

Συμπληρωματική ύλη του διδάσκοντα: Δρ Σεδάρη Π.

Ισχύουν οι ίδιοι όροι χρήσης των κειμένων της ύλης όπως και στο πρώτο μέρος

Οι παρούσες σημειώσεις αποτελούν πνευματική ιδιοκτησία του διδάσκοντα. Η αντιγραφή, υποκλοπή κάθε μορφής χωρίς την έγγραφη άδεια του διδάσκοντα, τιμωρείται από το νόμο. Για τον λόγο αυτό έχουν τεθεί ασφαλιστικές δικλείδες στο κείμενο, ανίχνευσης και εντόπισης των παραβάσεων μόνο από τον διδάσκοντα με ειδικό κλειδί – κώδικα.

Παρέχονται στους φοιτητές/τριες για την προετοιμασία τους για την εξέταση του γνωστικού αντικείμενου. Επίσης ανάρτηση στην ηλεκτρονική πλατφόρμα του Τμήματος για ανάγνωση κάθε ενδιαφερόμενου με τον όρο ότι θα γίνεται αναφορά στον συγγραφέα.

Μετά την ανάρτηση να ενημερωθεί ο συγγραφέας από τον υπεύθυνο της βιβλιοθήκης για την τήρηση των όρων και το αρχείο ανάρτησής του γραπτός.

Ο συγγραφέας

Δρ,δρΣερδάρης Παναγιώτης

ΑΣΚΗΣΗ ΕΠΙΡΡΟΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Έννοιες ορισμών

Οι ορισμοί *εξουσία, επιρροή και έλεγχος*, κάποιες φορές χρησιμοποιούνται σαν συνώνυμα, διότι έχουν αλληλοκαλυπτόμενη σημασία, αλλά οι αναλυτές των εννοιών ισχυρίζονται, ότι αυτοί αναφέρονται σε διαφορετικά και ευανάγνωστα (καθαρά) φαινόμενα. Στην καθημερινή γλώσσα *επιρροή* συχνά χρησιμοποιείται για τον καθορισμό της ακραίας κατάστασης – αλλαγή των στάσεων ή της συμπεριφοράς, ενώ *εξουσία* – για μέσο, μέσω του οποίου έχει επιτευχθεί η επιρροή. Εκτός αυτού η εξουσία μπορεί να προέρχεται από τα δυναμικά της πηγής της επιρροής ή από τους κανόνες, των οποίων το αντικείμενο της επιρροής είναι διεθνοποιημένο, ως συγκεκριμένη μορφή της εξουσίας, η οποία θα είναι αποτελεσματική σε δεδομένη περίπτωση, εξαρτάται από την αλληλοσυμπεριφορά μεταξύ του επηρεαζόμενου και αντικειμένου της επιρροής, ή του ανθρώπου στόχου.

Ο T. Parsons (Parsons 1963, αναφορά των Tedeschi & Bonoma, 1972) για παράδειγμα, χαρακτηρίζει την επιρροή σαν «τρόπο να ληφθεί αποτέλεσμα στην αλληλεπίδραση». Άλλοι ερευνητές την ορίζουν σαν δοκιμή (πείραμα) χρησιμοποίησης της εξουσίας για αλλαγή του άλλου στην επιθυμητή κατεύθυνση, ενώ ο έλεγχος – ως ικανότητα να αναγκάσεις το αντικείμενο να τεθεί σε επιρροή και να φέρεται έτσι, όπως εσύ σκόπευες (Johnson & Johnson, 1987). Ο (H. Minton, 1972) εξετάζει την επιρροή σαν δυναμικό (potential) να επηρεάζεις πάνω στα αποτελέσματα των άλλων, ενώ η εξουσία είναι η ικανότητα να πραγματοποιηθούν αυτά τα αποτελέσματα. Άλλοι εξετάζουν την κοινωνική εξουσία σαν λανθάνουσα δύναμη, ενώ την κοινωνική επιρροή – σαν πραγματική. Ο (J. Bennett, 1988) υπογραμμίζει ισχυρότερα τα αποτελέσματα – ψυχολογικά ή συμπεριφορικά και δέχεται, ότι η επιρροή είναι διαπροσωπικό αποτέλεσμα του ενός ανθρώπου πάνω στον άλλο, ενώ η εξουσία είναι η κατοχή εκείνων των προσωπικών χαρακτηριστικών και/ή από το ρόλο προερχομένων προνομίων ή ευθυνών, οι οποίες επιτρέπουν στον άνθρωπο να επιβάλλει ποινές και να αναγκάζει τους άλλους να φέρονται με συγκεκριμένο τρόπο.

Το 1955 οι (M. Deutch & H. Gerard, 1955 αναφορά των McDavid, & Harari, 1974) διαφοροποιούν την *normativity τυποποιημένη και πληροφοριακή κοινωνική επιρροή*. Η τυποποιημένη (εξουσία), εκδηλώνεται τότε, όταν ο άνθρωπος είναι επηρεασμένος από τους άλλους, διότι επιδιώκει να είναι σε συμφωνία μ' αυτούς και θέλει να αποφύγει την παραβίαση των προσδοκιών τους για εκείνον, δηλ., αυτή η συμπεριφορά είναι σκοπός στον ίδιο τον εαυτό της. Η πληροφοριακή κοινωνική επιρροή είναι παρούσα, τότε όταν ο άνθρωπος είναι επηρεασμένος από τους άλλους, διότι η επιρροή τους είναι ωφέλιμη, δηλαδή αυτή είναι μέσο στην πορεία της επίτευξης του άλλου σκοπού, ενώ η συμφωνία είναι απλά παρεμπιπτόντως (τυχαία) για την χρησιμοποίηση των γύρω ως δυναμικά (αποθέματα) της κατεύθυνσης ή πληροφορία.

Ο (H. Kelman, 1958, αναφορά των McDavid, & Harari, 1974), ενώ το επόμενο έτος και οι (J. Thibaut & H. Kelley, 1959) διαχωρίζουν ακόμη τρεις τύπους (μορφές): υποταγή (υπακοή), ταύτιση και διεθνοποίηση. Η υποταγή περιλαμβάνει την αποδοχή της επιρροής του άλλου, για να παρθούν (κερδηθούν) κοινωνικές και/ή υλικές επιβραβεύσεις ή για να αποφύγει κοινωνική και/ή υλική τιμωρία. Αυτή είναι η πάγια πολύ αδύναμη μορφή της κοινωνικής

επιρροής, γιατί απαιτεί την παρουσία του επηρεάζοντα και την αναγκαιότητα αυτός πράγματι να είναι σε θέση να δίνει τις επιβραβεύσεις ή τις ποινές. Η ταύτιση σημαίνει την αποδοχή της επιρροής, για να γίνεις σαν ή να αισθάνεσαι άνθρωπος ή η ομάδα, πηγές της επιρροής. Όταν οι άνθρωποι ταυτίζονται, αληθινά πιστεύουν στις αποδεκτές στάσεις ή συμπεριφορά και δεν είναι απαραίτητο ο επιδρών να είναι παρών. Παρότι αυτό όμως η ταύτισή του παραμένει συνδεδεμένη με εξωτερική πηγή και δεν είναι βαθιά ριζωμένη στο σύστημα αξιών του ανθρώπου. Η διεθνοποίηση είναι ανώτερη μορφή της επιρροής, διότι το άτομο δέχεται την πληροφορία και μεταβάλλει τη συμπεριφορά του, διότι η νέα συμπεριφορά, αντιστοιχεί στις άλλες του αξίες και στάσεις. Εδώ η πηγή δεν είναι απαραίτητο να είναι εξουσιαστική ή ελκυστική, αλλά να αξίζει εμπιστοσύνη. Η διεθνοποιημένη συμπεριφορά είναι ανεξάρτητη από εξωτερική πηγή, αυτή γίνεται μέρος από την προσωπικότητα (Saks & Krupat, 1988).

Ο (Serz Moscovici, 1976) – πιθανόν ο πλέον ψηφισμένος ερευνητής στην κοινωνική ψυχολογία της επιρροής της μειονότητας πάνω στην πλειονότητα – κάνει αίτημα μερικά αξιώματα της άσκησης της επιρροής:

- ✓ Η κοινωνική επιρροή είναι άνισα κατανομημένη και εξασκείται μονομερώς, δηλ. πρέπει να υπάρχει πηγή και αντικείμενο. «Έστω, που σε κάθε αλληλεπίδραση υπάρχει αμοιβαίος καθορισμός ή μη εξάρτηση, είναι ωφέλιμο να διαχωριστεί ο συμμετρικός από τον ασύμμετρο καθορισμό. Ο τελευταίος μπορεί να αναλυθεί στους όρους μονόπλευρης επιρροής, της οποίας παραδείγματα είναι η μίμηση και η υποταγή-υπακοή. Τέτοια επιρροή είναι ευκολότερα αποδεκτή από πρόσωπα τα οποία είναι αρεστά και τα οποία τα εμπιστεύονται, για τα οποία εκτιμάται ότι «έχουν κάτι», το οποίο θέλουμε, ή μοιράζουν (εκμυστηρεύονται) οι δικές μας άμεσες σχετικές αξίες και κανόνες (Newcomb, Turner, & Converse, 1964, αναφορά του Moscovici, 1976).
- ✓ Η λειτουργία της κοινωνικής επιρροής είναι η διατήρηση και υποστήριξη του κοινωνικού ελέγχου. Οι άνθρωποι μπορούν να επιτύχουν από κοινού δράση ή να δομήσουν ομάδα μοναδικά με τη βοήθεια σε κάποια μορφή (τύπο) κοινωνικού τύπου, ενώ οι «τυπικοί ελεγκτικοί μηχανισμοί εμφανίζονται σ' εκείνο τον τομέα της συμπεριφοράς, στην οποία τα μέλη της ομάδας είναι πολύ εξαρτώμενα απ' αυτήν για την ικανοποίηση των αναγκών τους. Οι στάσεις και η συμπεριφορά, οι οποίες είναι απαραίτητες για την ικανοποίηση των πάρα πολύ εξουσιαστικών ανθρώπων στην ομάδα είναι πολύ πιθανό να οδηγήσουν μέχρι τη διαμόρφωση κανόνων» (Secord, & Backman, 1964).
- ✓ Οι σχέσεις της εξάρτησης ορίζουν την κατεύθυνση και την ποσότητα επιρροής, εξασκούμενης στην ομάδα. Συνήθως εξετάζονται δύο είδη εξάρτησης: θεσμική και λειτουργική – συντελεστική. Η αύξηση της εξάρτησης οδηγεί μέχρι την αύξηση της κοινωνικής και διαπροσωπικής πίεσης, απ' εδώ – έως την ενίσχυση του κοινωνικού ελέγχου ή την ενοποίηση (unification), αλλά έτσι και ως τη μείωση της αντίστασης και την αύξηση της υποταγής (conformation).
- ✓ Οι καταστάσεις της αβεβαιότητας και η ανάγκη από μείωση της αβεβαιότητας προσδιορίζουν τις μορφές, αποδεκτές από τις διαδικασίες της επιρροής. Ακόμη ο M. Serif στρέφει την προσοχή του, ότι σε συνθήκες, τις οποίες απουσιάζει αντικειμενική δομή σε κάποια πραγματική άποψη, ο άνθρωπος γίνεται περισσότερο αβέβαιος και η υποβολή του ενισχύεται, δηλαδή είναι περισσότερο επιδεκτικός στην επιρροή μέσω λέξεων, ενεργειών ή άλλων

επικοινωνιών από άλλους ανθρώπους, ομάδες ή ΜΜΕ. Όσο λιγότερο δομημένο είναι το ερέθισμα ή η κατάσταση, τόσο πιο δυνατή θα είναι η επιρροή. Αυτή θα είναι μεγαλύτερη, όταν γίνεται λόγος για σύνθετο κοινωνικό ερέθισμα ή αξία εκτίμησης, απ' όσο όταν το ζήτημα αφορά κάποιο απλό ερέθισμα ή φакτολογική εκτίμηση.

- ✓ Όσο πιο αβέβαιος είναι ο άνθρωπος στις γνώμες και τις εκτιμήσεις του, τόσο λιγότερο πιστεύει στις ικανότητές του, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα να επηρεαστεί.
- ✓ Η συναίνεση, σκόπιμη από την ανταλλαγή της επιρροής θεμελιώνεται στον κανόνα της αντικειμενικότητας. Η κοινωνική συναίνεση είναι προσαρμογή προς τον εξωτερικό κόσμο. Ούτε μια ομάδα, κοινωνία ή δράση δεν μπορούμε να σκεφτούμε χωρίς την ύπαρξη της συμφωνίας, του συμβολαίου μεταξύ των συμμετεχόντων ατόμων.
- ✓ Όλες οι διαδικασίες της επιρροής εξετάζονται από το οπτικό σημείο της υποταγής, ενώ η ίδια η υποταγή που υποτιθέμενα βρίσκεται στη βάση των ουσιαστικών χαρακτηριστικών σ' αυτές τις διαδικασίες. Οι κατηγορίες (modus) της επιρροής όμως συμπεριλαμβάνουν εξομάλυνση και καινοτομία.
- ✓ Κάθε μέλος της ομάδας ανεξάρτητα από τη θέση (αξίωμα) είναι δυναμική πηγή και δέκτης της επιρροής.
- ✓ Οι διαδικασίες της επιρροής είναι κάθετα συνδεδεμένες με τη δημιουργία και την επίλυση των συγκρούσεων.
- ✓ Όταν άτομο ή υποομάδα επηρεάζει πάνω στην ομάδα, ο βασικός παράγοντας της επιτυχίας είναι το συμπεριφορικό στυλ.
- ✓ Ο κύκλος (διάρκεια) της διαδικασίας της επιρροής προσδιορίζεται από τους κανόνες της αντικειμενικότητας, τις προτιμήσεις και τη γνησιότητα.

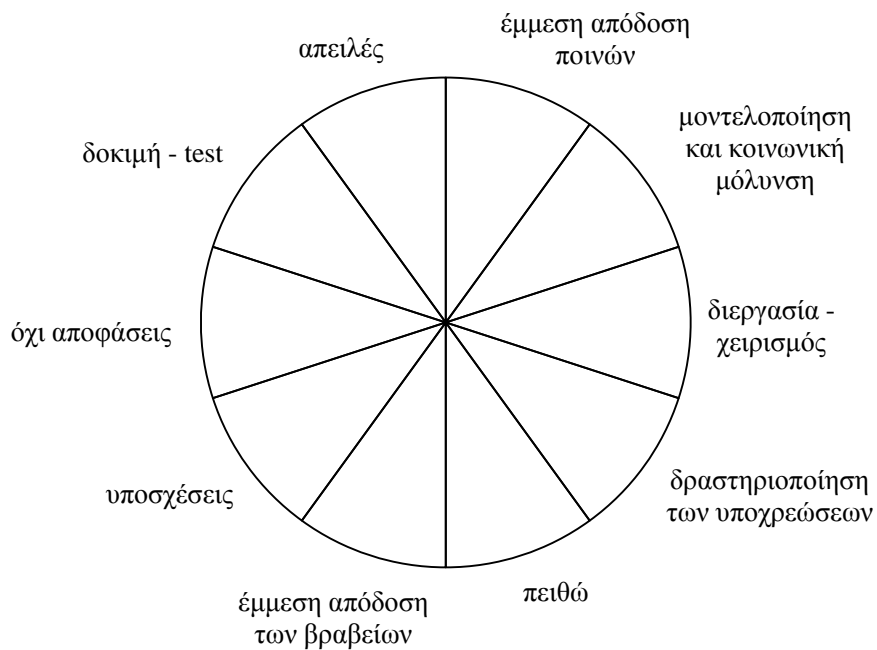
Τρόποι άσκησης της επιρροής

Σύμφωνα με τον (T. Parsons, 1963) τέσσερεις είναι οι τρόποι για άσκηση της επιρροής: συγκράτηση, προτροπή – υποκίνηση, πειθώ και δραστηριοποίηση των υποχρεώσεων. Η συγκράτηση συμπεριλαμβάνει εξουσία και δύναμη, απειλές και αρνητικές ποινές. Η προτροπή θεμελιώνεται σε θετικές κοινωνικές ανταλλαγές και περικλείει υποσχέσεις και βραβεία που κάνουν έμμεση την υποταγή των κρίκων του αντικειμένου. Η πειθώ συνθέτει την προσπάθεια να μεταβληθούν ή ανακατασκευαστούν οι σκοποί ή οι στάσεις του αντικειμένου μέσω της χρησιμοποίησης των επιχειρημάτων, προπαγάνδα ή ειδικών γνώσεων, αλλά όχι μέσω της χρησιμοποίησης της συγκράτησης ή προτροπής. Δραστηριοποίηση των υποχρεώσεων περικλείει έκλυση προς τις τυπικές αξίες, για να αναγκάσει το αντικείμενο να επανεκτιμήσει τι θα έπρεπε να κάνει στη δεδομένη κατάσταση. Αυτή επίσης εντάσσει υποστηρικτική χρησιμοποίηση της συγκράτησης και προτροπής, αλλά γίνεται δεκτή σαν καθαρό πληροφοριακό αποτέλεσμα.

Οι (J. Tedeschi, & T. Bonoma, 1972) εκτιμούν, ότι ο ελάχιστος αριθμός από διαδικασίες στην επιρροή μπορεί γραφικά να εκφραστεί με τον ακόλουθο τρόπο:

ΣΧΗΜΑ

Κάποιες διαδικασίες επιρροής



Πηγή: L. Andreeva., κοινωνική γνώση και διαπροσωπική αλληλεπίδραση. Sofia 1998

Ο Bertram Raven (French & Raven, 1959, αναφορά των Baron & Graziano, 1991), και οι συνάδελφοι του αποδέχονται άλλη τακτική προς τον προσδιορισμό της επιρροής: σύμφωνα μ' αυτούς αυτή θεμελιώνεται σε έξι εφικτούς τύπους *εξουσίας*, τους οποίους διαθέτει ο επηρεάζων. Αυτές οι έξι κατηγορίες είναι κοινωνικά *εξαρτώμενες*, διότι η αποτελεσματικότητα της εξουσίας εξαρτάται κατά κάποιο τρόπο από τον επηρεάζοντα.

1. Εξουσία μέσω βραβείων. Αυτή προέρχεται από την ικανότητα του επηρεάζοντα να δίνει βραβεία, δηλ. κάτι, το οποίο το αντικείμενο της επιρροής επιθυμεί, σε αντάλλαγμα της υπακοής του στον απαιτούμενο. Οι βραβεύσεις μπορεί να είναι συγκεκριμένες (χρήματα, δικαιώματα, εμπορεύματα, υπηρεσίες) ή κάτι μη αισθητό, για παράδειγμα σχέση, να ενταχθεί σε κάποια ομάδα μέλος («θα σταματήσω να καπνίζω για να μην πληρώνω μεγάλη ιατρική ασφάλιση», «θα κάνω αυτό το οποίο θέλει ο διευθυντής για να μου δώσει καλύτερη συστατική επιστολή»). Η ανεπάρκεια σ' αυτό το είδος εξουσίας (επιρροή) είναι, ότι στην υποταγή (υπακοή) του H. Kelman, ο επηρεάζων πρέπει να παρακολουθεί το αντικείμενο της επιρροής και να είναι πράγματι σε κατάσταση να διασφαλίζει τα βραβεία. Εκτός αυτού είναι απαραίτητο να γνωρίζει καλά τι το αντικείμενο της επιρροής εξετάζει σαν βραβείο για την αλλαγμένη του συμπεριφορά, όταν, τότε, πόσο συχνά και πώς να υποστηρίζεται για να διατηρηθούν τέτοιες αλλαγές.

