

Attityder, normer och vanors betydelse för miljöbeteendet.

2010-11-02

Chris von Borgstede
Psykologiska institutionen
Göteborgs universitet

Vänligen stäng av mobilen



Kvällens upplägg

- ▶ Läsanvisning:
 - Eagly & Kulesa: *Attitudes, attitude structure, and resistance to change*
 - Biel, Larsson & Gärling: *Köpbeteendets psykologi: Miljömedvetenhet och vanor*
- ▶ Kort om **socialpsykologi** och kopplingen till miljöbeteende
- ▶ **Attityder** – teori och påverkan på beteende
- ▶ **Normer** – teori och påverkan på beteende
- ▶ **Vanor** – teori och påverkan på beteende

Vad är socialpsykologi?

- ▶ Hur människor tänker, känner och beter sig i sociala situationer.
- ▶ Hur individer påverkas av andra och hur de i sin tur påverkar andra.
- ▶ Också intresserad av känslor, tankar, föreställningar, kunskap, attityder, intentioner och mål med handlingar.

Socialpsykologi

- ▶ Kopplingen mellan attityder och beteende.
- ▶ Attityder gentemot en rad olika fenomen och försök att etablera mer generella principer.
- ▶ Kunna predicera ageranden
- ▶ Vad som förväntas av oss och andra.
- ▶ Hur gruppidentifikation och normbildning är kopplat till social påverkan.
- ▶ Hur attityder, intentioner, normer och planering kan påverka.

Utgångspunkten inom miljöpsykologi

- ▶ **Söka samband mellan omsorg om miljö (environmental concern) och benägenheten att agera miljövänligt.**
 - Varför agerar en del människor miljövänligt och varför gör en del det inte?
 - Vad betyder de egna bevekelsegrunderna och vad betyder påverkan från andra?
 - Vilka omgivningsfaktorer gynnar alternativt missgynnar ett miljövänligt agerande?

Frågeställning inom miljöpsykologi, forts.

- Räcker det med attitydförändringar för att människor ska agera mer miljövänligt?
- Vilka faktorer och mekanismer påverkar människors agerande?
- Vad har **omgivningen** för betydelse och vad har de individuella faktorerna för betydelse?

Attityder och faktiskt beteende

Information → Positiv attityd → Nytt beteende

?

Forskning inom miljöpsykologi

- ▶ Fokus har länge legat på **individuella** mekanismer:
 - Den rationella människan
 - Väga för och nackdelar i varje given situation
- ▶ Socialt kontext
 - De kollektiva konsekvenserna blir därmed relevanta

Hinder och möjligheter för beteendeförändring

- ▶ **Interna** hinder och möjligheter
 - Attityder
 - Kunskap
 - Normer och värden
- ▶ **Externa** hinder och möjligheter
 - Incitament
 - Strukturella hinder

Attityder

- ▶ Vad är attityder?
- ▶ Hur mäts attityder?
- ▶ Sambandet mellan **attityder** och **beteende**
- ▶ Samband mellan **attityder** (attitydstruktur)
- ▶ Hur påverkas och förändras attityder?

Vad är en attityd?

► Definitionen av en attityd:

Attityder är en psykologisk tendens som yttrar sig genom att man evaluerar någonting/någon med någon grad av positiv alternativt negativ inställning gentemot denna företeelse (attitydobjektet).

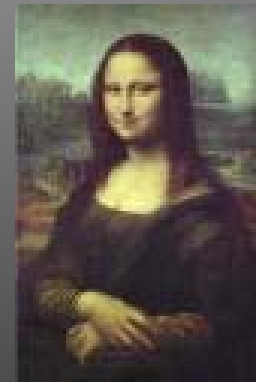
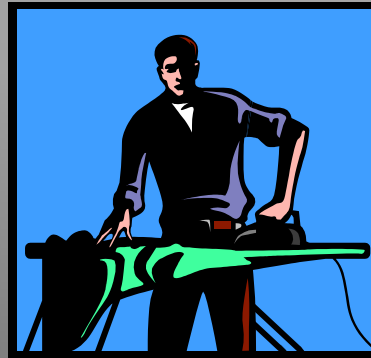
En attityd är alltså...

**...en kognitiv representation som
summerar våra värderingar av ett
attitydobjekt**

Attitydobjekt...

