



Kan normer och attityder påverka vårt vardagliga beteende?

Miljöhandlingar ur ett miljöpsykologiskt perspektiv.

2008-12-02

Chris von Borgstede

Psykologiska institutionen, EPU

Göteborgs universitet



Dagens upplägg

- 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 för miljöpsykologin

- **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 skall agera mer miljövänligt?
- Vilka faktorer och mekanismer påverkar människors agerande?
- Vad har **omgivningen** för betydelse och vad har de individuella faktorerna för betydelse?



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...

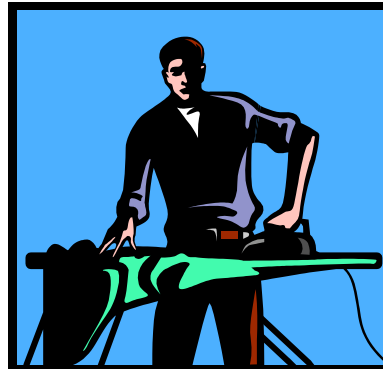
**...en kognitiv representation som
summerar våra värderingar av ett
attitydobjekt**



Attitydobjekt...

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

Attitydobjekt





Tre-komponents teorin

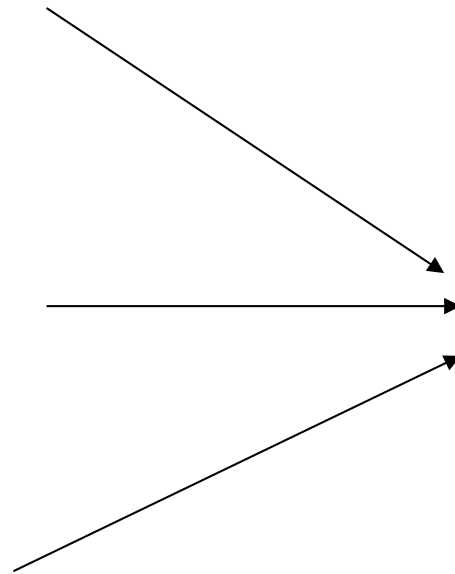
- **Attityder antas bestå av tre komponenter:**
 - **Kunskap** om företeelsen (kognition)
 - **Känsla** för företeelsen (affektion)
 - En **beredskap** att **agera** gentemot företeelsen (beteende)