2. Εξουσία μέσω εξαναγκασμού. Αυτή είναι αντίθετη της εξουσίας μέσω βραβείων, δηλαδή ο επηρεάζων πρέπει να είναι σε κατάσταση (θέση) να εφαρμόζει ποινές για μη υπακοή στην απαίτησή του. Η ποινή (τιμωρία) μπορεί να περιλαμβάνει απόσυρση σε κάτι επιθυμητό, πρόκληση του πόνου ή βάσανο ή απειλή αυτό να γίνει («θα κάνω αυτό, το οποίο θέλει ο διευθυντής, έτσι που αυτός να μην διαφθείρει την υπόληψή μου στους συναδέλφους»). Και αυτός ο τύπος εξουσίας απαιτεί μόνιμη παρατήρηση (παρόμοια της υποταγής), αλλά πάλι το αντικείμενο της επιρροής, θα κάνει το κάθε τι δυνατό να καλύπτει το φταίξιμό του, τις «ενοχές του». Συμπληρωματική ανεπάρκεια είναι ότι προξενεί εχθρότητα και είναι

ελάχιστα πιθανό να οδηγήσει σε μακροχρόνιες αλλαγές στη συμπεριφορά. Οι ποινές για φταιξιμο δείχνουν τι δεν πρέπει να γίνει, αλλά όχι ποια θα έπρεπε να είναι η συμπεριφορά.

3. Εξουσία του ειδήμονος (ειδικού). Αυτή πηγάζει από την πεποίθηση του αντικειμένου της επιρροής, ότι ο επηρεάζων έχει καλύτερες γνώσεις στον τομέα των δοκιμών (πειραμάτων) για επιρροή. Αυτός ο τύπος εξουσίας πρέπει να κερδηθεί, διότι θεμελιώνεται στα προσόντα (αξίες, κύρος, εγκυρότητα) στο λεγόμενο ή σ' αυτό που γίνεται από το υποκείμενο της επιρροής. Οι άνθρωποι είναι προετοιμασμένοι να επηρεάζονται από «ειδικούς» (expert), γιατί «αυτοί γνωρίζουν καλύτερα», αλλά ο άνθρωπος πρέπει να κοπιάσει, για να γίνει «ειδικός». Οι φοροτεχνικοί έχουν τέτοια εξουσία πάνω στους πελάτες τους σε φορολογικά ζητήματα, οι δικηγόροι έχουν εξουσία σε σχέση με τις νομικές υποθέσεις, οι γιατροί έχουν εξουσία στη λήψη των ιατρικών αποφάσεων. Αυτή η ανθρώπινη ροπή γίνεται εκμεταλλεύσιμη πολύ καλά από τη διαφήμιση και το marketing τα οποία πολύ συχνά χρησιμοποιούν «ειδικούς» στις δοκιμές να επηρεάσουν πάνω στις αποφάσεις μας να αγοράσουμε ή όχι κάποιο εμπόρευμα ή υπηρεσία (για παράδειγμα η διαφήμιση της «Schell» με τον διευθυντή εκτέλεσης της «Ferrari» ή τα προβλήματα της πολιτικής για τον πρώην πρωθυπουργό ΗΠΑ επί Β. Clinton Dan Key), γιατί οι αμερικανοί δεν τον αποδέχονται σαν άνθρωπο με πλούσιες γνώσεις σε ουσιαστικά εθνικά ζητήματα).

Σ' αυτό τον τύπο εξουσίας δεν υπάρχουν προβλήματα με την αδιάκοπη παρατήρηση, αλλά αυτή πιθανόν θα είναι λιγότερο αποτελεσματική σε καταστάσεις, στις οποίες το αντικείμενο της επιρροής πιστεύει, ότι ο επηρεάζων θα κερδίσει κάτι από τη δική του υποταγή. Κάποιοι ερευνητές (Cialdini, 1987), προειδοποιούν, ότι αυτή μπορεί να είναι (γίνει) και πολύ επικίνδυνη. Το 1966 ο K. Holfing και οι συνεργάτες του (Holfing, Brotzman, & Calymbe, 1966, αναφορά των Baron, & Graziano, 1991), πραγματοποιούν πείραμα, στο οποίο τηλεφωνούν σε 22 νοσοκόμες σε δύο διαφορετικά νοσοκομεία και παρουσιάζονται για γιατροί. Σε κάθε περίπτωση ο «γιατρός» πληροφορεί τη νοσοκόμα, ότι θα πάει να δει τον ασθενή του και θέλει απ' αυτήν να του δώσει μια δόση Astroten. Η νοσοκόμα παρακαλέστηκε χωρίς καθυστέρηση να βρει το μπουκάλι με το φάρμακο στο ράφι και να του κάνει ένεση των 2 mg, διότι αυτός θα είναι εκεί σε 10 λεπτά και θα υπογράψει την εντολή. Ανεξάρτητα από το στοιχείο, ότι στην αμπούλα υπάρχει η ένδειξη που πληροφορεί τον καθένα ότι η μέγιστη ημερήσια δόση είναι 1 mg, 21 από τις 22 νοσοκόμες ξεκίνησαν να ετοιμάζουν το φάρμακο και να το κάνουν ενέσιμο στον ασθενή, χωρίς καθόλου να έχουν δει τον άνθρωπο που ισχυριζόταν στο τηλέφωνο, ότι είναι γιατρός. (Φυσικά το μπουκάλι περιείχε ακίνδυνο placebo, ενώ τις νοσοκόμες τις σταμάτησαν πριν να εκτελέσουν την εντολή).

Με παρόμοιο τρόπο οποιαδήποτε διπλώματα, πιστοποιητικά κ.λπ. κρεμασμένα στους τοίχους, όπως και η κατάλληλη συλλογή από βιβλία στα ράφια της βιβλιοθήκης –με τεχνητά– μπορούν να υποβάλλουν πρεσβεύσεις για ειδικές γνώσεις. Θυμηθείτε τα φημισμένα πειράματα πάνω στην υπακοή του (St. Milgram, 1974), στα οποία το 65% από τα εξεταζόμενα πρόσωπα συνέπεια των εντολών του πειραματιστή στην άσπρη ποδιά υποβάλουν 405 Volt ηλεκτροσόκ στο «μαθητή» (εμπιστοσύνη στο πρόσωπο κύρους), για να τον βοηθήσουν να μάθει πιο γρήγορα.

4. Πληροφοριακή εξουσία. Αυτή πηγάζει από την ικανότητα του επηρεάζοντα να εξασφαλίσει στο αντικείμενο της επιρροής πληροφορία, η οποία θα το πείσει, ότι η απαιτούμενη αλλαγή είναι για καλό. Αν τέτοια πληροφορία μπορεί να εξασφαλιστεί, τότε το ερέθισμα για αλλαγή γίνεται ανεξάρτητο από τον επηρεάζοντα («θα κάνω αυτό, το οποίο θέλει ο διευθυντής, διότι μετά που άκουσα τα παρουσιαζόμενα απ' εκείνον στοιχεία, βλέπω, ότι η διαταγή του είναι τεκμηριωμένη»). Για να είναι αποτελεσματική η πληροφοριακή εξουσία όμως, η ανακοίνωση να γίνει πειστική. Οι έρευνες δείχνουν, ότι οι έχοντες μεγαλύτερη επιτυχία εκτελεστές διευθυντές, είναι αυτοί, οι οποίοι διασφαλίζουν

στους υφισταμένους τους τεχνική και λειτουργική πληροφορία και δίνουν λογικές και αξιόζουσες εμπιστοσύνης εξηγήσεις, για να κερδίσουν την υπακοή τους, (McCall, Lombardo & Morrison, 1988, αναφορά του Hargie, et al., 1994). Μόνο στατιστικές αποδείξεις (στοιχεία) χωρίς ζωντανά επιχειρήματα, δεν είναι έτσι πειστικές σε σύγκριση με τους στατιστικούς, συνοδευόμενες από περιγραφές των ερευνών, τα οποία έχουν εξαχθεί (Petty & Cacioppo, 1984).

5. Εξουσία αναφοράς. Ο επηρεάζων έχει τέτοια εξουσία, όταν το αντικείμενο της επιρροής θέλει να είναι σαν εκείνον. Αν τέτοια επιθυμία υπάρχει, ο επηρεάζων πρέπει μοναδικά να επιδεικνύει, ότι ενδιαφέρεται και ενασχολείται στην επιθυμητή συμπεριφορά. Μέσω αυτού του τύπου εξουσίας αυτός γίνεται πλαίσιο αναφοράς, μέτρο, μοντέλο με το οποίο το αντικείμενο της επιρροής συγκρίνεται. Κάποιοι ερευνητές την αποκαλούν αρχή της κοινωνικής απόδειξης, ή κοινωνική απόκτηση ισχύος (Galdini, 1988). Οι ερευνητές δείχνουν, ότι οι άνθρωποι είναι ικανοί να υποστούν / αντέξουν υψηλότερα επίπεδα του πόνου, αν υπάρχει μοντέλο, το οποίο σαν να μην αισθάνεται μεγάλο πόνο, οι ιδιοκτήτες των σκύλων μπορούν να μαζεύουν τα «κακάκια» τους, αν τους εξασφαλίσουν μοντέλα, λεκτικές ικανότητες στα παιδιά επίσης βελτιώνουν τη συμπεριφορά τους μέσω αυτής της βασικής μεθόδου μάθησης (Saks & Krupat, 1988), στη βάση της οποίας βρίσκεται η εξουσία αναφοράς.

Οι Saks & Krupat θέτουν ενδιαφέρον ζήτημα για την αρνητική εξουσία αναφοράς (reference) δηλαδή την άρνηση της επιρροής σε κάποιον να είναι η ακριβώς αντίθετα κατευθυνόμενη σ' εκείνο, το οποίο ο επηρεάζων κάνει ή υπερασπίζεται. Αυτοί αναφέρουν μια ιστορία για τοπικές εκλογές, στις οποίες πολλοί από τους ψηφοφόρους δεν είχαν αποφασίσει για ποιον θα ψήφιζαν. Ο υποψήφιος Χ νοίκιασε ηθοποιούς, οι οποίοι να πηγαίνουν στα Bar, να μεθούν και να φέρονται κατηγορηματικά με δυσάρεστο τρόπο. Όταν έφευγαν, καθένας απ' αυτούς έπρεπε να τσιρίξει: «Και θυμηθείτε: πρέπει να ψηφίσετε για τον Υ». Πιθανό η ιδέα ήταν ότι παρατηρώντας αυτές τις σκηνές, οι άνθρωποι μπορεί να πουν». «Αν αυτός ο άνθρωπος ψηφίζει για τον Υ, τότε εγώ θα ψηφίσω τον Χ».

6. Νόμιμη (ή θεμιτή) εξουσία. Ο επηρεάζων έχει τέτοια εξουσία εξαιτίας του ρόλου ή της θέσης του – αυτή του δίνει το δικαίωμα να λείει στο αντικείμενο της επιρροής τι να κάνει, ενώ το αντικείμενο είναι πεπεισμένο, ότι είναι *υποχρεωμένο* να υπακούσει. Τέτοιες πεποιθήσεις πηγάζουν από πολιτιστικούς και οργανωτικούς κανόνες. Οι άνθρωποι, οι οποίοι είναι επηρεασμένοι από τη νομιμότητα του άλλου, δεν πρέπει να βραβεύονται ή να απειλούνται, διότι νομίζουν, ότι είναι στην τάξη των πραγμάτων να εκτελούν το αίτημα ή τη διαταγή. Μ' αυτό τον τύπο εξουσίας συνδέεται και η επιρροή του κύρους (οι έρευνες του St. Miloram για παράδειγμα) – οι άνθρωποι υποτάσσονται σε πρόσωπα ντυμένα με στολή αστυνομικού, ακόμη και όταν γίνεται λόγος για το μάζεμα πεταμένων χαρτιών από το δρόμο (Bickman, 1974, αναφορά των Zana, Olson & Herman, 1987).

Άλλοι ερευνητές μελετούν τις έμμεσες (πλάγιες) πλευρές της εξουσίας (indirect), οι οποίες δεν είναι τόσο κοινωνικά εξαρτώμενες, όπως οι εξεταζόμενες παραπάνω. Ευρέως ψηφισμένες τακτικές σ' αυτή την ομάδα είναι οι αποκαλούμενες αμελείς αποφάσεις, (ολιγόωρες), το πόδι στην πόρτα, η πόρτα στο πρόσωπο και χαμηλή μπάλα. Αν και η επιρροή υπάρχει σε όλες τις ανθρωπίνες αλληλοσυμπεριφορές, πολύ άνθρωποι αισθάνονται απαρέσκεια ή ακόμη αποστροφή προς την άμεσή της χρησιμοποίηση. Ο (P. London, 1969, αναφορά των Johnson & Johnson, 1987) για παράδειγμα εκτιμά, ότι στην κοινότητα υπάρχουν τουλάχιστον τρεις βασικοί κανόνες, οι οποίοι αντιφάσκουν στην επίδειξη της επιρροής πάνω στη συμπεριφορά του άλλου: (1) ο κανόνας του μη αναγκασμού: οι άνθρωποι πρέπει να εξαναγκάζονται να κάνουν αυτό το οποίο οι άλλοι θέλουν, αλλά να είναι ελεύθεροι να τους αρνούνται, (2) ο κανόνας της

επεξήγησης: οι άνθρωποι δεν πρέπει να γίνουν εξαπατούμενοι, ούτε δελεασμένοι, για να υποταχτούν, αλλά άμεσα να τους λέγεται τι ζητούν απ' αυτούς & (3) ο *κανόνας της αυτοκατεύθυνσης*: οι άνθρωποι πρέπει να είναι ελεύθεροι να αποφασίζουν αυτόνομα πώς θέλουν να κατευθύνουν τη ζωή τους. Ανεξάρτητα απ' αυτούς τους κανόνες, όμως στην καθημερινότητα μεγάλο μέρος από τις δοκιμές (προσπάθειες να επιτύχουμε κάτι) για την επιβολή της επιρροής είναι έμμεσες και στηρίζονται σε γνωστικές διαθέσεις / προκαταλήψεις και ηθικούς κανόνες των ανθρώπων.

H E. Langer (Langer, Blank & Chanowitz, 1987, αναφορά των Baron & Graziano, 1991) και οι συνάδελφοί της είναι μερικοί από τους πρώτους, οι οποίοι αρχίζουν τις έρευνες πάνω σ' αυτούς τους πλάγιους τύπους (μορφές). Σύμφωνα μ' αυτούς οι ανθρώπινες αντιδράσεις των δοκιμών επιρροής δεν θεμελιώνονται σε έξυπνα και λογικά επιχειρήματα, αλλά πραγματοποιούνται και χωρίς κανένα νόημα. Οι ερευνητές μεταβάλλουν τις εξηγήσεις, τις οποίες αυτά δίνουν για τη συμπεριφορά τους. Τα αποτελέσματα, τα οποία παίρνουν είναι αποκαλυπτικά:

- Μπορώ να χρησιμοποιήσω το φωτοτυπικό, γιατί πρέπει να βγάλω φωτοαντίγραφο; 20%
- Μπορώ να χρησιμοποιήσω το φωτοτυπικό γιατί βιάζομαι (επείγομαι); 60%
- Μπορώ να χρησιμοποιήσω το φωτοτυπικό να βγάλω 5 φωτοτυπίες, γιατί πρέπει να κάνω αντίγραφα; 94%

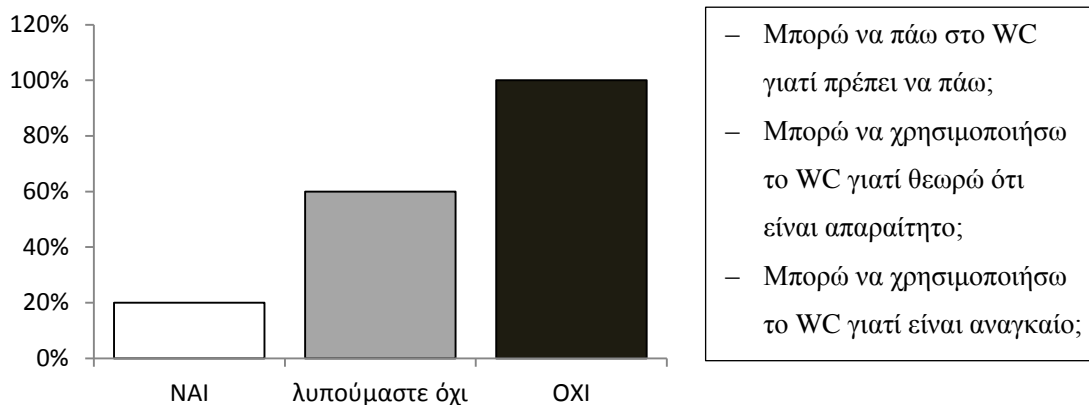
Αν και όταν διαβαστεί η τρίτη εξήγηση ακούγεται αν όχι τρελούτσικη, τουλάχιστον ηλίθια 94% των ανθρώπων τη δέχονται και αυτό το στοιχείο πιθανόν σημαίνει, ότι αν και δεν άκουσαν αυτό το λόγο, αλλά οι ίδιοι εκτιμούν τον εαυτό τους για έξυπνο (ευριστικό) – «Αν κάποιος μου δώσει το λόγο γιατί κάνει κάτι, σίγουρα πρέπει να κάνω εξαίρεση». Αν κάποιος κανόνας για τις εξαιρέσεις δραστηριοποιείται, δεν είναι απαραίτητο να περνά χρόνος και γνωστικές προσπάθειες για την εκτίμηση της τιμής – αξίας και ποιότητα στις εξαφανισμένες αιτίες, ιδιαίτερα αν η κατάσταση δεν συμπεριλαμβάνει μεγάλη δυναμική απώλεια.

Εντελώς διαφορετικά υπήρξαν τα αποτελέσματα της έρευνάς μας σ' αυτές τις πλάγιες μορφές επιρροής για να τους δοθεί εξυπηρέτηση:

Στο σχεδιάγραμμα που ακολουθεί εξυφαινόνται οι αιτίες για συμφωνία να γίνει η υπηρεσία (εξυπηρέτηση) που ζητούσαν.

Η πειραματική συνθήκη υπήρξε απλή: σε κατάσταση που έχει 1 wc για τους ιδιοκτήτες απευθύνθηκαν 20 φοιτητές & φοιτήτριες σε διάστημα 6 ωρών 3,3% ανά ώρα.

ΣΧΗΜΑ



Πηγή: L. Andreeva., κοινωνική γνώση και διαπροσωπική αλληλεπίδραση. Sofia 1998

Διαπιστώνουμε ότι η συνθήκη της κατάστασης παίζει σημαντικό ρόλο στην επιρροή των λογικών επιχειρημάτων στις αντιδράσεις των άλλων στις προσπάθειες να επηρεάσουν την έκβαση των αιτημάτων μας. Φυσικά οι ιδιοκτήτες έπαθαν την πλάκα τους...