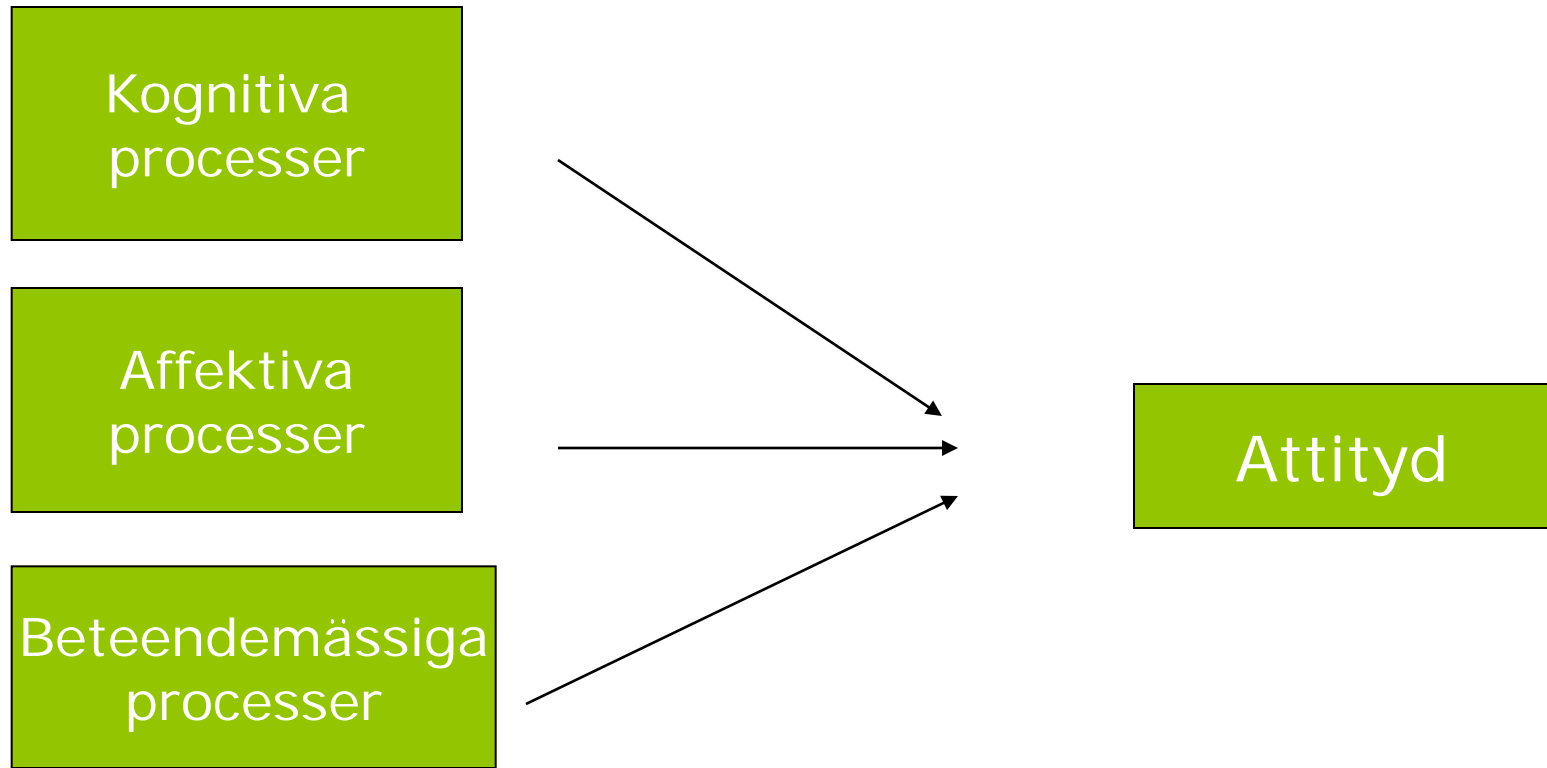
...kan vara konkreta eller abstrakta och individuella eller kollektiva, t.ex. en person, en sak, företeelse eller ide´.

