


ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ Ι (ΨΧ11)

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΓΚΑΡΗ
ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ
e-class: PSYCH440

ΑΚΑΔ. ΕΤΟΣ 2024-2025



ΘΕΩΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΧΕΣΗ ΣΤΑΣΗΣ – ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

ΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΘΕΩΡΙΕΣ ΣΤΑΣΕΩΝ
ΓΝΩΣΤΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ/ ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΣΤΑΣΕΩΝ

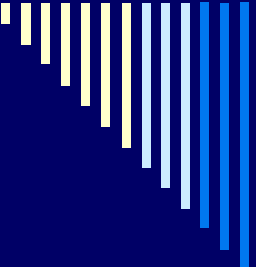
ΓΝΩΣΤΙΚΗ ΑΣΥΜΦΩΝΙΑ
ΚΑΙ ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑΣΗΣ



ΠΟΣΟ ΜΠΟΡΟΥΝ ΟΙ ΣΤΑΣΕΙΣ ΝΑ ΠΡΟΒΛΕΨΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ;

Πειραματική έρευνα στο φυσικό περιβάλλον από τον R. La Piere (*Social Forces*, 1934, 13, 230-239):
διαπιστώθηκε:

- α)** καθόλου ασυνέπεια μεταξύ ειδικών στάσεων με την πραγματική συμπεριφορά προς Κινέζους συγκεκριμένους πελάτες που ζήτησαν διαζώσης υπηρεσίες εστίασης και στέγης.
 - β)** ασυνέπεια μεταξύ της δηλωμένης στάσης «εις βάρος» των Κινέζων, με τη γενική ιδιότητα των ενδεχόμενων πελατών σε εστιατόρια και ξενοδοχεία και της συμπεριφοράς (90%).
-



Στις ΗΠΑ, τη δεκαετία του 1930, εις βάρος των Ασιατών είχαν διαδοθεί σε εξαιρετικό βαθμό προκαταλήψεις. Ο LaPierre ήθελε να κατανοήσει τη φύση αυτής της αρνητικής στάσης προς τους Ασιάτες και κατά πόσο μπορούσε να προβλέψει τις προκαταλήψεις εις βάρος τους.

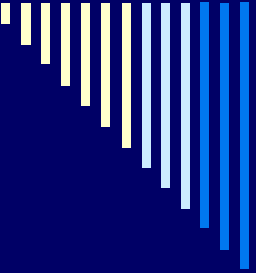
1η φάση της μελέτης. Ο LaPierre ταξίδεψε στις ΗΠΑ επισκεπτόμενος μαζί με ένα ζευγάρι των Κινέζων εστιατόρια και ξενοδοχεία για να εξακριβώσει πόσοι από τους επιχειρηματίες θα αρνούσαν να εξυπηρετήσουν το ζευγάρι.



Μόνο 1/ 250 ξενοδοχεία και εστιατόρια αρνήθηκε να εξυπηρετήσει το ζευγάρι των Κινέζων.

Συμπέρασμα: τα επίπεδα των διακρίσεων ήταν πολύ χαμηλά και η αρνητική συμπεριφορά που συνδέεται με προκατειλημμένες στάσεις πολύ περιορισμένη; Ένα τέτοιο συμπέρασμα δεν θα ήταν συνεπές με τις πολύ διαδεδομένες και πολύ συχνές αναφορές ακραίων φυλετικών προκαταλήψεων.

2^η φάση της μελέτης. Ο LaPierre, μετά το ταξίδι του, έστειλε μια επιστολή στην οποία ρωτούσε τους ίδιους διευθυντές των εστιατορίων και των ξενοδοχείων που είχε λίγο πριν επισκεφτεί αν θα εξυπηρετούσαν ένα ζευγάρι Κινέζων στην επιχείρησή τους.



Από τους 128 επιχειρηματίες που απάντησαν, το 90% δήλωσαν ότι θα αρνούνταν να εξυπηρετήσουν Κινέζους.

Συνεπώς, στα ευρήματα αυτά του LaPierre έγινε εμφανές ότι οι στάσεις δεν είχαν καμία προβλεπτική ισχύ της συμπεριφοράς.



Παράγοντες που έχουν σημασία για την πρόβλεψη της συμπεριφοράς σε σχέση με την αντίστοιχη στάση.

- Μερικότητα της στάσης
 - Χρόνος
 - Αυτεπίγνωση
 - Προσβασιμότητα της στάσης
 - Ισχύς της στάσης
-



Μερικότητα

Για να μπορούν οι στάσεις να προβλέπουν τη συμπεριφορά, θα πρέπει στάση και συμπεριφορά να είναι στον ίδιο βαθμό ειδικές και συγκεκριμένες (Fishbein & Ajzen, 1975).

Στη μελέτη του LaPierre η συμπεριφορά που αξιολογήθηκε ήταν για μία ειδική στάση («θα εξυπηρετούσατε *αυτό* το συγκεκριμένο ζευγάρι Κινέζων;»), αλλά η στάση που αξιολογήθηκε στη συνέχεια ήταν ευρύτερη, γενικότερη («θα εξυπηρετούσατε Κινέζους *γενικά*;»).