Αυτή η λογική βρίσκεται στη βάση συνόλου μάρκετινγκ και διαφημιστικών πρακτικών, στις οποίες δίδεται «δωρεάν δείγμα» προϊόντος με την ελπίδα, ότι έτσι θα δραστηριοποιηθεί ο κανόνας της αμοιβαιότητας, που καθορίζει, ότι ο άνθρωπος δεν πρέπει να αισθάνεται υποχρεωμένος. Ο (R. Cialdini, 1988) διαπιστώνει, ότι κατάσταση Bijou, το οποίο δεν μπορεί να πουλήσει σε τιμή 20\$, πουλά σε τιμή \$40, πιθανόν εξαιτίας της πεποίθησης, ότι «τα ακριβά πράγματα είναι ποιοτικά καλύτερα! Με τον ίδιο τρόπο εργάζονται οι διαφημίσεις για «περιορισμένη ποσότητα» (Lassne, & Notarantonio, 1988): οι διαφημίσεις μη οινόπνευματων ποτών για παράδειγμα, που βάζουν περιορισμό πάνω στην ποσότητα, η οποία μπορεί να αγοραστεί, ελκυστικότητα της μάρκας. Τακτικά γίνονται διαφημίσεις με μεγάλη έκπτωση εμπορευμάτων, ενώ όταν ο άνθρωπος πηγαίνει στο μαγαζί, βλέπει, ότι το διαφημιζόμενο προϊόν δεν υπάρχει, αλλά αντί αυτού είναι γεμάτο με ακριβότερα μοντέλα. Η ιδέα είναι, ότι ο δυναμικός αγοραστής μπορεί να δει καλύτερη ποιότητα και υπαρκτό εμπόρευμα, ενώ η διαφορά στην τιμή στα δύο μοντέλα να του φανεί ασήμαντη σε σύγκριση με την πλήρη τιμή του εμπορεύματος.

Η τεχνική πόδι στην πόρτα (που φέρει το όνομά της από την πρακτική των εμπορικών επιβατών στις ΗΠΑ πριν χρόνια να βάζουν το πόδι στο κατώφλι, για να μην μπορούν οι ιδιοκτήτες να κλείσουν την πόρτα κάτω από τη μύτη τους) σκοπεύει στην επίδειξη της επιρροής, όταν οι άνθρωποι αναγκάζονται πρώτα να συμφωνήσουν με πιο μικρό αίτημα (το οποίο δεν είναι αληθινό) και μετά με μεγαλύτερο. Στην πρώτη έρευνα των (J. Freedman & S. Fraser, 1966) σκοπός είναι οι ιδιοκτήτες των σπιτιών να βάλουν στη μέση στους μπροστινούς αυλόγυρους τεράστιο και άσχημο πλακάτ: «Οδηγείτε προσεκτικά». Μισοί απ' αυτούς πριν απ' αυτό παρακαλεστήκαν να υπογράψουν αναφορά ενθαρρύνοντας την προσεκτική οδήγηση και μετά να τοποθετήσουν πλακάτ, ενώ το δεύτερο μισό μόνο να τοποθετήσουν το πλακάτ. Σε τελική ανάλυση η τακτική απέδειξε την επιτυχία της, αλλά σε συνθήκη, ότι η πρώτη αίτηση (αναφορά) δεν είναι υπέρμετρα μικρή και η δεύτερη υπερβολικά μεγάλη. Πρώτα αίτηση και μετά πλακάτ 60%, μόνο πλακάτ (μόνο μεγάλη εξυπηρέτηση 20%).

Πόρτα στο πρόσωπο: ο επηρεάζων απευθύνει μεγάλη αίτηση (δεν είναι αληθινή) και όταν τον απορρίπτουν (όταν του κλείνουν την πόρτα στο πρόσωπο), παρουσιάζει μικρότερο αίτημα με την ελπίδα, ότι οι άνθρωποι θα το εκτελέσουν, γιατί πιθανόν θα αισθανθούν

ένοχοι για την άρνηση την πρώτη φορά (Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler & Darby, 1975). Ο R. Cialdini και οι συνάδελφοί του θέλουν από τα ερευνώμενα πρόσωπα να εργαστούν χωρίς αμοιβή δύο ώρες την εβδομάδα στη διάρκεια δύο ετών για ένα τοπικό συμβουλευτικό πρόγραμμα για νέους, αλλά κανείς δεν συμφωνεί. Αφού αρνήθηκαν, ο ερευνητής είπε, ότι έχουν άλλο πρόγραμμα, από το οποίο ίσως ενδιαφέρονται – αν θα συμφωνήσουν να συνοδεύσουν παιδική ομάδα μέχρι το ζωολογικό κήπο κάποιο απόγευμα; Η τεχνική της πόρτας στο πρόσωπο αποδεικνύεται το ίδιο τόσο ισχυρή, όσο και το πόδι στην πόρτα: 50% από τους αρνούμενους την πρώτη παράκληση συμφώνησαν να κάνουν το δεύτερο, ενώ από τους παρακαλεσθέντες μόνο να πάνε στο ζωολογικό κήπο συμφώνησαν μόνο 17%.

Ο Cann και οι συνάδελφοί του (Cann, Sherman & Elkes, 1975, αναφορά των Saks & Krupat, 1988) πραγματοποιούν ειδική έρευνα, για να ελέγξουν αν η διάθεση στο χρόνο των δύο αιτημάτων (αιτήσεων) επηρεάζει πάνω στην αποτελεσματικότητα των τεχνικών, διαπιστώνουν, ότι στο πόδι στην πόρτα η τεχνική είναι σχεδόν όμοια επιτυχής στην άμεση ακολουθία των αιτήσεων η μία με την άλλη και σε χρονικό διάστημα μεταξύ τους, ενώ στην πόρτα στο πρόσωπο η άμεση διάθεση στο χρόνο των αιτήσεων δίνει κατηγορηματικά καλά αποτελέσματα, αλλά η παρουσία του χρονικού διαστήματος μεταξύ της πρώτης (μεγάλης) και δεύτερης (σημαντικά μικρότερης) αίτησης περιορίζει την πιθανότητα να εκτελεστεί.

Η τέταρτη τεχνική της πλάγιας επιρροής είναι η χαμηλή μπάλα και είναι η αγαπημένη των πωλητών αυτοκινήτων για παράδειγμα. Σ' αυτήν άνθρωποι, οι οποίοι αρχικά έχουν συμφωνήσει να αγοράσουν σε χαμηλή τιμή, τελικά αρνούνται να υπογράψουν συμβόλαιο, για πολύ πιο ακατάλληλη αγορά, η οποία τους παρουσιάζεται απροσδόκητα. Τέτοιες συμβουλές δεν μπορούν να ανακαλυφθούν στα βιβλία του marketing και των πωλήσεων (βλ. για παράδειγμα Pederson, Wright, Weitz, 1988), αλλά στην πράξη χρησιμοποιείται ευρέως. Ο πωλητής δημιουργεί το πρωταρχικό ενδιαφέρον, αναφέροντας την τιμή, η οποία είναι πολύ καλύτερη απ' αυτή του ανταγωνισμού. Μετά απ' αυτό προκαλεί την ανάληψη της υποχρέωσης, η οποία αναγκάζει τον πωλητή να υπογράψει συμβόλαιο με την αναφερόμενη τιμή. Μετά η παγίδα κλείνει, διότι δήθεν το αφεντικό ανακάλυψε λάθος στους λογαριασμούς και αρνείται να υπογράψει το συμφωνητικό, ωστόσο δεν αυξηθεί η τιμή και το αποτέλεσμα αυτή γίνεται ίδια, όπως και στις υπόλοιπες αντιπροσωπείες.

Παρότι αυτό, μεγάλο ποσοστό από τους ανθρώπους δεν αγνοούνται τα καινούργια δεδομένα και συνεχίζουν να παραμένουν στην υποχρέωσή τους, που πηγάζει από τη συμφωνία. Η ικανότητα να δραστηριοποιηθεί το αίσθημα του δεσίματος εμφανώς μπορεί να είναι αρκετό, για να μας αναγκάσει να παραμείνουμε σ' εκείνο, χωρίς να σκεφτούμε γι' αυτό, ότι οι συνθήκες, στις οποίες συμφωνήσαμε πλέον δεν υπάρχουν και έχουν αλλάξει.

Ο Tedeschi και οι συνάδελφοι του (Tedeschi, Schlenker & Lindskold, 1972) προτείνουν άλλο αντιληπτικό τρόπο για εξέταση των σκόπιμων δοκιμών για πρόκληση της επιρροής. Κατ' αυτούς δύο είναι οι ουσιαστικές διαστάσεις: η πρώτη εστιάζεται πάνω σ' αυτό, αν η πηγή της επιρροής ελέγχει ή όχι τις υποστηρίξεις, των διοικούντων τη συμπεριφορά του αντικειμένου της επιρροής. Αυτή η διάσταση (dimension) μπορεί να κατανοηθεί σε σχέση με τις διάφορες μεταξύ απειλών και προειδοποιήσεων. Η απειλή αναφέρεται μέχρι τις ποινές, ελεγχόμενες από τον επηρεάζοντα, οι οποίες μπορούν να εφαρμοστούν, αν αυτός δεν υπακούσει στα θέλω του. Η προειδοποίηση αφορά τις βασικές σχέσεις και το περιβάλλον, που περικλείουν πιθανές ποινές για το αντικείμενο της επιρροής, με τις οποίες η πηγή το γνωρίζει στην προσπάθειά του να το επηρεάσει. Σύμφωνα με τους συγγραφείς σημαντικός διαχωρισμός μεταξύ απειλής και προειδοποίησης είναι, ότι η πηγή ελέγχει την ποινή στην πρώτη περίπτωση, αλλά όχι και στη δεύτερη. Οι υποσχέσεις αφορούν τις βραβεύσεις και επίσης είναι δύο είδη – ελεγχόμενες από την πηγή και βασικές σχέσεις του περιβάλλοντος, που δεν υπόκεινται σε έλεγχο από εκείνο.

Η δεύτερη διάσταση αφορά αυτό, αν η πηγή προσπαθεί να κρατά το αντικείμενο της επιρροής σε άγνοια σε σχέση με την προσπάθεια για επιρροή. Η σκόπιμη δοκιμή να καλύπτονται οι σκοπιμότητες για την επιρροή συνήθως ονομάζεται *χειρισμός* (manipulation) ή τέχνασμα. Η ανοιχτή επιρροή πάλι είναι δοκιμή από την πλευρά της πηγής να δομήσει τις (αξίες, τιμές) των βραβείων ή των τιμών, έτσι που το αντικείμενο να υπακούσει (υποταχθεί) στις απαιτήσεις.

ΣΧΗΜΑ

		Ανοιχτή επιρροή	Χειρισμός
Η πηγή κάνει έμμεσες τις υποστηρίξεις	ΝΑΙ	Απειλές και Υποσχέσεις	Έλεγχος πάνω στην υποστήριξη
	ΟΧΙ	Πειθώ (προειδοποιήσεις και υποσχέσεις)	Έλεγχος πληροφορίας: 1. Έλεγχος πάνω στις κατευθύνσεις 2. Φιλτράρισμα της πληροφορίας 3. Προειδοποιήσεις και υποσχέσεις

Πηγή: L. Andreeva., κοινωνική γνώση και διαπροσωπική αλληλεπίδραση. Sofia 1998

Επιλογή στρατηγικής

επίδειξης της επιρροής

Οι (Baron & Graziano, 1991) υπογραμμίζουν, ότι η πρώτη αιτία (λόγος) είναι η αξία της στρατηγικής – στην εξουσία μέσω βραβείων και ποινών για παράδειγμα αξία είναι η αναγκαιότητα από αδιάκοπη παρατήρηση, δηλαδή χρόνος, προσωπικό, εξοπλισμός (μέσα) κ.τ.λ. Άλλες στρατηγικές είναι πιο «φθηνές» σ' αυτή τη σχέση, αλλά έχουν τις ανεπάρκειές τους. Δεύτερος λόγος είναι ο χαρακτήρας των απαιτήσεων αλλαγή: αν αυτή πρέπει να είναι μακρόχρονη ή βραχύχρονη. Όταν ο σκοπός είναι η επίτευξη της μακρόχρονης αλλαγής συνήθως είναι αποτελεσματικότερη και λιγότερο ακριβή, αν το αντικείμενο της επιρροής της εξετάζει σαν προσωπική επιλογή, δηλαδή εξωτερικές βραβεύσεις και ποινές, δεν θα είναι ιδιαίτερα ωφέλιμες. Οι διάφορες στρατηγικές δημιουργούν διαφορετικές εντυπώσεις για τις αιτίες της αλλαγής: η εξουσία μέσω αναγκασμού και η νόμιμη εξουσία δεν δημιουργούν εντύπωση για προσωπική επιλογή και ευθύνη της συμπεριφοράς. Και αντίθετα, όταν χρησιμοποιείται αναφορά και πληροφοριακή εξουσία τα αντικείμενα της επιρροής εξετάζονται ως πολύ υπεύθυνα (Litman-Adizes, Fontaine & Raven, 1978).

Τρίτος παράγοντας είναι η *επιθυμία να διατηρηθεί ή να μεταβληθεί η σχέση της κατάστασης*. Κάποιες από τις στρατηγικές υποβάλλουν υψηλότερο status στον

επηρεάζοντα. Κάποιοι ερευνητές ισχυρίζονται, ότι ο έλεγχος των γιατρών πάνω στους ασθενείς σε μεγάλο βαθμό οφείλεται στην ικανότητά τους να ελέγχουν την αβεβαιότητα των ασθενών. Μέσω της χρησιμοποίησης της εξουσίας του ειδήμονος, αλλά όχι της πληροφορίας, αυτοί κρατούν τον ασθενή σε άγνοια για την αληθινή πορεία της πάθησής του και διατηρούν την εξάρτηση του απ' αυτούς. Αυτή η επιθυμία για τη διατήρηση της εξάρτησης μπορεί να ανακαλυφθεί σε σύνολο επαγγελματιών, στα οποία υπάρχει σχέση πελάτης – επαγγελματίας (νομικός, ψυχοθεραπευτής κ.λπ.). Η εξουσία μέσω αναγκασμού επίσης διατηρεί status quo, αλλά αν αυτή χρησιμοποιεί πληροφοριακή εξουσία επειδή, αυτή μπορεί να υποβάλλει την επιθυμία στον επηρεάζοντα να εξισώσει τη θέση σχέσης (συμπεριφοράς). Επιρροή επίσης, επιφέρει και η *διάθεση και η συγκινησιακή κατάσταση* του επηρεάζοντα: για παράδειγμα, αν είναι ανήσυχος ή εχθρικός, μπορεί να επιλέξει να χρησιμοποιεί εξουσία μέσω αναγκασμού και να αγνοήσει τους άλλους, «θετικότερους» τρόπους για προξένηση της επιρροής.

23.3

Τακτικές της εξουσίας

Οι (H. Mishelen & Suchner, 1972) κάνουν επισταμένη εξέταση σε τέσσερις από τις συχνότερα χρησιμοποιούμενες τακτικές της εξουσίας: (1) αποκλεισμό των αποτελεσμάτων, (2) της δημιουργίας της αναζήτησης, (3) χρησιμοποίηση των εναλλακτικών και (4) απόσυρση.

Ο **αποκλεισμός των αποτελεσμάτων** συνίσταται στην παρακώλυση της προσιτότητας του ανθρώπου σε αποτελέσματα αξίας από εκείνον. Άλλα ονόματα, κάτω από τα οποία αυτή η τακτική συναντάται στη βιβλιογραφία είναι: «απαγόρευση της προσιτότητας στις εναλλακτικές» και «σηματισμός των συνασπισμών». Βασικό χαρακτηριστικό του αποκλεισμού (απόκλισης) των αποτελεσμάτων αντανακλάται στο όνομα της εμπόδισης του άλλου να επιτύχει σκοπούς αξίας γι' εκείνον. Μειώνοντας για παράδειγμα την παραγωγικότητά του, ο υπάλληλος μπορεί να εμποδίσει τον υπεύθυνο να επιτύχει τους σκοπούς του τμήματος. Αν ένας και μοναδικός άνθρωπος έχει έλεγχο πάνω στα αξιολογούμενα (αξίας) αποτελέσματα του άλλου, τότε ο αποκλεισμός μπορεί να περικλείει απλά την άρνηση αυτά να εξασφαλιστούν. Όπως αποδεικνύουν οι συγγραφείς, παραδείγματα για τέτοια τακτική υπάρχουν υπεραρκετά, αλλά πιθανόν τα πιο δραματικά είναι οι πολιτικοί ελιγμοί των συνασπισμών και των συνδικάτων. Οι συνδικαλιστικές απεργίες στοχεύουν ακριβώς στον αποκλεισμό της προσέγγισης του εργοδότη στο εργασιακό δυναμικό, απαραίτητο για την κερδοφόρα παραγωγική δράση. Είναι όμως έτσι αποδεικνύεται ότι οι συνδικαλιστές ξεπουλάνε το εργασιακό δυναμικό στον εργοδότη.

Η **δημιουργία της αναζήτησης**, ή οικοδόμηση της αξίας, τιμής, ή δημιουργία της ανάγκης από συμπεριφορικά προϊόντα, περικλείει κάθε δράση, ενέργεια, η οποία αυξάνει την τιμή των συμπεριφορικών προϊόντων ανταλλασσόμενα στην αλληλοσυμπεριφορά. Αυτή η τακτική δεν επηρεάζει πάνω στον περιορισμό των αποτελεσμάτων, αλλά τροποποιεί το βαθμό, μέχρι τον οποίο η άλλη πλευρά αξιολογεί (τιμά) το εξασφαλισμένο αποτέλεσμα. Παράδειγμα εκ νέου μπορούν να γίνουν οι πωλήσεις των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, στις οποίες ο πωλητής επιχειρεί να περάσει στον πιθανό αγοραστή πληροφορία για τα «πλεονεκτήματα» του αυτοκινήτου και να αυξήσει την αξία του στα μάτια του πελάτη. Όπως λένε οι συγγραφείς να λεχθεί στον πελάτη, ότι το αυτοκίνητο «κινούνταν μόνο την Κυριακή από μία συμπαθή γριούλα μια φορά το μήνα» δεν αλλάζει το προϊόν, αλλά μπορεί να αυξήσει την ελκυστικότητα στα μάτια του αγοραστή.

Η χρησιμοποίηση των εναλλακτικών, επεξεργασία των καλύτερων εναλλακτικών, ή αύξηση της ελκυστικότητας των εναλλακτικών αλληλοσυμπεριφορών ή ικανοποίηση των αναγκών σε άλλο μέρος, επηρεάζει πάνω στην παρουσία των αποτελεσμάτων για τον άνθρωπο, ο οποίος την χρησιμοποιεί. Μ' αυτό τον τρόπο αυτός διευρύνει τις πηγές της προμήθειας του προϊόντος, το οποίο επιθυμεί. Αυτή ίσως είναι η συχνότερα χρησιμοποιούμενη από τακτικές της εξουσίας, διότι συχνά δεν είναι μόνο μοναδική, αλλά και είναι πιθανότερο να επιτύχει. Οι άνθρωποι, οι οποίοι δεν είναι ευχαριστημένοι από τις συνθήκες της εργασίας, την αμοιβή ή τις δυνατότητες για εξέλιξη, συνήθως χρησιμοποιούν (κινητοποιούν) συγγενείς και γνωστούς, δίνουν ανακοινώσεις και συνδέονται με επαγγελματικές οργανώσεις για να βρουν κανάλια με τα οποία μπορούν να ανακαλύψουν ελκυστικότερες προσφορές / ανακοινώσεις για εργασία. Αν είναι ακριβείς για τη θέση εργασίας τους, είναι πιθανό η προειδοποίηση, ότι έχουν κερδίσει καλύτερη προσφορά και εκτιμούν να την αποδεχτούν, εκτός αν δεν τους αυξηθεί η αμοιβή ή η θέση να είναι απόλυτα επαρκής να τους διασφαλίσει αυτό που επιθυμούν.

