

Социальная установка



Определение



- *Социальная установка (аттитюд)* - позитивная или негативная оценка объектов, событий и явлений общественной жизни по параметрам «полезно — вредно», «приятно — неприятно», «хорошо — плохо» и т.д.

Особенности социальных установок:



- затрагивает не отдельные объекты, а совокупность объектов — людей, явлений или событий;
- может быть основан как на особенностях, которые мы приписываем объектам (когнитивное основание), так и на эмоциях к ним (эмоциональное основание). В зависимости от основания аттитюд может быть преимущественно когнитивным, аффективным или смешанным;
- складывается из нескольких частных оценок объекта по правилу «взвешенного среднего»;
- человек может обладать несколькими разными аттитюдами в отношении одного и того же объекта или явления. В этом случае их актуализация во многом зависит от ситуации.

Функции социальных установок:



- *познавательная* – помогают осмыслить действительность, избежать чувства неопределенности и неясности (когнитивный фильтр, определяющий направление восприятия, интерпретации и запоминания информации);
- *эгозащитная* – способствует сохранению позитивного и непротиворечивого представления о себе, разрешению внутриличностных конфликтов, защищает человека от получения неприятной информации о себе и значимых для него объектах;
- *выражения ценностей* – самораскрытие, демонстрация своего Я. С помощью публичного выражения социальных установок можно показать окружающим, что мы ценим в жизни, какие цели ставим перед собой и т.д. ;
- *инструментальная* - выражение определенных установок, в первую очередь соответствующих мнению окружающих, позволяет достичь поставленной цели и получить вознаграждение — социальное одобрение.

Измерения социальных установок:



- *субъективная важность* аттитюда (attitude importance) – место в иерархии с точки зрения большей или меньшей значимости;
- *стабильность* аттитюда (attitude stability) – устойчивость аттитюдов во времени;
- *доступность* аттитюда (attitude accessibility) – легкость, с которой человек вспоминает содержание аттитюда;
- *однородность* аттитюда (attitude consistency) – степень, в которой его элементы связаны с одной и той же оценкой;
- *экстремальность* аттитюда (attitude extremity) – место, которое аттитюд занимает в континууме возможных оценок объекта;
- *определенность аттитюда* (attitude certainty) – ясность (уверенность в знании содержания своих аттитюдов) и его точность (уверенность в соответствии действительности);
- *осознанность аттитюда* (attitude awareness) – место в континууме от полностью эксплицитных до полностью имплицитных .

Проблема предсказания поведения людей на основании их установок.



- Существует разрыв между установками и действиями: невозможно с определенностью предсказывать поведение людей на основании тех установок, которые они формулируют.
- Парадокс Лапьера: исследование социальных установок и реального поведения людей, обслуживавших молодую китайскую пару в различных заведениях сферы услуг США (252 заведения: 68 отелей и 184 ресторана и кафе) (Ричард Лапьер, 1930-1934).
- 1 этап: 251 заведение приняли согласно стандартам обслуживания.
- 2 этап: ответили 128 заведений: 92 % отелей и 91 % ресторанов и кафе ответили отказом, остальные использовали уклончивые формулировки, и лишь из одного отеля пришло письмо с согласием.

Социальное поведение как условие формирования установок.



- Установки не только слабо прогнозируют поведение, но и зависят от него.
- Примеры:
 - последствия принятия Закона о гражданских правах (1964 г.);
 - последствия поведения футбольных болельщиков на стадионах.
- Филипп Зимбардо: Стэнфордский тюремный эксперимент (1971 г.).

Теории, объясняющие изменение установок человека под влиянием его поведения



- *Теория когнитивного диссонанса (Л. Фестингер, 1957).*
- *Когнитивный диссонанс – эмоциональный дискомфорт, порождаемый несоответствием двух установок или установки субъекта его поведению.*
- *Сила диссонанса зависит от важности и количества противоречивых когниций и поступков: чем больше элементов когнитивной системы и поступков противоречат друг другу, чем важнее их положение в когнитивной системе, тем сильнее диссонанс.*

Стратегии преодоления когнитивного диссонанса



- *изменение поведения*: совершает поступок, соответствующий когниции;
- *отрицание ответственности*: перекладывает ответственность за свой поступок на других людей или внешние обстоятельства;
- *изменение когниции*: изменяет свои установки;
- *переоценка когниции*: уделяет меньшее внимание и придает меньшее значение диссонантным элементам;
- *введение новой когниции*: привносит в систему новый элемент, оправдывающий его поведение;
- *поиск единомышленников*: ищет других людей, поступающих аналогичным образом.

Эффекты, порождаемые когнитивным диссонансом:



- *эффект недостаточного оправдания* возникает, когда человек совершает поступок, противоречащий его установкам, и не может оправдать свои действия внешними обстоятельствами (денежным вознаграждением, призами и т.д.);
- *эффект недостаточного запрещения* возникает, когда человек отказывается от совершения поступка, который был мягко запрещен кем-то, обладающим большой властью;
- *эффект переоценки альтернатив* возникает после того, как человек принимает решение о выборе одной альтернативы из нескольких возможных при условии, что все альтернативы обладают для него примерно одинаковой ценностью;
- *эффект оправдания усилий* заключается в том, что чем больше усилий человек приложил при выполнении задания, тем более позитивно он оценивает полученный результат;
- *эффект оправдания жестокости* возникает, когда человек наносит ущерб своему партнеру. Стремясь оправдать свои действия, он дает партнеру низкую оценку.

Факторы, влияющие на стремление к уменьшению диссонанса



- *1. Необратимость принятого решения.*
- Роберт Нокс и Джеймс Инкстер: исследование когнитивных колебаний игроков на ипподроме.
- *2. Публичность.*
- Пример: желая убедить людей в том, что надо экономить воду, их просят подписаться на агитационном плакате, который висит в общественном месте. Убеждая, что для уменьшения веса надо меньше есть, их просят записать обязательства по изменению рациона питания на бумаге и показать свои записи как можно большему количеству друзей и знакомых и т.д.

Теории, объясняющие изменение установок человека под влиянием его поведения



- *Теория самовосприятия* – человек получает информацию о содержании своих аттитюдов, наблюдая за собственным поведением: когда он не уверен в своих чувствах или убеждениях, то обращает внимание на свое поведение, так же как это сделали бы окружающие его люди (Дэрил Бем, 1972).
- «*Эффект сверхоправдания*» (*сверхмотивации*) - если платить людям за то, что они и так с удовольствием делали, то они будут рассматривать свои действия как управляемые извне, а не внутренне мотивированные.
- *Эффект «нога-в-дверях»* - тенденция, в соответствии с которой люди, удовлетворяя какую-нибудь незначительную просьбу, впоследствии человек соглашается сделать нечто более обременительное.
- Джонатан Фридман, Скотт Фрэйзер: эксперимент по размещению социальной рекламы на приусадебных участках.