majd bepillantást nyerünk abba, milyen alkalmazott területeken használják az explicit-implicit megkülönböztetést: politikai, jogi terület, párkapcsolatok.

Rydell és McConnell (2006) tehát az implicit és explicit attitűdök mögötti mechanizmusokról beszél. Sloman (1996) elmélete a kiindulópont, ami elménk kétféle tanulási rendszerét különbözteti meg: van egy „gyorsan tanuló”, mely absztrakciókat használ, logikus és egy

„lassan tanuló”, mely asszociációkat alakít ki az egyidejűség és hasonlóság alapján. Ezt a gondolatot alkalmazták az attitűdökre, és bizonyították, hogy működéseiben az explicit attitűdök a gyorsan tanuló, az implicit pedig a lassan tanuló rendszernek felelnek meg.

1. kísérletükben azt igazolták, hogy ha frissen megismerünk egy tárgyat, és a kialakult benyomásunknak ellentmondó új ismeretekkel találkozunk, ezeket az explicit attitűdök beépítik, de az implicit attitűdöknek ez nem megy gyorsan. Kerpelman és Himmelfarb (1971) tanulási paradigmáját vették át, némi módosítással. A képernyőn megjelenik egy személynek, bizonyos Bobnak az arcképe, majd sorra meg kell válaszolni 100 kérdést. Pl. azt, hogy vajon jó tanulmányi eredményei voltak-e. Erre egyenként válaszolnak, majd a képernyőn megerősítés jelenik meg, hogy helyes, tényleg jó tanuló volt vagy a megerősítés hiánya, hogy rosszul gondolja, Bob jó tanuló volt. A lényeg, hogy a kísérleti személy a visszajezések alapján egy pozitív benyomást alakít ki (persze olyanok is vannak, akik negatív). Aztán az első 100 állítás után jön az addigiaknak ellentmondó 20 új információ, és persze kontroll csoport is van, akik semleges 20 új információt kapnak. Mindezek után a személyek egyrészt explicit attitűdjeiket is kifejezik (szimpatikus ember-e ez a Bob), másrészt IAT-tal az implicit attitűdjeiket is méri (Bob-nem Bob az első sorozat). Míg a kontroll csoporthoz képest a kísérleti csoport explicit attitűdjei értelemszerűen változtak (tehát vagy leromlott vagy feljavult az összkép, attól függően, hogy kezdetben az jó vagy rossz volt), az implicit attitűdök azonban a 100 megalapozó információ után a 20 ellentmondás hatására mit sem változtak.
2. A 2. vizsgálat igazolta, hogy idővel az implicit attitűd is reagál a cáfoló információkra: 100 ellentmondás már elégnek bizonyult. Lehet, hogy kevesebb is elég lett volna, de a független változó értékei a kontroll, 20 ellentmondás, 100 ellentmondás értékeit vették fel).
3. A 3. vizsgálatuk tanulsága, hogy az explicit attitűdök alakulását befolyásolják a tudatos információfeldolgozási célok, az implicitéket viszont nem. Vagy azt mondták, hogy ne hamarkodják el a benyomásuk kialakítását vagy azt, hogy bízzanak csak az első benyomásukban. Az explicit attitűdjük kiváltképp érzékenyen reagált a cáfoló információkra, ha a fent említett első utasítást kapták.
4. A 4. vizsgálatukban az volt a kérdés, hogy mindez milyen következményekkel jár a viselkedésükre. Ez egy elvi kérdés, és a válaszadáshoz a vizsgálat azért különösen jó, mert egy frissen kialakított attitűdről van szó, ami mentes a kívülről, a társadalomból hozott tartalmaktól. A procedúra a 20 ellentmondásos volt (+ kontrollcsoport). Egyrészt az volt a viselkedéses következmény változó, hogy hogyan nyilatkoznak, mennyire tartanak kívánatos ismerősnek, barátoknak, szomszédoknak, munkatársnak ezt a Bobot. A másik változó az volt, hogy egy Bobbal való valósnak hitt találkozóra készülve mennyire húzzák közel a széket a Bob székéhez. A kísérleti manipuláció csak az explicit attitűdöt befolyásolta (mint az 1. vizsgálatban), A társas kontaktus kívánatosságának megítélése jól korrelált az explicit attitűddel, a széktávolság az implicit attitűddel. Regressziós elemzések szerint a társas kívánatosságot csak az explicit attitűd jósolta be, a széktávolságot csak az implicit.
5. Végül volt egy 5. vizsgálatuk, ami szerint a Bobbal kapcs. explicit attitűdök nem voltak érzékenyek előhangolásra, az impliciték viszont igen.

Han, Czellar, Olson és Fazio (2010) tanulmányából azt tudhatjuk meg, hogy az IAT érzékeny az ún. extraperszonális asszociációkra, amiktől könnyen meg lehet tisztítani, ha nem úgy kell az instrukció szerint választ adni, hogy döntse el valaki valamiről hogy jó vagy rossz, hanem úgy, hogy „szerintem jó” v. „szerintem rossz”. A jó vagy rossz ugyanis bizonytalanságot hagy arról, hogy ki szerint. Az emberek szerint? Ebben a helyzetben? A

kísérletvezető szerint? Ez az egész kérdés megoldódik a perszonalizált IAT-tal. Szemléltetésképp a szerzők hoznak egy olyan vizsgálati példát, ahol az IAT előtt egy olyan fikciót kellett elolvasni, ami arról szólt, hogy egy katasztrófa után minden megváltozik, a virágok mérgezők lesznek, a rovarok pedig a fő táplálékokká válnak. Utána felszólították a személyeket, hogy egy teljesen különböző feladat jön, és egy brovaros virágos IAT következett. Az emberek rovarokkal szembeni fenntartása egycsapásra elmúlt, ami nehezen képzelhető el, az viszont annál inkább, hogy a jó és a rossz kérdése a kontextushoz igazodott.

Végül, Payne, Krosnick, Pasek, Lelkes, Akhtar és Tompson (2010) eredményeit tárgyaltuk, akik nagy, amerikai reprezentatív mintán vizsgálták a fekete-attitűdöket a 2008-as amerikai elnökválasztáskor, és nyomonkövetéssel a személyek választását is. Implicit attitűdöt nem IAT-tal, hanem egyszerűbben mértek (persze számítógépes web-felületen), fénxképek, majd azokat követő kínai közmondások segítségével. Természetesen kontrollálták mindazokat a tényezőket, amelyek befolyásolhatják a szavazást (politikai értékrend, nem, kor, végzettség stb). Mind az explicit mind az implicit attitűdök hatással voltak a választói magatartásra.

Felhasznált irodalom:

Rydell, R. J., McConnell, A.R. (2006): Understanding Implicit and Explicit Attitude Change: A Systems of Reasoning Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91 (6), 995-1008.

Han, A., Czellar, S., Olson, M. A., Fazio, R. H. (2010): Malleability of attitudes or malleability of the IAT? *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 286-298.

Payne, B. K., Krosnick, J. A., Pasek, J., Lelkes, Y., Akhtar, O., Tompson, T. (2010): Implicit and explicit prejudice in the 2008 American presidential election. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 367-374.

3. óra Affektív és kognitív attitűdalapok

Az érzelmi elsőbbség

- Elvárás-érték hipotézis: attitűdtárgy végiggondolása- vannak, akik cáfolják
- Zajonc, 1980: érzelmi elsőbbség a kogníciókhoz képest
- Winkielman, Zajonc, Schwarz, 1997: kísérleti bizonyíték az érzelmi elsőbbség mellett, mely egyben a Schwarz és Clore (1983) „érzések, mint információk a kiértékeléshez” hipotézist is cáfolják (olyan szituációs kulcsokat adtak, ami az érzéseiknek magyarázata lehetett volna az oktulajdonítás során, ezzel együtt az előhangolásnak maradt a hatása a célinger kiértékelésében) Az érzelmi előhangolást nem befolyásolják a kognitív értelemben magasabb rendű attribúciós ítéletek

Érzelmi és kognitív hatások együttese

- Eagly, Chaiken, 1993: az attitűdök többkomponensűek
- Verplanken és mtsai, 1998:
- A komponensek különböznek hozzáférhetőségükben. Márkák (Omo, Marlboro, IBM, Black& Decker) és országok (Olaszo., Franciaó., Spanyolo.), SD-skálákon való válasz (mit érez és mit gondol felőle), 4-4 szó szerint ugyanolyan válasz volt reakcióidő szerint személyen belüli elrendezésben összehasonlítva, az egyik esetben a 4 jelző (jó-rossz, negatív-pozitív, kedvező-kedvezőtlen, problémás-kiváló, ezek a márkák megítélésére szolgáltak) érzelmi kontextusban jelent meg, az örömteli, izgalmas, meleg, kényelmes társaságában, a másik esetben pedig kognitív kontextusban, a drága, ismert, új, hasznos társaságában. Az országok esetében országmegítélésre relevánsak voltak a jelzők.
- Az affektív válaszok reakcióideje szignifikánsan rövidebb volt
- Nem azért, mert ezek eleve affektív tárgyak lettek volna
- Az érzelmi válaszok hozzáférhetőbbek.

Az affektív vagy kognitív hangsúly, mint a személy, ill. tárgy jellemzője

- Haddock és Zanna, 2000:
- Vannak abban egyéni különbségek, mire alapozzák véleményüket inkább a személyek
- Kemp, 1999:
- az attitűdtárgyak sem egyformák: vannak, amelyeket inkább érzelmileg, másokat értelmünkkel ragadunk meg (hedonikus versus funkcionális termékek)
- See, Petty, Fabrigar, 2008:
- A strukturális és a metakognitív alapok szerinti megkülönböztetés. Sok dologgal van úgy, hogy az önbeszámolóink a valójában vett működéseinktől eltérnek (erősség, ambivalencia pl.). Így van ez az érzelmi-kognitív alapokkal is. A megkülönböztetés hasznos, mert más hatásaik lehetnek. A metakognitív hatások különösen a nagy odafigyelés esetén érvényesülnek, pl. a meggyőzési találatban

A strukturális és metakognitív érzelmi/kognitív alapok

- Strukturális:
- valójában mire alapozunk. 5 attitűdtárggyal (abortusz, születésszabályozás, halálbüntetés, tornázás, pókok) fejezték ki érzéseiket (pl. bosszantó-örömteli),

gondolataikat (pl. hasznos-értelmetlen) és általános attitűdjeiket (pl. negatív-pozitív) SD skálán. Személyre vetítve veszik az általánosnak az érzelmeivel való korrelációját és az általánosnak a gondolatival való korrelációját, és a két korrelációs értéket összevetik, amelyik a nagyobb, az dominál. Látható, ez egy személyes, az attitűdtárgytól független jellemző lesz.

- Metakognitív:
- Mennyire befolyásolnak ezzel és ezzel az attitűdtárggyal (azzal az öttel. egyenként) az érzelmeim? Mennyire az, amit tudok és gondolok róla? Átlagolják egyiket is, másikat is, és egymáshoz viszonyítják.

