

ΕΝΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΛΛΑΓΗ ΤΩΝ ΣΤΑΣΕΩΝ

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΓΚΑΡΗ
ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

ΑΚΑΔ. ΕΤΟΣ 2019-2020

The background of the slide features a serene landscape of a blue sky with wispy white clouds above a vast blue ocean. A bright sun is positioned on the left side, creating a shimmering reflection on the water's surface. The overall color palette is dominated by various shades of blue, from deep cerulean to light sky blue.

ΕΝΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ενδοτικότητα:

Επιφανειακή, δημόσια και παροδική αλλαγή στη συμπεριφορά και στις εκφρασμένες στάσεις, ανταποκρινόμενοι σε αιτήματα ή σε εξαναγκασμό ή σε ομαδική πίεση.

- Αντίθετα, «συμμόρφωση» σημαίνει εσωτερικευμένη αλλαγή στη συμπεριφορά και στις πεποιθήσεις, μετά από άσκηση επιρροής ή πίεσης έξωθεν, χωρίς την πραγματικά ηθελημένη ανταπόκριση από το άτομο που συμμορφώνεται.

Τακτικές αύξησης της ενδοτικότητας

- **Κολακεία:** στρατηγική να γίνει κανείς αρεστός και να αυξήσει την ενδοτικότητα του άλλου προς το αίτημά του. Κάποιες φορές ωστόσο έχει αντίθετα αποτελέσματα («δίλημμα του κόλακα»)
- **Χρήση αμοιβαιότητας:** στρατηγική βασισμένη στη νόρμα «συμπεριφερόμαστε θετικά όπως μās συμπεριφέρονται» και κάνουμε πρώτοι μια χάρη ή επιδεικνύουμε πρώτοι έλξη, φροντίδα κλπ.
- **Πρόκληση τύψεων-ενοχών:** αυξάνουν την ενδοτικότητα.

Τακτικές αύξησης της ενδοτικότητας

Με Πολλαπλά αιτήματα: στρατηγικές δύο βημάτων με αιτήματα, ώστε το πρώτο να λειτουργεί ως προετοιμασία για το δεύτερο (*Cialdini et al., 1978*)

A) τακτική foot-in-the-door: προηγείται ένα εύκολο αίτημα που σίγουρα θα γίνει αποδεκτό και έπεται το κεντρικό, πραγματικό αίτημα (Foss & Dempsey, 1979, Zucherman et al., 1979) ή δύο συνεχή προκαταρκτικά αιτήματα με αυξανόμενες απαιτήσεις, τακτική που φάνηκε αποτελεσματικότερη σαν να είναι τακτική two-feet-in-the-door (Dolinski, 2000).

Σύμφωνα με τη Θεωρία της Αυτοαντίληψης (Bem, 1967), ενδίδοντας σε ένα μικρό αίτημα αναπτύσσεται η αυτοαντίληψη του «δοτικού ατόμου» και αυτό δημιουργεί δέσμευση και αύξηση της ενδοτικότητας.

B) Τακτική door-in-the-face: αντίθετη της προηγούμενης, ζητείται αρχικά η ικανοποίηση ενός κεντρικού, δύσκολου αιτήματος και στη συνέχεια ενός μικρότερου (Patch, 1986).

Το τελικό δεύτερο αίτημα, για να είναι αποτελεσματικό στην αύξηση της ενδοτικότητας, θα πρέπει να προέλθει από το ίδιο άτομο ή το φορέα που μετέδωσε και το πρώτο δύσκολο αίτημα και όχι από άλλη πηγή ή από μη δηλούμενη πηγή (άγνωστη).

Π.χ. αναγγέλλεται από θεσμική πηγή μια αύξηση στο γάλα και τα τυριά 30%, αλλά στη συνέχεια αλλάζει από την ίδια πηγή σε 15%.

- **Γ) Τεχνική low ball:** το άτομο συμφωνεί σ' ένα αίτημα και νιώθει ταυτόχρονα ότι έχει δεσμευτεί, ακόμα και στην περίπτωση που θα εντοπίσει εκ των υστέρων μειονεκτήματα στη συμφωνία που έχει κάνει (Cialdini, et al., 1978).

π.χ. συμφωνία για την τιμή αγοράς ενός προϊόντος, λόγω της αίσθησης δέσμευσης, ακόμα και όταν «η προσφερόμενη τιμή αυξάνεται» και κρίνεται ως μη συμφέρουσα.

