10 Einstellungen II

**10.1 Einstellungsmessung**

Direkte Maße

* Z.B. Ratingskalen (Likert-skala [1: negativ; 7: positiv], Feeling-Thermometer, semantisches Diﬀerenzial)

Indirekte Maße

* Indirekt = Es wird irgendetwas anderes gemessen, von dem man glaubt, dass es genau das misst (z.B. Beobachtungen)
* Kein bewusster Abruf und Bericht der Einstellung
* Z.B. projektive Verfahren => Lassen Person eine Geschichte erzählen, sollen eine Geschichte erzählen
  + (Rohrschachtests)
    - Problem Gütekriterien
    - Aber Bsp. Nescafé
      * Frau mit Nescafé auf der Liste wurde schlechter bewertet (schlechtes Image)
* Z.B. Reaktionszeitverfahren
  + Z.B. IAT (IMPLICIT ASSOCIATION TEST)
    - SC-IAT (Single-category-IAT)

Impliziter Assoziationstest

**Vorteile**

* Bewusster Abruf & Bericht nicht notwendig
* Misst z.T. andere Einstellungsaspekte als direkte Masse

**Probleme**

* Nicht leicht zu konstruieren
* Stimuli und Aufbau beeinflussen Ergebnisse
* Gütekriterien (Validität; Reliabilität)
  + Wir wissen nicht genau was der IAT misst

Explizite vs. implizite Einstellungen

* Dove Anzeige: runde vs. dünne Models
* Wissen nicht ist es insgesamt negativer oder positiver (wurden nur schlechter bewertet à nicht negativ!) (z- Werte)
* Es gibt Unterschiedliche Facetten der Einstellung (=> deswegen implizit und explizit unterschiedlich)
* Welche dieser Einstellungen sagen das Kaufverhalten der Personen besser vorher?

**10.2 Einstellung uns Verhalten**

* Einstellung und Verhalten gehen nicht immer Hand in Hand, es besteht eine gewisse Diskrepanz.

Einstellungen sind unterschiedlich zugänglich

VERSUCH: Affektive Reaktionen auf Bilder

* Tisch: Hat nicht so spontan eine aﬀektive Reaktion (andere Zugänglichkeit)
* Auf die anderen wurde direkt reagiert (Annäherung und Vermeidung)
* Zugängliche Einstellungen sind verhaltensrelevanter als weniger zugängliche (Einstellungsverhaltenskorrespondenz)
* **Einstellungskorrespondenz** **ist abhängig von der Zugänglichkeit der Einstellung in Situation**
  + Leicht zugängliche Einstellungen sind verhaltensrelevanter (z.B. Fazio, Powell & Williams)
  + Insbesondere unter niedriger Verarbeitung

VERSUCH: Produktwahl unter Zeitdruck

* Bei einer niedrigen Kapazität (wenig Zeit) wählt man eher die
* Schokolade
  + Ich wähle das, was mir spontan am als am besten erscheint
* Bei einer hohen Kapazität (mehr Zeit) wählt man eher den Obstsalat
* Zugänglichkeit beeinflusst von Häufigkeit der Aktivierung/Abruf
  + Rehearsal (Wiederholung)
* Direkter Erfahrung
  + Werbung ist ok, aber besser ist es den Personen eine Erfahrung zu machen (Testprodukte)
* Elaboration bei Einstellungsbildung
  + ELM
* Hinweisreize auf die Einstellung
  + Hinweisreize: „Otto … find ich gut“ à Name wird einer Einstellung verknüpft
  + „Tierhaltung ist eine Frage der Einstellung“ à wirbt für Aldi
* Prognose: Leute würden eher auf Haltungsform achten und kaufen vielleicht auch das teurere Produkt (Person wird an die Einstellung erneut erinnert)
* Der Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten ist nicht perfekt
  + Z.B., weil die Einstellung, die gemessen wurde, nicht zugänglich ist in der Verhaltenssituation **(1)**
    - * Welche Einstellung ist zugänglich bei der Messung der Einstellung und welche beim Verhalten?
      * Welche Einstellung wird durch das Produkt in der Verhaltenssituation aktiviert?
  + Z.B. unterschiedliche Einstellungen zugänglich (Konflikt) (2)
  + Weil beides sich in der Spezifizität unterscheidet (Fishbein & Ajzen) (3)
    - * **Verhalten oft spezifisch, Einstellung global**
      * Spezifisches Verhalten wird besser durch spezifische Einstellung vorhergesagt
      * Globale Einstellung sagen globales Verhalten vorher
  + Weil subjektive Normen das Verhalten beeinflussen (4)

VERSUCH Getränkemarke **(1)**

*= weil die Einstellung, die gemessen wurde, nicht zugänglich ist in der Verhaltenssituation*

* Positiv: Geschmack, Durstlöschen
* Negativ: Image
* Je nachdem, was gerade zugänglich ist, so wird dann auch eher das Produkt bewertet (Positiver vs. negativer Zweig)
* t1: Einstellungsmessung zu einem Getränk
* t2: Wahrscheinlichkeit das Getränk zu konsumieren