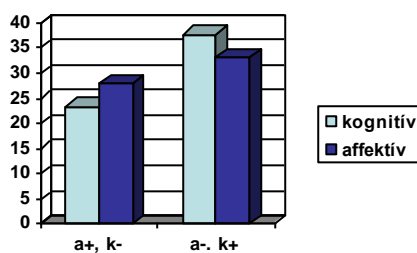
A strukturális és metakognitív alapok hatásai

- A két változó egymással nem korrelál
- A metakognitív egy kicsit az NC-vel korrelál
- Mindkettőnek kapcsolata van azzal, hogy milyen módon megformált üzenetekre vagyunk inkább vevők, de minél megfontoltabb ítélethozatali állapotban vagyunk, annál inkább a metakognitív alapoknak van hatása.
- Vizsgálat: megfontolt vagy spontán értékelése filmeknek affektív vagy kognitív előnyökkel (más technikai részletek az általános nívót szinten tartják). A metakognitív alapok a tudatos kiértékelésben működtek inkább úgy, hogy mindenki a neki passzoló előnyökkel bírót értékelte többre, a strukturális alapok pedig a spontán kiértékelésben

Mi a helyzet az ellentmondásokkal?

- Vajon az érzelmi vagy a kognitív szempontoknak adunk-e helyt ellentmondás esetén?
- Van den Berg, Manstead, van der Plight, Wigboldus, 2006:
- az affektív és kognitív fókusz hatása az attitűdök kialakulásában.
- Vagy az érzelmeire vagy a gondolatokra hangolódtak rá egy szókeresési rejtvényfeladattal. Utána leírást olvastak egy új fajról., az ún. Marudáról. 3 érzelmi.-kognitív vagy –érzelmi, + kognitív tartalmakkal.

Az adott előny a megfelelő állapotban domborodott ki jobban



Irodalom:

See, Y. H. M., Petty, R., Fabrigar, L. R. (2008). Affective and Cognitive Meta-Bases of Attitudes: Unique Effects on Information Interest and Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 6, 938-955.

Van den Berg, H., Manstead, A. S. R., van der Plight, J., Wigboldus, D. H. J. (2006). *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 373-379.

4. óra Hozzáférhetőség

Az attitűd-reprezentáció elmélet

- Az elvárás-érték modell szerint aktuális attitűdjeinket a krónikusan hozzáférhető attitűdjeinkre alapozzuk, ám bizonyos helyzeti tényezők egyes nézeteket időlegesen hozzáférhetőbbé tesznek.
- Sia és mtsai (1997, 1999) azt mutatták be, hogy társadalmilag érzékeny célpontok iránt (mint a politikusok, homoszexuálisok, rockzenészek) akkor lesz stabil az attitűdünk, ha a kategóriának mindig ugyanolyan reprezentációjáról van szó, vagyis a kategóriának mindig ugyanazok a képviselői jutnak eszünkbe. Ez az attitűd-reprezentáció elmélet (Lord, Lepper, 1999)

Az aktiválás paradox hatásai

- Waenke és mtsai, 1996:
- A vizsgálati személyeknek 3 vagy 7 érvet kellett kitalálniuk a tömegközlekedés mellett vagy ellen. Aztán mérték az attitűdjeiket. Meglepő módon a pro vagy kontra irányítás csak a 3 érv feltételben befolyásolta az attitűdjeiket, miközben ha az érveket másoknak olvasták fel, a 7 érv is hatásosan befolyásolt, és még erősebb hatást fejtett ki.
- Számít, milyen könnyű az érveket felhozni, mert ez önattribúciókat indít be.

Az idői felfogásmód különbözősége elmélet (Temporal Construal theory, Liberman, Trope, 1998).

- Egy cél kívánatossága absztrakt szinten reprezentálódik, míg annak a valószínűsége, hogy egy célt elérünk, konkrétabb módon.
- Egy hosszú távú pozitív cél esetében a kívánatosság felértékelődik, ha ugyanezt a célt rövid távon határozzuk meg, az elérésének nehézségei értékelődnek fel.
- Hogy mennyire van időben távol egy attitűdtárgy, befolyásolja a róla való felfogásunkat, éppen ezért a meggyőzésben sem hatnak a különböző érvek egyforma erővel

Fujita, Eyal, Chaiken, Trope, Liberman, 2008: távoli és közeli attitűdtárgyak iránti attitűdök befolyásolása

- A korábbi elméletek az időben a jelentőséget látták megragadhatónak (Petty, Cacioppo, 1981).
- A CLT mást állít, másról állít valamit, mint a feldolgozási szintek kétfélesége (dual process) modell.
- A lényegi vagy absztrakt szempontok nem feltétlenül igényelnek nagyobb erőfeszítést. És akár a közeli akár a távoli célpontról is lehet heurisztikus kiértékelést is tenni.

1. vizsgálatuk: kurzusok

- Pszichológushallgatóknak alapvetően fontos kurzusok kínálata, vagy az aktuális vagy a jövő félévre. Csupa pozitívumokat szerepeltettek, 6-ot, a kurzusok felénél (2/4) a 6 pozitívumból 4 lényegi, 2 másodlagos volt, a másik felénél fordítva.
- Hogy mi számít lényeginek vagy másodlagosnak, azt egy elővizsgálatból vették.

- Lényegi: fair osztályozás; világos órák; segítőkész tanárok; érdekes tanulnivaló, érdekes olvasmányok; legyen jól lefedve a tanulnivaló hozzáférhető anyagokkal
- Másodlagos: szép jó termék; digitális táblák; audiovizuális eszközök, jó társaság; ne kelljen minden órára naprakéznek lenni; ne legyen félévzáró dolgozat.
- Attitűdmérés: Szeretné-e felvenni? Mennyire tartja vonzónak? Gondolkozik-e rajta, hogy felvegye?
- A távolabbi jövő esetében a másodlagos jelentőségű érvek veszítettek az erejükből.

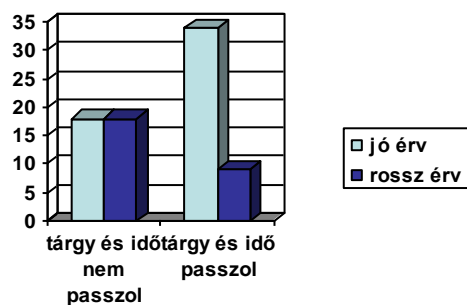
2. vizsgálat: DVD lejátszók, vagy most vagy 3 hónap múlva kerülnek piacra

- Itt csoportok közti mérés volt, 7 érvet kaptak, abból 6 közös volt (3 kívánatosság, 3 kezelhetőség), a 7. érv pedig vagy az egyik vagy a másik felé vitte el az egyensúlyt („környezetbarát”; „a kézikönyvet könnyű használni”)
- Ez az első két vizsgálat nem szolgál közvetlen bizonyítékkal arról, hogy mindezek a hatások a megfelelő érveknek szentelt figyelem hatásán keresztül működnének

3. vizsgálat: gyilkos orkák általában vagy Simon

- Arra alapoz, hogy ha valamire jobban odafigyelünk, jobban feltűnik, hogy jó érvet vagy rossz érvet hallunk.
- Egy faj vagy egy konkrét állat védelmében indul egy gyűjtés azonnal vagy egy kicsit később. Jó érv: az adomány 100 %-át az ügyre fordítják. Rossz érv: az adomány 55 %-át fordítják az ügyre.

Az adományozott összeg, annak függvényében, hogy jó érvet vagy rossz érvet hallottak, a tárgynak megfelelő vagy meg nem felelő kontextusban



A kétféle időperspektívához tartozó felfogásmódbeli különbségeknek nagyon széleskörű hatása és alkalmazhatósága van

- Henderson, Trope, Carnevale: Tárgyalások, egyszerű és összetett ajánlatok
- Egészséget érintő kockázatokkal kapcsolatos kommunikáció: hosszú távon a javakról, rövid távon a veszélyekről hatásos beszélni.

Wojciszke és mtsai, 1998: benyomásformálódás és morális szempontok

- A benyomásformálódásban a moralitás és kompetencia szempontok alapján rendezzük a nézeteinket. A moralitás szempont sokkal erősebben hozzáférhető!

Összességében:

- Számos tényező határozza meg, hogy az attitűdtárggyal kapcsolatban mely nézeteink hozzáférhetőek.

Maio, Olson: az értékek, mint közhelyek (truisms)

- McGuire, 1964: erős egyetértés, kevés indoklás, ez a közhely
- Maio-ék hogyan bizonyították ezt az értékekkel kapcsolatban? Wilsonéknak az attitűdtárgyak esetében kipróbált „beszélj róla” paradigmáját alkalmazták, és kiderült, hogy az értékeinket is össze tudja zavarni egy kis beszélgetés
- Milyen paradox, hogy kognitív rendszerünk alappillérei, a legfontosabb nézeteink az iránytűkről nélkülözik a kognitív megalapozást.

Irodalom:

Fujita, K., Eyal, T., Chaiken, S., Trope, Y., Liberman, N. (2008). Influencing attitudes toward near and distant objects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 562-572.

Maio, G. I., Olson, J. H. (1998). Values as Truisms: Evidence and Implications, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 2, 294-311.

5. óra Az attitűdök hatása

Az attitűd-viselkedés konzisztencia befolyásolói

- A jól beégyazott attitűdök (szabad asszociációkkal mérik) a viselkedéses szándékokkal általában jól összefüggnek (Prislin és Onellette 1996 pl. környezeti attitűdök esetén mutatta ezt ki).
- Sokat vizsgálták az előzetes tapasztalat, a kognitív leterheltség, a hangulat és az alternatív válaszok elérhetőségének hatásával kapcsolatban is.
- Az involváltság is sok figelmet vonzott.
- A Crano-Sears vita, 1997 a JPSP hatásain. Crano szerint a politikai viselkedés az érdekből következik, Sears szerint ez az egyetemisták kisebb ügyeiben az egyetemen lehet, hogy így van, de a politikai életben az attitűdök érték kifejező funkciója sokkal erősebb.