Συμπέρασμα: οι γενικές στάσεις συνδέονται λιγότερο ή και καθόλου με συγκεκριμένες συμπεριφορές.



Παράδειγμα

Σκεφτείτε τη στάση σας προς την *Ψυχολογία*:

εάν θεωρείτε ότι έχετε ικανότητες στην Ψυχολογία γενικά, αυτό σημαίνει ότι είστε σε θέση να προβλέψετε ότι θα παίρνατε υψηλούς βαθμούς σε όλες τις εξετάσεις που θα δίνετε στην Ψυχολογία; π.χ. Στη Γνωστική Ψυχολογία και στην Κοινωνική Ψυχολογία και στη Νευροψυχολογία);

Το πιθανότερο είναι να είστε καλύτεροι σε κάποια *ειδικά* θέματα της Ψυχολογίας, κι ας εξακολουθείτε να έχετε μια γενική στάση ότι είστε καλοί στην Ψυχολογία.

Επομένως, η γενική στάση για την ικανότητά σας στην Ψυχολογία δεν θα μπορούσε να προβλέπει απαραίτητα την απόδοσή σας σε συγκεκριμένες πτυχές/κλάδους της Ψυχολογίας π.χ. Νευροψυχολογία, Μεθοδολογία Έρευνας..



Χρόνος

Όσο μεγαλύτερο είναι το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί ανάμεσα στη μέτρηση της στάσης και στη μέτρηση της συμπεριφοράς, τόσο περισσότερες είναι οι πιθανότητες η στάση να έχει αλλάξει στο μεταξύ, με αποτέλεσμα η στάση και η συμπεριφορά να είναι αναντίστοιχες.

Μια μελέτη των Fishbein και Coombs (1974) έδειξε ότι *η συσχέτιση ανάμεσα στις πολιτικές στάσεις και στη συμπεριφορά ψήφου* ήταν ισχυρότερη *μια εβδομάδα πριν* από μια ψηφοφορία, σε σύγκριση με έναν *μήνα* πριν από μια ψηφοφορία.



Αυτεπίγνωση

Πριν προβούμε σε μία συμπεριφορά, μπορεί να βιώνουμε διαφορετικά είδη αυτεπίγνωσης που μπορεί να επηρεάσουν το πόσο ισχυρή είναι η σχέση στάσεων και συμπεριφοράς (Echabe & Garate, 1994).

Η προσωπική στάση θα προβλέψει τη συμπεριφορά, δηλ. όταν τα άτομα από μόνα τους, ιδιωτικά, διαθέτουν αυτεπίγνωση, συμπεριφέρονται σύμφωνα με τη δική τους στάση (ιδιωτική αυτεπίγνωση).

Αντίθετα, **όσα άτομα διαθέτουν αυτεπίγνωση μέσω των άλλων (δημόσια συνθήκη αυτεπίγνωσης)**, θα συμπεριφέρονται σύμφωνα με τη στάση που αντιλαμβάνονται ότι εγκρίνεται από την πλειοψηφία των άλλων, και μάλιστα όταν οι άλλοι είναι παρόντες.



Παράδειγμα

Μπορεί ιδιωτικά να πιστεύετε ότι οι άνθρωποι δεν πρέπει να πετάνε σκουπίδια σε δημόσιους χώρους.

Όταν είστε μόνοι σας (δηλ. έχετε μια πιο ιδιωτική αυτεπίγνωση), μπορεί να ενεργήσετε σύμφωνα με την ιδιωτική σας στάση και να χρησιμοποιείτε τους κάδους απορριμμάτων για να μην πετάτε σκουπίδια κάτω.

Όταν βρίσκεστε με μια ομάδα φίλων που πετάει σκουπίδια στο δρόμο και η νόρμα της ομάδας υπαγορεύει ότι δεν ταιριάζει, «δεν είναι κουλ» να συμμορφώνεται κανείς με τις κοινωνικές νόρμες, π.χ. να προσέχει κανείς να μην πετάει κάτω σκουπίδια, μπορεί να το κάνετε κι εσείς, αντίθετα από την ιδιωτική σας στάση και να πετάτε σκουπίδια στο δρόμο.



Στη 2η περίπτωση, λόγω της ασκούμενης πίεσης για συμμόρφωση στην ομάδα των φίλων (δημόσια αυτεπίγνωση), είναι πιθανό να ενεργήσετε σύμφωνα με τον άγραφο κανόνα της ομάδας παραβιάζοντας την ιδιωτική στάση σας.

Αρχή στην Ψυχολογία: οι άνθρωποι συχνά συμμορφωνόμαστε με την άποψη της πλειοψηφίας των ανθρώπων που παρίστανται, παρόλο που ιδιωτικά μπορεί να μη συμφωνούμε με τη συγκεκριμένη άποψη.