Attitydobjekt



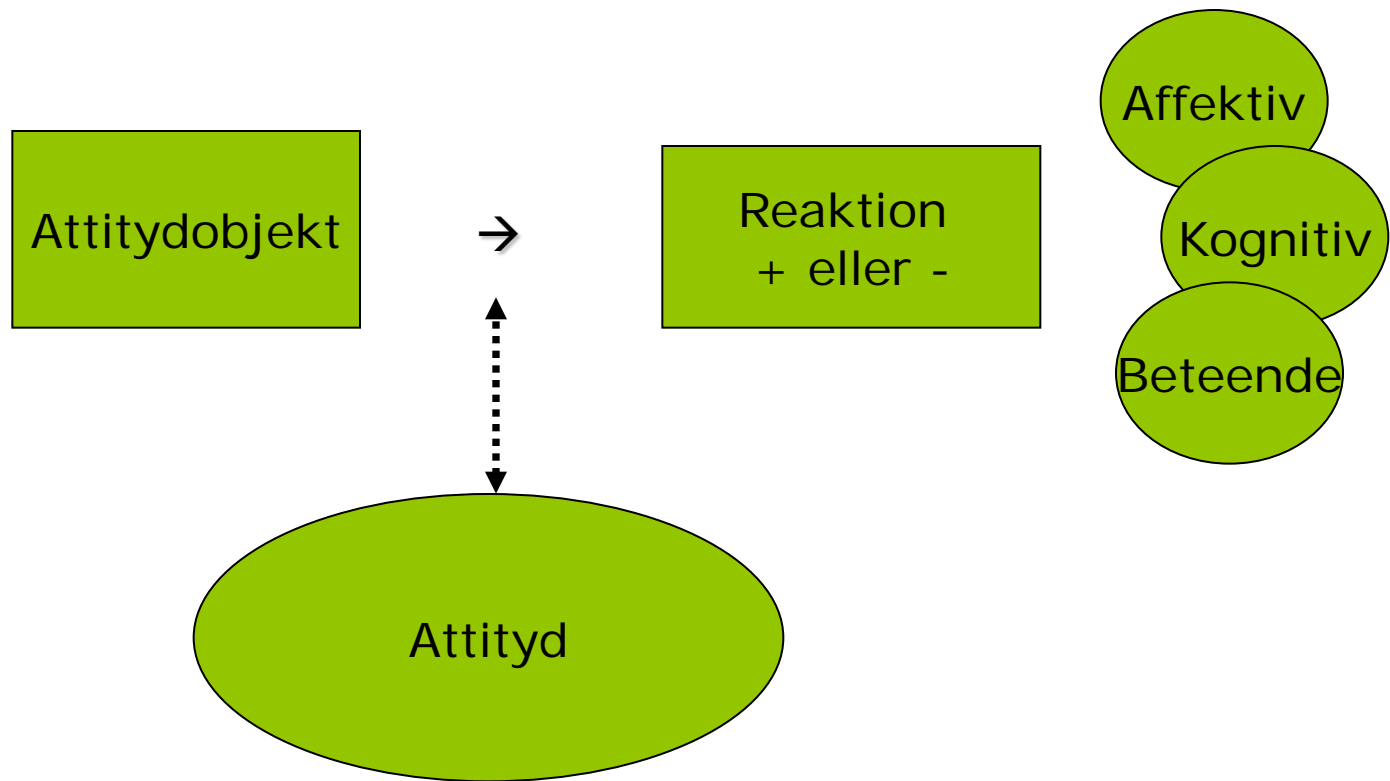
Tre-komponents teorin

- ▶ **Attityder antas bestå av tre komponenter:**
 - **Kunskap** om företeelsen (kognition)
 - **Känsla** för företeelsen (affektion)
 - En **beredskap** att **agera** gentemot företeelsen (beteende)



Eagly & Chaiken, 1993

Attitydobjektet ger upphov till reaktioner



Attityder varierar i...