A tudásháttér hatása az attitűd viselkedés összefüggésre

- Fabrigar, L. R., Petty, R. E., Smith, S. M., Crites, S. L. (2006): Understanding Knowledge Effects on Attitude-Behavior Consistency: The Role of Relevance, Complexity, and Amount of Knowledge, *Journal of Personality and Social Psychology*, 90. 6, 556-577

Amit a tudás hatásáról eddig tudtunk

- Leginkább úgy mérték, hogy arra kérték a vsz-eket, szabadon idézzenek föl annyi tartalmat, amennyi eszükbe jut a tárggyal kapcsolatban
- Már kialakult attitűdöket vizsgáltak tehát
- A tudásbázis mértékével olyan konstruktumok is korrelálnak, mint a stabilitás, hozzáférhetőség és a bizonyosság
- A fenti konstruktumok mind más és más mechanizmusokat támogatnak, amelyek közvetítésével a tudás mennyisége hathat
- Felmerül a kérdés, egyáltalán a tudás mennyiségének van-e önálló hatása

Fabrigar és mtsai (2006) tanulmányának újdonsága

- A tudás direkt hatását vizsgálja
- A laboratóriumban kialakított új attitűdökkel dolgoztak, melyek esetében a manipuláció függetlenedni tudott a természetes környezet együttjárásaitól
- Olyan mechanizmust vetnek föl, mely kifejezetten a tudás hatásán alapszik
- A tudásnak a mennyiségén kívül olyan tulajdonságait emelik be a vizsgálatba, mint a relevancia és a komplexitás

- Megkülönböztetik az alapos és a felszínes feldolgozás eseteit

Az attitűdről való következtetéseken alapuló mechanizmus: ‘attitude Inference explanation’

- Amikor a tudásunkat vizsgáljuk, teszteljük, hogy az aktuális céljainkhoz a tudásunknak van-e köze. Ha van, akkor inkább lesz a viselkedésünk alapja.
- Ha sokat tudunk, akkor nagyobb eséllyel van olyan tudásunk, aminek van is köze
- Ha többet tudunk, inkább extrapolálunk még akkor is, ha tudásunk konkrétan a tárgyhoz nem tartozik
- Mindez (a következtetéseken alapuló hatások) inkább állnak, ha normálisan végig tudjuk gondolni a dolgokat

A kísérletek logikája

- A vsz-ek két üzletről kapnak leírást: Smith’s és Brown’s üzletről.
- Mindegyik leírás tartalmaz valami semleges bemutatást, és értékelő leírást vagy a műszaki részről vagy a sportosztályról
- Van olyan vizsgálat is, amikor több osztályt is bemutatnak
- Az egyik bolt valamivel színvonalasabbnak sejlik

Legfőbb eredményeik

- Ha csak keveset tudnak, de az releváns, az alapján fogalmazznak meg vásárlási szándékot
- Ha a kevés tudásuk irreleváns, a bolt iránti attitűdjük nem annyira meghatározó a döntésben
- Ha több tudásuk van, noha nem releváns, szívesen vonnak le következtetéseket a célhoz kapcsolódó módon
- A tudás mennyiségének a hatása vizsgálatokor kontrollálták a stabilitás, a hozzáférhetőség és a bizonyosság szempontjait, tehát sikerült bebizonyítani, hogy a tudásnak következtetésalapú önálló hatása van

Az indokolt cselekvés (Ajzen, Fishbein, 1980) és tervezett viselkedés (Ajzen, 1991) elméletei

- Ez számos kutatás elméleti keretét határozza meg.
- Az elmélet szerint viselkedésünket szándékaink határozzák meg, és az, hogy mekora kontrollt érzünk a viselkedés fölött, és a szándékainkra az attitűdjeinknek, normáinknak, és a viselkedés fölött érzett kontrollnak van hatása.

- Ez az elmélet számos olyan modellel is felveszi a versenyt, amelyet egy specifikus viselkedésre dolgoztak ki. Azon szerint az már az elmülethez nem ad hozzá semmit, hogy újabb és újabb kontextusban bizonyítják működését.

Az észlelt viselkedéses kontroll

- Vannak vizsgálatok, melyek megpróbálták szétválasztani az észlelt viselkedéses kontrollt az éhhatékonyaságtól, amit a viselkedés kivitelezésének elvárt nehézségeként határoztak meg.
- Armitage és Conner (2000) ezt az étkezési gyakorlat területén tették meg, és tapasztalatukszerint csak az éhhatékonyaság jósolja be a viselkedési szándékot.

Attitűdök és normák

- Melyik milyen mértékben határozza meg a viselkedéses szándékot?
- Az emberek is mások és mások, sőt személyen belül is vannak területek, ahol inkább a normák vezérelnek, míg máshol az attitűdök
- Kulturális különbségek is vannak természetesen (individualizmus-kollektívizmus).

A múltbéli viselkedés

- A többször ismételt viselkedés szokássá lesz, mely szándékoktól teljesen függetlenül szervezi a viselkedést.
- Verplanken és Otsai (1998): ki mivel közlekedik?
- A szándékok a viselkedés meghatározásában nagyon irrelevánsak lehetnek, ha a viselkedési szokás már kialakult

Az attitűdök hatása az emlékezésre

- Eagly, A. H., Chen, S., Chaiken, S., Shaw-Barnes, K. (1999). The Impact of Attitudes on Memory: An Affair to Remember
- Ebben a vizsgálatban több évtized szigorú kiválasztási kritériumok alapján választott 70 vizsgálatát elemzik metaanalízissel, az után kutatva, hogy tényleg igaz-e, hogy az attitűdökkel egybehangozó információkra jobban emlékszünk

Gyenge hatás, ha egyáltalán van...

- A cikkek 60 %-ában találtak rá a hatásra.
- Minél régebbiek voltak a közlemények, annál inkább.
- Ennek oka javarészt metodológiai: volt idő, mikor a szabad visszaidézéses vizsgálatok mentek, ráadásul a hipotézisekre nem vak kódolóval; továbbá, régen nem szűrték ki a találgatási hatást: ma a felidézés érzékenységéhez hozzá tartozik, hogy nemcsak a találati arányt, de a hibás találatokat is nézik, és lehetőség szerint kerülnek a kétalternatívás választási-felismerési feladatokat
- Felmerült alternatívaként az is, hogy az időben csökkenő hatásnak az lehet az oka, hogy ma a média többoldalúan közvetíti és kommentálja a híreket, nézeteket, ezért több ellenoldali ismeretünk is van, éppen ezért az ellenoldali vélemények

felidezésének nincsenek 'hiányzó séma' okai. Bár ez is hihető magyarázatnak tűnik, de elvetették

- Az emlékezeti hatás mérésére szolgáló mérési eljárás egyértelműen befolyásol
- Az értékreleváns attitűdöknél inkább jelen van, mint a praktikumot szolgálóknál
- Meglepő módon, a nem amerikai tanulmányokban inkább jelen van

6. óra

Csoporthatások az attitűdök befolyásolásában

Normatív és információs hatás- nyilvános és magánkonformitás

- Kezdetben azt gondolták, hogy a normatív és információs befolyást külön mechanizmusok viszik. Chen és mtsai., 1996, Lundgren és Prislin, 1998: közös inf. feldolgozó mechanizmusok.
- A benyomáskeltési és énvédő motívumok is tudnak alapos benyomásokhoz vezetni!
- A korábbi feltételezésekből az sem igazolódott be, hogy a privát módon hangoztatott vélemények megbízhatóbbak lennének:
- a publicitás lehet, hogy visz a társas kívánatosság felé, de az is igaz, hogy megfontoltabbá tesz.

Társas motívumok-a csoport attitűdöket befolyásoló hatásának vizsgálatában is

- A társas befolyásolást is érdemes a társas motívumok hármass felosztása alapján tárgyalni:

a., koherens és kedvező önértékelés biztosítása

b., kielégítő kapcsolatok másokkal

c., az entitás (attitűdtárgy) értelmezése

„matching” ezen a területen is: a társas motívumoknak megfelelő közlés a meggyőzésben

- A funkcionalitás a meggyőző közlés kutatásokat is vezet. Egyrészt vannak a funkciókban jól megragadható különbségek, melyek bizonyos személyiségvonásokhoz köthetők.
- Például a **társas igazodási funkció a magas önmonitorozóknak** fontosabb (Lavine és Snyder, 1996).
- De vannak általános illesztési szabályok is,
- például az, hogy az egészségkommunikációban a diagnosztikus eljárások igénybevételére buzdító propagandát érdemes a veszélyekre, veszteségekre kiélezve megfogalmazni, a prevenció fontosságát hangsúlyozó propagandát pedig a nyereségekre kihegyezni.

Koherens és pozitív self

- Sok kutatást vonzott a kognitív diszonzancia elmélet, ami mai tudásunk szerint a self szempontjából fontos és össze nem illések esetén készítenek bennünket attitűdváltoztatásra
- Emlékeztetőképp: Festinger eredetileg még logikai össze nem illésről beszélt
- Később Fazio és Cooper a mások számára káros következmények feszültségkeltő hatását hangsúlyozták

Identitás-alapú meggyőzés

- Turner önkategorizációs elmélete, SCT (ami nagyon hasonlít a társas identitás elméletéhez) sok kutatás kiindulópontja
- **Saját csoportunkhoz normatív módon igazodunk**
- A többségi egyetértés sokkal nagyobb befolyást gyakorol az ízlés dolga ügyekben, mint az objektív valóság megismerésében (Crano, Hannula-Bral, 1994),

SCT: a csoporttagra jobban odafigyelünk

- De nemcsak arról van szó, hogy a saját csoportunkhoz normatív módon igazodunk
- De arról is, hogy a saját csoport tagjaira jobban figyelünk, érvelésüket meggyőzőbbnek tartjuk (David és Turner, 1996).
- Különösen a prototipikus csoporttagok közlésére igaz, hogy alaposan feldolgozzuk őket (Mackie és Queller, 2000),
- de ha előre tudjuk ezt a véleményt, akkor nem (Lossie és Wilke, 1994).
- Szóval a források vonatkozásában az SCT sok megerősítést nyert.

SCT elmélet még: a csoportreleváns információk mélyebb feldolgozása

- Továbbá: akkor is mélyebben dolgozzuk fel a csoportunkat érintő közléseket (forrástól nem függő módon), ha az személyesen bennünket nem érint.
- Maitner, A., Mackie, D. M., Claypool, H. M., Crisp, R. J. (2010). Identity salience moderates processing of group-relevant information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 441-444.

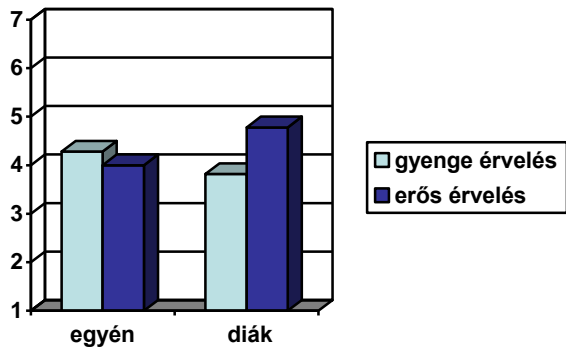
Honnan lehet tudni, hogy valamit mélyebben dolgoztunk fel?

- A meggyőző közlés szakirodalmában akkor következtetünk mélyebb feldolgozásra, ha az erősebb érvek nagyobb meggyőzőerővel bírnak, mint a gyengébbek (Cacioppo, Petty, Kao & Rodriguez, 1986).
- A szisztematikus feldolgozáshoz kapacitás és motiváció is kell (Chaiken et al., 1998).
- A motiváció növelésének egy módja, ha az információt a self számára relevánssá tesszük (Johnson és Eadly, 1989).
- A self nagyon sokrétű: SCT (Self Categorization Theory) (Turner et al., 1987): a társas én, ami az egyéni én elé kerülhet.