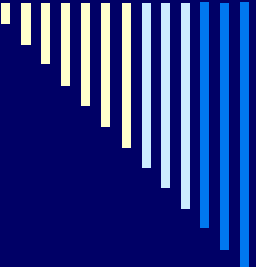
Συμπέρασμα: η συνέπεια στάσης-συμπεριφοράς εξαρτάται από το κοινωνικό πλαίσιο, από το αν δηλαδή οι στάσεις μας είναι περισσότερο προσβάσιμες/ταιριαστές σε κάθε ξεχωριστή περίπτωση.



Προσβασιμότητα στάσεων

Η ιδιωτική ή η δημόσια αυτεπίγνωση μπορεί να συνδυάζεται με το εάν οι ιδιωτικές και δημόσιες στάσεις μας είναι περισσότερο ή λιγότερο *προσβάσιμες στη μνήμη*.

Γενικά οι κρίσεις και οι συμπεριφορές των ανθρώπων επηρεάζονται από την **Ευρετική Μέθοδο της Διαθεσιμότητας** (Κοινωνική Νόηση) δηλ. είναι τόσο πιθανότερο να επηρεάσει τη συμπεριφορά μας κάποια στάση μας, όσο μεγαλύτερη είναι και η ευκολία που μας έρχεται στο νου (Fazio, 1995), ώστε συχνά να οδηγεί σε αυτόματη συμπεριφορά.

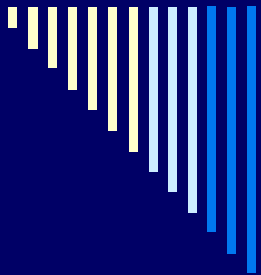


Η προέγερση ενός συγκεκριμένου είδους στάσης ή ενός στερεοτύπου, μπορεί να ασκήσει σημαντική επιρροή στη συμπεριφορά μας.

Παράδειγμα: περπατάμε πιο αργά σε έναν αθλητικό διάδρομο εάν λίγο πριν έχουμε δεχτεί προέγερση με ένα στερεότυπο που αφορά στους ηλικιωμένους και τις κινητικές δυσκολίες τους (Bargh et al., 1996).

Η προσβασιμότητα των στάσεων ερευνητικά μετράται συνήθως με τη μέτρηση του χρόνου απόκρισης σε ερωτήσεις για το αντικείμενο της στάσης:

όσο ταχύτερη η ανταπόκριση, τόσο πιο παρούσα στη μνήμη είναι η στάση και τόσο πιο προβλέψιμη είναι η σύμφωνη μεταγενέστερη συμπεριφορά.



Μικρή συνάφεια

στάσεων και συμπεριφορών, όταν είναι:

- χαμηλή η προσβασιμότητα των στάσεων στη μνήμη (τη δυσκολία για ανάκληση στη μνήμη και έκφραση της στάσης)
- υψηλός ο βαθμός που μια στάση είναι γενική
- χαμηλός ο βαθμός ταύτισης στην ομάδα που εκφράζει η στάση (περιορισμένη αφοσίωση στη στάση και στην ομάδα).

(Doll & Ajzen, 1992; Smith & Stasson, 2000)



Ισχύς (σθένος) στάσης

Όσο ισχυρότερες είναι οι στάσεις κάποιου, τόσο περισσότερες είναι και οι πιθανότητες να επηρεάσουν τη συμπεριφορά του με σύμφωνο τρόπο.

Ωστόσο, αν και θα περίμενε κανείς ότι οι ισχυρές στάσεις θα είναι επίσης *προσβάσιμες* (δηλ. θα είναι μας έρχονται πιο συχνά στο μυαλό), αυτό δεν ισχύει απαραίτητα. Η *προσβασιμότητα και η ισχύς της στάσης είναι ανεξάρτητες έννοιες, αν και είναι συναφείς.*

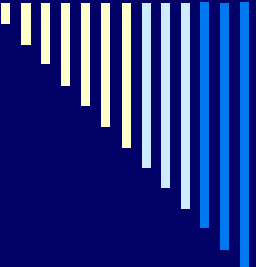
Οι στάσεις μπορούν είτε να υποστηρίζονται με μεγαλύτερη ή με ελάχιστη αποφασιστικότητα και δύναμη, ανεξάρτητα από το εάν μπορούν να ανακληθούν εύκολα.



Παράδειγμα

Έστω ότι στις ειδήσεις βρίσκονται στο προσκήνιο προβληματισμοί για την ευθανασία, με παράλληλες δημόσιες συζητήσεις στα μέσα ενημέρωσης αλλά και σε ομάδες φίλων. (επομένως πρόκειται για στάσεις προσβάσιμες λόγω του πλαισίου επικαιρότητας).

Ωστόσο, τα άτομα που συζητούν γι' αυτό εξακολουθούν να διαφέρουν μεταξύ τους ως προς το βαθμό που έχουν ισχυρές στάσεις ή ανίσχυρες για αυτό το θέμα.



Τρεις μεταβλητές μπορούν να επηρεάσουν την ισχύ της στάσης και μαζί τη συνέπεια στάσης – συμπεριφοράς.