Kognitiva
processer

Affektiva
processer

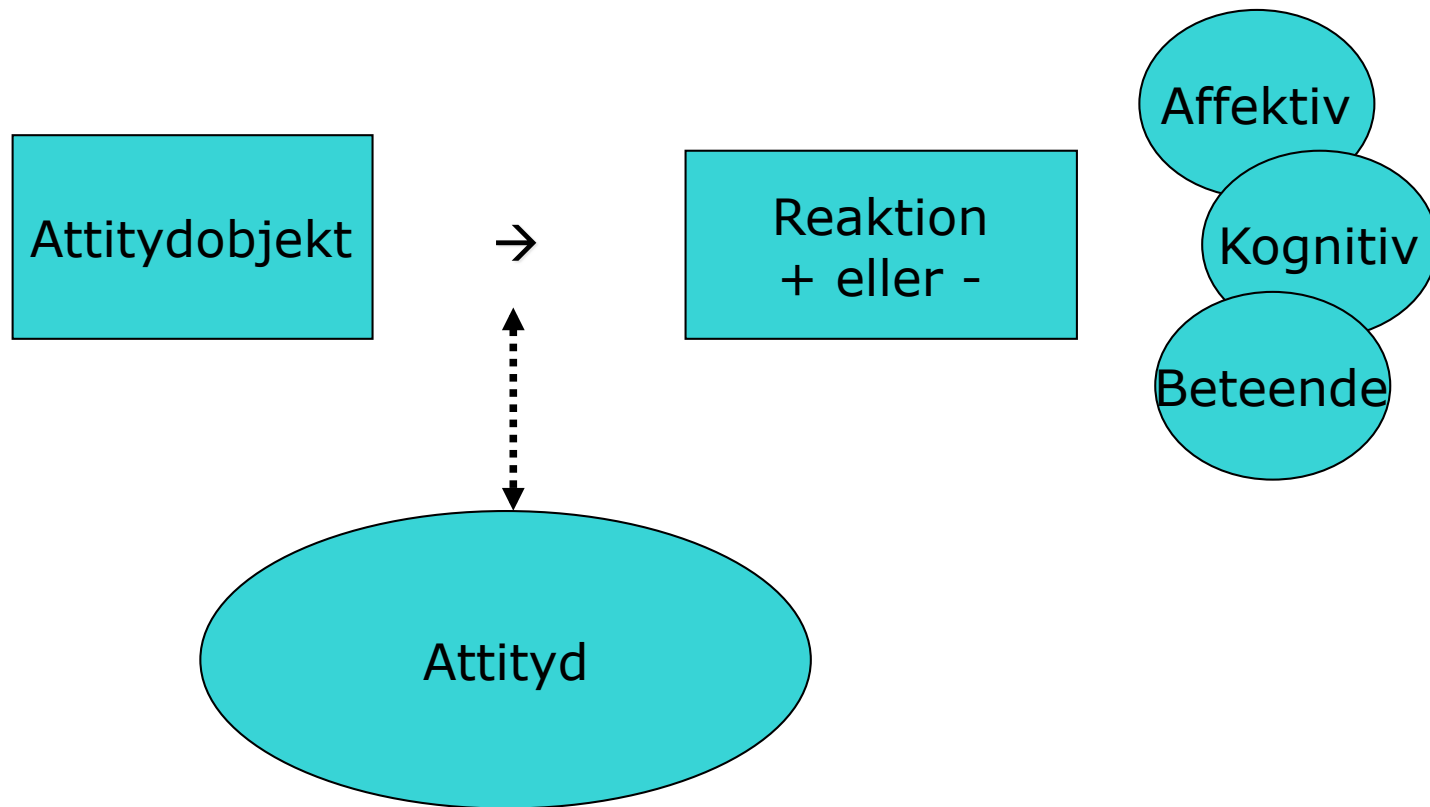
Beteendemässiga
processer



Attityd

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
- Scheman



Hur mäts attityder?

- Man frågar
 - själv-rapportering
- Observation
 - öppet beteende
- Observation
 - dolt beteende

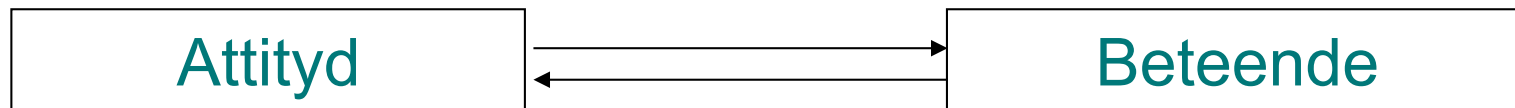


Attityder och faktiskt beteende

Information → Positiv attityd → Nytt beteende

?