A vizsgálatuk

- Egy 10 év múlva bevezetendő vizsgarendszerről van szó, melyet
- vagy gyenge érvekkel támogattak meg (a középiskolásoknak tetszik, ha egy egyetem lépést tart a korrall)
- vagy erősekkel (az erős munkaerőpiaci versenyben előnyt jelent, ha a munkáltatóknak a képzés erősnek látszik).
- A válaszadáshoz vagy a csoportos identitást hangsúlyozták (tanárok és diákok is kitöltik a kérdőívet, karikázza be a megfelelő státuszt)
- vagy a személyest (születési adatok megadása). Ezt a manipulációt Ray, Mackie, Rydell és Smith (2008) korábban már sikeresen alkalmazták.
- Az elrendezés 2X2-es. Személyek közötti
- Az attitűdöt SD-skálán mérték, (ártó-jótekonny; esztelen-bölcs, rossz-jó; kedvezőtlen-kedvező. 0.94).

Eredmények:



- Egy további vizsgálatban bemutatták, hogy nem a csoportos identitás mint olyan fokozza az inf. feldolgozást (mert az amerikai vs. kanadai nem hozott hasonló mintát),
- s azt is bemutatták, hogy ez a hatás a figyelem közreműködésével dolgozik,
- mivel az érvekre való emlékezetük hasonlóan jó volt a gyenge érvek esetében is.

Az én-bizonytalanság és a csoportazonosulás összefüggései

- Hogg, M. A., Sherman, D. K., Dierselhuis, J., Maitner, A. T., Moffitt, G. (2007). Uncertainty, entitativity, and group identification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 135-142.
- Egyrészt egy tereptanulmányban,
- másrészt laboratóriumban is azt bizonyították,
- hogy különösen erős a csoportokkal való azonosulási hajlandóságunk, ha el vagyunk önmagunkkal kapcsolatban bizonytalanodva.

tereptanulmány

- Az 1. vizsgálat egy parlamenti szavazás idején történt. Egyrészt kikérdezték a válaszadókat arról, hogy
- a párt szavazóit, akire szavaznak, mennyire tartják homogénnek, egységesnek (**entitativitás**).
- Majd az önmagukkal kapcsolatos bizonyosság ill. bizonytalanság ideje jött el, amikor olyan saját élményeken kellett gondolkodni, melyek elbizonytalanították vagy felbátorították őket.
- Utána nézték, ki mennyire azonosul a csoporttal.
- **Az egységesnek látott csoporttal jobban azonosultak, különösen az elbizonytalanítottak.** Hogg, 2000: Uncertainty reduction theory:

Ugyanez a laboratóriumban

- Mivel ez egy tereptanulmány volt, az ok és okozat szétválaszthatatlan. De megismételték laboratóriumban is, ahol az **entitativitás manipuláció** eredménye volt (a csoporttársakat vagy nagyon hasonlóknak és jól strukturált csoportban működőnek mutatták be vagy nem).
- Eredmény ugyanaz:
- **Az egységesnek látott csoporttal jobban azonosultak, különösen az elbizonytalanítottak**
- A vizsgálat implikációi világosak:

- a bizonytalanság krónikus vagy extrém szintjei, amik talán személyes vagy sokkal szélesebb társadalmi válság talaján jelentkeznek, hajlamosítanak a szélsőséges, totalista csoportok felé való vonzódásra (Baron, Crawley, Paulina, 2003).

Bizonytalanság és radikalizmus

- Hogg, M. A., Meehan, C., Farquharson, J. (2010). The solace of radicalism: Self-uncertainty and group identification in the face of threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 1061-1066.
- később szó szerint azt bizonyították be, hogy a bizonytalanság esetén különösen fogékony az ember a radikalizmusra, persze arra a fajta radikalizmusra, ami megoldani látszik a problémáit.
- Tandíjreform ellen fellépő csoportok vezetői (színészek) szólaltak meg, radikálisok vagy mérsékeltek
- Bár a radikálisok kevésbé voltak abszolút értelemben szimpatikusak, az elbizonytalanítottaknak azért relatíve jobban tetszettek
- (Persze az életben az entitativitás és a szélsőségesség együtt is jár).

Források:

Maitner, A., Mackie, D. M., Claypool, H. M., Crisp, R. J. (2010). Identity salience moderates processing of group-relevant information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 441-444.

Hogg, M. A., Meehan, C., Farquharson, J. (2010). The solace of radicalism: Self-uncertainty and group identification in the face of threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 1061-1066.

Hogg, M. A., Sherman, D. K., Dierselhuis, J., Maitner, A. T., Moffitt, G. (2007). Uncertainty, entitativity, and group identification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 135-142.

Wood, W. (2000): Attitude Change: Persuasion and Social Influence. *Annual Review of Psychology*, 51, 539-570.

7. óra **Az attitűdök többségi és kisebbségi befolyásolása**

2 meghatározó elmélet

- Moscovici (1980, 1985): hasonulás-validálás
- Kognitív válasz megközelítés (Petty, Wegener, 1999, Chen és Chaiken, 1999)
- A szisztematikus feldolgozás eredményezte attitűdváltozás erős attitűdökhöz vezet
- Krosnick és Petty (1995). Az erős attitűdök ellenállnak az attitűddel ellentétes hatásoknak, időben tartósak, vezetnek az információfeldolgozáshoz és irányítják a viselkedést

A kognitív válasz elmélet szerepe a többségi és kisebbségi hatások megértésében

- Maass és Clark (1983) voltak az elsők, akik ezt a gondolatot felvetették. A társas összehasonlítás útjai inkább heurisztikusak, a validálásé inkább központiak.
- Így a kisebbség eredményezte befolyásolásnak mutatni kellene az „erős attitűdök” jegyeit

Martin, R., Martin, P. Y., Smith, J. R., Hewstone, M. (2007): Majority versus minority influence and prediction of behavioral intentions and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 763-771.

- A kisebbségi és többségi hatás eredményezte attitűdváltozás és az attitűd-konzisztens viselkedés kapcsolatát nézték.
- 1. vizsgálat:
- Passzív eutanázia attitűdök: előzetes felmérés alapján azokat hagyták benne a mintában, akiknek támogató volt.
- Kaptak egy erős anyagot eutanáziaellenes üzenetekkel, ami után egyrészt beszámoltak a gondolataikról, másrészt újra választ adtak az eutanáziával kapcsolatos attitűdjeikkel kapcsolatban, harmadrészt nyilatkoztak arról, hogy amennyiben kiderülne róluk, hogy gyógyíthatatlan betegek, milyen valószínűséggel töltenének ki olyan nyilatkozatot, melyben rendelkeznek a passzív eutanázia igenléséről

eredmények

- Akiknél volt attitűdváltozás, amennyiben azt kisebbségi hatás eredményezte, inkább mutatkozott a hatás a viselkedéses szándékban
- Ezt a hatást az eutanáziával kapcsolatos gondolatok közvetítették, ami a feldolgozás-magyarazatot erősíti
- A 2. vizsgálatban arra mutattak rá, hogy az sem mindegy, milyen érintettségű témáról folyik a meggyőzés, mert ha fontos témában kapnak az attitűdjüknek ellentmondó többségi vagy kisebbségi véleményeket tükröző meggyőzést, akkor a megváltozott attitűd és a viselkedéses szándék összefüggése független volt attól, hogy a változást többségi vagy kisebbségi hatás eredményezte.

Többség-kisebbség: nemcsak preferencia, de szociokognitív értelme is lehet

- A legtöbb kutatásból a többség-kisebbség értelme preferencia-kontextusú.
- Azonban többségi státusz abból is fakadhat, hogy valaki birtokolja azokat a mentális modelleket, gondolati sémákat, információkat, amit a többiek többsége birtokol.

- Strasser (1992) volt az, aki igazolta elsőként, hogy a vitacsoportokban arról folyik a beszéd elsősorban, amit mindenki tud.

Kameda, T., Ohtsubo, Y., Takezawa, M, (1997). Centrality in Sociocognitive Networks and Social Influence: An Illustration in a Group Decision-Making Context. JPSP, 73, 2, 296-309.

- 3 fős vitacsoportok:
- A-t vagy B-t engedjék-e ki próbaidőre?
- Pozitív és negatív információkat lehetett tudni. A-nak 17 pozitív és 13 negatív, B-nek 19 pozitív és 8 negatív jegye volt, tehát az optimális megoldás B.
- Kialakítottak a B-re vonatkozó pozitív kisebbségi attitűdnek egy olyan helyzetét, amikor a kisebbség szociokognitív helyzete központi volt, mert sok közös információt tudott felmutatni a többiekkel, és egy olyat, melyben perifériális volt.
- Sokkal nagyobb hatása volt központi státusszal.

Irodalom:

Kameda, T., Ohtsubo, Y., Takezawa, M, (1997). Centrality in Sociocognitive Networks and Social Influence: An Illustration in a Group Decision-Making Context. JPSP, 73, 2, 296-309.

Martin, R., Martin, P. Y., Smith, J. R., Hewstone, M. (2007): Majority versus minority influence and prediction of behavioral intentions and behavior. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 763-771

8. óra **Hatalomfüggő attitűdök, nemhez kapcsolódó attitűdök**

Hatalomfüggő társas megismerés

- Előfutár: Kipnis (1976): a magas pozíciójú vezetők „keresztülnéznek” beosztottaik hozzájárulásain
- Sok kutatás irányult később arra, hogy a hierarchikusan magasabb poszton lévő személyek inkább alapoznak sztereotípiákra (pl. Fiske, 1993; Fiske, Yzerbyt, 2000)
- A társas attitűdök kérdését nem kifejezetten vizsgálták

A hatalom rossz irányba befolyásolja az embereket?

- A hatalommal bíró személyek inkább fogékonyak a sztereotipikus információkra, mint a személyesekre (Fiske, Dépret, 1996)
- A hatalom csökkenti a perspektíva felvétel hajlandóságát (Galinsky és Mtsai, 2006)
- Növeli mások elszemélytelenítését (abban az értelemben, hogy másokban csak kiaknázható lehetőséget lát az ember (Gruenfeld és Mtsai, 2008))
- Ezek a vizsgálatok sem a társas attitűdökre irányultak

Kezdeti bizonyítékok a hatalom társas attitűdöket befolyásoló szerepéről

- Chen és Mtsai (2001): A modern rasszizmus skálán a hatalomnak nincs általános hatása. A nagy hatalommal bírók előítéleteit az viszont befolyásolta, hogy mennyire voltak kapcsolatorientáltak
- Guinote (2007): a bevándorlókkal szembeni explicit attitűdöket a hatalom nem befolyásolta
- Richeson, Ambady (2003): anticipálni kellett egy fekete vagy fehér személlyel való találkozást a beosztott vagy vezető szerepkörében. Ezt követően IAT-ot vettek fel: a negatív implicit attitűdöknek akkor volt tere, mikor a fekete személy beosztott volt. Ebben a vizsgálatban azonban nem egyértelmű, hogy a célszemély rangja vagy az észlelő rangja volt-e hatással az implicit attitűdökre.
- A most bemutatott vizsgálat e két dolgot szétválasztja, és az implicit attitűdvizsgáló eljárások más változatait is használja, explicit mérőeszközökkel egyetemben

Miért befolyásolná a hatalom az implicit előítéleteket?