- **Πληροφορίες**, δηλ. η κατοχή περισσότερων πληροφοριών (Chaiken, et al., 1995) οδηγεί σε μία ισχυρότερη στάση και επιδεικνύεται στη συνέχεια μεγαλύτερη συνέπεια προς τη στάση αυτή με τη συμπεριφορά.
 - **Προσωπική εμπλοκή**, δηλ. όσο μεγαλύτερη η προσωπική εμπλοκή με ένα συγκεκριμένο θέμα, τόσο πιθανότερο είναι να ενεργήσει σύμφωνα με τις στάσεις του (Lieberman & Chaiken, 1996).
 - **Άμεση εμπειρία με το αντικείμενο της στάσης**, δηλ. όταν διαμορφώνει τις στάσεις του κανείς μέσω προσωπικής εμπειρίας.
-



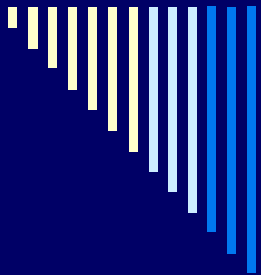
Εμπειρία και στάσεις

Όσο περισσότερο οι στάσεις διαμορφώνονται από άμεση εμπειρία, και όχι έμμεσα (μέσω άλλων πηγών πλην αυτού), τόσο πιο πιθανό είναι να προβλέψουν τη σύμφωνη συμπεριφορά, συγκριτικά με τις στάσεις που διαμορφώνονται από έμμεσες πληροφορίες.

π.χ. η Μαρία έχει εθελοντικά συμμετάσχει σε πειράματα, ενώ ο Γιώργος όχι.

Έστω ότι καλούνται σε εθελοντική συμμετοχή σε ένα πείραμα. Πώς θα προβλέψουμε τη συμπεριφορά καθενός;

Πιο προβλέψιμη θα είναι η συμπεριφορά της Μαρίας παρά του Γιώργου, γιατί βασίζεται στην εμπειρία της.



Υπάρχουν ωστόσο και άλλοι παράγοντες που καθορίζουν τη συνεπή συμπεριφορά και που πρέπει να συνεξετάσουμε για να προβλέψουμε τη συνεπή ή ασυνεπή συμπεριφοράς ως προς τη στάση.



A. Wicker, 1969,
Journal of Social Issues, 25, 41-78

Ανασκόπηση σε 50 μελέτες για τη συσχέτιση στάσεων και συμπεριφοράς έδειξε ότι ρυθμιστικοί παράγοντες για τη σχέση στάσεων και συμπεριφοράς είναι οι εξής:

- Συγκρουόμενα κίνητρα
 - Άλλες σχετικές στάσεις του ατόμου που παίζουν ρόλο
 - Ιδιαίτερες συνθήκες που ισχύουν
 - Κοινωνικοί κανόνες
 - Ενδεχόμενες συνέπειες της συνεπούς προς τη στάση συμπεριφοράς για το ίδιο το άτομο.
-

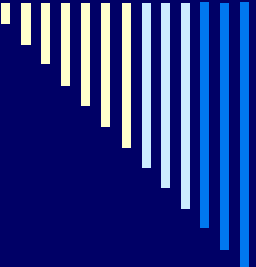


ΘΕΩΡΙΑ ΛΕΛΟΓΙΣΜΕΝΗΣ ΔΡΑΣΗΣ ή ΛΟΓΙΚΗΣ ΠΡΑΞΗΣ (reasoned action)

Για την πρόβλεψη της σύμφωνης προς τη στάση συμπεριφοράς σημασία έχουν οι εξής μεταβλητές:

- Η στάση προς τη συμπεριφορά (και όχι προς το αντικείμενο της στάσης)
- Η πρόθεση για δράση/Συμπεριφορική πρόθεση (μια εσωτερική διακήρυξη για το «τι προτίθεται να κάνω;»)
- Ο υποκειμενικός κανόνας συμπεριφοράς - ως υποκειμενική νόρμα (που ενσωματώνει και τη γνώμη των άλλων όπως την αντιλαμβάνεται το άτομο).

(Fishbein & Ajzen, 1974; Ajzen & Fishbein, 1980)



Υψηλή συνάφεια στάσης με τη συμπεριφορά/ τις πράξεις μας, εάν:

- η στάση είναι ευνοϊκή προς τη συγκεκριμένη συμπεριφορά (συχνά το ίδιο το αντικείμενο της στάσης διαθέτει χαρακτηριστικά που συμβάλλουν στην ανάλογη/ σύμφωνη συμπεριφορά)
- υπάρχει σαφής ευνοϊκή πρόθεση για δράση
- η υποκειμενική κοινωνική νόρμα είναι ευνοϊκή (άγραφοι κανόνες/νόρμες)

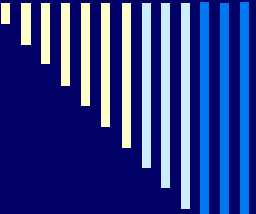
π.χ. Η στάση υπέρ της μη χρήσης πλαστικής σακκούλας στην αγορά



ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟ-ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ (TPB-THEORY OF PLANNED BEHAVIOR)

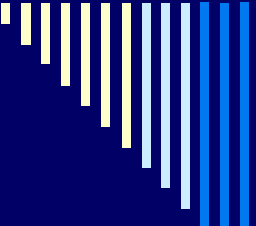
- Προεκτείνει τη θεωρία και σε συμπεριφορές που αξιολογεί το άτομο ότι βρίσκονται/ δεν βρίσκονται υπό τον **απόλυτο βουλητικό του έλεγχο**.
- Πρόκειται για συμπεριφορές που δεν εξαρτώνται αποκλειστικά από την επιθυμία του ατόμου να τις πραγματοποιήσει, αλλά από πολύ περισσότερους και διαφορετικούς παράγοντες.