«Αλόγιστη συμφωνία»

Τεχνική όπου γενικόλογα αιτήματα καταλήγουν σε μια συμφωνία χωρίς πολλή ή καθόλου σκέψη και κριτική αξιολόγηση

π.χ. «θα μου κάνεις μια χάρη;» και δεχόμαστε χωρίς να μάθουμε τους όρους

π.χ. σε φωτοτυπικό μηχάνημα πέτυχε η παραβίαση της σειράς αναμονής από ερευνητή χωρίς επαρκή αιτιολόγηση («πρέπει να φωτοτυπήσω») και με μια επίπλαστη αιτία («βιάζομαι»)

(Langer, 1975, 1978, Langer et al., 1985)

Αντίσταση στην πειθώ

- **Αναδραστικότητα (reactance):** προσπάθεια να προστατεύσουμε την ελευθερία μας & να την ανακτήσουμε όταν νιώσουμε ότι έχει περιοριστεί (Brehm, 1966)

Πώς επιτυγχάνεται;

- **Προειδοποίηση:** έγκαιρη, ώστε να μας δοθεί χρόνος για συγκέντρωση επιχειρημάτων αμυντικών (*Johnson, 1994*)
- **Υποστηρικτική άμυνα:** παροχή πρόσθετων ενισχυτικών επιχειρημάτων
- **Μέθοδος εμβολιασμού** (*McGuire, 1964, 1965, McGuire & Parageorgis, 1961*): τεχνητή επίθεση μέσω αντεπιχειρημάτων

ΥΠΟ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΠΕΙΛΗΣ Ή ΕΞΑΝΑΓΚΑΣΜΟΥ ή ΔΩΡΟΔΟΚΙΑΣ

Πενιχρά αποτελέσματα στην αλλαγή των στάσεων, καθώς από την υψηλή πίεση, τον καταναγκασμό ή από την τιμωρία, «το απαγορευμένο», το «κακό» αποκτά μεγαλύτερη σημασία και δεν αλλάζουμε στάση *(παιδαγωγικές εφαρμογές άσκησης ποινών... ή η διάδοση επί Καποδίστρια της πατάτας στην Ελλάδα)*.

Συμπέρασμα: Οι μέθοδοι άσκησης της μέτριας πίεσης αυξάνουν τις πιθανότητες αλλαγής της συμπεριφοράς, με πιο μακροπρόθεσμα αποτελέσματα.

Δικαιολόγηση της προσπάθειας (Aronson & Mills, 1959)

- Ειδική περίπτωση γνωστικής ασυμφωνίας (Festinger, 1957).
- Το άτομο βιώνει ασυνέπεια όταν καταβάλλει **σημαντική προσπάθεια, αλλά, για ένα μέτριο στόχο.**
- Σχετίζεται με την **ελεύθερη επιλογή** και με την ασυμφωνία που προκύπτει μετά από την τελική λήψη της απόφασης
- Εν μέσω πολλών εναλλακτικών λύσεων και τη λήψη απόφασης, **επιλέγει** να δικαιολογήσει την επιβαρυμένη προσπάθεια.
- Εφαρμογές στην απαλλαγή από φοβίες και στη μείωση της χρήσης του αλκοόλ.

Μοντέλο Δικαιολόγησης της Προσπάθειας

Πράξη αυξημένης προσπάθειας οικειοθελής

→ Εκτίμηση αρνητική του στόχου

→ ΓΝΩΣΤΙΚΗ ΑΣΥΜΦΩΝΙΑ

→ Εκτίμηση θετική του στόχου

Έρευνα των Cooper & Axson (1982)

- Σε πρόγραμμα αδυνατίσματος, γυναίκες συμμετέχουσες υπέρβαρες θα δοκίμαζαν μια νέα μέθοδο.
- Η συνθήκη «υψηλής προσπάθειας» εκφραζόταν με χρονοβόρες και κοπιαστικές προσπάθειες των γυναικών ψυχολογικού τύπου (5 συναντήσεις σε 3 εβδομάδες) και όχι διαιτητικού χαρακτήρα (π.χ. Ανάγνωση γλωσσοδετών για 40')
- Αντίθετα, στη συνθήκη «χαμηλής προσπάθειας» οι γυναίκες έλαβαν μέρος σε απλούστερες και συντομότερες διαδικασίες.
- Στη συνθήκη ελέγχου, οι γυναίκες δεν συμμετείχαν σε καμία διαδικασία, απλώς ζυγίζονταν και έρχονταν σε επόμενη συνάντηση.
- ΕΥΡΗΜΑ: Οι γυναίκες υψηλής προσπάθειας είχαν χάσει περισσότερο βάρος, συγκριτικά με τις γυναίκες χαμηλής προσπάθειας (με μετρήσεις μετά από 6 και από 12 μήνες).