**UV1:** Sprite vs. Perrier

* + Annahme: Sprite aktiviert Gedanken an Geschmack; Perrier an Image
  + Einstellung beruht auf Beurteilung des Geschmacks bzw. Images

**UV2:** Salient bei Einstellungsmessung

* + (t1): Geschmack vs. Image
* Je nachdem welche Stimuli zum t1 salient gemacht werden beeinflussen dann auch die spätere Auswahl in (t2)

**Ergebnisse:** Je nachdem was bei t1 salient war wird bei t2 viel häufiger gewählt

Exkurs: Dissonanztheorie **(2)** (Leon Festinger)

= unterschiedliche Einstellungen zugänglich (Konflikt)

* Kognitive Elemente stehen im Widerspruch zueinander
  + Einstellung, Meinung, (Wissen über) Verhalten (-Absicht)
* Erzeugt unangenehmen Spannungszustand
* Bestreben diesen unangenehmen Zustand zu beseitigen
* Änderung der Kognitionen, so dass sie konsistent sind
  + „Menschen streben danach konsistent zu sein.“

Voraussetzungen & Auswege für Einstellungs- oder Verhaltensänderung

1. Wahrnehmung der Inkonsistenz
2. Unangenehm -> Motivation zur Änderung
3. Dann 2 Möglichkeiten
   1. Einstellungs- oder Verhaltensänderung
   2. Veränderung im Kognitiven System

* Veränderung abhängig vom Veränderungswiderstand der beteiligten Kognitionen
  + - Mit wie vielen anderen Kognitionen steht die Kognition in konsonanter Beziehung?
    - Entsteht durch Addition neue Dissonanz?
* Subtraktion und Addition => kann beide Kognitionen beibehalten
* Ändern das, was uns am leichtesten fällt
* **Problem: Dissonanztheorie ziemlich schlecht, wenn man etwas vorhersagen will**

Theorie überlegten Handelns (TRA: Theory of Reasoned Action) **(4)**

In dieser Theorie gibt es 2 Wege, die zu einer Absicht und damit zu Verhalten führen. Welche 2 sind das?

1. Glaube, Verhalten führt zu einem bestimmten Ergebnis und Bewertung des Ergebnisses beeinflussen die Einstellung zum Verhalten. Dadurch entsteht eine Absicht, aus der ein Verhalten folgt
2. Glauben, dass bestimmte Personen möchten, dass man Verhalten zeigt und die Motivation sich diesem Wunsch anzupassen. Dadurch entsteht eine Absicht, aus der ein Verhalten folgt

ALSO:

* Immer spezifischere Fragen stellen: statt: „Wie ist die Einstellung zu der Bahn oder Autofahren?“
* „Wie ist die Einstellung mit der Bahn zur Arbeit zu fahren?“
* „Wie ist meine Einstellung zum öﬀentlichen Nahverkehr?“
* Über alles relevantes Verhalten summieren = **globale Einstellung**
* Hinten immer aus was sich etwas zusammensetzt (Also hinter subjektive [soziale] Normen und Einstellung zum Verhalten)
* Wenn wir verhalten (bzw. Absicht) ändern wollen, haben wir vier Stellschrauben, an denen wir drehen können

MODE-Modell (Fazio); RIM (Strack & Deutsch)

Mode= Motivation and Opportunity as Determinants

RIM= Reflexion und Kontrolle

* Mit zunehmendem Nachdenken und Kontrolle, umso geringer ist der Einfluss der leicht zugänglichen Einstellung
* **MODE:** Kommt darauf an wie viel Motivation und Zeit ich in das Denken um mein Verhalten ich gesteckt habe

Übereinstimmung IAT-Score und Explizites Maß

**„Was beeinflusst jetzt was die Leute tun?“**

* Explizit: mehr der kognitive Aspekt
* Implizit: leicht zugängliche Kognitionen
* IAT gibt dann bessere Vorhersagen, je weniger ich über das Verhalten nachdenke und plane

**Konsistent** = Personen stimmen in ihrer Einstellung überein (Personen finden auf allen Maßen das eine besser als das andere)

**Inkonsistent=** Im IAT bekommt man eine andere Prozentuale als in der expliziten Befragung

VERSUCH : % Produktwahl entspricht expliziter Präferenz

VPn müssen wählen zwischen Marken-Product (generic product) und No-Name Produkt

* Dabei stehen sie unter Zeitdruck vs. nicht unter Zeitdruck

**Konsistent:** Wählen das, was sie gesagt haben

**Inkonsistent**: 90% wählen das, was sie gesagt hatten (wenn sie Zeit haben); nur die Hälfte wählt noch das Produkt, was sie genannt hatten (wenn Zeitdruck)

Chips Konsum in Abhängigkeit von Einstellung und Selbstkontrollressourcen

* high ressource: Mögen keine Chips und essen auch keine Chips (-SD); Mögen Chips (+SD)
* Low resources: unter Ablenkung
* Explizite Maß sagt nicht mehr viel vorher

(Ressources beim Verhalten)

* Beim IAT deutlich bessere Vorhersagen
* **Wichtig:** low ressource werden besser vorhergesagt vom IAT als von den explizite