Τέλος, η **απόσυρση** σημαίνει μείωση του βαθμού, μέχρι το οποίο ο άνθρωπος κρίνει / εκτιμά, το συμπεριφορικό προϊόν, εξασφαλισμένο από άλλο. Κάποιοι συγγραφείς ονομάζουν αυτή την τακτική υποτίμηση. Το αποτέλεσμα από την χρησιμοποίησή της, είναι ότι κάνει τον άνθρωπο λιγότερο εξαρτώμενο από τον προμηθευτή του προϊόντος ή της υπηρεσίας και λιγότερο υποχρεωμένο να εξασφαλίσει κάτι στη συναλλαγή. Αν ο ένας από τη δυάδα για παράδειγμα δεν λαμβάνει το επιθυμητό από την αλληλεπίδραση, μπορεί να αποσύρει το δέσιμο της υποχρέωσής του. Οι συνθήκες της σχέσης αλλάζουν και ο άλλος παρτενέρ θα πρέπει να εργάζεται εντατικότερα (να υπακούσει στα δικά του / δικά της θέλω (κατάστασης) για να προκαλέσει εκ νέου το ενδιαφέρον.

Σκοπός και στρατηγικές της πειθούς

Μερικές φορές οι όροι κοινωνική επιρροή και πειθώ χρησιμοποιούνται αμοιβαία αντικαθιστάμενες, αλλά πρέπει να έχουμε υπόψη τη διαφορά μεταξύ τους: η επιρροή μπορεί να είναι σκόπιμη ή μη σκόπιμη, ενώ η πειθώ πάντοτε είναι σκόπιμη. Εφόσον η πειθώ είναι τόσο συχνά συναντώμενη στις καθημερινές μας σχέσεις, ας εξετάσουμε λεπτομερώς τους σκοπούς, οι οποίοι πιθανόν κυμαίνονται σε εξάρτηση από την αλληλοσυμπεριφορά μεταξύ του πείθοντα και του αντικειμένου της πειθούς.

Οι (Rule & Bisans, 1987) κάνουν εξέταση στις έρευνες και προσπαθούν να δημιουργήσουν ταξινόμια των σκοπών, για να ελέγξουν αν οι άνθρωποι χρησιμοποιούν διαφορετικές τακτικές με τα πρόσωπα, με τα οποία είναι σε διαφορετικές αμοιβαίες συμπεριφορές (σχέσεις). Οι ερευνητές διαπιστώνουν 12 κοινούς (γενικούς) σκοπούς:

1. Απόκτηση πληροφορίας
2. Απόκτηση αντικειμένου
3. Απόκτηση άδειας να κάνει κάτι
4. Απόκτηση συνδρομής
5. Απόκτηση γνώμης
6. Απόκτηση ενέργειας, δράσης
7. Απόκτηση συναισθήματος ιδιοκτησίας ή ιδιοκτησία
8. Απόκτηση αμοιβαίας σχέσης
9. Απόκτηση συνηθειών, αλλαγή

10. Απόκτηση βοήθειας
11. Απόκτηση μέσου ζημιάς τρίτης πλευράς
12. Απόκτηση προσωπικής ζημιάς.

Ο Rule και οι συνάδελφοί του ερευνούν, ποιοι απ' αυτούς τους σκοπούς συχνότερα εφαρμόζονται προς ποιους τύπους ρόλων αλληλοσυμπεριφορών: με τους άλλους ανθρώπους, τους φίλους, τους συγγενείς και τους εχθρούς. Οι σκοποί της απόκτησης, αναζήτησης της γνώμης, δράσης, συνήθειας και βοήθειας για παράδειγμα είναι κοινοί για συγγενείς και φίλους. Αυτές οι δύο κατηγορίες αντικειμένου της επιρροής διαχωρίζονται όμως, διότι από τους γονείς συχνά ζητείται άδεια, ενώ από τους φίλους απαιτείται να κάνουν κάτι για τον πείθοντα.

Εμφανίζεται και το ζήτημα μήπως τα σχήματα για τους σκοπούς της πειθούς είναι συνδεδεμένα με κάποιο σταθερό αριθμό (συγκέντρωση) από μεθόδους για την επίτευξή τους. Χαράσσονται μερικές ομάδες, όπου κάποιες απ' αυτές είναι περισσότερο προτιμώμενες, ενώ άλλες-λιγότερο.

Μέθοδοι:

1. Απαίτηση (αίτημα θέλω) άμεσο ή πλάγιο.
2. Τονισμός της αμοιβαιότητας των ρόλων για κάποιο θέμα.
3. Πληροφόρηση για προσωπική αιτία.
4. Παζάρεμα για αντικείμενο.
5. Παζάρεμα για υπηρεσία.
6. Απειλή υπόδειξη αρνητικών συνεπειών.
7. Δύναμη φυσική ή κοινωνική.
8. Ανάδειξη αλτρουισμού μη εγωιστικό ενδιαφέρον.
9. Τονισμός του νόμου κανόνα – επίκληση κοινωνικού δικαίου.
10. Τονισμός της ηθικής αρχής – επίκληση ηθικής αξίας.
11. Τονισμός προσωπικού βιώματος παρουσίαση γεγονότων ή μαρτυριών.
12. Κολακεία, θωπεία, γαλιφιά.
13. Κριτική – δημιουργία θετικών ή αρνητικών συναισθημάτων.
14. Συγκινησιακή επίκληση – κλάμα, οργή κλπ.
15. Εξαπάτηση για πρόκληση συνεργασίας.

Παράγοντες, που επηρεάζουν πάνω στην πειθώ

Ένα από τα πρώτα και ευρέως επεξεργασμένα μοντέλα της αλλαγής των στάσεων (η πειθώ) είναι το επικοινωνιακό ή μοντέλο του Yele (η τακτική της ανακοίνωσης – η μάθηση) αποκαλούμενο έτσι στο όνομα του ακαδημαϊκού θεσμού, στον οποίο την 40ετία & 50ετία εργάζονται οι συγγραφείς του (Horland, Janis & Kelley, 1953, αναφορά των Baron & Graziano, 1991). Στο ερευνητικό τους πρόγραμμα αυτοί αναλαμβάνουν να ερευνήσουν πως ο άνθρωπος, που εκπέμπει την ανακοίνωση (η πηγή), η ίδια η ανακοίνωση και αυτός ο οποίος τη δέχεται (δέκτης, ακροατήριο) επηρεάζουν πάνω στην πειστική δύναμη του μηνύματος. Τα αρχικά αποτελέσματα είναι σύνθετα και κάποτε αντιφατικά (Baron, & Byrne, 1991):

- ✓ Οι ειδήμονες είναι περισσότερο πειστικοί από τους μη ειδήμονες. Τα ίδια και αυτά επιχειρήματα μπορεί να έχουν μεγαλύτερο βάρος, όταν παρουσιάζονται

από γνωρίζοντες (γνώστες) ανθρώπους, οι οποίοι σαν να είναι ξεκάθαροι γιατί μιλάνε και έχουν όλα τα στοιχεία, απ' όσο όταν προτείνονται από αδαείς ή ερασιτέχνες. Όταν αναφέρονται πηγές πειστηρίων (παράδειγμα ακριβή στοιχεία από έρευνες, και όχι απλά «διαπιστωμένο είναι...») η πηγή μπορεί να ενισχύσει τις αντιλήψεις του ακροατηρίου για την εγκυρότητά της και να κερδίσει την εμπιστοσύνη. Οποιοσδήποτε διαταραχές στο λόγο (παρασιτικές λέξεις, κομπιασμοί ή επανάληψη των λέξεων ή των ήχων, διάλεκτος ή λεκτικά ελαττώματα) μειώνει τις αντιλήψεις για την εγκυρότητα της πηγής – GAP.

- ✓ Οι ανακοινώσεις, οι οποίες με πρώτη ματιά δεν σκοπεύουν στην πειθώ, συχνά είναι περισσότερο επιτυχείς, από εκείνες, που φαίνονται σαν να μας διεργάζονται (δουλεύουν) δηλαδή, δεν πιστεύουμε και αρνούμαστε να επηρεαστούμε από εκείνους, οι οποίοι σκόπιμα προσπαθούν να μας πείσουν. Το χιούμορ μπορεί να βοηθήσει ή να εμποδίσει σε εξάρτηση από καταλληλότητα, την καλή γεύση στη χρησιμοποίησή του και το χαρακτήρα του θέματος.
- ✓ Δημοφιλείς και φυσικά ελκυστικές πηγές των ανακοινώσεων, όπως και οι όμοιες μ' εμάς (με ολόκληρη τη συνθετότητα του ορισμού της ομοιότητας) είναι πιο αποτελεσματικές στην πειθώ από τους ανθρώπους, οι οποίοι δεν είναι έτσι δημοφιλείς, ωραίοι και όμοιοι.
- ✓ Αν ο άνθρωπος είναι σε σημαντικό βαθμό αφηρημένος, είναι πιθανότερο να επηρεαστεί, απ' όσο, αν συγκεντρώνει πλήρως την προσοχή του πάνω στην ανακοίνωση.
- ✓ Οι άνθρωποι με χαμηλή αυτοεκτίμηση και αδύναμη αυτοεμπιστοσύνη συχνά πείθονται ευκολότερα από αυτούς με υψηλή αυτοεκτίμηση.
- ✓ Όταν το ακροατήριο έχει αντίθετη γνώμη ή γνωρίζει, ότι υπάρχει και άλλη γνώμη στο ζήτημα, είναι ευκολότερο να δεχτεί την τακτική των ανακοινώσεων των δύο απόψεων (δηλαδή να παρουσιαστούν και οι δύο θέσεις), απ' όσο αυτή της μονομερούς ανακοίνωσης.
- ✓ Οι άνθρωποι, που μιλούν γρήγορα, είναι πειστικότεροι από τους ομιλούντες αργά, πιθανόν διότι νομίζουμε, ότι αφού μιλούν τόσο γρήγορα, σίγουρα γνωρίζουν γιατί γίνεται λόγος.
- ✓ Η πειθώ υποβοηθείται από ανακοινώσεις, που προκαλούν δυνατές συγκινήσεις, ιδιαίτερα φόβο (*επικλήσεις προς το φόβο*), αν παρουσιάζουν συγκεκριμένες συμβουλές ποια αλλαγή στη συμπεριφορά ή τις στάσεις θα απομακρύνει τις αρνητικές συνέπειες.
- ✓ Οι άνθρωποι οι οποίοι δεν αναλαμβάνουν υποχρεωτικά να ασχοληθούν με κάποιο θέμα, είναι πιθανότερο να επηρεαστούν από την παρουσίαση μεγαλύτερου αριθμού επιχειρημάτων, απ' όσο τα ισχυρά απασχολούμενα πρόσωπα. Η ποιότητα των επιχειρημάτων είναι πειστικότερη σε ακροατήριο από γνωρίζοντες, ενώ η ποσότητα τους – σε αδαής. Η συνθετότητα ή η απλότητα των επιχειρημάτων έχει σχέση προς τη *γνωστική πολυπλοκότητα* του ακροατηρίου (Streufer & Fromkin, 1972): το γνωστικά πολύπλοκο ακροατήριο (λαός) πιθανό θα επηρεαστεί από σύνθετα επιχειρήματα.
- ✓ Ο J. Miller και οι συνάδελφοί του (Miller, Bostet, Roloff & Seibold, 1977, αναφορά του Hargie, et al., 1994) ταυτίζουν κατηγορία στρατηγικών για πειθώ, οι οποίες κάνουν έκκληση προς το Εγώ-μορφή του ανθρώπου με θετικότερο («Θα αισθάνεσαι καλύτερα, αν...») ή αρνητικότερο («Θα αισθάνεσαι ντροπή, αν δεν υπακούσεις...») τρόπο. Αυτή η έκκληση προς τα θετικά ή αρνητικά αισθήματα προς τον εαυτό του χρησιμοποιείται σε διαπροσωπικό περιβάλλον / χώρο και είναι πιθανότερο να ανακαλυφθεί στις κατα-

- στάσεις των μακρόχρονων συνεπειών (γονείς και δασκάλους είναι πιθανότερο να χρησιμοποιηθούν ηθικές εκκλήσεις στη διαπαιδαγώγηση των παιδιών).
- ✓ Περισσότερη πειθώ επιτυγχάνεται σε ελάχιστα πιθανά κανάλια, έχοντας υπόψη, ότι πειστικότερο κανάλι εξαρτάται από τη φύση της ανακοίνωσης. Η αμεσότερη επαφή ενισχύει την πειστική δύναμη της επικοινωνίας.
 - ✓ Σε σχέση με τα εξωτερικά αποτελέσματα σε σειρά τα αποτελέσματα επίσης είναι σύνθετα. Για παράδειγμα η πρώτη ομιλία (ομιλών) κατά το χρόνο συζητήσεως θα έχει το πλεονέκτημα, να μηνύματα ακολουθούνται άμεσα, ενώ η εκδήλωση της στάσης γίνεται μετά από μερικές μέρες. Η τελευταία ομιλία θα έχει το πλεονέκτημα, αν η χρονική απόσταση είναι μεταξύ της παρουσίασης των ανακοινώσεων, ενώ η εκδήλωση των στάσεων γίνεται άμεσα μετά την τελευταία ανακοίνωση.
 - ✓ Αν και αρχικά εκτιμόταν, ότι οι γυναίκες επηρεάζονται ευκολότερα, τώρα γίνεται δεκτό, ότι αυτό ποιο από τα δύο φύλα θα είναι περισσότερο υποβαλλόμενο, εξαρτάται από το θέμα και από άλλα χαρακτηριστικά της κατάστασης.

Εκτός του ότι δεν υπάρχουν διαφορές αρχών στην υποβολή των δύο φύλων, οι άνδρες και οι γυναίκες δεν διαφέρουν και στη χρησιμοποίηση των διαφόρων τακτικών για την προξένηση της κοινωνικής επιρροής (Bisanz & Rule, 1989). Οι συγκεκριμένοι για παράδειγμα ζητούν από τα εξεταζόμενα πρόσωπα να διαβάσουν περιγραφές καταστάσεων στις οποίες άνδρας ή γυναίκα προσπαθούν να επηρεάσουν πάνω σε άλλο άνθρωπο (φίλο ή τον πατέρα του εξεταζόμενου προσώπου), και έχοντας κατάλογο των υποδεικνυόμενων παραπάνω τακτικών για επιρροή, να υποδείξουν ποιες απ' αυτές μπορούν να χρησιμοποιήσουν σε τέτοιες καταστάσεις. Τα αποτελέσματα δείχνουν, ότι οι άνδρες και οι γυναίκες αποδίδουν πολύ όμοιο μέγεθος των διαφορετικών τακτικών που θα χρησιμοποιούσαν.

Οι άνθρωποι όμως διαφέρουν στις ανάγκες και τις ικανότητές τους να επηρεάζουν πάνω στους άλλους και να έχουν (ασκούν) εξουσία (Bennett, 1988). Αυτοί με μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στις ικανότητές τους, βγάζουν υψηλότερα αποτελέσματα σε θετικότερη χρήση των εργαλείων, εγωισμό, ναρκισσισμό, μακιαβελισμό, εσωτερικό σημείο ελέγχου στην έρευνα για την ισχυροποίηση των ειδικών τεσσάρων παραγόντων (ανάγκη από εξουσία, ανάγκη από επιρροή, ικανότητα και αντίσταση ενάντια στην υποταγή), υπάρχουν 64 item μονάδες εργαλείων για τη μέτρηση της εξουσίας και την επιρροή όπως ευανάγνωστα προσωπικά γνωρίσματα.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΣΧΗΜΑΤΑ

Ιστορία των εννοιών των σχημάτων

Συνήθως για θεμελιωτής της διανοητικής παράδοσης, πάνω στην οποία θεμελιώνεται το μοντέλο των σχημάτων, αναφέρεται ο (F. Bartlett, 1932) με την εργασία του πάνω στην απομνημόνευση και την υπογράμμιση των κατασκευαστικών, αλλά όχι των ανατυπωμένων απόψεων της παραγωγής και την απόρριψη της κλασσικής θεωρίας για τα «ίχνη της μνήμης», η οποία κατ' αυτόν είναι απόλυτα ακατάλληλη για την εξήγηση της δράσης της μνήμης. Κάποιοι συγγραφείς όμως (Edwards & Middleton, 1986) στρέφουν την προσοχή στον παραπλανητικό τρόπο, με τον οποίο η έννοια του Bartlett είναι δανεισμένη και έχει εφαρμοστεί στη σύγχρονη γνωστική θεωρία, διότι αυτός υπογραμμίζει ακριβώς τις συναισθηματικές, πολιτισμικές και του περιεχομένου λειτουργίες και φύση των σχημάτων.

«Σύμφωνα με τον Bartlett τα σχήματα δεν είναι στατικές γνωστικές κατασκευές, αποθηκευμένες στο μυαλό του ανθρώπου για την ερμηνεία των βιωμάτων, αλλά συντομότερα λειτουργικές ιδιότητες της προσαρμογής μεταξύ των ανθρώπων και του φυσικού και κοινωνικού τους περιβάλλοντος (χώρου). Οι ουσιαστικές τους ιδιότητες επομένως είναι κοινωνικές, συναισθηματικές και σκόπιμα κατευθυνόμενες – η βάση για τις ενέργειες και αντιδράσεις στο περιεχόμενο της βίωσης της προσωπικής τους ζωής.

Μετά απ' αυτό οι εκπρόσωποι της Gestalt psychology διασφαλίζουν συμπληρωματικές κατευθύνσεις στην εργασία πάνω στα σχήματα, διότι σύμφωνα μ' αυτούς η αντίληψη είναι κατασκευαστική και εκείνο, το οποίο βλέπουμε, στην ουσία εξαρτάται από το περιεχόμενο, γιατί ακριβώς το περιεχόμενο είναι αυτό, το οποίο προσδιορίζει τις ερμηνείες μας, αφού διασφαλίζει διαφορετική *gestalt μορφή*, ή διαμόρφωση (configuration), που μεταβάλλει το νόημα των επιμέρους στοιχείων. Τα σχήματα σαν οργανωμένα εκ των προτέρων γνώση σχηματίζουν το αντιλαμβανόμενο και ενθυμούμενο με τον ίδιο τρόπο σαν *gestalt μορφές*, αλλά είναι πιο σύνθετοι τύποι διαμορφώσεις, που συμπεριλαμβάνουν τους ανθρώπους και τις καταστάσεις (Fiske & Taylor, 1991).