(Ajzen, 1989; Ajzen & Fishbein, 2005)




Ισχύουν οι ήδη 3 επιβεβαιωμένες ερευνητικά μεταβλητές της Θεωρίας της Λογικής Πράξης, δηλ. η στάση προς τη συμπεριφορά, η υποκειμενική κοινωνική νόρμα και η συμπεριφορική πρόθεση, ΑΛΛΑ σε συνδυασμό με τις εξής πρόσθετες μεταβλητές:

- ❑ **Αντιληπτό Έλεγχο της Συμπεριφοράς (ΑΣΕ)** (perceived behavioral control), σε συνδυασμό με τις σχετικές συνοδευτικές πεπιοθήσεις ελέγχου του ατόμου (πε)
- ❑ **Αντιληπτή διευκόλυνση (αδ)** (perceived facilitation).



Επομένως, στους παράγοντες της Θεωρίας της Λογικής Πράξης προστίθενται 2 επιπλέον μεταβλητές:

- Ο Αντιληπτός έλεγχος της Συμπεριφοράς (ΑΣΕ) (perceived behavioral control) σε συνδυασμό με τις Πεποιθήσεις ελέγχου που τις συνοδεύουν (πε).
 - Η Αντιληπτή διευκόλυνση (αδ) (perceived facilitation).
-



Στη θεωρία αυτή, οι παράγοντες συνδυάζονται με έναν διαδραστικό και όχι με αθροιστικό (*αλληλεπίδραση των παραγόντων*) και καθορίζουν τη **συμπεριφορική πρόθεση**, η οποία με τη σειρά της καθορίζει τη συμπεριφορά.

Υπονοείται ότι ούτε οι στάσεις οι ίδιες από μόνες τους, αλλά ούτε και οι άγραφοι κανόνες/νόρμες μπορούν από μόνοι τους να καθορίσουν τη συμπεριφορά.

Έτσι, **ΜΟΝΟ** τη συμπεριφορική πρόθεση τροφοδοτούν τόσο οι στάσεις, όσο και οι άγραφοι κανόνες/νόρμες αλλά όχι και την πραγματική, έκδηλη συμπεριφορά.



Επομένως,

Ο προσλαμβανόμενος έλεγχος είναι ο μόνος παράγοντας που μπορεί να τροφοδοτήσει απευθείας την πραγματική έκδηλη συμπεριφορά.

π.χ. ο χαμηλός προσλαμβανόμενος συμπεριφορικός έλεγχος μπορεί να μειώσει την πιθανότητα να προβεί κανείς σε μία συμπεριφορά, ακόμα κι αν η πρόθεσή του είναι ισχυρή.



Παράδειγμα

Φανταστείτε κάποιον που θέλει να κόψει το κάπνισμα.

- Η στάση του προς τη συμπεριφορά μπορεί να είναι θετική («Θέλω να σταματήσω το κάπνισμα»)
- ο υποκειμενικός κανόνας μπορεί επίσης να είναι θετικός («η οικογένειά μου θέλει να σταματήσω το κάπνισμα»)
- ο προσλαμβανόμενος έλεγχος ΟΜΩΣ μπορεί να είναι χαμηλός («Είμαι εθισμένος και δεν ξέρω αν μπορώ να σταματήσω»).

Και οι τρεις παράγοντες τροφοδοτούν τη συμπεριφορική πρόθεση, **αλλά ο προσλαμβανόμενος έλεγχος, δηλ. ο βαθμός που το άτομο νιώθει ότι μπορεί να ξεπεράσει τον εθισμό καθορίζει την *πρόθεσή* του να πραγματοποιήσει τη συμπεριφορά, δηλ. να σταματήσει το κάπνισμα.**



Επομένως, αν και μπορεί να υπάρχει ισχυρή συμπεριφορική πρόθεση, τελικά η συμπεριφορά του μπορεί να μην πραγματοποιηθεί.

Για ποιους λόγους;

Επειδή μπορεί να θεωρήσει το άτομο τη συμπεριφορά αυτή πολύ δύσκολη, λόγω του χαμηλού συμπεριφορικού ελέγχου που θεωρεί ότι έχει (της παρουσίας συμπτωμάτων στέρησης) που δεν θα τροφοδοτεί άμεσα την έκδηλη συμπεριφορά να διακόψει το κάπνισμα.

Η επίδραση των τριών παραγόντων δεν είναι αθροιστική, ώστε, εάν έστω και μία από τις τρεις συνιστώσες ισχύει, τότε συμβάλλει έντονα «εναντίον» της εκδήλωσης της συμπεριφοράς.