Προκαλούμενη ενδοτικότητα (Festinger & Carlsmith, 1959)

Η γνωστική ασυμφωνία που προκύπτει όταν βιώνεται ασυνέπεια από το άτομο επειδή συμπεριφέρεται αντίθετα προς τη στάση του, δηλ. υποβάλλεται σε μια κατάσταση ώστε να συμπεριφερθεί αντίθετα με ό,τι πιστεύει

- Πείραμα Ψυχολογίας σε φοιτητές που περιείχε βαρετές διαδικασίες (στροφή σ' ένα τουβλάκι 90° αριστερά και μετά δεξιά και επανάληψη, και αντίστοιχες κινήσεις μιας κουβαρίστρας).
- Με την «πρόφαση ότι έλειπε ένας πειραματιστής», ζητήθηκε η συνεργασία των φοιτητών να ειπωθεί στους επόμενους συμμετέχοντες ότι το πείραμα ήταν ενδιαφέρον.
- Προσφέρθηκε χρηματικό ποσό στη συνέχεια για συμμετοχή στο μέλλον (1\$ και 20\$, με ομάδα ελέγχου που δεν πήρε χρήματα και δεν της ζητήθηκε να δηλώσει ως ενδιαφέρον το πείραμα).
- Συμπληρώθηκε κλίμακα αξιολόγησης του πειράματος εάν ήταν βαρετό ή ενδιαφέρον το πείραμα.

Ευρήματα

- Όσοι πήραν 1\$ άλλαξαν στάση και είπαν ότι ήταν ενδιαφέρον («για ένα «παλιοδολλάριο έμπλεξα σε βαρετή διαδικασία») Ήταν επίσης **πιο πρόθυμοι να ξανασυμμετάσχουν στο μέλλον**. Δηλ. τελικά έπεισαν τον εαυτό τους ότι ήταν ενδιαφέρον, για να μειώσουν τη γνωστική ασυμφωνία που έφερε το χαμηλό κίνητρο 1 \$ για μια πραγματικά βαρετή διαδικασία.
- Όσοι πήραν 20\$ ομολόγησαν επίσης ότι ήταν ενδιαφέρον. Παραδέχτηκαν ότι το έκαναν για τα χρήματα αλλά συνέχισαν να πιστεύουν ότι το πείραμα ήταν βαρετό (δηλ. δεν άλλαξαν στάση).
- Παράδοξη επιρροή της επιρροής των χρηματικών κινήτρων!
- Οι συμμετέχοντες στην **ομάδα ελέγχου** που δεν αμείφθηκαν, ούτε τους ζητήθηκε να πουν ότι ήταν ενδιαφέρον το πείραμα, είπαν την αλήθεια ότι ήταν βαρετό.

Κατά τη γνωστική ασυμφωνία, επέρχεται σύγκρουση και αλλαγή στάσης, όταν συνδυάζεται με αρνητικό ύφος εκ μέρους του πομπού των μηνυμάτων, παρά με θετικό, και βεβαίως όταν η προκαλούμενη ενδοτικότητα αντιβαίνει στη στάση (Zimbardo, et al., 1965. Zimbardo et al., 1977).

Θα ακολουθήσει η δικαιολόγηση της προσπάθειας (Riess et al., 1981).

Πειράματα των Zimbardo et al. (1965, 1977)

- Σε στρατιωτικό περιβάλλον ζητήθηκε από συμμετέχοντες νεαρούς δοκίμους αξιωματικούς να ενδώσουν στη βρώση ακρίδων
- Η πίεση προκλήθηκε από στρατιωτικό με αρνητικό ύφος ή με θετικό ύφος (2 συνθήκες)
- Στην ομάδα ελέγχου δεν ασκήθηκε πίεση να φάνε ακρίδες, με ελεύθερη βαθμολόγηση για τα φαγητά.
- Το αρνητικό ύφος προκάλεσε μεγαλύτερη ενδοτικότητα και «έφαγαν» τις ακρίδες και «δήλωσαν αρέσκεια» (αλλαγή στάσης), συγκριτικά με το θετικό ύφος και με την ομάδα ελέγχου (φόβος).