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

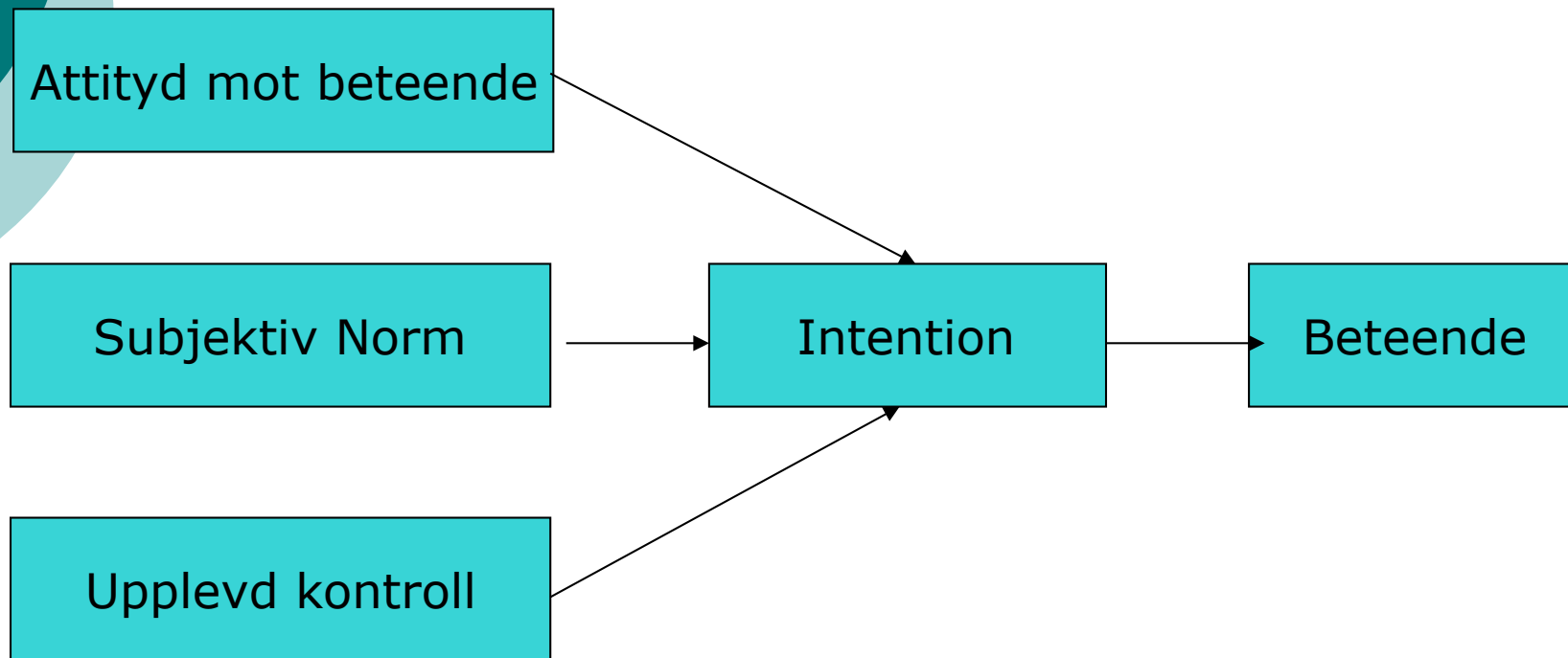
- **Generella attityder**

- 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
 - Direkt erfarenhet, tillgänglighet, konsekvenser för en själv eller ens nära, samband med viktiga värden, (Biologi?)
- 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



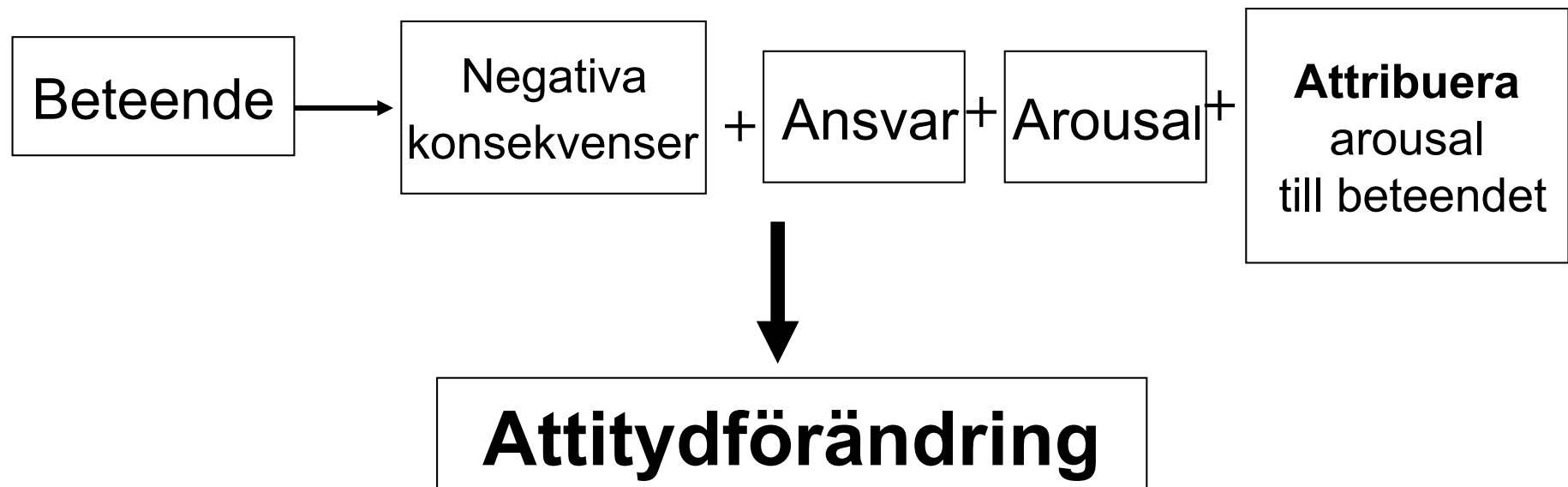
Hur man minskar dissonansen:

- 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





Normer

En norm definieras vanligtvis som den förväntan en individ har på sig hur han eller hon bör agera i en specifik situation.