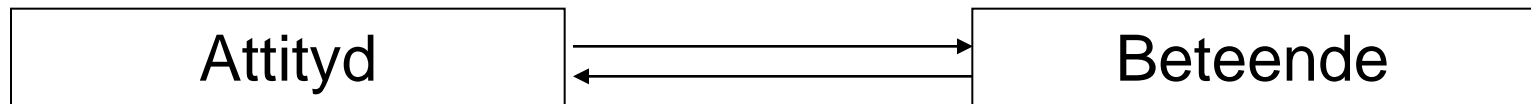
- ▶ **Riktning**
 - positiv, neutral, negativ, ambivalent
- ▶ **medvetenhet**
 - Implicit–explicit
- ▶ **Styrka**
 - stark–svag
- ▶ Styrkan beror på:
 - Olika värderingsbehov (need for evaluation)
 - Attitydens betydelse för tex. **identitet** (engagemang och kunskap).
 - Attitydens **uppkomst**.

Hur uppkommer attityder?

- ▶ Erfarenheter av attitydobjektet
- ▶ Gener påverkar hur vi tolkar och uppfattar info... vilket påverkar vilka attityder vi har
- ▶ Sociala interaktioner
- ▶ Familjen

Påverkar *beteendet* attityden?

Ja, genom dissonans, självperception, direkt erfarenhet



Kan beteendet förutsägas från attityder?

Ja, men...

Värderande responsen

- ▶ Värderande responsen kan vara:
 - Kognition = kunskapsbaserad
 - Emotionellt = känslor som är positiva eller negativa gentemot attitydobjektet
 - Handlingsinriktad = benägenhet att agera eller avstå
 - *Antingen alla tre responser eller någon av dem!*

Attityder beskrivna på två nivåer

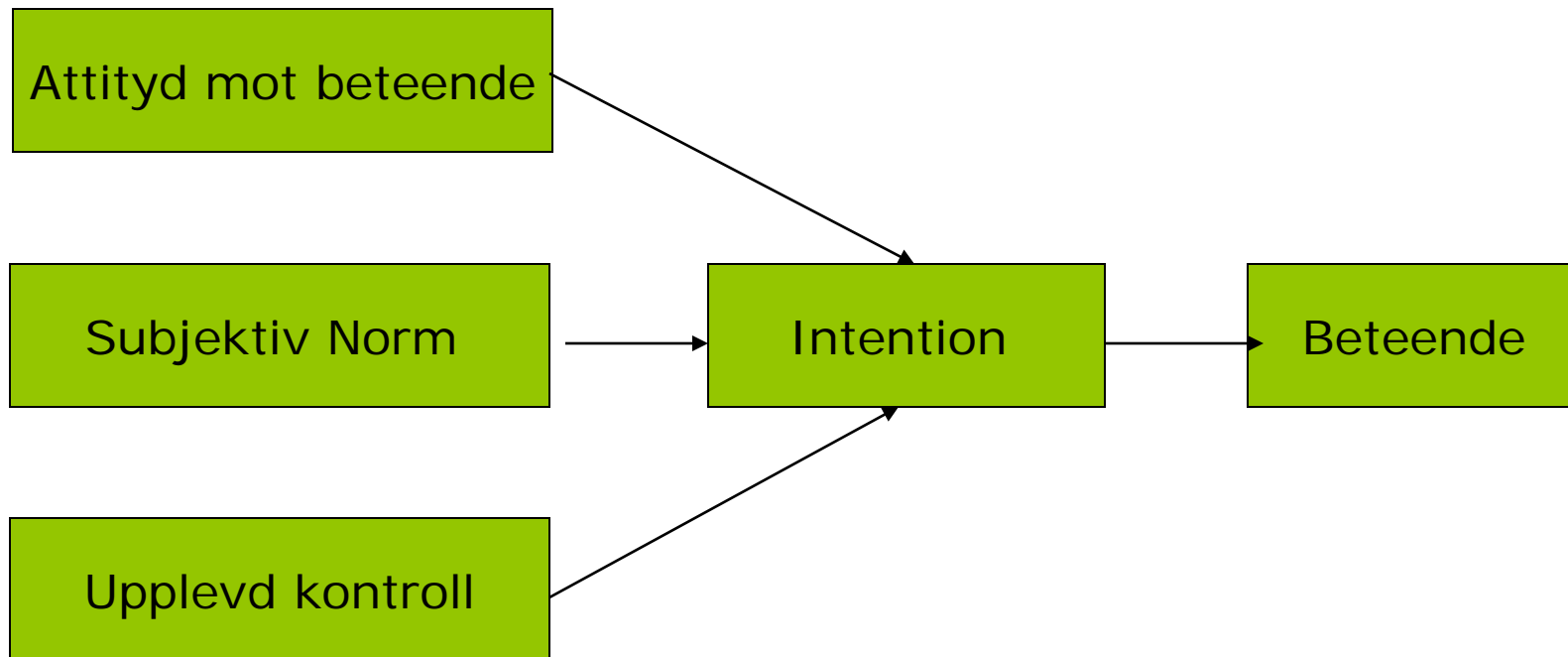
▶ **Generella attityder**

- En generell attityd uttrycker en allmän positiv eller negativ inställning till ett attitydobjekt