- Hatalomvágy (Winter, 1973): a tartós (krónikus) motívumok befolyásolhatják a „mélyről jövő” automatikus ítéleteket
- Situated Focus Theory of Power (Guinote, 2007): a hatalom egy szűkebb, szelektívebb figyelmi fókuszot indukál, mellyel a helyzetben elsődlegesen aktivált konstrukciók irányába közelítünk
- A hatalom fokozza az automatikus társas megismerést
- Az említett hatások az automatikus kiértékelésekben sokkal inkább jelen vannak
- Guinote, Willis és Martellotta (2010) 3 vizsgálatot végeztek a hatalom hatásával kapcsolatban

Az 1. vizsgálat: szókatégorizáció (jó vagy rossz) Fazio és mtsai (1995) metódusa szerint

- A személyeket magas vagy alacsony hatalmi státuszú szerepbe osztották. Szavakat kategorizáltak, melléknevekről állapították meg, hogy jó vagy rossz jelentésűek. Ezt megelőzően fekete vagy fehér arcokkal kaptak előhangolást. A magas státuszúakra sokkal inkább jellemző volt, hogy implicit előítéllettel viseltettek a feketék iránt
- Minta: 17 éves diákok
- Érdekes a hatalom manipulációja: az iskolai ügyekről kérték ki írásban a véleményüket. Az egyik csoportnak azt mondták, véleményük a döntés kialakításában nagy szerepet fog játszani. A másik csoportnak azt, hogy egyszerűen kíváncsiak a véleményükre.

A 2. vizsgálat: az érzelmek téves tulajdonításának procedúrájával (Affect Misattribution Procedure, AMP, Payne és mtsai, 2005)

- A hatalom manipulációja: írjanak le egy olyan emléket, amiben hatalmat gyakoroltak valaki fölött; amiben fölöttük gyakorolt hatalmat valaki más; kontroll: egy epizód tegnapról.
- Arcokat láttak, majd kínai betűjeleket. A vizsgálat az „esztétikai ítéletekről” szólt (ezt mondták nekik), az arcokat csak ún. tagoló ingereknek mutatták be, melyeknek nincs jelentősége, fel is szólították őket rá, hogy különösebben ne foglalkozzanak velük
- A hatalomfeltételes csoport a fekete arcok megjelenése után kevesebb pozitív vagy kellemes jelentést tulajdonított a betűjeleknek, mint akár az alárendelt akár a kontrollcsoport.
- Explicit mérőeszközt is kitöltöttek, a Szimbolikus Rasszizmus és a Modern Rasszizmus skálát. Itt nem volt hatás

A 3. vizsgálat: IAT-ot használ (Greenwald és mtsai, 1998)

- „Bírák” és „dolgozók” egy intellektuális kihívást jelentő problémafeladatban. (A dolgozók eredménye a bírák ítéleteitől függ)
- Anticipált találkozás egy társsal, aki vagy bírája vagy dolgozó. Róla egy kartont kapnak, névvel és arcképpel. Az esetek felében ez a személy arab.
- Ezt követően töltik ki az IAT-ot.
- Az implicit negatív attitűdöket a megítélő hatalma befolyásolta, a célszemélyé nem.

A nemekhez kapcsolódó attitűdök

- Vannak különbségek a nők és férfiak társas és politikai attitűdjei között (review-k: Pratto, Stallworth, Sidanius, 1997; Seltzer, Newman, Leighton, 1997).
- Goertzel, 1983: a férfiak inkább pártolják az agresszív beavatkozásokat és az erőhasználatát
- Shapiro és Mahajan, 1986: a nők inkább egyetértenek a rászorulókat segítő politikával
- Védik a gyerekek érdekeit és a nők munkahelyi érdekeit (Seltzer és mtsai, 1997)
- Twenge, 1997: a nők inkább kiállnak a nők egyenjogúsága és a háztartási munka egyenlő felosztása mellett
- Seltzer és mtsai, 1997: a nők inkább demokraták, inkább liberálisak
- Kite és Whitley, 1996: a homoszexualitással szemben pozitívabbak
- Viszont a hagyományosan immorális cselekedeteket (mint az egyéjszakás kalandok) jobban elítélik (Oliver, Hyde, 1993)
- Noha a fenti különbségeket főként az USA-ban detektálták, Európából is nagyon hasonló eredmények vannak

Diekman, Eagly és Kulesa vizsgálata (2002) arról, mennyire látjuk ezt pontosan, milyenek a nők és a férfiak jellegzetes attitűdjeikben

- Alapként a General Social Survey szolgált
- Elővizsgálatukban erra kérték az embereket, soroljanak jellegzetes női és jellegzetes férfi véleményeket
- A Surveyből azokat a kérdéseket ragadták ki, melyek rárimeltek a sztereotipikus női és férfinak gondolt véleményekre, illetve olyanokat, melyek nem voltak sztereotipikusak

Diekman és mtsai (2002) vizsgálata

- Az egyetemista mintához igazították tehát a releváns kérdéseket

- Különbségi, illetve érzékenységi korrelációs mutatókat számoltak, mind egyéni, mind csoportszinten
- Volt olyan csoportjuk, akiket csak a nők gondolt véleményéről kérdeztek, volt olyan is, amelyet csak a férfiakról, és olyan is, amelyet mindkét neméről

Eredményeik

- A minta meglehetősen pontosan képen volt a férfiak és nők véleményéről
- Mindazonáltal a férfiak véleményét kevésbé találták el, leginkább azért, mert kevésbé tételezték fel róluk, hogy egyetértenek a nőknek kedvező véleményekkel.
- Ez több szempontból érdekes:
- Csak részben áll összhangban az érdekvezérelt véleménytulajdonítással (Ratner, Miller, 1996)
- Az sem igaz, hogy az outgroupról lennének pontatlanabb elképzeléseink, mert a férfiak nézőpontjának enyhe félreismerése mindkét nemre jellemző volt, miközben a nők nézőpontjának kiismerése is.
- És az sem igaz, hogy a társadalmilag alacsonyabb státuszú pontosabb képet alkot a másik nemről
- A háttérben kizárólag az átalakuló nemi szerepek lehetnek.

Irodalom:

Guinote, A., Willis, G. B., Martellotta, C. (2010). Social power increases implicit prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology* 46, 299-307.

Diekman, A. B., Eagly, A. H., Kulesa, P. (2002). Accuracy and Bias in Stereotypes about the Social and Political Attitudes of Women and Men. *Journal of Experimental Social Psychology* 38, 268-282.

9. óra: Fejlődéslélektani vonatkozások

2 tanulmány került feldolgozásra.

Visser, P. S., Krosnick, J. A. (1998): Development of Attitude Strength Over the Life Cycle: Surge and Decline. *JPSP*, 75 (6), 1389-1410.

Milyen kapcsolatban állhat az életkorral az attitűdöknek a változásokkal való szembenállása?

- A növekvő ellenállás hipotézis (Glenn, 1974; Berelson, Lararsfeld, McPhee, 1954)
- A fogékony fiatal évek és a későbbi kikristályosodás (Carlsson. Krlsson, 1970; Mannheim, 1952)
- Az életkori szakaszok hipotézis (Sears, 1981;1983): a növekvő ellenállás időskorra fellazul

Milyen okai lehetnek az időskori befolyásolhatóságnak?

- Pontosítás végett: társadalmi-politikai attitűdökről van szó
- Csökken a „civil” társas támasz a nyugdíjba menetel után (Burt, 1990)

- Szerepváltások sokasága-bizonytalanság: sok korábbi attitűd aláásódik (Glaser, Strauss, 1971)
- A kognitív képességek is csökkennek, éppen ezért nehezebb a meggyőzésekkel szemben hatékony cáfolatokat felhozniuk (Verhaeghen, Salthouse, 1997).

A korábbi kutatások eredményei és korlátai

- Több olyan vizsgálat volt, amely kül. Életkori csoportokat vetett össze, és arra jutott, hogy fiatal korban az attitűdök inkább változnak.
- Ezeknek az összegzett eredményeknek azonban korlátja, hogy a csoportszintű összegzések kiüthetik az egyéni szinten esetleg jelenlévő változásokat.
- Egy másik probléma, hogy az életkorral más változók összefügghetnek: pl. a fiatalok képzetesebbek, az idősek közt több a nő.
- Ezeket a problémákat ez a vizsgálat kivédi

A vizsgálat logikája

- Az attitűdök erősségének operatív és metaattitűdinális indexeit mérték, nagy, reprezentatív mintákban.
- Az operatív mérés az attitűdváltozás mérését jelentette.
- A metaattitűdök azt jelentik, hogy valaki hogyan érzi, mennyire fontos számára a téma, mekkora a róla való tudása, mennyire biztos a véleményében, és mit gondol róla, mennyire áll ellen a változásnak.

Operatív mérések

- Az első három vizsgálat ezzel élt. Interjúkban kérdezték ki, telefonon az embereket. Az első vizsgálatban például arról, mi a véleményük, az USA-nak be kéne-e avatkozni egy nemzetközi konfliktusba. Majd azt mondták nekik, hogy az ország vezetése ezt pontosan ellenkezőképp gondolja. Visszakérdezték, tartják-e a véleményüket.
- Az attitűdváltozásra való érzékenység U alakú görbét mutatott.
- A nemnek, az etnikai hovatartozásnak és az iskolázottságnak nem volt hatása, viszont az állampolgári hűségnek igen.
- Felmerült az igénye annak, hogy a másoknak való megfelelés igényét is mérni kellene a továbbiakban

További operatív mérések

- A második felmérésben a kisebbségpolitika volt terítéken. (pl. pozitív diszkrimináció a felvételi eljárásokban). A véleményük megkérdezése után szembesítették egy ellenérvvel (pl., hogy ha nincs ez az eljárás, akkor lehet, hogy csak nagyon kevesen jutnak be az egyetemre, vagy ha éppenséggel mellette voltak, akkor azt vetették fel, hogy ekkor viszont jobb képességű többségiek méltatlanul háttérbe szorulnak), és megkérdezték tőlük, hogy ennek tudatában nem változtatnának-e a véleményükön
- Az életkorral kapcsolatban ismét megkapták a változással való U alakú összefüggést. Ezenkívül a képzetlenebbek és a nők, valamint azok, akikben nagyobb megfelelési vágy élt gondolták meg magukat inkább.

A 3. operatív mérés

- Gondolati indukció

- Külső ráhatás nélkül, a saját belegondolásuk után nézték meg, hogy a globális felmelegedésről másképp gondolkoznak-e a személyek, mint kezdetben.
- Belegondolás hatására általában az emberek rosszabbnak gondolták a globális felmelegedés hatásait, és a változás a fiatalok és idősek körében erősebb volt.
- Más demográfiai változónak itt nem jutott szerep a hatásokban.
- Az első három vizsgálat tehát teljesen egybehangzó eredményeket hozott

Az attitűdök erősségének metaattitűdinális jellemzői

- 6 politikai kérdéssel kapcsolatban mérték egy közvéleménykutatásban, hogy azokat mennyire tartják fontos kérdéseknek, mekkora a róla való tudásuk. És mennyire látják véleményüket a változásokkal szemben ellenállónak
- Ezek: pornográfia, halálbüntetés, fegyverhasználat kérdése, bűnözés, a törvények szigorának erősítése és a faji kérdések
- A fontosságra és a tudásra fordított U alakú görbe jött eredményként.