Ο (S. Asch, 1946) είναι ο πλέον φημισμένος για τις έρευνές του πάνω στη συμμόρφωση (υποταγή) (conformation), αλλά πιθανό είναι ο σημαντικότερος εκπρόσωπος της gestalt κίνησης στην κοινωνική αντίληψη, πρωτοπόρος είναι στην έρευνα της διαμόρφωσης των ολοκληρωμένων εντυπώσεων και συχνά αναφέρεται σαν πρόδρομος της ιδέας των σχημάτων. Στις περισσότερες από τις έρευνές του πάνω στη διαμόρφωση των εντυπώσεων αυτός θέλει από τα ερευνώμενα πρόσωπα να διαμορφώσουν εντυπώσεις για υποθετικό άνθρωπο, ο οποίος κατέχει ορισμένα γνωρίσματα. Ο Asch κατηγορηματικά απορρίπτει τις τακτικές της γνωστικής άλγεβρας – κατ' αυτόν είναι λάθος η εντύπωση να μετασχηματίζεται και να μειώνεται στα μικρότερα της στοιχεία και αυτά να εξετάζονται ανεξάρτητα το ένα από το άλλο, αλλά πρέπει να δεχθούμε πιο ολιστική τακτική και να εξετάζουμε πώς κάθε γνώρισμα μεταβάλλει τη σημασία του σε σχέση με τα άλλα γνωρίσματα. Υπάρχουν ορισμένα «κεντρικά» γνωρίσματα που προξενούν δυσανάλογη επιρροή πάνω στις εντυπώσεις και εξυπηρετούν για σημεία εκτόξευσης, ή «άγκυρες» γύρω από τις οποίες κρυσταλλοποιείται ολόκληρη η πληροφορία για τον άνθρωπο.

Για να ελέγξει αυτή την υπόθεση, το 1946 ο Asch δημοσιεύει άρθρο στο οποίο κάνει εξέταση σε δέκα διαφορετικά πειράματα που θεμελιώνονται σε κοινό παράδειγμα: στα ερευνώμενα πρόσωπα δίδεται στοιχειοθέτηση από επίθετα, τα οποία περιγράφουν τον άνθρωπο στόχο (σκοπό). Απ' αυτά θέλει (ζητά) να υποδείξουν την εντύπωσή τους για εκείνον με δεύτερη στοιχειοθέτηση από προσωπικά γνωρίσματα. Για κάποια εξεταζόμενα πρόσωπα ο άνθρωπος στόχος περιγράφεται σαν «διανοούμενος, ικανός, φιλεργατικός, θερμός, αποφασιστικός, πρακτικός και προσεκτικός» ενώ στη δεύτερη ομάδα παίρνει τον ίδιο κατάλογο, αλλά το «θερμός» έχει αντικατασταθεί με το «ψυχρός». Σύμφωνα με τις αλγεβρικές θεωρίες για τη διαμόρφωση των εντυπώσεων* η αντικατάσταση σε ένα επίθετο

(από τα οκτώ) θα έπρεπε να έχει πολύ μικρό αποτέλεσμα πάνω στην ποιότητα της τελικής εντύπωσης.

Τα αποτελέσματα όμως δείχνουν κάτι εντελώς άλλο. Ο άνθρωπος στόχος στη συνθήκη «θερμός» είναι αξιολογούμενος σαν πολύ διαφορετικός απ' αυτόν στην «ψυχρός». Σε πείραμα ελέγχου ο Asch χρησιμοποιεί την ίδια διαδικασία, αλλά αντί τα κεντρικά γνωρίσματα «θερμός/ψυχρός» χειρίζονται δύο «περιφερειακά» γνωρίσματα – «ευγενικός/ανάγωγος». Αυτή τη φορά η αντικατάσταση του ενός με άλλο γνώρισμα πράγματι έχει πολύ μικρό αποτέλεσμα πάνω στις εντυπώσεις (Forgas, 1985).

Όπως φαίνεται, όταν ο άνθρωπος παρουσιάζεται σαν «θερμός» συχνότερα εκτιμάται και σαν ρωμαλέος, σοφός, ευτυχισμένος, καλοπροαίρετος, δημοφιλής, κοινωνικός και με αίσθηση για χιούμορ, απ' όσο όταν παρουσιάζεται σαν «ψυχρός». Η αντικατάσταση των περιφερειακών γνωρισμάτων «ευγενής/ανάγωγος» συνολικά δεν έχει τέτοιο δραματικό αποτέλεσμα. Σύμφωνα με τον Asch αν το γνώρισμα θα είναι κεντρικό ή περιφερειακό εξαρτάται και απ' αυτό, ποιο τύπο πληροφορίας διαθέτουμε για να κρίνουμε.

Αντιπροσωπεύσεις κατηγοριών και σχημάτων

Η έννοια για τα σχήματα είναι μία από τις πολύ ευρέως χρησιμοποιούμενες στην κοινωνική ψυχολογία και τελευταία χαιρόμαστε για την ενισχυμένη επιρροή εξαιτίας της χρήσης της για την κατανόηση της φύσης και των λειτουργιών της κοινωνικής γνώσης (Augostinos & Innes, 1990). Στην ουσία η θεωρία για τα σχήματα είναι μοντέλο των αντιλήψεων και της γνώσης από τις θέσεις (θεωρήσεις) της επεξεργασίας της πληροφορίας. Οι κατηγορίες και τα σχήματα είναι τρόποι για ομιλία για τις προσδοκίες του ανθρώπου και των δικών τους επακόλουθων. Αυτές μας επιτρέπουν να δίνουμε νόημα και να κατανοούμε τον κόσμο – συχνά αυτός ο μακρύς δρόμος – έχει αρκετά λάθη. Οι (S. Taylor & J. Crocket, 1981) ορίζουν τα σχήματα με τον ακόλουθο τρόπο: «...Τα σχήματα είναι γνωστική δομή, η οποία συνίσταται εν μέρει από παραστατική αντιπροσώπευση (representation) σε οποιοδήποτε τομέα ερεθίσματος. Αυτή περιέχει επίσης γνώσεις για τον τομέα, συμπεριλαμβανομένου του ορισμού των σχέσεων μεταξύ των ιδιοτήτων, όπως και συγκεκριμένα παραδείγματα ή περιπτώσεις από τον τομέα του ερεθίσματος... Το σχήμα διασφαλίζει υποθέσεις για τα επερχόμενα ερεθίσματα, τα οποία περικλείουν πλάνα (σχεδιασμούς) για την ερμηνεία και για συγκέντρωση της συνδεόμενης μ' αυτήν πληροφορίας».

Τα σχήματα παίρνουν τη μορφή (σχήμα) των κοινών προσδοκιών και μας επιτρέπουν να προβλέπουμε και να ελέγχουμε τον κοινωνικό κόσμο, κατευθύνοντας την αντίληψη, τη μνήμη και τις διαδικασίες των συλλογισμών μας. Τα σχήματα υποβοηθούν εκείνο, το οποίο είναι γνωστό ως επεξεργασία από πάνω προς τα κάτω ή τις διοικούμενες από τη θεωρία διαδικασίες, δηλ. διαδικασίες, ισχυρά επηρεαζόμενες από τις προσωπικά οργανωμένες εκ των προτέρων γνώσεις, σε διαφορά από την επεξεργασία από κάτω προς τα πάνω, ή τη διοικούμενη από τα στοιχεία επεξεργασία (Fiske & Taylor, 1991). Αυτοί ασχολούνται με τις κοινές περιπτώσεις, με την αφηρημένη κοινή γνώση, η οποία ισχύει για πολλά συγκεκριμένα παραδείγματα δηλ., με τις υψηλές σειρές (θέσεις) γνωστικών διαδικασιών.

Σκοπός των ερευνών σ' αυτό τον τομέα είναι να επιτευχθεί βαθύτερη κατανόηση του τρόπου, με τον οποίο οι άνθρωποι προσάγουν / παρουσιάζουν την κοινωνική πληροφορία στη μνήμη και πώς η νέα πληροφορία αφομοιώνεται προς την πλέον υπάρχουσα γνώση, ή

μ' άλλες λέξεις πως είμαστε σε θέση (κατάσταση) να διεργαζόμαστε, να ερμηνεύουμε και να κατανοούμε τη σύνθετη κοινωνική πληροφορία. Το βασικό αποτέλεσμα μέχρι τώρα είναι, ότι στις περισσότερες περιπτώσεις απλοποιούμε την πραγματικότητα, συντηρώντας τη γνώση σε μεγάλο (molaris – molecule) πολυμερές επίπεδο και δεν το διασπάμε σε χωριστά παραδείγματα, τα οποία συντηρούμε ξεχωριστά (παράδειγμα τη διοικούμενη από τα στοιχεία της επεξεργασίας).

Η έννοια «σχήμα» αντιπροσωπεύει το κοινό σημείο μεταξύ κοινωνικής και γνωστικής ψυχολογίας και είναι ιδιαίτερα «κατάλληλο» για τους κοινωνικούς ψυχολόγους, διότι ακόμη από την ίδια τη γέννησή του σαν κλάδος της ψυχολογίας η κοινωνική ψυχολογία χρησιμοποιεί παρόμοιο σχήματος έννοιες – στερεότυπα, κανόνες, αξίες, στάσεις, υπονοούμενη θεωρία για την προσωπικότητα (Ostrom, 1987). Εκτός αυτού τα σχήματα σαν επεξηγηματική έννοια έχουν μεγάλο δυναμικό για να ανταπεξέλθουμε με τη συνθετότητα της κοινωνικής πληροφορίας, αλλά – όπως υποδεικνύουν κάποιοι ερευνητές – το ζήτημα, αν αυτό έχει πραγματοποιήσει αυτό το δυναμικό είναι αρκετά προβληματικό. Η οικολογική ισχύς της έννοιας «σχήμα» είχε τεθεί κάτω από σοβαρή αμφιβολία κι η έννοια για τα αιτιώδη σχήματα υπήρξε υπό κριτική εξαιτίας της κυκλικότητας και του δυναμικού της να εξηγεί σχεδόν τα πάντα (Baron & Boudreau, 1987).

Κάποιοι ερευνητές διεργάστηκαν κατηγορίες ταξινόμησης των σχημάτων: σχήμα για ανθρώπους (που περιέχουν την κατανόησή μας για τα γνωρίσματα, τους σκοπούς και τη συμπεριφορά των συγκεκριμένων προσώπων ή τύπους προσώπων – για παράδειγμα «εξωστρεφείς» ή «εσωστρεφείς» αφαιρετικές αντιληπτικές κατασκευές από προσωπικά γνωρίσματα ή πρωτότυπα (Cantor & Mische, 1977), τα Εγώ-σχήματα κέρδισαν κατηγορηματικά μεγάλη εμπειρική σημασία στα μέσα της 70ετίας (Higgins & Barg, 1987, Markus & Wurt, 1987), (πολλά παρόμοια, αλλά ασχολούνται με το προσωπικό μας εγώ και αντιπροσωπεύουν στοιχειοθετήσεις από ιδέες για τον εαυτό του, που εστιάζονται πάνω στα προσωπικά γνωρίσματα, τα οποία εκτιμάμε κεντρικά για τον εαυτό μας, οι διάφοροι άνθρωποι μπορούν να γίνουν Εγώ-σχηματικοί σε διαφορετικά γνωρίσματα, όπως και σ' αυτά, με τα οποία είναι τέτοιοι, στρέφουν περισσότερη προσοχή στις αφηγήσεις των άλλων και ευκολότερα τα αντιλαμβάνονται στους γύρω (Markus, 1977, Markus & Sentis, 1982, Fong & Markus, 1982), σχήματα ρόλων (οι ιδέες, οι πεποιθήσεις και οι προσδοκίες μας για τους ανθρώπους οι οποίοι εμπίπτουν σε ορισμένες κοινωνικές κατηγορίες, και η συμπεριφορά τους, αρκετά συχνά στη βάση τους μπορεί να περιέλθει και σε στερεοτυπισμό), σχήματα για γεγονότα ή γνωστικά σενάρια (Schank, Abelson, 1977) (γνωστικές δομές για ορισμένες ιδιάζουσες καταστάσεις, που περιγράφουν τη διαδοχική οργάνωση των καθημερινών δραστηριοτήτων) (Saks & Krupat, 1988), ελεύθερα από περιεχόμενο σχήματα (ενεργούν σαν νόμος – κανόνας για την επεξεργασία, ο οποίος προσδιορίζει τις σχέσεις μεταξύ των στοιχείων, αλλά δεν έχει τόσο μεγάλο πληροφοριακό περιεχόμενο – για παράδειγμα τα αιτιώδη σχήματα, τα σχήματα για γραμμική τακτοποίηση κ.λπ.*

Έχουν επεξεργαστεί και κατηγορίες ταξινόμησης και από το οπτικό σημείο των αντιληπτικών μας χαρακτηριστικών στη βάση των γνωστικών διαδικασιών: κεντρική τάση (αντιπροσωπεύει «τυπικό» παράδειγμα ή πρωτότυπο), μήτρες (σύστημα, στο οποίο συμπληρώνεται η νεο-εισερχόμενη πληροφορία και διαδικασίες (που οργανώνουν την εμπειρία και διασφαλίζουν μοντέλο για την επόμενη ενέργεια) (Ostrom, 1987).

Οι Saks M. & E. Krupat (1988) αναφέρουν σαν παράδειγμα τα σχήματα των διαφόρων εγκληματικών τύπων των αστυνομικών αξιωματικών, υπεύθυνων για την αποφυλάκιση υπό όρους και υπό εγγύηση, χωρίς να σταθούμε στη σύντομη περιγραφή θα αναφερθούμε σε μερικά:

- Ναρκομανείς
- Μέλος σπείρας
- Ο μάγκας των Άνω Λιοσίων
- Τσιγγάνος
- Λωποδύτης ή κλέφτης κ.λπ.

Εδώ απόλυτα οι ίδιες οι φράσεις σχήματα μπορούν να ερμηνευθούν με διαφορετικό τρόπο για να συνδεθούν με τα γεγονότα σε ενιαία και ολοκληρωμένη ιστορία, χωρίς λευκούς λεκέδες.

Αποτελέσματα των σχημάτων

Οι (Fiske & Taylor, 1991) κάνουν άριστη εξέταση της επίδρασης των σχημάτων πάνω στην κωδικοποίηση της νέας πληροφορίας, τη μνήμη και την παλιά πληροφορία και τους συλλογισμούς για τα στοιχεία που απουσιάζουν, όπως και της αλληλεπίδρασης μεταξύ της οργάνωσης στην προηγούμενη γνώση και στα νεοεισερχόμενα στοιχεία

Κωδικοποίηση

Τα σχήματα επηρεάζουν και διευθύνουν την κοινωνική πληροφορία, η οποία θα κωδικοποιηθεί και θα εξαχθεί από τη μνήμη. Οι άνθρωποι συχνά «αποφασίζουν» ποιο σχήμα θα χρησιμοποιήσουν με οπτικά ορατά φυσικά χαρακτηριστικά (L. Andreeva, 1998, p. 75), για παράδειγμα φυλή, φύλο, ηλικία, εθνική καταγωγή τα οποία – μετά που είναι τόσο ισχυρά εκτεθειμένα σε επίδειξη – μπορούν να μετατραπούν σε καθολικές διαστάσεις για κατηγοριοποίηση και διαφοροποίηση στους ανθρώπους, ενώ κάποια απ' αυτά – και στις «ετικέτες» του σχήματος. Μετά που ενεργοποιηθούν τα σχήματα επηρεάζουν πάνω σ' εκείνο, το οποίο θα αντιληφθούμε, παρατηρήσουμε και ερμηνεύσουμε, δηλ. η σχηματική κωδικοποίηση συμμετέχει από τις πιο πρώιμες στιγμές της αντίληψης.

Όταν ο άλλος είναι κατηγοριοποιημένος ότι ανήκει σε άλλη ομάδα, αλλά όχι στην προσωπική, παρατηρείται να ελαχιστοποιούνται οι διαφορές στην ξένη ομάδα (όλοι οι τσιγγάνοι είναι όμοιοι). Η κατηγοριοποίηση των ανθρώπων ελαχιστοποιεί την εσωμαδική μεταβλητότητα (εναλλακτικότητα) και μεγιστοποιεί τις διαομαδικές διαφορές, αντιλαμβάνοντας την εξωτερική ομάδα περισσότερο όμοια, αν πλέον τις έχουν βάλει κάποια ετικέτα. Αυτό το αποτέλεσμα της εσωμαδικής ομοιογένειας εμφανίζεται σε πολύ διαφορετικές καταστάσεις και σε σχέση με πολύ διαφορετικές ομάδες, δηλ. οι άνθρωποι που δεν ανήκουν στην προσωπική ομάδα, δεν γίνονται αντιληπτοί σαν επιμέρους άτομα με προσωπικές ιδιοσυγκρασιακές ιδιαιτερότητες, όπως συνήθως γίνονται αντιληπτά τα μέλη της προσωπικής ομάδας.

Κάποιοι συγγραφείς θέτουν την υπόθεση, ότι τέτοια τάση έχει αμυντική λειτουργία για το Εγώ, διότι μετατρέπει την εσωμαδικότητα σε κάτι πιο προβλέψιμο. Το αποτέλεσμα σ' αυτό για τους μη ανήκοντες στην προσωπική ομάδα διαμορφώνονται μικρότερες σύνθετες αντιληπτικότητες οι οποίες διορθώνουν το δρόμο προς τις στερεοτυπικές αντιλήψεις, ή οι δομημένες στοιχειοθετήσεις από πεποιθήσεις για τις προσωπικές ιδιότητες της ομάδας των ανθρώπων και την απόδοσή τους στον άνθρωπο απλά γιατί είναι μέλος σ' αυτή την κατηγορία. Σ' αυτές πολύ συχνά παρατηρείται αυτό το οποίο οι (D. Kahneman & Tversky, 1973) ονομάζουν το *λάθος των βασικών ποσοστών*: οι παρατηρητές συχνά αγνοούν το σχετικό μέγεθος της κοινωνικής κατηγορίας και εκτιμούν την πιθανότητα για ένταξη μέλους σ' αυτήν μοναδικά στη βάση της αντιπροσώπευσης ή ομοιότητας (το ζήτημα θα το αναλύσουμε παρακάτω). Όταν η ομαδική ένταξη ως μέλος είναι καθαρή και το ερευνώμενο

πρόσωπο διαθέτει ατομικευμένη πληροφορία για τον άνθρωπο στόχο, είναι πιθανό να υπολογίζει πάρα πολύ στη συγκεκριμένη και στιγμιαία πληροφορία για να βγάλει συμπεράσματα για τα προσωπικά του χαρακτηριστικά (Krueger & Rothbart, 1988, Biela, Lingoes, Lin & Keachie, 1989).

Όταν η λαμβανόμενη πληροφορία αντιφάσκει στα σχήματα, είναι απαραίτητος περισσότερος χρόνος, για να κωδικοποιηθεί – περισσότερες γνωστικές προσπάθειες, ικανότητα για αφομοίωση και συγκέντρωση της προσοχής πάνω σε μικρές λεπτομέρειες. Με άλλα λόγια, όσο λιγότερη προσοχή στρέφουν οι άνθρωποι στη μη αντιστοιχούμενη πληροφορία, τόσο πιο – σχηματική είναι η επεξεργασία τους στην πληροφορία. Η παρατήρηση και η αντίδραση στις αντιφάσεις είναι πολύ πιθανόν να πραγματοποιείται τότε, όταν το σχήμα είναι αδύναμο ή ακόμη δεν είναι απόλυτα διαμορφω

Μνήμη

Όλα τα σχήματα διαμορφώνουν τη μνήμη στην κατεύθυνση, η οποία τους αντιστοιχεί. Τα αποτελέσματα της εξασφάλισης του σχήματος πριν τη λήψη της νέας πληροφορίας συνήθως είναι ισχυρότερα, διότι αυτή δημιουργεί γνωστικό πλαίσιο, στο οποίο θα εξεταστεί ολόκληρη η επερχόμενη μετά πληροφορία, θα προσδιορίσει και τον τρόπο, με τον οποίο τα στοιχεία θα κωδικοποιηθούν και μετά απ' αυτό θα εξαχθούν από τη μνήμη. Η αναδιοργάνωση του υλικού, το οποίο πλέον είναι στη μνήμη, είναι δυσκολότερη και τα αποτελέσματα για τη διασφάλιση post factum είναι αντιφατικά.