▶ **Specifika attityder**

- En specifik attityd uttrycker en positiv eller negativ inställning till något specifikt

Theory of planned behavior (Ajzen, 1991)



Sambandet attityd–beteende

Direkt påverkande faktorer

- Intention
- Subjektiv norm
- Kontroll
- Attitydens styrka
 - Styrkan påverkas av
 - direkt erfarenhet,
 - tillgänglighet,
 - konsekvenser för en själv eller ens nära,
 - samband med viktiga värden
- Vanor
- Externa hinder

Men!

- ▶ Problem med att **förhållandet** mellan **attityder** och **beteendet** är mångfacetterat:
 - Många möjliga "länkar" mellan attityder och beteenden
 - Inte alltid aktiverade
 - Situationen bestämmer också huruvida attityder skall aktiveras eller ej
 - Konkurrerande beteenden och attityder

Förhållandet mellan attityder och beteende

- ▶ Kunskap:
 - objektiv eller subjektiv kunskap
- ▶ Individens uppfattning om effekten
 - Vad spelar det för roll....
- ▶ Subjektiva normer:
 - viktiga personer i närhetens åsikter om vad man bör göra

Motivation

▶ Motivation:

- **Inre** – agerar av egna motiv och mindre sårbar för ändringar i strukturen eller påverkan
- **Yttre** – incitament eller sociala normer
- **A-motivation** – bristande kontroll; en okunskap om effekten och handlingens konsekvenser

▶ Vanor

Attityders funktioner

- ▶ Fyller olika funktioner för olika människor:
- ▶ Kunskap
 - Schema Referensram
- ▶ Individuella intressen
 - ”Självförsvar”
- ▶ Värdeuttryckande
 - Individuell och social identitet

Attitydernas struktur

- ▶ Inom attityder
 - Konsistens
 - Ambivalens
 - Homogenitet
- ▶ Mellan attityder
 - Ideologi

Hur kan man förändra/påverka människors attityder

- ▶ Social påverkan
 - Andra säger
 - Andra gör
- ▶ Egna beteendet

- ▶ Men,
 - **Starka** attityder svårast att påverka
 - **Psykologisk försvar** av våra attityder
 - Attityder **länkade** till varandra och till värden vilket försvårar

Attitydförändringar som orsakas av den egna personen

- ▶ Teorin om *kognitiv dissonans*:
 - Leon Festinger (1957)
 - Festinger & Carlsmith (1959)
 - Ett spänningstillstånd där tankar eller attityder står i strid med vad man gör...

Situationer som orsakar dissonans:

- ▶ När vi beter oss stick i stäv med våra attityder
- ▶ Bortkastade ansträngningar
- ▶ När vi har oförenliga (inkongruenta) övertygelser (beliefs)
- ▶ Svåra beslut

Hur man minskar dissonansen:

- ▶ Ändra attityden
- ▶ Ändra perceptionen
- ▶ Ändra/lägga till kognitiva element
- ▶ Minimera vikten av konflikten
- ▶ Tänka att man inte hade någon valmöjlighet

Kognitiv Dissonans "New Look"

(Cooper & Fazio, 1984)