Eredmények a metaattitűdinális mérések esetében

- Továbbá érdekesség, hogy míg ezek a kérdések fontosabbak voltak a képzetebbek, a nők és a kisebbségi etnikumhoz tartozók számára, addig a férfiak, illetve a fehérek voltak azok, akik nagyobb tudásúnak mutatták magukat.
- A változásokkal szemben való ellenállás a metaattitűdök szerint esik
- Ez rámutat arra, hogy a laikus nézetek ezen a ponton nem felelnek meg a valóságnak
- Az idősek nincsenek vele tisztában, mennyire befolyásolhatóak politikai nézeteikben.
- Mindazopnálta az ilyen vizsgálatokat ki kellene terjeszteni másféle természetű attitűdökre is.

A másik tanulmány:

Poteat, P. (2007). Peer Group Socialization of Homophobic Attitudes and Behavior During Adolescence. *Child Development*, 78 (6), 1830-1842.

- Mindig felmerül a kérdése, hogy előítéleteiben mennyit hoz az ember otthonról, és mennyit a kortárs csoportoktól.
- Ez a vizsgálat a kortárs csoportok hatását mutatta ki, azáltal, hogy 12-17 éves gyerekek homoszexuális férfiakkal és nőkkel kapcsolatos attitűdjeit mérte két alkalommal, 8 hónap szünet közbeiktatásával.
- Érdekes módon azonosították a csoportosulásokat

Eredmények

- A korábbi kutatásokkal szemben nem jött ki az előítéletek csökkenő tendenciája
- Bár az iskola összességében progresszív volt a kérdésben, határozott különbségek mutatkoztak a csoportnormákban
- A homoszexuális férfiakkal kapcsolatos attitűdök negatívabbak, és több olyan esetet is tudtak felidézni, amikor mások ezt mondták valakire.
- A férfiaknak és az etnikai kisebbségi csoportokba tartozóknak az attitűdjeik negatívabbak

Hogyan mutatták ki a csoportszocializáció hatását?

- Az első adatfelvételi pillanatban is megnézték az attitűdök szórását, és azt, hogy az egyéni attitűdök hogyan korreláltak a csoportattitűd átlagával. És a második időpillanatban is.
- 8 hónappal elteltével a szórások csökkentek és a korrelációs értékek növekedtek
- Valaki 8 hónappal későbbi attitűdjét egyrészt korábbi attitűdje, másrészt a csoportattitűd határozta meg.
- Tanulásképp megfogalmazhatjuk, hogy többszintű jelenségeknél nem szerencsés csak az általánosságok szintjén maradni.

10. óra Környezeti attitűdök

A környezeti attitűdök a környezettudatos viselkedés fontos előrejelzői. Ismert dolog, hogy a környezettudatos viselkedés nemcsak lélektani tényezőkön múlik (mint az attitűd), hanem technológiákon, ösztönzőkön, kormányközi megállapodásokon is, mindazonáltal érdemes az attitűdök szerepét is tisztán látni, és a társadalmi beavatkozásokban érinteni.

A környezeti attitűdök megragadása történhet globálisabb és részletezőbb szinten. A globális szintet Dunlap képviseli, aki Van Lierével együtt 1978-ban fölvázolta a NEP, vagyis az új környezeti paradigma koncepcióját, mely a környezettel való *törődést*, a környezetért érzett aggodalmat, a környezet sorsáért való felelősséget ragadja meg.

Ehhez képest például Schultz a környezeti attitűdökre a következő definíciót adja: „egy személy környezettel kapcsolatos tevékenységekre és témákra vonatkozó hiedelmeinek, érzelmeinek és viselkedéses szándékainak összessége”, „olyan pszichológiai hajlandóság, amely a természeti környezetről alkotott hiedelmek és észleletek kiértékelésében jut kifejezésre, magában foglalva annak minőségére vonatkozó faktorokat, és a támogatás/elutasítás mértékét is”.

Milfont és Duckitt (2004) egy 12 faktoros, 2 fő rendezőelv (megőrzés és hasznosítás) alá szerveződő rendszert dolgozott ki a környezeti attitűdök megragadására, szintén a részletezés jegyében. A 12 faktoruk: a természet élvezete; a megőrzésre törekvő szabályozások támogatása; környezeti aktivista; antropocentrikus elképzelések által vezérelt megőrzés; a műszaki és természettudományokba vetett hit; környezet iránti aggodalom; környezeti átalakítás; a természet megőrzésére irányuló viselkedés; az emberi dominancia a természet felett; a természet emberi hasznosítása; ököcentrikus megközelítés; a populáció növekedését szabályozó elképzelések támogatása

A következőkben 2 fő szakaszt találunk. Az első alapjául a következő tanulmány szolgál (gyakorlatilag a nevezett cikk egy részlete magyarul):

Kovács, J., Pántya, J., & Medvés, D. (2012). Room for rationalization in environmentally significant behavior choices: An American-Hungarian comparison. In A. Gasiórowska & T. Zaleskiewicz (Eds.), *Microcosm of Economic Psychology: Proceedings of the IAREP Conference Wroclaw 2012* (pp. 120–130). Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Faculty in Wroclaw.

A második rész alapjául Medvés Dóra (Debreceni egyetem) 2012-ben védett PhD értekezése szolgál (*A környezettudatosság pszichológiai meghatározói; A társas értékorientáció, a környezeti attitűdök, az észlelt jelentőség és a szokások szerepe*)

A környezettudatos viselkedés modelljei: Az attitűd és viselkedés kapcsolata a környezettudatos viselkedés vonatkozásában

A szociálpszichológián belül számos megközelítési módot ismerünk, amelyek értelmezési keretet nyújthatnak a viselkedés meghatározóinak megismerésére, ezeket a környezettudatos magatartás, a viselkedés egy speciális formájának feltárása esetén is alkalmazhatjuk.

Három alapmodellt fogunk tárgyalni, melyekben közös, hogy a környezettudatos viselkedés abból következik, hogy a környezetet a személy megóvandónak és fenyegetettnek tartja, s úgy érzi, viselkedésével tenni tud, tenni kellene érte. A modellek abban különböznek, hogy ezt a késztetést az értékektől, illetve az attitűdöktől és/vagy normákból, értékekből eredeztetik, és közősek abban, hogy valamiféleképpen kezelik a kontroll, én-hatékonyság kérdését, vagyis az arra vonatkozó hiedelmet, hogy a személy szándéka szerinti viselkedése mennyire lesz eredményes.

- *A Tervezett viselkedés elmélete (TPB)*

Az egyik legismertebb, és talán legtöbbet alkalmazott kutatási keret a Tervezett viselkedés elmélete (Ajzen, 1991). A modell abból a feltételezésből indul ki, hogy a viselkedést közvetlen módon meghatározó viselkedéses szándék háttérében az attitűdök, a szubjektív normák és az észlelt viselkedéses kontroll húzódik meg, utóbbi a viselkedésre nemcsak közvetett, de közvetlen módon is hatással van. Az elméletet számos viselkedési forma mellett általános és konkrét környezettudatos tevékenységek esetében is tesztelték. Kaiser (2006) például az *Általános környezetvédő viselkedés* (GEB) esetén találta meghatározónak a modell összetevőit, míg Klöckner és Oppedal (2011) a szelektív hulladékgazdálkodás különböző megvalósulási formáit (fém, papír, üveg és műanyag) találták a tervezett viselkedés elméleti keretében magyarázhatónak.

- *A Norma-aktiváció elmélete (NAM)*

Az altruista viselkedéseket leíró Norma-aktivációs modell (Schwartz, 1977) más megközelítést alkalmaz a környezettudatosságot meghatározó tényezők összegzésekor. Kiindulópontja szerint a környezetért cselekvés a közjó érdekében történik, szemben az egyéni érdekekkel. Az elmélet szerint az egyénnek először is fel kell ismernie, hogy viselkedése hatással van a környezetre, továbbá be kell látnia, hogy felelősséggel tartozik ezekért a következményekért. Ez vezet a morális aspektusok, azaz a személyes normák aktiválódásához, ami környezettudatos magatartást eredményezhet.

Az elmélet (nevezetesen, hogy a morális normák alapján valamennyire be lehet jósolni az ökológiai viselkedést) számos megerősítést nyert, pl. az újrahasznosítással kapcsolatban recycling (Guagnano, Stern, & Dietz, 1995), a közlekedés vonatkozásában (Hunecke, Blöhma, Matthies, & Höger, 2001) a takarékos energiagazdálkodás területén (Black, Stern, & Elworth, 1985), és a környezettudatos vásárlással kapcsolatban (Thøgersen, 1999). Hines, Hungerford és Tomera (1986/87) átlagosan $r = .33$ -as értékű korrelációt találtak a felelősségérzet és a környezettudatos viselkedés között.

- *Érték-hiedelem-norma model (VBN)*

A környezettudatos viselkedés egy másik gyakran alkalmazott értelmezési kerete az Érték-hiedelem-norma modell (VBN) (Stern és Dietz, 1994), mely a NAM kiterjesztésének tekinthető, amennyiben az altruista értékeken túl más értékek (az egoisztikus és bioszférikus értékek) vonatkozásában is kapcsolatot lát az értékek és a környezettudatos viselkedés között. Továbbá a modell integrálja az Új Világnézeti Paradigma (NEP) megfontolásait. A NEP koncepcióját Dunlap és Van Liere vázolták föl a környezettudatosság értelmezési keretként (Dunlap és Van Liere, 1978). A környezeti attitűd kutatásának hagyományát követő, a környezeti attitűdöt egykomponensűnek bemutató felfogást láthatjuk benne, értékelő hangsúllyal (Kaiser, Wölfling, & Fuhrer, 1999). A mérőeszköz (NEP-scale) állításai arra vonatkoznak, hogy a válaszadó mennyire tartja aggasztónak a környezet állapotát, olyannak, amivel törődni kell.

A VBN szerint az értékek közvetlen módon módosítják a környezettudatossággal kapcsolatos általános hiedelmeket, világnézetet (NEP), amely hatással van arra, ahogyan az egyén a környezeti változásoknak a számára értékes dolgokkal kapcsolatos következményeit látja, illetve a személyes normákra, vagyis arra, ahogyan a probléma megoldásában saját szerepét, felelősségét látja. A viselkedés befolyásolásában a személyes normáknak van közvetlen szerepük. A modell helyénvalóságát támasztja alá Stern és munkatársainak (1999) vizsgálata, amely szerint a nem aktivista („nonactivist”) környezettudatos viselkedések magyarázatában a VBN modell igen hatékony. Schultz és munkatársai (2005) hat országot felölelő vizsgálatuk által mindazonáltal arra mutattak rá, hogy noha az érték-norma-hiedelem kapcsolat meglehetősen általános, az értékek és a környezettudatos viselkedés kapcsolatát a VBN szellemiségében csak a self-transzcendens (altruista, bioszférikus) értékekkel kapcsolatban lehet kimutatni, az énfelnagyítás értékei (egoista értékek) jellemzően inkább negatív összefüggést mutatnak a környezettudatos viselkedéssel.