Προθέσεις για την Πραγματοποίηση μιας Συμπεριφοράς

Παρόλο που οι προθέσεις είναι απαραίτητες για την εκκίνηση της στοχοκατευθυνόμενης συμπεριφοράς, συχνά δεν είναι αρκετές.

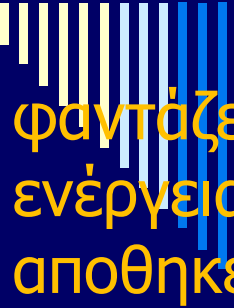
Παράδειγμα: οι αποφάσεις που παίρνουμε κάθε παραμονή Πρωτοχρονιάς, π.χ. να κάνουμε περισσότερη σωματική άσκηση, μας κάνουν συχνά να φαινόμαστε πολύ αναποτελεσματικοί για την πραγματοποίηση των προθέσεών μας, ακόμα κι όταν γνωρίζουμε ποιο είναι το σωστό.



Προθέσεις υλοποίησης μιας συμπεριφοράς

Η **πρόθεση υλοποίησης** είναι ένας τρόπος σκέψης για έναν στόχο όχι μόνο με την αφηρημένη έννοια («Θέλω να αποκτήσω καλύτερη φυσική κατάσταση!»), αλλά και με όρους συγκεκριμένων συνθηκών που απαιτούνται για την εκπλήρωση αυτού του στόχου ή αυτής της πρόθεσης (Gollwitzer, 1999).

Πρόκειται για ένα σχέδιο του τύπου «εάν-τότε» π.χ. «εάν το ρολόι δείξει 19.00 την Τρίτη, θα πάω στο γυμναστήριο».



Στην Κοινωνική Νόηση, όταν ένα άτομο φαντάζεται ένα σενάριο όπου εκτελεί μια συγκεκριμένη ενέργεια, διαμορφώνει και ένα σχέδιο συμπεριφοράς που θα αποθηκευτεί στη μνήμη του.

Όταν θα βρεθεί σε κατάσταση όπου θα έχει την πρόθεση να εκτελέσει τη συμπεριφορά, το σχέδιο συμπεριφοράς «εάν-τότε» θα είναι αυτοματοποιημένα διαθέσιμο, χωρίς να απαιτείται συνειδητή προσπάθεια για την εφαρμογή του (Anderson, 1983· Anderson & Godfrey, 1987), αυξάνοντας έτσι την πιθανότητα να εφαρμοστεί (Webb & Sheeran, 2008).

Οι προθέσεις υλοποίησης ενισχύουν την επίτευξη στόχων σε ένα ευρύ φάσμα τομέων π.χ. στην υγεία, στην ευημερία, στη συμπεριφορά ψήφου (Gollwitzer & Sheeran, 2006).



Οι Terry, Hogg και White (1999)

διερεύνησαν κατά πόσο είναι πιθανό οι *ομαδικοί* άγραφοι κανόνες μπορούν να επηρεάσουν τις συμπεριφορικές προθέσεις, στις περιπτώσεις που τα άτομα αυτοπροσδιορίζονται ως μέλη μιας συγκεκριμένης ομάδας, δηλαδή παρουσιάζουν υψηλή *ταύτιση* με την ομάδα.

-Κανονιστικές ιδιότητες μιας κοινωνικής ομάδας

- Άγραφοι κοινωνικοί κανόνες (norms) που μπορεί να ταυτίζονται με τη στάση

Μέθοδος: 143 συμμετέχοντες που είχαν πρόσβαση σε κάδους ανακύκλωσης κλήθηκαν να αναφέρουν πόσο πιθανό ήταν να κάνουν οικιακή ανακύκλωση, στις επόμενες 15 ημέρες.



Μέσα συλλογής δεδομένων

Οι προσλαμβανόμενοι *ομαδικοί άγραφοι κανόνες* μετρήθηκαν ζητώντας από τους συμμετέχοντες να αναφέρουν:

- ✓ *πόσοι από τους φίλους και τους συνομηλίκους τους* πίστευαν ότι θα ακολουθούσαν την οικιακή ανακύκλωση
- ✓ *κατά πόσο πίστευαν ότι θα ενέκριναν* οι φίλοι και οι συνομηλικοί τους τη δραστηριότητά τους αυτή.

Η *ταύτιση* με την ομάδα μετρήθηκε ρωτώντας τους συμμετέχοντες *σε ποιο βαθμό ταυτίζονταν* και πίστευαν ότι ταίριαζαν με την ομάδα των φίλων και συνομηλίκων τους.