Villkor för attitydförändring



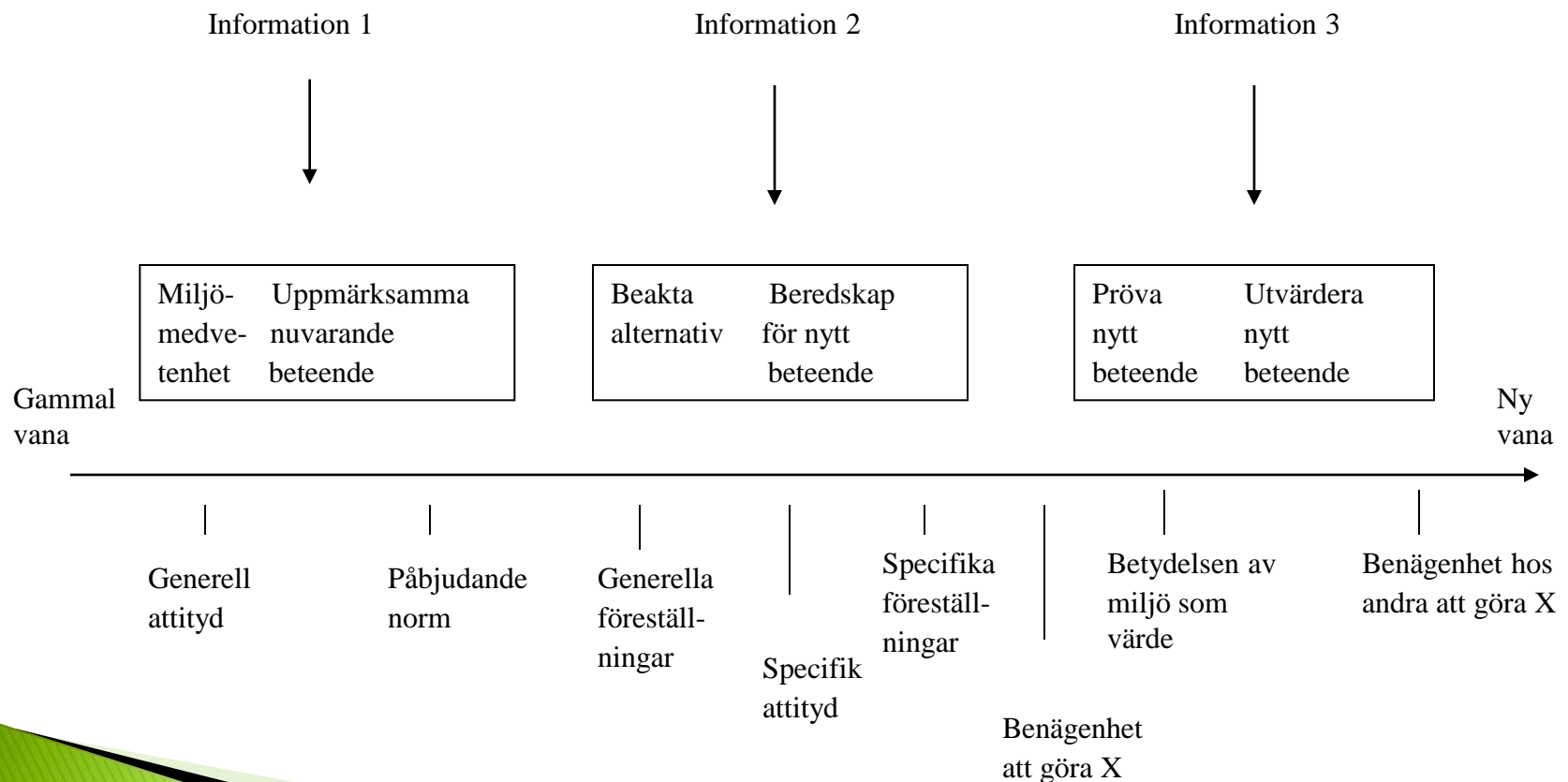
Vanor

- ▶ Definitionen på en vana:
 - *Inlärda sekvenser av en handling som har blivit automatiserade svar på specifika ledtrådar.*
- ▶ Funktionella och fungerar som heuristiker i situationer som är bekanta för individen.

Hur uppstår vanor?

- ▶ Etableras i en **stabil** social och fysisk miljö
- ▶ **Erfarenheten**: när man har prövat något och upplever att det var bra eller gynnsamt
- ▶ **Upprepas** ett antal gånger (regelbundet)

Modell för vaneförändring



Summaring

- ▶ ”Om bara människor hade de rätta kunskaperna så...”
- ▶ Är information meningslöst?
- ▶ Många av våra vardagshandlingar är vanemässiga
- ▶ Information blir relevant först när vi behöver den!
- ▶ ”Procedurinformation”