Ερμηνεία

- Από τη στιγμή που οι συμμετέχοντες ενέδωσαν σε **πίεση με αρνητικό συναισθηματικό κλίμα (50%)**, και σε αντίθεση προς τη στάση τους, προέκυψε **υψηλή ασυμφωνία, καθώς και σύγκρουση μετά τη δράση**
- Το **αρνητικό κλίμα δικαιολόγησε** καλύτερα τη συμπεριφορά τους, συγκριτικά με το θετικό και το ουδέτερο κλίμα
- Για να μειώσουν την ασυμφωνία και τη σύγκρουση, **αναζήτησαν τη δικαιολόγηση της πράξης** τους με το να **αλλάξουν στάση προς την απεχθή γεύση** και να δηλώσουν **αρέσκεια** προς τη γεύση.

Ο ρόλος του εαυτού, της κουλτούρας (culture) και του πολιτισμού (cultural setting/environnment)

- Μείωση της ασυμφωνίας σε μια Ομάδα μέσω υποκατάστασης από την αίσθηση του ανήκειν
- Σε περιπτώσεις προκαλούμενης ενδοτικότητας σε μια ομάδα, το ανήκειν σε μια ομάδα προσφέρει μέσω της ενδο-ομαδικής κοινωνικής υποστήριξης τη βίωση μικρότερης σύγκρουσης και ασυμφωνίας.
- Επομένως, το ανήκειν σε ομάδα και η αλληλοϋποστήριξη υποκαθιστούν τη σύγκρουση και μειώνουν την ασυμφωνία.

Ο ρόλος του εαυτού και της αυτοαντίληψης

- Διαπολιτισμικές διαφορές μεταξύ ΗΠΑ και Ιαπωνίας για την αυτοαντίληψη ενώπιον καταστάσεων ασυμφωνίας και σύγκρουσης (Markus & Kitayama, 1991, 2003):
- Κυρίαρχος είναι ο ο εαυτός που θεωρείται ικανός και φορέας ελέγχου στις ΗΠΑ, αλλά ο εαυτός που αναζητά την εκτίμηση των άλλων στην Ιαπωνία.
- Με προκαλούμενη ασυμφωνία σε καταστάσεις ελεύθερης επιλογής και προκαλούμενης ενδοτικότητας, οι Ιάπωνες βιώνουν μικρότερη ασυμφωνία, συγκριτικά με τους κατοίκους των ΗΠΑ (Kitayama, et al., 2004).

Ελεύθερη επιλογή

- Αβεβαιότητα και σύγκρουση πριν από τη λήψη απόφασης και, μέσω της ελευθερίας επιλογής η λήψη της τελικής απόφασης μετά επιφέρει βεβαιότητα, ανακούφιση και ηρεμία.

Π.χ. Η διαδικασία αυτή λειτουργεί σε στοιχήματα τυχερών παιχνιδιών & αθλητικών γεγονότων, όπου όταν δεσμευτεί το άτομο με μια επιλογή στο στοίχημα, αποκτά μεγαλύτερη βεβαιότητα για επιτυχία

Πείραμα στον Καναδά με άτομα που μόλις είχαν ποντάρει σε μπίνγκο, τροχό της τύχης δήλωσαν ότι είχαν μεγαλύτερη σιγουριά για τη νίκη, συγκριτικά με όσους δεν ήταν ακόμα έτοιμα να ποντάρουν (Younger et al., 1977).

Θεωρία της αυτοεπιβεβαίωσης (Steele, 1988, Steele et al., 1993)

- Μειώνουμε κάθε απειλή προς την αυτοαντίληψή μας με την αυτοαντίληψη ότι διαθέτουμε ικανότητες σε μία άλλη περιοχή.
- Αποφεύγουμε έτσι την ασυμφωνία που θα προκληθεί από την υψηλή αυτοεκτίμηση και την ταυτόχρονη απειλή για τον εαυτό μας ότι δεν έχουμε ικανότητες σε μια περιοχή επιτευγμάτων.
- Για την εκτίμηση της δικής μας συμπεριφοράς και των ικανοτήτων μας, **επιστρατεύουμε τα προσβάσιμα στη μνήμη προσωπικά και κοινωνικά πρότυπα.**