Συνήθως οι άνθρωποι θυμούνται καλύτερα την αντιστοιχούμενη στο σχήμα πληροφορία και έχουν τη ροπή να ξεχνούν τη μη σχετική. Απ' εδώ και η «ταξινόμηση» (διαλογή) των άλλων σε κατηγορίες που επιτρέπει την απομνημόνευση των περισσότερων λεπτομερειών για την ομάδα συνολικά. Διαπιστώνονται και εξαρτήσεις αναλόγως με την εσωμαδική / εξωμαδική ένταξη – ενθυμούνται περισσότερες λεπτομέρειες για τα μέλη της προσωπικής ομάδας, ενώ για τα μη αρεστά «outsider» ενθυμούνται περισσότερο αρνητικά πράγματα, όπως και υπερβάλλονται οι διαφορές στην εξωμαδική από την εσωμαδική. Τα καλά διαπιστωμένα σχήματα έχουν την τάση να παραποιούν τις αναμνήσεις (μνήμες), να τις κάνουν αντίστοιχες των προσδοκιών και μ' αυτό τον τρόπο να συνεργούν στην εκδήλωση των αυτοεκτελούμενων προφητειών.

Κάποιες από τις αιτίες, οι οποίες διαπιστώθηκαν σε σχέση με τη διαφοροποίηση της επιρροής της αντιστοιχούμενης και μη αντιστοιχούμενης πληροφορίας πάνω στη μνήμη είναι:

- Η σχηματική μνήμη εξαρτάται από τη δύναμη του σχήματος: αδύναμα ή αυτά που διαμορφώνονται πρώτα είναι ιδιαίτερα επιδεκτικά σε επανεξέταση, όταν ο άνθρωπος στέκεται μπροστά σε αντιφατική πληροφορία. Όταν τα σχήματα είναι καλά διαμορφωμένα, οι άνθρωποι ταχύτερα θέτουν σε ισχύ τις εκ των προτέρων διαμορφωμένες τους εντυπώσεις και γι' αυτό εστιάζονται πάνω στην αντιστοιχούμενη πληροφορία.
- Η μνήμη για τη μη αντιστοιχούμενη πληροφορία στο σχήμα εξαρτάται από τις πραγματοποιούμενες σχέσεις: όταν διαμορφώνονται εντυπώσεις στη βάση των σχημάτων για ανθρώπους ή συμπεριφορές, τα εξεταζόμενα πρόσωπα θυμούνται τη σχετικότητα του σχήματος συμπεριφοράς, το οποίο είναι ασυνήθιστο. Όταν εξηγούμε τις αντιθέσεις, κάνουμε σχέσεις και με άλλες τέτοιες και τότε βελτιώνεται η μνήμη για καλά συνδεδεμένη με μη συνέπεια πληροφορία. Εφόσον η κωδικοποίηση της αντιφατικής πληροφορίας απαιτεί περισσότερες

προσπάθειες, πιθανό μετά απ' αυτό ενθυμείται καλύτερα. Οι ειδικοί παρατηρούν και χρησιμοποιούν την πληροφορία χωρίς συνοχή, ενώ οι «άπειροι» όχι.

- Η μνήμη για την αντιστοιχούμενη στο σχήμα πληροφορία εξαρτάται από επακολουθούμενες σκέψεις: όταν οι άνθρωποι επεξεργάζονται εκ νέου την προσδοκία (αναμονή) δηλ. όταν σκέπτονται για εκείνο, αυτό δυναμώνει τη μνήμη για εκείνο και τα αντιστοιχούμενα στοιχεία. Ένας από τους τρόπους να λυθεί η αντίφαση είναι αντί να αποδοθεί σε καταστασιακούς παράγοντες και να σκεφτούμε περισσότερο.
- Η απομνημόνευση της αντιστοιχούμενης στα σχήματα πληροφορίας απλοποιεί τα πράγματα: πιθανότερο είναι τέτοια στοιχεία, όταν κάνουμε σύνθετες εκτιμήσεις. Εκτός αυτού είμαστε περισσότερο ανεκτικοί προς τις συνέπειες στην ομάδα από ανθρώπους, απ' όσο σε επιμέρους άνθρωπο, επομένως η αντιστοιχούμενη πληροφορία ενθυμείται περισσότερο τότε, όταν αναφέρεται για επιμέρους άτομα. Η συνεπής πληροφορία έχει πλεονέκτημα, όταν ο βαθμός της αντιστοιχίας είναι ακαθόριστος, μεικτός, αδύναμος ή μη αξιολογημένος (ανεκτίμητος).

Εκτιμήσεις και συμπεράσματα

Στον τομέα των εκτιμήσεων κάποια σχήματα είναι περισσότερο *συγκινησιακά* βεβαρημένα από άλλα και είναι πιθανόν να έχουν άμεσο αποτέλεσμα – αν για παράδειγμα αντιστοιχεί στο σχήμα, ο άνθρωπος αντιδρά συναισθηματικά με ορατά αυτόματο τρόπο. Καλή απεικόνιση γι' αυτό είναι τα στερεότυπα και ιδιαίτερα τα εθνικά. Ο πιο θεμελιώδης τύπος κατηγοριοποίησης ο οποίος προκαλεί αντιδράσεις με συναισθηματική απόχρωση, είναι η διαίρεση του «εμείς» και «αυτοί» και η μεροληψία (*favouritism*) της προσωπικής ομάδας.

Άλλο φαινόμενο είναι το *αποτέλεσμα της έσω-ομαδικής πόλωσης* ή η τάση των καλών μη μελών της προσωπικής ομάδας να γίνονται αντιληπτά ακόμη σαν πιο καλύτερα, ενώ τα άσχημα – σαν ακόμη χειρότερα, το οποίο πιθανόν οφείλεται σε ακόμη περισσότερο απλοποιημένες κατηγορίες των ανθρώπων γι την εσωομαδικότητα (McCarthy, Penny, 1988, Horwitz & Rabbie, 1989, Hewstone, Galem & Purkhasdt, 1990, Hogg & Turner, 1987). Κάποιες φορές μπορεί να παρατηρηθεί και αντιφατικό αποτέλεσμα, όταν οι άνθρωποι είναι ιδιαίτερα κινητοποιημένοι να στοχάζονται για την προσωπική τους ομάδα, είναι δυνατόν να εκδηλωθεί και το *αποτέλεσμα της έσω-ομαδικής πόλωσης* και να φτάσει μέχρι τον κατατρεγμό του «μαύρου πρόβατου» στην προσωπική ομάδα.

Αρχές στη διαμόρφωση των σχημάτων

Εφόσον οι άνθρωποι, τα γεγονότα και οι καταστάσεις είναι σύνθετα αντικείμενα με σύνολο πάντοτε είναι εμφανές ποια σχήματα θα χρησιμοποιηθούν για την κατηγοριοποίησή τους και για κοινωνικούς ρόλους. Τα συγκεντρωμένα μέχρι τώρα ερευνητικά στοιχεία υπαγορεύουν μερικές βασικές αρχές:

- Προβλεψιμότητα: πιθανόν πρώτα χρησιμοποιούνται οι ρόλοι, ενώ μετά απ' αυτό τα προσωπικά γνωρίσματα (Roney & Sorrentino, 1987, Forster – Carter, 1987, Sedikides & Ostrom, 1988). Τα σχήματα ρόλων είναι περισσότερο πληροφοριακά, αναπαράγουν περισσότερους συνειρμούς και είναι πιο καλά προσδιορισμένα και λεκτικοποιούνται από τα προσωπικά γνωρίσματα. Μερικοί συγγραφείς (Nystedt & Smari, 1987, Bassili, 1989) διαπιστώνουν, ότι οι ενεργητικές κατηγοριοποιήσεις είναι πολύ λιγότερο αφηρημένες

(αφαιρετικές), άρα επομένως και περισσότερο πληροφοριακές, απ' όσο οι προσωπικοί χαρακτηρισμοί και οι δυναμικές απόψεις της πληροφορίας γίνονται πιο ορατές σ' αυτές των χαμηλότερων επιπέδων της αφαίρεσης.

- *Επίπεδο της σχηματοποίησης*: συνήθως χρησιμοποιούνται υποκατηγορίες του μέσου επιπέδου της αφαίρεσης. Γίνεται δεκτό, ότι τρία είναι τα βασικά επίπεδα της ομαδοποίησης, *υποταγμένο, βασικό και υπερτακτικό* (συνηθισμένο superordinate). Το υποταγμένο επίπεδο περικλείει τα συγκεκριμένα παραδείγματα, το βασικό είναι το πλέον ωφέλιμο για την ταξινόμηση, αφού τα ομαδοποιημένα αντικείμενα (item) έχουν πολλά κοινά πράγματα, αλλά πάλι είναι δυνατόν να υπολογιστούν εναλλακτικές, ενώ το υπερτακτικό επίπεδο είναι υπέρμετρα αφαιρετικό.

- *Επίπεδο των πλέον ορατών φυσικών κατευθύνσεων*: η φυσική ελκυστικότητα σε πολλές περιπτώσεις, δρα σαν κεντρικό προσωπικό γνώρισμα και είναι ιδιαίτερα σημαντικός χαρακτηρισμός στα φυλετικά των ρόλων στερεοτύπων. Άλλες κατηγορίες (κοινωνική τάξη, επαγγελματική ενασχόληση) κάποιες φορές επίσης είναι ισχυρά ορατές μέσω του ντυσίματος, στολής, προσωπικές εντάξεις. Ανεξάρτητα από την ιδέα του Y. Seldon (Seldon, Stevens & Tucker, 1940) για τους τρεις τύπους σωματότυπων ενδομορφικοί, μεσομορφικοί και εκτομορφικοί που απορρίφθηκε το 1989, παραμένει η αντίληψη κατά την εκτίμηση των προσωπικών γνωρισμάτων στους άνδρες και γυναίκες που εμπίπτουν σε καθεμιά από τις τρεις κατηγορίες και επηρεάζεται ισχυρά από τη φυσική ελκυστικότητα, καθώς και από τα ψυχικά προτερήματα και μειονεκτήματα που τους αποδίδονται.

Σχεδόν τα ίδια «άλογα» στοιχεία λαμβάνονται και σε σχέση με άλλο ισχυρά ορατό φυσικό χαρακτηρισμό – «το παιδικό πρόσωπο» (Baron & Bume, 1991), σε διαπολιτιστική έρευνα στις ΗΠΑ και Κορέα δείχνει, ότι οι εκτιμήσεις των προσωπικών χαρακτηριστικών είναι κατηγορηματικά παρόμοιες στους δύο πολιτισμούς. Οι άνθρωποι με παιδική φωνή αξιολογούνται σαν σχετικά αδύναμοι, αβοήθητοι και θερμοί, ακόμη και όταν το φύλο και η αντιλαμβανόμενη ηλικία του ομιλούντα ελέγχονται. Φαίνεται, ο μαθημένος συνειρμός μεταξύ των μοντέλων της παιδικής ομιλίας (λόγου) και η συμπεριφορά αναπαράγονται και προς τους ενήλικες, των οποίων η ομιλία θυμίζει την παιδική.

- *Αποτελέσματα της πρώτης προσερχόμενης και της τελευταίας προσερχόμενης πληροφορίας*: οι περισσότεροι από τους ανθρώπους πιστεύουν στις «πρώτες εντυπώσεις» – όλοι ενδιαφερόμαστε για την εξωτερική μας εμφάνιση, επιδιώκουμε να φαινόμαστε διανοούμενοι, φιλικοί και ελπιδοφόροι. Ο Σ. Ας (Asch, 1946) είναι ένας από τους πρώτους ερευνητές, ο οποίος ερευνά αυτά τα αποτελέσματα της σειράς (των εντυπώσεων). Τα μισά εξεταζόμενα πρόσωπα ρωτήθηκαν τι σκέπτονται για τον άνθρωπο, ο οποίος είναι φθονερός, θυμώνει (έχει γινάτι), κριτικός, παρορμητικός, εργατικός και διανοητικός, ενώ στα άλλα μισά – για διανοητικός, εργατικός, παρορμητικός, κριτικός, πείσμονας και ζηλιάρης (φθονερός) (τα ίδια χαρακτηριστικά σε αντίθετη σειρά). Τα εξεταζόμενα πρόσωπα αντέδρασαν θετικότερα στη δεύτερη διαδοχικότητα, δηλ. τα χαρακτηριστικά που εμφανίστηκαν νωρίτερα στη σειρά, επηρεάζουν ισχυρότερα πάνω στις εντυπώσεις, απ' όσο αυτά που εμφανίστηκαν αργότερα. Αυτό το φαινόμενο ονομάστηκε αποτέλεσμα της πρώτης προσερχόμενης πληροφορίας.

Ο Νόρμαν Άντερσον (Anderson, 1965) διαπιστώνει, ότι αυτό το αποτέλεσμα δεν είναι απλά προϊόν των πρώτων αντικειμένων (εννοιών) στη δεδομένη σειρά, αλλά είναι κοινή αλληλοσυμπεριφορά μεταξύ της θέσης του αντικειμένου και του αποτελέσματός του πάνω στις εκτιμήσεις. Εμφανώς οι πρώτες εντυπώσεις είναι οι σημαντικότερες, αλλά και οι δεύτερες και οι τρίτες ακόμη συνεχίζουν να επιδεικνύουν σημαντικό αποτέλεσμα της πρωτιάς. Ο Asch εξηγεί το αποτέλεσμα με την υπόθεση για την αφομοίωση (assimilation) της σημασίας, δηλ. η πρώτη πληροφορία δημιουργεί ολόκληρο πλαίσιο περιεχομένου, στο

οποίο ερμηνεύεται η επόμενη πληροφορία – έτσι που να αντιστοιχεί στα πρώτα αρχικά επίθετα. Άλλη εξήγηση είναι, ότι οι άνθρωποι στρέφουν λιγότερη προσοχή στην αργότερη πληροφορία, διότι τους κουράζει (βαριούνται) ή αφαιρούνται. Όταν τα εξεταζόμενα πρόσωπα διακόπηκαν κατά το χρόνο της άσκησης, ή πήραν οδηγία να στρέψουν όμοια προσοχή σε κάθε κομμάτι πληροφορίας, το αποτέλεσμα χάνεται.

Κάποιες φορές παρατηρείται και το αποτέλεσμα της τελευταίας προσερχόμενης πληροφορίας, δηλ. το τελευταίο αντικείμενο υπερισχύει πάνω στα πρώτα και προξενεί ισχυρότερη επιρροή. Συνήθως αυτό γίνεται τότε, όταν η παρουσίαση των δύο μερών πληροφορίας είναι διαχωρισμένα μεταξύ τους σε χρονικό διάστημα, αλλά η εντύπωση ή η στάση εκδηλώνονται άμεσα μετά την παρουσίαση της δεύτερης πληροφορίας.

- Οι άνθρωποι χρησιμοποιούν *κατευθύνσεις για τα σχήματα*, οι οποίες πιάνουν την προσοχή: η κατηγορία, την οποία διαχωρίζει ο άνθρωπος από τις άλλες στο περιεχόμενο, είναι ιδιαίτερα πιθανό να επιδρά κάποιο σχήμα. Αν ο άνθρωπος είναι ο μοναδικός άνδρας σε μεγάλη παρέα γυναικών, είναι πιθανό να αυτοπροσδιορίζεται περισσότερο στους όρους του φύλου, αλλά κι οι άλλοι να τον αποδέχονται έτσι. Ακόμη η ορατή μη σχετική πληροφορία – για παράδειγμα το φυσικό περιβάλλον (χώρος) της παρατηρούμενης αλληλεπίδρασης – μπορεί να επηρεάζει πάνω στον τρόπο, με τον οποίο ερμηνεύονται οι ανθρώπινες ενέργειες. Οι (J. Forgas & L. Brown, 1977) φωτογραφίζουν μερικά ζευγάρια νέων, ασχολούμενοι σε διάλογο με διαφορετικό βαθμό προσωπικής σημασίας, μετά απ' αυτό παρουσιάζουν τις φωτογραφίες πάνω σε διαφορετικό φόνο (θεατρικό φουαγιέ, στο δρόμο, στο πάρκο). Τα αποτελέσματα δείχνουν, ότι απόλυτα μερικοί και οι ίδιοι άνθρωποι σε ένα και τον ίδιο διάλογο αξιολογήθηκαν διαφορετικά σε εξάρτηση από το φυσικό περιβάλλον, στο οποίο πραγματοποιήθηκε η συνάντηση: οι άνθρωποι εκτιμούν, ότι η ανταλλασσόμενη στο διάλογο πληροφορία είναι πολύ προσωπική, όταν το ζευγάρι (δυάδα) μιλά σε κάποιο ζεστό και προσωπικό χώρο, απ' όσο σε ψυχρό και απρόσωπο χώρο.

- Οι άνθρωποι χρησιμοποιούν σχήματα, τα οποία πλέον είναι συχνά χρησιμοποιημένα και επέδρασαν πρόσφατα στο παρελθόν (priming effect) όπως και στη βάση των δημιουργούμενων προσδοκιών. Οι ιδέες (παραστάσεις) για τυπικές, προσδοκώμενες ακολουθίες από γεγονότα ή «σενάρια» μπορούν να επηρεάζουν πάνω στις εκτιμήσεις για τον άνθρωπο. Καλό παράδειγμα είναι το πείραμα του J.P. Owens που τα εξεταζόμενα πρόσωπα λαμβάνουν πέντε παραγράφους που περιγράφουν τις δραστηριότητες X προσώπου (πλύσιμο ρούχων, αγορά καφέ, επίσκεψη σε διαλέξεις, επίσκεψη στο γιατρό, πάρτυ) τις οποίες έπρεπε να διαβάσουν. Τα αποτελέσματα έδειξαν ανάγλυφα την επίδραση της χρησιμοποίησης σχημάτων στη βάση των δημιουργούμενων προσδοκιών στο παρελθόν.

- Οι άνθρωποι χρησιμοποιούν σχήματα τα οποία αντιστοιχούν στα τρέχοντα συναισθήματά τους: αν όλοι οι άλλοι παράγοντες είναι ίσοι, τα πρόσωπα με καλή διάθεση είναι πιθανότερο να δούνε τις καλύτερες πλευρές, ενώ αυτά με άσχημα συχνότερα βλέπουν τις άσχημες. Αυτές οι παρατηρήσεις αντιστοιχούν πλήρως και στα αποτελέσματα των ερευνών, πάνω στη βοηθητική συμπεριφορά (Isen, 1984). Συνδεδεμένο φαινόμενο είναι το αποκαλούμενο επιεικής (συγκαταβατική) διάθεση, δηλ. σε έλλειψη ξεκάθαρης αρνητικής πληροφορίας, οι άνθρωποι συνήθως προσδοκούν οι άλλοι να έχουν θετικά, ενώ όχι αρνητικά προτερήματα. Αυτό εξηγεί γιατί σύμφωνα με τον (Forgas, 1985) – η ψυχολογική βιβλιογραφία πάνω στη φυσική ελκυστικότητα ποτέ δεν χρησιμοποιείται η λέξη «άσχημος», αλλά πιο μέτριοι ευφημισμοί «συνηθισμένος», «εμφανισιακά όχι τόσο ελκυστικός» κ.λπ.: στην απουσία των αιτιών της αρνητικής εκτίμησης οι περισσότεροι άνθρωποι (και οι ψυχολόγοι) προτιμούν να μη χρησιμοποιούν αρνητικά φορτισμένες ή κριτικές λέξεις.