Ευρήματα

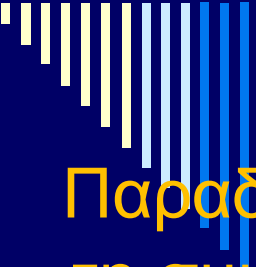
- Οι συμμετέχοντες που ταυτίζονταν έντονα με την ομάδα των συνομηλίκων τους είχαν ισχυρότερες συμπεριφορικές προθέσεις εάν πίστευαν ότι η ομάδα τους πίστευε σε ισχυρούς άγραφους κανόνες (νόρμες) σχετικά με την ανακύκλωση.
 - Αντίθετα, οι συμμετέχοντες που δεν ταυτίζονταν έντονα με την ομάδα των συνομηλίκων τους δεν επηρεάζονταν από τη δύναμη των ομαδικών άγραφων κανόνων.
-



Ερμηνεία ευρημάτων

Όταν κατηγοριοποιούμε τον εαυτό μας ως μέλος μιας κοινωνικής ομάδας και ταυτιζόμαστε με αυτήν *αποπροσωποποιούμαστε*, δηλ. βλέπουμε τον εαυτό μας από την οπτική γωνία των κοινών γνωρισμάτων που βλέπουμε ότι έχουν τα μέλη της συγκεκριμένης ομάδας, και λιγότερο με όρους ενός μοναδικού ατόμου.

Τότε, σκεπτόμαστε και συμπεριφερόμαστε σύμφωνα με τους άγραφους κανόνες της ομάδας αυτής, θεωρώντας ότι επωφελούμαστε, και έχουμε ομαδική συναίνεση. (Θεωρίας της Κοινωνικής Ταυτότητας).



Παραδείγματα όπου οι μεταβλητές που επηρεάζουν τη συμπεριφορά είναι σχετικές με την κατάσταση - το πλαίσιο, τις νόρμες που ισχύουν.

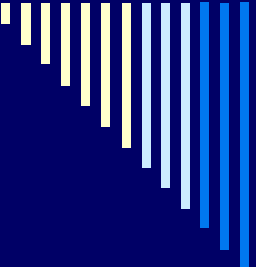
- το ντύσιμο φοιτητών εξαρτάται από το πλαίσιο που καθοδηγεί τη στάση και τη συμπεριφορά σχετικά με το ντύσιμο του κάθε φοιτητή
 - το εθνο-πολιτισμικό και θρησκευτικό πλαίσιο του ατόμου καθορίζει τις στάσεις προς διάφορα φαινόμενα π.χ .την αντισύλληψη, τη χρήση αλκοόλ, τη χρήση όπλων κλπ.
-



Μετα-ανάλυση σχετικών ερευνών (Armitage & Conner, 2001)

Αύξηση κατά 20% της ακρίβειας της προβλεπόμενης συμπεριφοράς με τη συνεκτίμηση του προσλαμβανόμενου ελέγχου σε συνδυασμό με τις ηθικές και αλτρουιστικές αξίες του ατόμου και του πλαισίου (Maio & Olson, 1995).

π.χ. αξίες περί φιλανθρωπίας των ατόμων προέβλεπαν τη φιλόνηρωτη συμπεριφορά (δωρεές σε έρευνα κατά του καρκίνου) μόνο όταν και το πλαίσιο υπογράμμιζε την έκφραση των αξιών του ατόμου (όχι ανταμοιβές και τιμωρίες).



Άρρητες στάσεις, αυτόματες κρίσεις και συμπεριφορά (Devine, 1989)

Ρητές στάσεις: συνειδητές και εκφραζόμενες στο λόγο

Άρρητες και αυτόματες στάσεις: όσες δεν έχουν γίνει συνειδητές, είναι αποδεκτές αλλά χωρίς συναίσθηση, δηλαδή βασίζονται σε ασυνείδητες διαδικασίες.



Οι άρρητες στάσεις

- Δεν επηρεάζονται σημαντικά από τη μεροληψία κοινωνικής επιθυμητότητας («το κοινωνικά παραδεκτό») και γι' αυτό είναι πιο αληθινές, πιο ειλικρινείς
- Έχουν μικρή συνάφεια με τις ρητές αυτο-αναφορικές στάσεις
- Εμφανίζουν μεγαλύτερη συνάφεια με τη συμπεριφορά.

(Schwartz, 2000)



Σύμφωνα με τους van de Pligt & de Vries
(2000)

Η λήψη των αποφάσεών μας είναι ένα συνεχές
ανάμεσα σε δύο πόλους:

- στις άρρητες στάσεις που ορίζονται από τη
διαίσθηση (Devine)

και

- στις ελεγχόμενες επεξεργασμένες πληροφορίες
(Anderson) που περιέχονται στις ρητές στάσεις.



Αξιολόγηση της θεωρίας & Αυθόρμητη συμπεριφορά

Η Θεωρία της Προσχεδιασμένης Συμπεριφοράς προσφέρει μια ικανοποιητική ερμηνεία για την πρόβλεψη της ορθολογικής λήψης αποφάσεων, αλλά όχι για την πρόβλεψη της αυθόρμητης, ακούσιας συμπεριφοράς.

- Η ανεπάρκεια αυτή συνδέεται *με την προσβασιμότητα των στάσεων* και με το ότι υπάρχουν πολλές *αυτόματες κοινωνικές συμπεριφορές* που εκτελούμε χωρίς να υπόκεινται στον συνειδητό μας έλεγχο.