- *A TPB, NAM és VBN modellek összehasonlítása*

Számos kutatás tette vizsgálat tárgyává, hogy mely modell lehet a legalkalmasabb a környezettudatosságot meghatározó faktorok leírására. Kaiser, Hügner és Bogner (2005) például a TPB és a VBN modellek környezeti megőrző viselkedést bejósoló erejét vetették össze, s úgy találták, a TPB modell helyénvalóbb. Abrahamse, Steg, Gifford és Vlek (2009) pedig az ingázás céljából történő autóhasználat, illetve az annak csökkentésére irányuló szándék vonatkozásában ütköztették a TPB-t és a NAM-ot. Eredményeik szerint míg a viselkedést a TPB-modell változóival lehet jól előre jelezni, addig annak szándéka kapcsán a NAM változói bizonyultak meghatározóbbnak. Lindenberg és Steg (2007) korábbi kutatásokra hivatkozva (pl. Nordlund és Garvill, 2003; Steg, Dreijerink és Abrahamse, 2005) azt a megállapítást tették, hogy a NAM és a VBN modellek a kevés költséget igénylő környezettudatos viselkedések leírására alkalmasak, a jelentősebb befektetést, viselkedéskorlátozást igénylő esetekben pedig a TPB a sikeresebb. Arra is találunk példát, hogy a kutatás mindezeket a tényezőket egyetlen modellbe emelje, mint ahogyan tették azt Oreg és Katz-Gerro (2006), akik még a kulturális értékeket (nevezetesen a posztmaterialista értékeket) is bevonták modelljükbe, azokban a környezeti törődés mögötti végső tényezőt látva.

Mi magunk tanulmányunkban azt emeljük ki, mit tudunk meg összességében a modellekből, nevezetesen, hogy az attitűd és a viselkedés-kontroll meghatározó determinánsai a cselekvésnek, s az attitűd-viselkedés kapcsolatnak van egy értékek által befolyásolt normatív közege. Vizsgálatunkban a nevezett komponensek közül adatokat a környezettudatos

attitúd, a környezeti viselkedés és a viselkedéses kontroll vonatkozásában birtoklunk, az értékek csak implikáltan, a kulturális különbségekről beszámoló egyéb kutatások birtokában szolgálnak magyarázati támpontokként. Konkrét változóink (a NEP, az észlelt jelentőség és a viselkedés) a VBN modell változóival mutatnak legnagyobb hasonlóságot, azzal a különbséggel, hogy a személyes értékpreferenciákat nem mértük, viszont bevontuk az elemzésbe egy új változót, nevezetesen a nem-cselekvés racionalizálását.

- *A környezettudatos attitúd és környezeti viselkedés közötti eltérés magyarázatai*

Noha a pozitív attitúdók, a törődés és a tudás is kétségtelenül mutatnak összefüggést a viselkedéssel, az is igaz, hogy a cselekvés hiányát pozitív környezeti attitúdók esetén is gyakran megfigyelhetjük (Kollmus & Agyeman, 2002). Triandis a TIB elméletben (Theory of Interpersonal Behavior, 1977) azt hangsúlyozza, hogy a viselkedéseket nagyon gyakran megszokásból produkáljuk, s erős szokások esetén az attitúd-viselkedés kapcsolat csökken. A szokások erejét a környezettudatos viselkedésben több tanulmány demonstrálja (pl. Bamberg & Schmidt, 2003). Az attitúd-viselkedés hézagra persze más magyarázatokat is találhatunk, mint például azt, hogy a mérési szintek nincsenek összhangban vagy az attitúdkifejezés költséges. Az utóbbi időben egyre többen emelnek szót emellett is azonban, hogy a környezettudatos attitúdók és a nem-cselekvés együttes jelenlétének megértéséhez, ezáltal a hatásos környezettudatos viselkedésre buzdító programokhoz, meg kell ismernünk azt a hatást is, melyet a nem-cselekvés racionalizációja tölt be az attitúd és viselkedés közti közvetítésben.

2.

Az első vizsgálat bemutatása

A vizsgálati minta 132 fő pszichológia szakos egyetemi hallgató

A vizsgálat során használt módszerek

- Csoportfeladat: kétfordulós társas dilemmahelyzet
- Kérdőív: társas értékorientáció (Van Lange és Mtsai, 1997)

környezeti attitúd (Milfont és Duckitt, 2006)

A csoportfeladat bemutatása

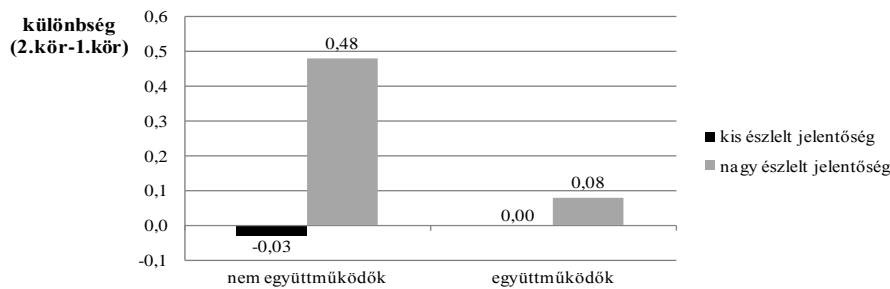
Instrukció:

- 7 fő, 5 zseton
- Közös alap létrehozása: 20 zseton
- „Működőképes”: a beadott zsetonért cserébe mindenki kap 6 zsetont
- „Nem működőképes”: beadott zseton elvész, nincs újabb zseton

Visszajelzés:

- „Bőven összejött” – kis észlelt jelentőség
- „Éppen összejött” – nagy észlelt jelentőség

Társas értékorientáció és észlelt jelentőség interakciója közel szignifikáns ($0,05 < p < 0,1$; $F=2,797$; $df=1$), vagyis az önértékeléssel érdeklődő személyek hozzájárulását erősebben befolyásolja, hogy mit gondolnak a saját együttműködésük jelentőségéről.



- *együttműködők* kevésbé *antropocentrikusak* ($p < 0,05$; $t = 2,741$; $df = 129$)
- *individualisták* jobban igénylik a *politikai szabályozást*, kevésbé támogatnák az *aktivista csoportokat* ($p < 0,05$; $t = -2,973$; $df = 130$ és $0,05 < p < 0,1$; $t = 1,802$; $df = 130$)

A második vizsgálat bemutatása

Hogyan befolyásolják bizonyos pszichológiai jelenségek

- észlelt jelentőség, környezet iránti attitűdök,
- társas értékorientáció, természethez való kötődés

egy környezettudatos információs üzenet mozgósító erejét?

A vizsgálati minta

95 fő végzős középiskola tanuló

A vizsgálat során használt módszerek

- Kérdőív: társas értékorientáció (Van Lange és mtsai, 1997)
- környezeti attitűd (Milfont és Duckitt, 2006)
- kötődés a természethez (Milfont, 2006)
- A környezettudatos viselkedésre ösztönző információs üzenetek páros összehasonlítása, rangsorolása

Az üzeneteknek négyféle variánsával dolgoztunk, azt variáltuk bennük, hogy a környezettudatos magatartásnak az emberi vagy az ökológiai oldalról van megjelenítve az értelme (antropocentrikus vagy ökocentrikus az üzenet), illetve azt, hogy az egyéni hozzájárulásokat kicsi vagy nagyobb észlelt jelentőségűnek mutatta be (kis vagy nagy észlelt jelentőség). Így a négy variáns: „antropo-nagy”, „antropokis”, „ökonagy”, „ökokis”.

Íme az üzenet:

Magyarországon lakosonként 55 kg csomagolási hulladék keletkezik évente, az Észak-alföldi régió 1,5 millió lakosa esetében ez az érték 85.749 tonna. Jelentős mértékű változás eléréséhez 300 ezer (*nagy jelentőség*)/1,2 millió (*kis jelentőség*) embernek kellene úgy döntenie a régióban, hogy olyan terméket választ, amely nincs feleslegesen becsomagolva. A csomagolási hulladék mennyiségének csökkentése által nincs szükség a régiós szeméttlerakók bővítésére, amivel jelentős *területeket hagyhatunk meg az élővilág számára(öko)/pénzösszeg takarítható meg (antropo)*.

Eredmények:

A proszof (önérdekvezérelt) személyek világosan különbséget tesznek az üzenetek hatékonysága között, ellentétben a proszociális, együttműködő személyekkel.

A harmadik vizsgálat bemutatása

Hogyan befolyásolják bizonyos pszichológiai jelenségek a részvételt egy környezettudatos tevékenységben, konkrétan a csatlakozást az Európai Autómentes Nap akcióhoz?

A vizsgálati mintát a DE-BTK dolgozói adták, azok, akik a felhívólevél és az akció utáni megkeresésünkre válaszolva kitöltötték kérdőívünket, melyben a társas értékorientációjukról, a környezeti attitűdjeikről és a viselkedésükről, illetve visszamenőlegesen a viselkedési szándékukról kérdeztük őket, valamint azokról a kifogásokról, korlátokról ürügyekről, melyek jó mentségei lehetnek a nem-cselekvésnek (pl. sok volt a dolga aznap, sietett, muszáj volt kocsival jönni.)

Eredmények:

Az önérdelvezérelt személyeket jobban befolyásolták az aktuális korlátok, nehezítések, mint az együttműködő személyeket.

Összefoglalásképp a három vizsgálat egybehangzó eredményeket hozott abból a szempontból, hogy mindháromban az önérdelvezérelt személyek reagáltak érzékenyebben az ösztönzőkre. A proszociális személyek együttműködését se pozitív, se negatív irányban az ösztönzők nem befolyásolták.

Abrahamse, W., Steg, L., Gifford, R., & Vlek, C. (2009). Factors influencing the car use for commuting and the intention to reduce it: A question of self-interest or morality? *Transportational Research, Part F, 12*, 317-324.

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50*, 179-211.

Bamberg, S., & Schmidt, P. (2003). Incentives, Morality, or Habit? Predicting Students' Car Use for University Routes With the Models of Ajzen, Schwartz, and Triandis. *Environment and Behavior, 35*, 264-285.

Black, J. S., Stern, P. C., & Elworth, J. T. (1985). Personal and contextual influences on household energy adaptations. *Journal of Applied Psychology, 70*, 3–21.

Dunlap, R. E., & van Liere, K. D. (1978) The „new environmental paradigm”: a proposed instrument and preliminary results. *Journal of Environmental Education, 9*, 10-19.

Guagnano, G. A., Stern, P. C., & Dietz, T. (1995). Influences on attitude-behavior relationships: A natural experiment with curbside recycling. *Environment and Behavior, 27*, 699–718.

Hines, J. M., Hungerford, H. R., & Tomera, A. N. (1987). Analysis and synthesis of research on responsible environmental behaviour: A meta-analysis. *Journal of Environmental Education, 18*, 1-8.

Hunecke, M., Blöhma, A., Matthies, E., & Höger, R. (2001). Responsibility and environment—Ecological norm orientation and external factors in the domain of travel mode choice behaviour. *Environment and Behaviour, 33*, 845–867.