- Sociala normer
 - Deskriptiva (beskrivande)
 - Preskriptiva (moraliska)



Personliga normer

- Personliga normer
 - Internaliserade sociala normer
 - Hoten om sanktioner kommer inifrån en själv (dåligt samvete till exempel)
 - Belöningar kommer också inifrån



Aktivering av sociala normer

- Uppfattning om eget ansvar
- Medvetenhet om de negativa konsekvenserna



Vanor

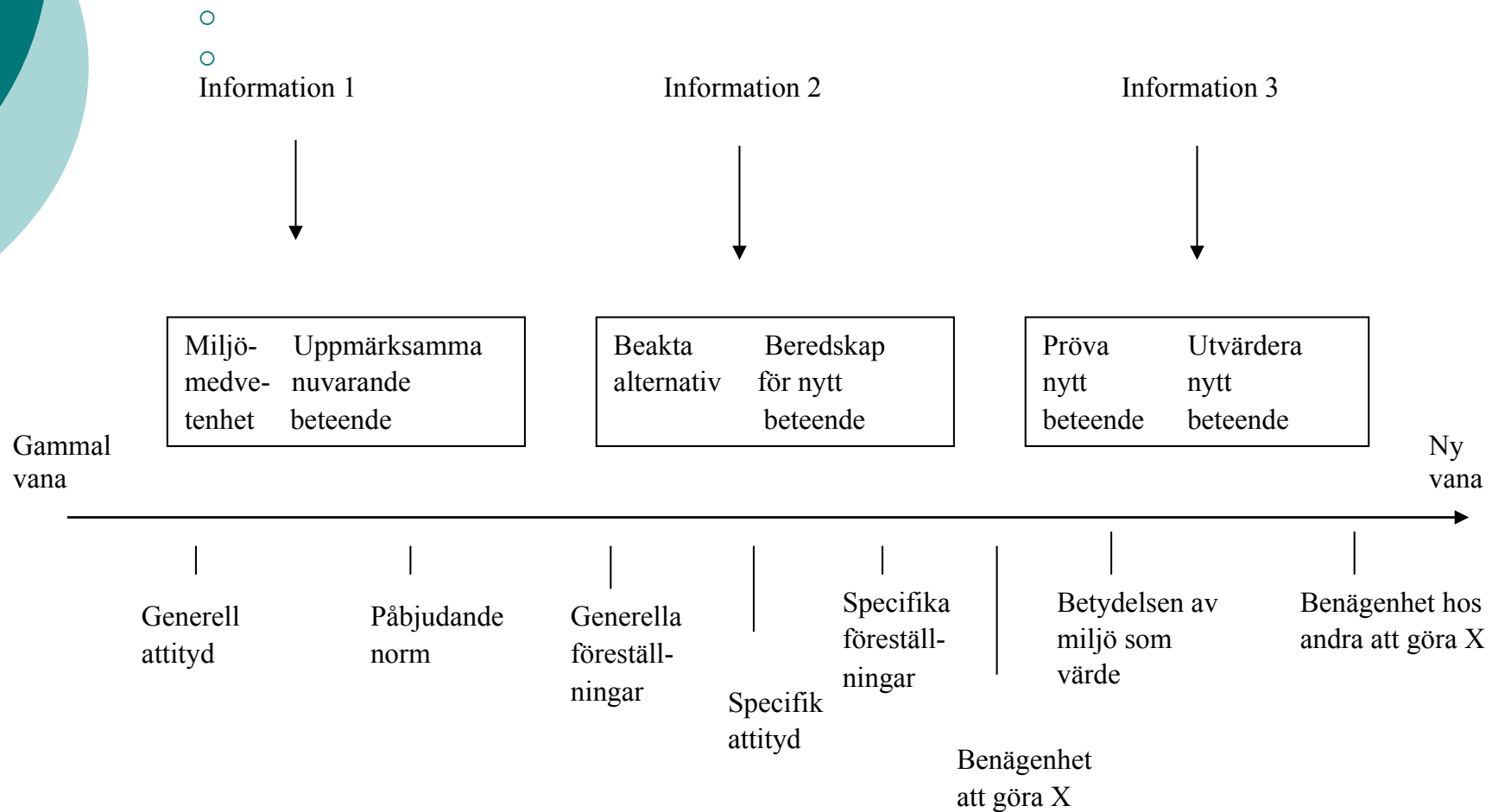
- Definitionen på en vana
 - Inlärda sekvenser av en handling som har blivit automatiserade svar på specifika ledtrådar.
- Funktionella och fungerar som heuristiker i situationer som är bekanta för individen.



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





Summering

- ”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”