Παράδειγμα

Οι περισσότεροι φοράμε συνήθως ζώνη ασφαλείας στο αυτοκίνητο, χωρίς εκτενή συζήτηση με τον εαυτό μας, κάθε φορά που κάνουμε χρήση, για το αν η κίνηση αυτή είναι καλή ή κακή.

- Οι αυθόρμητες συμπεριφορές που πραγματοποιούμε από συνήθεια ή από «ένστικτο» συνδέονται περισσότερο με τον **Γνωστικό Φιλάργυρο**, δηλ. με την «τσιγκουνιά μας» να καταναλώσουμε πνευματική δραστηριοποίηση για να επεξεργαστούμε ένα θέμα σε βάθος.




Εφαρμογές

Στις προεδρικές εκλογές των ΗΠΑ, το 2004, οι Westen και συν. (2006) χρησιμοποίησαν fMRI απεικονίσεις για να διερευνήσουν την εγκεφαλική δραστηριότητα ανδρών, την ώρα που εξέταζαν δηλώσεις του υποψήφιου των Δημοκρατικών γερουσιαστή John Kerry και του υποψηφίου των Ρεπουμπλικάνων Προέδρου George W. Bush. Χωρίζονταν σε δύο ομάδες, επειδή υποστήριζαν:

α) είτε τους Δημοκρατικούς

β) είτε τους Ρεπουμπλικάνους. Στους συμμετέχοντες άνδρες παρουσίαζαν αντιφατικές ενέργειες των υποψηφίων, π.χ. τους δόθηκε μία δήλωση του Bush που επαινούσε την εταιρεία Enron και μία επόμενη στην οποία ήταν πολύ επικριτικός προς την ίδια εταιρεία.



Όταν οι συμμετέχοντες ήλθαν αντιμέτωποι με τις αντιφατικές δηλώσεις του υποψήφιου που προτιμούσαν, παρουσίαζαν αυξημένη ενεργοποίηση περιοχών του εγκεφάλου που συνδέονται με τα **συναισθήματα** (π.χ. του πρόσθιου φλοιού του προσαγωγίου και της νήσου) και όχι των περιοχών εκείνων που συνδέονται με τη λογική σκέψη.

Όταν παρουσιαζόταν στους συμμετέχοντες μία ακόμα δήλωση που επεξηγούσε την προηγούμενη αντίφαση, ενεργοποιούνταν περιοχές του εγκεφάλου που συνδέονταν **με θετικά συναισθήματα** (Westen, Blagov, Harenski, Kilts, & Hamann, 2006).





Συμπέρασμα

Εάν κανείς θέλει να επηρεάσει τους ψηφοφόρους, θα πρέπει προκαλέσει κάποια θετική συναισθηματική αντίδραση, παρά να προσφύγει στην επίκληση της λογικής.

Το συναίσθημα φάνηκε ότι έπαιξε πραγματικά σημαντικό ρόλο στο αποτέλεσμα εκείνων των προεδρικών αυτών εκλογών.

Ο Kerry θεωρούνταν σε γενικές γραμμές πιο έξυπνος και πιο ενημερωμένος, αλλά με τον Bush οι περισσότεροι ψηφοφόροι ένιωθαν πιο οικεία, τον θεωρούσαν πιο μετρίοφρονα και πιο προσγειωμένο, σε σύγκριση με τον Kerry (Benedetto, 2004).



Ατομικές διαφορές ως προς τη συμπεριφορά ανεξάρτητα από τις στάσεις

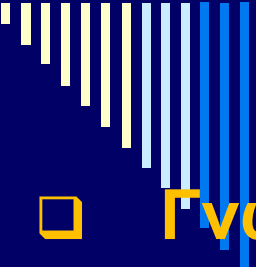
□ Χαρακτηριστικά της προσωπικότητας

π.χ. σταθερή βαθμολογία σε σχετική κλίμακα εσωστρέφειας-εξωστρέφειας προβλέπει την εσωστρεφή ή εξωστρεφή συμπεριφορά

□ **Συνήθειες του ατόμου** π.χ. τάσεις να πίνει κανείς (Triandis, 1977, 1980) ισχυροποιούν και τις αντίστοιχες συμπεριφορές.

□ **Η διάθεση του ατόμου ως κατάσταση** (λύπη, θυμός)

π.χ. ο θυμός ως έντονο συναίσθημα σε ενόρκους δικαστηρίου βρέθηκε να προκαλεί περισσότερες άσχετες σκέψεις, παράβλεψη ανακολουθιών του μάρτυρα και αυστηρότερη τελική κρίση.

- 
- **Γνωστικές μεροληψίες** δηλαδή στάσεις που ευνοούν κάποιο άτομο, ομάδα ή κατάσταση και πρωτίστως εμάς τους ίδιους.

π.χ. ως προς τη συμπεριφορά της χρήσης αλκοόλ και τις συνέπειές της, σε πειραματική έρευνα των Raglia & Room (1999), σε δείγμα 800 ατόμων, φάνηκε ότι οι περισσότεροι πίστευαν **ότι το αλκοόλ θα επηρεάσει δυσμενώς κυρίως τους άλλους**, παρά τον εαυτό τους.