Kaiser, F. G. (2006). A moral extension of the theory of planned behavior: Norms and anticipated feelings of regret in conservationism. *Personality and Individual Differences, 41*, 71-81.

Kaiser, F. G., Wölfing, S., & Fuhrer, U. (1999). Environmental Attitude and Ecological Behaviour. *Journal of Environmental Psychology, 19*, 1-19.

Kaiser, F. G., Hübner, G., Bogner, F.X. (2005). Contrasting the theory of planned behavior with the value-belief-norm model in explaining conservation behavior. *Journal of Applied Social Psychology, 35* 2150– 2170.

Klöckner, C. A., & Oppedal, I. O. (2011). General vs. domain specific recycling behaviour – Applying a multilevel comprehensive action determination model to recycling in Norwegian student homes. *Resources, conservation and recycling, 55*, 463-471.

Kollmus, A., & Agyeman, J. (2002). Mind the Gap: why do people act environmentally and what are the barriers to pro-environmental behavior? *Environmental Education Research, 8*, 239- 260.

Lindenberg, S. & Steg, L. (2007). Normative, gain and hedonic goal frames guiding environmental behavior. *Journal of Social Issues, 63* (1), 117-137.

Milfont, T. L., & Duckitt, J. (2004). The structure of environmental attitudes: A first and second-order confirmatory factor analysis. *Journal of Environmental Psychology, 24*, 289-303.

Nordlund, A. M. & Garvill, J. (2003). Effects of values, problem awareness, and personal norm on willingness to reduce personal car use. *Journal of Environmental Psychology, 23*, 339-347.

Oreg, S., Katz-Gerro, T. (2006). Predicting Proenvironmental Behavior Cross-Nationally Values, the Theory of Planned Behavior, and Value-Belief-Norm Theory. *Environment and Behavior, 38*, 462-483.

Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221-279). New York: Academic Press.

Steg, L., Dreijerink, L., & Abrahamse, W (2005). Factors influencing the acceptability of energy policies: A test of a VBN theory. *Journal of Environmental Psychology, 25*, 415-425.

Stern, P. C., & Dietz, T. (1994). A value basis of environmental concern. *Journal of Social Issues, 50* (3), 65-84.

Thøgersen, J. (1999). The ethical consumer. Moral norms and packaging choice. *Journal of Consumer Policy, 22*, 439–460.

11.óra:

SZERVEZETI ATTITÜDÖK

Szervezeti attitűdök alatt a szervezet irányában érzett elkötelezettséget és lojalitást, a szervezettel való elégedettséget, a szervezeti önkéntességet (számon nem kérhető proszociális beállítottságot), és a vezetői döntések elfogadásának készségét értjük, hogy csak a legfontosabb szervezeti attitűdöket említsük. Vázlatosan, a szervezetek érdekelték abban, hogy a dolgozók pozitív attitűdöket mutassanak irányukban, mert ennek kézzel fogható előnyei is vannak, amik tükröződnek a teljesítménymutatókban. (Erre találunk jó példát a részletesebben is tanulmányozott Gregory, Harris, Armenakis & Shook (2009) vizsgálatban, lsd. később.) De a másik oldal is igaz, vagyis a dolgozóknak is jó, ha jó szervezeti attitűdöket tudnak hordozni, ugyanis alapvető társas igényünk, hogy ahova tartozunk, ott kielégítő kapcsolataink legyenek, s ennek a kapcsolatrendszernek a vezetéssel, és a cég egészével való kapcsolat ugyanúgy része, mint a közvetlen kollégákkal való jó kapcsolat. Számos tanulmány egybehangzó eredménye szerint például az igazságtalannak megélt munkahelyi döntések olyan feszültséget keltenek, melyeknek hosszú távon a mentális egészségre is káros hatása lehet (Greenberg, 2004).

Az órán két szervezeti attitűddel, az elégedettséggel és az elkötelezettséggel kapcsolatban került egy-egy tanulmány megbeszélésre.

Munkahelyi elégedettség

A munkával való elégedettség a munkával kapcsolatos pozitív illetve negatív érzésekre valamint attitűdökre vonatkozik. Számos tényező függvénye, de Staw és Ross (1985) véleménye szerint 30-40%-ban genetikai meghatározottságú. A munkával való elégedettségnek vannak személyi és szervezeti tényezői.

Személyi tényezők

Például az életkor és tapasztalat előrehaladtával az elégedettség nő (Greenberg, Baron, 1993); Collett és Furnham (1995) szerint minél magasabb valakinek az intelligenciája és minél képzetlenebb, annál elégedetlenebb. Továbbá többen leírják, hogy szociodemográfiaailag azok a csoportok, akik kevesebb pénzért dolgoznak, elégedetlenebbek (kisebbség, ill. a kényszerből dolgozó, s nem szabad akaratából minőségi munkát végző nők).

Szervezeti tényezők

Hat az elégedettségre a szervezet fizetési-ösztönzési rendszere, az ellenőrzés minősége (kontrolláló vagy bizalomra építő), a szervezeti hatalom decentralizációja, de hatnak a munkakörülmények is.

A munkával való elégedettség *következményeiként* a hiányzást, késést, munkaerővándorlást szokták emlegetni.

Gregory és munkatársai (2009) arról írnak, hogy a szervezeti kultúra és a szervezeti teljesítmény kapcsolatában sok vezető hisz, de addig viszonylag kevés tanulmány szolgáltatott a kapcsolatot támogató adatokat. Fölvetik, hogy előfordulhat, hogy nem közvetlenül a kultúrának van hatása a teljesítményre, hanem a szervezeti attitűdök azok, amik mediálnak a kultúra és a teljesítmény között.

Quinn szervezeti kultúra modelljében gondolkoznak a szerzők, ahol is az ellenőrzés és a kifelé-befelé irányultság alapján megkülönböztetünk négy kvadránst, a támogató („group”) kultúrát, a szabályorientált („hierarchical”) kultúrát, (mindkettő befelé orientálódik, az első rugalmasabb, a második kontrollálób), és innovatív („developmental”) valamint célorientált

(„rational”) kultúrákat, (mindkettő kifelé orientált, az előbbi nagyobb rugalmassággal, az utóbbi nagyobb ellenőrzéssel). A kiegyensúlyozott („balanced”) kultúra mind a négy kvadránsból kiegyensúlyozottan tartalmaz tulajdonságokat).

Hipotézisek

Első hipotézisük szerint a támogató kultúra növeli a teljesítményt.

Második hipotézisük szerint a kiegyensúlyozott kultúra növeli a teljesítményt.

Harmadik hipotézisük szerint a szervezeti attitűdök mediálják a kultúra-teljesítmény kapcsolatot.

Mit csináltak?

Közel 100 kórház felsővezetésének küldtek ki kultúra-kérdőívet, 87 volt olyan, ahonnan legalább 2 személy visszaküldte. Egy intézményről kultúra kérdésében elterjedt dolog a vezetői kultúra-vélemények alapján nyilatkozni.

Az attitűdmérést a kórházak dolgozói körében végezték, elégedettséget mértek az orvosoknál és a nem orvosként a kórházban dolgozóknál.

A hatékonyság mutatójaként egyrészt a költséghatékony gazdálkodást tekintették, ami azt ragadja meg, mennyire bántak takarékosan azokkal a kiadásokkal, amelyek kontrollálhatóak. Másrészt a beteg-elégedettség számított.

Eredmények:

Mind a támogató, mind a kiegyensúlyozott kultúra pozitív és közvetlen hatást gyakorol a beteg-elégedettségre. Viszont a költségekre a kultúrának csak akkor látszik a hatása, ha számolunk a szervezeti attitűdök közvetítő szerepével.

Elgondolkodtató persze, hogy más, az egészségügyi ellátástól különböző szektorban vajon ugyanilyen hatásai mutatkoznak-e a kultúrának.

Gregory, B. T., Harris, S. G., Armenakis, A. A., Shook, C. L. (2009). Organizational culture and effectiveness: A study of values, attitudes and organizational outcomes. *Journal of Business Research*, 62, 673–679.

Munkahelyi elkötelezettség

Hulin, 1995:

Egy attitűd-szerű vonzódás egy szervezethez, az attitűd tárgyát a szervezet egésze és nem a specifikus munka jellegzetességei képezik. A munkahelyről való kilépéssel erősen összefügg. Az elkötelezettség tanulmányozásának a ma talán legáltalánosabban használt keretét Meyer és Allen (1990, 1997) dolgozták ki, akik érzelmi, kényelmi és normatív (ez a „jólneveltségéből” fakad, tehát nem annyira szervezetspecifikus) elkötelezettségről beszélnek, s úgy tartják, a három dimenzió mentén különböző fokban elkötelezettek is lehetnek a személyek. (Affective, continuance, és normative az eredetileg használt angol kifejezésekkel. A continuance, ami eredetileg hosszú tartamot jelöl, indoklásra szorul, hogy miért nyerte a „kényelmi” fordítást. Tegyük hozzá, van, aki „kitartási”-nak fordítja. Ugyanis, amikor a szakirodalom azt magyarázza, hogy mi is az a „continuance commitment”, azt írja, hogy annak van ilyen, akinek elhagyni a céget költségesebb, mint maradni. A háttérben Becker (1985) személyes befektetés-gondolata is, aki szerint az egyén befektetést eszközöl, amikor egy szervezetben tevékenykedik, befekteti idejét, energiáját, végzettségét, idegeit, s úgy gondolkodik, hogy ha kilép a szervezetről, elveszíti a befektetéseit.)

Megemlítendő, hogy e ma talán legelfogadottabb elkötelezettség koncepciónak is megvoltak a maga előzményei, March és Simon (1958) is beszéltek már kitartási és érték-elkötelezettségről. A kitartási a részvétel melletti döntésre utal, arra az igényre, hogy a személy fenntartsa a szervezeti tagságot. Az érték-elkötelezettség az ő fogalmai szerint a teljesítés mellett meghozott döntést jelenti, erőfeszítéseket a szervezet javára.

Az órán egy olyan tanulmányt tárgyaltunk, mely az affektív és a kényelmi kötődés különböző együttjárásaival jellemezhető dolgozókkal kapcsolatban vizsgáldott, és megállapította, hogy különösen az affektív kötődést nem mutató dolgozókkal van probléma, tekintsük azt akár a felettesek teljesítményértékelése, a szervezeti önkéntesség vagy az antiszociális viselkedések szempontjából (Sinclair, Tucker, Cullen, & Wright, 2005). Ez az eredmény megerősíti azt az elképzelést, miszerint ha valakinek kizárólag kényelmi (vagy nevezhetjük akár kitartásinak is) kötődése van, akkor csak kényszerből marad a szervezetben.

Sinclair, R. R., Tucker, J. S., Cullen, J. C., & Wright, C. 2005. Performance differences among four organizational commitment profiles. *Journal of Applied Psychology*, 90, 1280–1287.

A Meyer-Allen-féle elkötelezettség mérő eszközön kívül igen elterjedt még a Porter, Steers Mowday és Boulian (1974) által kidolgozott kérdőív (Organizational Commitment Questionnaire), mely a cél-egybeesési elméletet veszi alapul.