- Χρησιμοποιούνται σχήματα, τα οποία είναι *σχετικά* στον έλεγχο των αποτελεσμάτων που λαμβάνονται από τον άνθρωπο: εφόσον τα σχήματα αντιπροσωπεύουν δοκιμή (προσπάθεια) για ταξινόμηση και κατανόηση του κοινωνικού κόσμου, είναι πλέον πιθανότερο να τα έχουμε για εκείνους γύρω από εμάς, τους οποίους επιχειρούμε να καταλάβουμε και να προβλέψουμε, διότι είναι σημαντικοί για μας από το οπτικό σημείο των αποτελεσμάτων που λαμβάνονται. Συχνότερα αυτό είναι οι φιγούρες εξουσίας στις ιεραρχίες – ηγέτες, διευθυντές, υψηλά ιστάμενοι. Η εξουσία είναι κριτική διάσταση (μέγεθος) των προσωπικών γνωρισμάτων και οι άνθρωποι στρέφουν ιδιαίτερη προσοχή στις εξουσίες άλλων, οι οποίες μπορούν να επηρεάζουν πάνω στα αποτελέσματά τους.

- Επιρροή προξενεί και η *ένδειξη* (σήμα, σημείο) της *πληροφορίας* – αν αυτή είναι θετική ή αρνητική. Οι έρευνες δείχνουν, ότι η αρνητική πληροφορία συνήθως έχει μεγαλύτερο βάρος στον προσδιορισμό των εντυπώσεων, ενώ οι αρνητικές πρωταρχικές εντυπώσεις είναι δυσκολότερες για αλλαγή. Μία από τις εξηγήσεις γι' αυτό το φαινόμενο, είναι ότι οι θετικές ενέργειες είναι κοινωνικά επιθυμητές και σαν τέτοιες δεν μας αποκαλύπτουν σχεδόν τίποτε για την προσωπικότητα του ανθρώπου. Οι αρνητικές ενέργειες όμως αντιφάσκουν στις κοινωνικές αποδεκτές σταθερές (standards) και γι' αυτό έχουμε περισσότερο την τάση να πιστεύουμε, ότι αντανakλούν τον «αληθινό χαρακτήρα» του κοινωνικού πρωταγωνιστή.

Ο Χέραλντ Κέλλυ (H. Kelley, 1950) ανακοινώνει στους φοιτητές της ψυχολογίας, ότι θα έχουν επισκέπτη λέκτορα και τον περιγράφει σύντομα. Στη μισή ομάδα η περιγραφή περιέχει τη λέξη «ψυχρός» στη σειρά με άλλα χαρακτηριστικά, όπως εργατικός, πρακτικός, αποφασιστικός, ενώ στην άλλη ομάδα ο λέκτορας παρουσιάζεται ότι κατέχει τα ίδια χαρακτηριστικά, αλλά αντί «ψυχρός» περιγράφεται σαν «θερμός». Μετά απ' αυτό όλοι οι φοιτητές βλέπουν και ακούνε τη διάλεξη του ενός και ίδιου καθηγητή. Αν και η πληροφορία και ο άνθρωπος που την παρουσίασε είναι ταυτόσημα, οι αντιλήψεις των εξεταζομένων προσώπων για τον ομιλούντα αποδεικνύονται διαφορετικές, αλλά ακόμη σημαντικότερο είναι, ότι η συμπεριφορά τους προς εκείνον επίσης είναι διαφορετική. Οι φοιτητές από τη δεύτερη ομάδα αρχίζουν να θέτουν περισσότερους διαλόγους με τον καθηγητή και βάζουν περισσότερα ερωτήματα όπως κατά το χρόνο της διάλεξης, έτσι και μετά απ' αυτήν, απ' όσο αυτή που πίστευαν, ότι ο λέκτορας είναι «ψυχρός» άνθρωπος.

Ο Ρ. Γκαλντίνι (Cialdini, 1984) επίσης διαπιστώνει, ότι η φυσική ελκυστικότητα μπορεί να εκτελεί τη λειτουργία του επιδρώντος χαρακτηριστικού και να μας κατευθύνει προς ορισμένο σχήμα. Οι άντρες σε μια έρευνα εκτιμούν το αυτοκίνητο στη διαφήμιση σαν πολύ καλό, σε διαφορετικά χαρακτηριστικά, αν στη διαφήμιση παρουσιάζεται γοητευτική (ημίγυμνη) γυναίκα. Αυτό γίνεται ανεξάρτητα από το γεγονός, ότι οι άντρες γενικώς δεν συνειδητοποιούν και δεν γνωρίζουν την πραγματική επιρροή, που προκαλείται από τη γυναίκα πάνω στις εκτιμήσεις τους στα τεχνικά χαρακτηριστικά του αυτοκινήτου!

- Ο Ρόμπερτ Γουίκλαντ (Wicklund & Braun, 1987) παρουσιάζουν τη θέση, η οποία συνδέει ακόμη πιο άμεσα τα σχήματα και τις ιδιότητες. Κατά τη γνώμη του το μεγάλο ενδιαφέρον των ενηλίκων και αδιάκοποι συλλογισμοί πάνω στις συμπεριφορικές διαθέσεις μπορεί να προέρχονται από την έλλειψη των ικανοτήτων και των δυνατοτήτων να αντιδρούν στις υπερβολικά δύσκολες προκλήσεις από το περιβάλλον. Ο ίδιος κάνει αναφορά στον ανθρωπολόγο (G.M. White, 1980), σύμφωνα με τον οποίο οι προσωπικές περιγραφές είναι μέσο για καταγραφή και συλλογισμό των συνθετότερων ενεργειών: οι έννοιες για την προσωπικότητα είναι μέσα στα συχνότερα και ευρύτερα διαδεδομένα πολιτιστικά μέσα για την «εξαγωγή του νοήματος» από την διαπροσωπική συμπεριφορά... Μια από τις ουσιαστικές του [κρίσεις] είναι στην ερμηνεία της κοινωνικής συμπεριφοράς. Οι προσωπικοί περιγραφικοί όροι όμως μπορεί να συμβολίζουν σύνθετες ενέργειες και

ψυχικές καταστάσεις. Στις περισσότερες περιπτώσεις αυτές δεν μπορούν εύκολα να συνδεθούν με τις παρατηρούμενες αναφορές.

Η θέση του Wicklund είναι, ότι μέχρι το βαθμό, στον οποίο ο άνθρωπος σε δεδομένο πολιτισμό είναι αντιμέτωπος (confront) με την πίεση να εκτελεί κάποια συγκεκριμένη συμπεριφορά, το πολιτισμικό σύστημα από κατηγορίες γίνεται ορατό, στο κατά πόσο αυτός δεν μπορεί να εκτελέσει την ενέργεια. Αν αυτός όμως έχει τις ικανότητες, την ετοιμότητα και τις δυνατότητες, οι οποίες επιτρέπουν την εκτέλεση, τότε ο εμφανιζόμενος δυναμικός προσανατολισμός προς το περιβάλλον (χώρο) κάνει ολόκληρη τη σκέψη για τις κατηγορίες μη αναγκαία. Οι διαφορετικοί για την κατηγοριοποίηση της εκτελούμενης συμπεριφοράς μαθαίνονται στη διαδικασία της κοινωνικοποίησης και οι ερευνητές αρχειοθέτησαν και σχολίασαν την εξελισσόμενη πρόοδο της τάσης να χρησιμοποιούνται προσωπικοί περιγραφικοί όροι. Επομένως η πολιτισμική εξάρτηση από τις κατηγορίες εξαρτάται από τις πρακτικές της κοινωνικοποίησης σε δεδομένο πολιτισμό. Οι έρευνες του Wicklund και των συναδέλφων του αληθινά δείχνουν, ότι η μη εγκυρότητα (όταν το περιβάλλον είναι συμπεριφορικά σημαντικό – από τον άνθρωπο αναφέρεται να κάνει κάτι μ' αυτό, – όμως αυτός ανακαλύπτει, ότι η εκτέλεση των ενεργειών δεν είναι εύκολο καθήκον, η ανάγκη από τον έλεγχο ισχυροποιείται) είναι ένας από τους παράγοντες της υπερ-ενασχόλησης με τα γνωρίσματα και των άλλων προσωπικών χαρακτηριστικών των ανθρώπων (Borkenau, 1990).

- Ενδιαφέρουσα είναι και η έμμεση σχέση μεταξύ της κοινωνικής γνώσης και της κοινωνικής πραγματικότητας – η γλώσσα. Στην ψυχολογική βιβλιογραφία γίνεται διαχωρισμός μεταξύ των ρημάτων που δηλώνουν ενέργεια και αυτών που δηλώνουν κατάσταση (Brown & Fish, 1983), μεταξύ των άμεσων (ρημάτων) και των έμμεσων (επιθετικών) όρων (Semin & Greenslade, 1985). Οι Γ. Σεμίν και Κλ. Φίντλερ (Semin & Fiedler, 1988) διαχωρίζουν ρήματα για καταστάσεις (αρέσω, αντιλαμβάνομαι, ζηλεύω, μισώ) τέτοια για την ερμηνεία των ενεργειών (βοηθώ, ενθουσιάζομαι, σέβομαι), περιγραφικά ρήματα (απαντώ, φιλώ, βλέπω) και επίθετα (που εμμεσοποιούν όρους), που χρησιμεύουν για το διαχωρισμό του ενός ανθρώπου από τους άλλους. Σύμφωνα με αυτούς οι διαφορετικές γλωσσολογικές κατηγορίες – αφού εκτελούν διαφορετική κατηγορία – κατευθύνουν την προσοχή του παρατηρητή προς διαφορετικές απόψεις στο τρέχον επεισόδιο.

Στο βαθμό που τα περιγράφοντα την ενέργεια ρήματα επιτρέπουν στον παρατηρητή να διαφοροποιήσει τις καταστασιακές και προσωπικές παραμέτρους της τρέχουσας ενέργειας, τέτοια ευαισθησία μειώνεται σταδιακά από τα ρήματα για την ερμηνεία της μέχρι τα επίθετα, των οποίων η χρήση είναι ισχυρότερα εξαρτώμενη από αφηρημένες, λογικές ή σημαντικές σχέσεις (συμπεριφορές), αλλά όχι από τις ειδικές συμβατικές σχέσεις των καταστάσεων. Αυτές επικαλούνται στην *υπόθεση για τη συστηματική παραποίηση*: «τα συμπεράσματα για την προσωπικότητα περιέχουν σύστημα προειδοποίησης, διότι οι προθέσεις για «τι μοιάζει σε τι» αντικαθιστούνται με «τι είναι πιθανό», ενώ η μνήμη για προσωπικά συσχετιζόμενα γεγονότα περιέχει σύστημα προειδοποίησης, διότι οι στάσεις, το συναίσθημα και η συμπεριφορά, τα οποία είναι αντιληπτικά συνδεδόμενα, αναπαράγονται έτσι συχνά είναι ύπουλα διαπλεκόμενα» (Shweder, 1982). Αποδεικνύεται ότι η επιλογή της γλωσσολογικής κατηγορίας για τις εκτιμήσεις είναι ο βασικός παράγοντας που συμβάλλει γι' αυτή τη συστηματική παραποίηση.

Τα εξεταζόμενα μέχρι εδώ ολοεμφανιζόμενα αποτελέσματα των σχημάτων εντελώς δεν σημαίνει, ότι αυτά δεν μπορούν να αλλάζουν. Σωστό είναι, ότι με τη ροή του χρόνου, οι άνθρωποι όλο πιο ισχυρά στερεώνουν τα σχήματά τους και δεν αγνοούν μόνο την

αντιφατική πληροφορία, αλλά την ερμηνεύουν σαν «εξαίρεση» η οποία επιβεβαιώνει το σωστό – με άλλες λέξεις εκ νέου εμφανίζονται σαν «γνωστικοί ανταγωνιστές».

Τα διάφορα σχήματα ξεχωρίζουν και στο δυναμικό τους για αλλαγή – κάποια είναι λογικά στηριζόμενα, ενώ κάποια πρακτικά αστήρικτα. Οι έρευνες δείχνουν, ότι κατά βάση, όταν οι άνθρωποι είναι ενθαρρυμένοι να σκεφτούν σε μερικά εναλλακτικά σχήματα, να εξετάζουν τον άνθρωπο απέναντι στον εαυτό του σαν πρωτοφανές άτομο, όταν αυξάνεται η τιμή σ' αυτό να κάνεις λάθος και ο άνθρωπος είναι κινητοποιημένος να είναι ακριβής στις εκτιμήσεις του, όταν γνωρίζει, ότι θα φερθεί υπεύθυνα για τις εκτιμήσεις του και όταν είναι καθοδηγούμενος για τα αποτελέσματα των σχημάτων και τον τρόπο, με τον οποίο αυτά μπορούν να παραμορφώσουν την πληροφορία, οι άνθρωποι μπορούν να ελέγξουν την επιρροή των σχημάτων και να τα αλλάξουν.

Κατά την άποψή μας υπάρχουν περιστάσεις κάτω από τις οποίες οι άνθρωποι υποχρεώνονται να αλλάξουν τα σχήματα, ερευνητικά αυτές αποκαλούνται και μοντέλα αλλαγής των σχημάτων:

- Λογιστικό μοντέλο ή περίπτωση: η επανεξέταση των σχημάτων είναι σταδιακή διαδικασία της προδιάθεσης του σχήματος προς κάθε νέα ζωτική (βίου) αντιφατική πληροφορία.
- Περίσταση του μοντέλου της ανατροπής: τα σχήματα αντιστέκονται σε μικρές αλλαγές, αλλά μπορούν να αλλάξουν ξαφνικά και δραστικά, αν είναι παρούσα ισχυρά πληροφορία αναίρεσης.
- Το μοντέλο των υποκατηγοριών (τύπων) περιστάσεων: σε απάντηση των μεμονωμένων περιπτώσεων, οι οποίες αντιφάσκουν στα σχήματα, διεργάζονται υποκατηγορίες – οι έρευνες, φαίνεται, ισχυρότερα ενισχύουν αυτό το μοντέλο (Rothbarth, 1981, Webet & Crocker, 1983).

Μη προσαρμοστικά σχήματα

Ο (Chr. Kllinke, 1998) στρέφει ειδική προσοχή στα μη προσαρμοστικά σχήματα, διότι αυτά συνδέονται με κατάθλιψη (depression), την ανησυχία και συνολικά με αρνητικά αισθήματα (Young, 1994). Οι θεραπευτές και συμβουλευτικοί ψυχολόγοι είναι πεπεισμένοι, ότι αυτός ο τύπος σχημάτων μπορούν και πρέπει να τροποποιηθούν, για να δημιουργηθούν δυνατότητες ο άνθρωπος να ζει πλήρως και να ενεργοποιεί το πλήρες δυναμικό του. Κάποιοι από τους δρόμους για το ξεπέραςμα των σχημάτων, τα οποία εργάζονται εναντίον μας είναι η συστολή – συντριβή («αυτό είναι ηλίθιο», «είναι μη ρεαλιστικό να αναμένεται, ότι απόλυτα πάντοτε θα έχω επιτυχία»), το δόσιμο της εναλλακτικής εξήγησης (όταν ο άνθρωπος να κερδίσει την εργασία που θέλει, αντί να περιέλθει σε κατάθλιψη, γιατί «τίποτε δεν αξίζει σαν άνθρωπος» μπορεί να πει, ότι υπήρχαν πολλοί υποψήφιοι και μία μόνο κενή θέση) και ετικετοποίηση εκ νέου, στην οποία ακόμη και η γλώσσα συνεργεί για πιο αισιόδοξο και προσαρμοστικό βλέμμα προς ορισμένα γεγονότα (McMullin, 1986) (εφόσον αυτή είναι η βασική τακτική των γνωστικών θεραπειών, λεπτομερώς θα την αναλύσουμε παρακάτω).

Ο (E. Young, 1994, αναφορά του Kleinke, 1988) ταξινομεί κάποια από τα συχνότερα συναντώμενα μη προσαρμοστικά σχήματα.

Αυτονομία. Σε εξάρτηση από την πίστη ότι είσαι ανίκανος (ακατάλληλος) να λειτουργείς αυτόνομα και πρέπει να έχεις τη μόνιμη στήριξη από τους άλλους (για παράδειγμα «δεν μπορώ να γίνω αυτόνομος», «πρέπει κάποιος να με βοηθά», «δεν μπορώ να συντηρηθώ

αυτόνομα»), τα δυναμικά προβλήματα μπορούν να γίνουν παθητικότητα, αποξένωση στους γύρω, ανεπαρκείς υψηλές επιτυχίες.

Υποταγή / έλλειψη της ατομικοποίησης: οικειοθελή ή μη οικειοθελή θυσία των προσωπικών αναγκών για την ικανοποίηση των αναγκών των άλλων, συνοδευόμενη από ανικανότητα να συνειδητοποιηθούν και αναγνωριστούν οι προσωπικές ανάγκες (για παράδειγμα «αν κάνω αυτό το οποίο θέλω, θα συμβεί κάτι κακό», «πρέπει να θυσιάζουμε για τους άλλους», «οι δικές μου ανάγκες δεν είναι έτσι σημαντικές όπως αυτές των άλλων»). Τα δυναμικά προβλήματα μπορούν να γίνουν αισθήματα του stress και απώλειας, στέρησης (deprivation) και οργής.

Ευπρόσβλητο / τρωτό σε βλάβη ή αρρώστια: φόβος, ότι κάτι καταστροφικό θα συμβεί κάθε στιγμή (για παράδειγμα «κάτι φοβερό θα μου συμβεί», «φοβάμαι ότι τα πράγματα θα μπερδευτούν», «φοβάμαι»). Τα δυναμικά προβλήματα μπορούν να γίνουν ανησυχία, πανικός, υπερένταση.

Φόβος από την απώλεια του ελέγχου: φόβος ότι οικειοθελώς θα χάσεις τον έλεγχο πάνω στην προσωπική σου συμπεριφορά, σφυγμοί, συγκινήσεις, λογική κ.λπ. (για παράδειγμα «χάνω τον έλεγχο», «δεν μπορώ να ελεγχθώ», «τρελαίνομαι;»). Τα δυναμικά προβλήματα μπορούν να γίνουν ανησυχία και ένταση ή ακαμψία και υπερέλεγχος.

Δέσιμο – σύνδεση: η προσδοκία, ότι οι προσωπικές ανάγκες από ενδιαφέρον, ενσυναίσθηση (empathy), δέσιμο και προσοχή ποτέ δεν θα ικανοποιηθούν ταυτόσημα από τους άλλους (για παράδειγμα «κανείς δεν θα ενδιαφερθεί για τις ανάγκες μου», «δεν παίρνω αρκετή αγάπη και προσοχή», «στην ουσία κανείς δεν δείχνει ενδιαφέρον για μένα»). Ο άνθρωπος μπορεί να αισθάνεται οργή, προσβεβλημένος, θύμα.

Παραμέληση – εγκατάλειψη / απώλεια: φόβος, ότι νωρίς ή αργά θα χάσεις του σημαντικούς άλλους και τότε θα απομονωθείς (για παράδειγμα «για πάντοτε θα είμαι μόνος», «θα με εγκαταλείψουν», «δεν θα υπάρχει ποιος να με κοιτάξει»). Ο άνθρωπος μπορεί να υποφέρει από μοναξιά, φόβο από δέσιμο.

Δυσπιστία: η προσδοκία, αναμονή, ότι οι άλλοι σκόπιμα θα σε πληγώσουν, εξαπατήσουν, ξεγελάσουν, σε δουλέψουν, σε εκμεταλλευτούν ή θα κακοχειριστούν μαζί σου (για παράδειγμα «οι άνθρωποι θα ριχτούν (ορμήσουν) πάνω μου, θα με υποτιμήσουν» «πρέπει να αμύνομαι», «θα τους επιτίθεμαι πριν να πλησιάσουν μέχρι εμένα»). Πιθανό είναι να παρατηρείται εχθρότητα, δυσπιστία, επιθετικότητα.

Κοινωνική απομόνωση / αποξένωση: το αίσθημα, ότι είσαι απομονωμένος από τον κόσμο, ότι είσαι διαφορετικός, ότι δεν είσαι μέλος από καμία ομάδα ή κοινότητα (για παράδειγμα «δεν είναι η θέση μου εδώ», «εγώ είμαι διαφορετικός», «κανένας δε με καταλαβαίνει»). Η απομόνωση και η μοναξιά είναι πιθανές συνέπειες.

Αξιοπρέπεια/σεβασμός, αξία

Ελαττωματικότητα / απαξίωση αγάπης: το αίσθημα, ότι είσαι εσωτερικά ελαττωματικός, ότι από τη φύση σου είσαι τέτοιος που δεν αξίζεις καμία αγάπη (για παράδειγμα «κανένας, τον οποίο επιθυμώ, δεν μ' αγαπά», «κανείς δεν θα θέλει να έρθουμε κοντά», «υπάρχει κάτι εξαρχής μπερδεμένο και ελαττωματικό σε μένα»). Το αποτέλεσμα είναι η κατάθλιψη και η χαμηλή αυτοεκτίμηση.

Κοινωνικά ανεπιθύμητος: η πεποίθηση, ότι εξωτερικά είσαι ανεπιθύμητος από τους άλλους (για παράδειγμα «έχω απορριφθεί από την κοινωνία», «δεν αρέσω στους ανθρώπους»,

«είμαι χονδρός, άσχημος, βαρετός»). Οι συνέπειες μπορούν να είναι η μοναξιά, κατάθλιψη και χαμηλή αυτοεκτίμηση.

Μη ικανότητα, αρμοδιότητα (competent), αποτυχία: η πεποίθηση, ότι ο άνθρωπος δεν μπορεί να ανταπεξέλθει με ικανότητα στους τομείς των επιτυχιών, τις καθημερινές ευθύνες, τη λήψη των αποφάσεων για παράδειγμα («τίποτε, το οποίο κάνω, δεν είναι αρκετά καλό», «είμαι ανίκανος», «καταστρέφω ότι αγγίζω»). Το πρόσωπο μπορεί να επιδεικνύει αρκετά υψηλές αποτυχίες, ακαμψία, χαμηλή αυτοεκτίμηση.

Ενοχή / ποινή – τιμωρία: η πεποίθηση, ότι είσαι ηθικά άσχημος / κακός ή ανεύθυνος και αξίζεις ωμή κριτική ή τιμωρία (για παράδειγμα «εγώ είμαι κακός άνθρωπος», «αξίζω να τιμωρηθώ», «δεν αξίζω ευχαρίστηση ή ευτυχία»). Τα δυναμικά προβλήματα είναι κατάθλιψη και χαμηλή αυτοεκτίμηση.

Ντροπή / αδεξιότητα: αδιάκοπα εμφανιζόμενες σκέψεις για ενοχή και αδεξιότητα (παράδειγμα «ταπείνωση από τις προσωπικές αποτυχίες και την έλλειψη ταύτισης», «υπερβολική μειονεξία να έρθω κοντά με όποιον και να ήταν», «αν οι άλλοι ανακαλύψουν τα ελαττώματά μου δεν θα μπορώ να τους κοιτάξω»). Οι συνέπειες εκ νέου είναι ανησυχία, αδεξιότητα, συστολή, χαμηλή αυτοεκτίμηση.

Προσμονές και όρια

Αδυσώπητα μέτρα / πρότυπα: αδιάκοπη και αδυσώπητη επιδίωξη να ανταποκριθεί σε κατηγορηματικά υψηλές προσδοκίες για τον εαυτό του, σε βάρος της ευτυχίας, της ικανοποίησης, του αισθήματος για επιτυχία ή των ανικανοποίητων προσωπικών αμοιβαίων σχέσεων και συμπεριφορών (για παράδειγμα «πρέπει να είμαι ο καλύτερος», «πρέπει να είμαι ιδανικός», «πρέπει να εργάζομαι υπεράνθρωπα»). Στο αποτέλεσμα μπορεί να εμφανιστεί υπερένταση και απομόνωση.

Αίσθημα για υπερεξουσία / ανεπαρκή όρια: πεισματική επιμονή, ότι μπορείς να λες, να κάνεις και να έχεις χωρίς καθυστέρηση, όλα εκείνα που σου περνάνε από το μυαλό (για παράδειγμα «πάντοτε πρέπει να παίρνω αυτό το οποίο θέλω», «εγώ είμαι κάτι το ιδιαίτερο και δεν πρέπει να δέχομαι περιορισμούς που επιβάλλονται πάνω στους άλλους», «αξίζω άμεση ικανοποίηση των αναγκών μου»). Αυτό μπορεί να οδηγήσει μέχρι την παρορμητικότητα, την οργή, αποξένωση.

Στερεότυπα

Ο Lippman, το 1922, ήταν αυτός που εισήγαγε τον όρο στερεότυπο στις κοινωνικές επιστήμες. Χρησιμοποίησε τον όρο αυτό προκειμένου να εκφράσει την "τυπική εικόνα" που έρχεται στο μυαλό κάποιου όταν σκέφτεται μία συγκεκριμένη κοινωνική ομάδα. Στη συνέχεια, η μελέτη των στερεότυπων απασχόλησε πολλούς κοινωνικούς ψυχολόγους οι οποίοι εστίασαν στη σημασία της τάσης για γνωστική κατηγοριοποίηση στο σχηματισμό των στερεότυπων (Campbell, 1967, Tajfel & Forgas, 1981, Γεώργας, 1986, Wilder, 1986, Καλαντζή-Αζίζι, Α., Ζώνιου-Σιδέρη, Α. & Βλάχου, Α., 1996, Dovidio etc., 1996, Γκότοβος, 1998, Stangor, 2000). Στην πραγματικότητα, το φαινόμενο των στερεότυπων αποτελεί μια επέκταση του φαινομένου των στάσεων και της τάσης για γνωστική κατηγοριοποίηση. Οι στάσεις αναφέρονται στις θέσεις, τοποθετήσεις μας απέναντι σε κοινωνικά φαινόμενα και οι στερεότυπες αντιλήψεις για ομάδες αποτελούν μέρος αυτών των φαινομένων (Γεώργας, 1986).

Σύμφωνα με τον Stangor (2000) τα στερεότυπα μπορούμε να τα περιγράψουμε ως χαρακτηριστικά τα οποία νοητικά σχετίζονται με κοινωνικής κατηγορίας ταμπέλες, που βρίσκονται στην εννοιολογική μνήμη. Αποθηκεύονται στη μνήμη ως γνωστικές αναπαραστάσεις, συχνά ονομάζονται πρότυπα ή σχήματα και περιέχουν συνδέσεις ανάμεσα σε μια κοινωνική ομάδα και συγκεκριμένα χαρακτηριστικά.

Τα στερεότυπα επιτελούν μια σημαντική και χρήσιμη λειτουργία, καθώς λύνουν το πρόβλημα της αοριστίας του περιβάλλοντος και-βοηθούν τον άνθρωπο να ερμηνεύει τη συμπεριφορά του «άλλου» και να οργανώνει τη δράση του. Όμως ταυτόχρονα, προσδίδουν σε όλα τα μέλη μιας ομάδας συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και για το λόγο αυτό οι μελετητές μιλάνε για μια διαδικασίας υπερ-απλούστευσης και απο-εξατομίκευσης (Leyens, Yzerbut & Schadron,1994, Καλαντζή-Αζίζι, Α., Ζώνιου-Σιδέρη, Α. & Βλάχου, Α.,1996, Γκότοβος,1998).

Ο Γεώργας, 1986, υποστηρίζει ότι στη πραγματικότητα πρέπει να μιλάμε όχι για χαρακτηριστικά αλλά για μεταβλητές καθώς δεν παρουσιάζουν ενδο-ομαδική σταθερότητα· αντίθετα μεταβάλλονται τόσο ενδο-ομαδικά όσο και διομαδικά. Οι Καλαντζή-Αζίζι, Α., Ζώνιου-Σιδέρη, Α. & Βλάχου, Α., 1996, αναφέρουν ότι τα στερεότυπα είναι υποθέσεις που γίνονται αποδεκτές ως αντικειμενικές αλήθειες και εσωτερικεύονται ως τέτοιες. Σε περίπτωση που κάποιο στοιχείο δημιουργεί σύγχυση, ή το παραβλέπουμε ή προσπαθούμε να το ερμηνεύσουμε κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να ενταχθεί στα προγενέστερα ερμηνευτικά σχήματα. Η θέση αυτή είναι αντίστοιχη και με άλλων ερευνητών που θεωρούν ότι τα άτομα διαστρεβλώνουν πάρα πολύ όσα θυμούνται για τα μέλη μιας κατηγορίας προκειμένου να ταιριάζουν περισσότερο με τα πρότυπα αυτής της κατηγορίας. (Campbell, 1967, Tajfel, 1981, Wilder, 1986, Γκότοβος, 1998, Hinton, 2000, Stangor, 2000)

Κάποια στερεότυπα είναι περισσότερο ατομικά, ενώ άλλα είναι κοινωνικά με την έννοια ότι είναι κοινά για τα άτομα μιας ομάδας ή μιας κοινωνίας. Τα μέλη κάθε ομάδας εσωτερικεύουν την κουλτούρα, τις αξίες και την ιδεολογία της ομάδας τους και βάση αυτών προσδιορίζουν τα κριτήρια αξιολόγησης ατόμων και ομάδων. Αυτή η κοινωνική διάσταση των στερεότυπων δεν λαμβάνεται υπόψη από τα μέλη της ενδο-ομάδας, τα οποία αντιμετωπίζουν τα στερεότυπα που απευθύνονται στην εξω-ομάδα ως φυσικές και αντικειμενικές αλήθειες (Campbell, 1967, Tajfel & Forgas, 1981, Oskamp, 1991, Καλαντζή-Αζίζι, Α., Ζώνιου-Σιδέρη, Α. & Βλάχου, Α., 1996). Με αυτή την έννοια ο Campbell, 1967, θεωρεί ότι τα στερεότυπα μπορεί ταυτόχρονα να αντικατοπτρίζουν το χαρακτήρα της υπό περιγραφής ομάδας, και κατ' επέκταση, το χαρακτήρα της ομάδας που κάνει την περιγραφή ή έχει τα χαρακτηριστικά. Ο Milner, 1981, μελετώντας τη σημασία των κοινωνικών δομών στην ανάπτυξη των στερεοτύπων, υποστήριξε ότι η δομή των σχέσεων μεταξύ δύο ομάδων, δηλ. η σχετική κοινωνική θέση και η δύναμη που κατέχουν, δημιουργεί γνώσεις και συναισθήματα που ταιριάζουν με την υπάρχουσα δομή. Με αυτή την έννοια, οι διαφορές στις κοινωνικές θέσεις και τις σχέσεις εξουσίας προσδιορίζουν σχέσεις κυριαρχίας και εκμετάλλευσης μεταξύ των ομάδων, παράγοντας και αναπαράγοντας τα μεταξύ τους στερεότυπα.

Για παράδειγμα, τα αρνητικά συναισθήματα απέναντι στους μαύρους, αντανakλούν μία πραγματική σύγκρουση που σχετίζεται με τη διεκδίκηση των περιορισμένων οικονομικών και πολιτικών πηγών και αφορούν στον αγώνα των ομάδων να κερδίσουν πολιτική δύναμη, εκπαιδευτικές και εργασιακές ευκαιρίες (Bobo,1983,1988, στο Oskamp, 1991).

Ένα θέμα που απασχόλησε ιδιαίτερα τους κοινωνικούς ψυχολόγους ήταν η λειτουργία των κοινωνικών στερεοτύπων και οι ανάγκες που αυτά εξυπηρετούν. Ο Tajfel,1981,

λαμβάνοντας υπόψη του μια σειρά από έρευνες και μελέτες στο χώρο των στερεότυπων αντιλήψεων, υποστήριξε πως οι τέσσερις λειτουργίες των κοινωνικών στερεότυπων είναι:

1. η οργάνωση και απλοποίηση των πληροφοριών με σκοπό να κατανοήσουμε τον κόσμο και να μπορέσουμε να λειτουργήσουμε αποτελεσματικά. Η διαφορά μεταξύ κατηγορίας και στερεότυπου είναι ότι το στερεότυπο είναι μια υπερβολική άποψη που συνδέεται με μια κατηγορία.
2. η αποδοχή των κοινωνικών στερεότυπων προστατεύει το σύστημα αξιών στο οποίο βασίζεται η διαφοροποίηση των κοινωνικών ομάδων και η διαίρεση του κοινωνικού κόσμου που μας περιβάλλει σε «καλούς» και «κακούς»
3. τα εξω-ομαδικά κοινωνικά στερεότυπα τείνουν να δημιουργηθούν και να διαδοθούν ευρύτατα σε συνθήκες που απαιτούν: α) αναζήτηση της κατανόησης των περίπλοκων και συνήθως θλιβερών, κοινωνικών γεγονότων μεγάλης κλίμακας(π.χ. η μαύρη μαγεία είναι υπεύθυνη για τη διάδοση μιας ασθένειας), β) δικαιολόγηση των διαπραχθεισών ή σχεδιασμένων ενεργειών εναντίων των εξω-ομάδων(π.χ. δικαιολόγηση των εγκλημάτων από τους ναζιστές), γ) θετική διαφοροποίηση της ενδο-ομάδας από τις επιλεγόμενες εξω-ομάδες (σχετίζεται με την ανάγκη θετικής διάκρισης της ομάδας ενός ατόμου από τις άλλες και αφορά στην αυτο-εικόνα της ομάδας)
4. εφόσον το κοινωνικό στερεότυπο είναι κοινό σχεδόν σε όλα τα μέλη μιας κοινωνικής οντότητας, έχει μεγάλη σημασία γ' αυτά η επιλογή κριτηρίων για το διαχωρισμό των ενδο-ομάδων από τις εξω-ομάδες. Μάλιστα τα χαρακτηριστικά που προσδίδονται στην εξω-ομάδα καθορίζονται από εκείνες τις πολιτιστικές παραδόσεις, τα ομαδικά συμφέροντα, τις κοινωνικές αναταραχές και τις κοινωνικές διαφοροποιήσεις, οι οποίες εκλαμβάνονται ως κοινές για την ομάδα στο σύνολο της.

Οi Tajfel & Forgas,1981, διαφωνώντας με όσους εστιάζουν μόνο στη γνωστική λειτουργία των στερεότυπων, τονίζουν τη σημασία του κανονιστικού χαρακτήρα της κοινωνικής κατηγοριοποίησης. Θεωρούν ότι οι γνωστικές κατηγορίες δεν είναι απλές αναπαραστάσεις των φυσικών μοντέλων που μας περιβάλλουν, αλλά ενεργές δομές που επηρεάζουν την πρόσληψη και την ερμηνεία των νέων πληροφοριών, ενώ παράλληλα λειτουργούν προστατευτικά έναντι του υπάρχοντος συστήματος αξιών.

Μπορούμε λοιπόν να συμπεράνουμε ότι τα στερεότυπα είναι τελείως ψευδή; Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι συμφωνούν ότι ακόμη κι αν εκφράζουν ένα «ψήγμα αλήθειας» αυτή διογκώνεται και υπερ-γενικεύεται· με αυτήν την έννοια αποτελούν αθέμιτες περιγραφές, ερμηνείες και αξιολογήσεις. Μάλιστα, το επικίνδυνο είναι ότι ενώ αποτελούν υποθέσεις για τη συγκρότηση του «άλλου» παρουσιάζονται ως βεβαιότητες. (Wilder, 1986, Γκότοβος, 1998, Stangor, 2000).

Ο Campbell, 1967, αναφέρει τέσσερα σφάλματα στη χρήση των στερεοτυπικών στάσεων:

- ο φαινομενικός απολυταρχισμός που διακατέχει τα μέλη της ενδο-ομάδας για τα μέλη της εξω-ομάδας. Το αποτέλεσμα είναι ότι τα μέλη της ενδο-ομάδας αποδέχονται μία εικόνα για την εξω-ομάδα με βάση την πληροφόρηση που έχουν από τα μέλη της ενδο-ομάδας
- τα μέλη της ενδο-ομάδας από τη στιγμή που αντιλαμβάνονται τις διαφορές, μεγαλοποιούν την ομοιογένεια που παρουσιάζει η ενδο-ομάδα και υποτιμούν τις ομοιότητες με την εξω-ομάδα. Παράλληλα οι διαφορές που διαπιστώνονται μεταξύ ενδο και εξω-ομάδας, διογκώνονται στα αμοιβαία στερεότυπα

- τα στερεότυπα των μελών της ενδο-ομάδας έχουν μια εσφαλμένη αιτιακή αντίληψη, καθώς θεωρείται ότι οι αιτίες των διαφορών μεταξύ των ομάδων είναι φυλετικές και όχι περιβαλλοντικές
- τα μέλη της ενδο-ομάδας θεωρούν ότι η εχθρότητα τους προκαλείται από τα διαφορετικά χαρακτηριστικά της εξω-ομάδας, με αποτέλεσμα να δικαιολογούν την απόρριψη της. Αντίθετα, οι κοινωνικοί ψυχολόγοι υποστηρίζουν πως πρώτα υπάρχει η εχθρότητα προς τα μέλη της εξω-ομάδας, η οποία ίσως δημιουργείται από κάποια πραγματική απειλή, από εθνοκεντρισμό ή αντικατάσταση. Εξυπηρετώντας αυτή την εχθρότητα, μόλις δοθεί η ευκαιρία, όλες οι πιθανές διαφορές ερμηνεύονται ως αξιοκατάκριτες. Παράλληλα δίνεται μεγαλύτερη προσοχή στα πιο εμφανώς αξιοκατάκριτα γνωρίσματα.

Σε ένα άλλο σημείο, ο Campbell, 1967, αναφέρει προσθετικά ότι η μειονοτική κοινωνική θέση δημιουργεί χαρακτηριστικά τα οποία οφείλονται στη θυματοποίηση. Τα χαρακτηριστικά εμπεριέχονται στα στερεότυπα της ομάδας της πλειονότητας για τη μειονοτική ομάδα και χρησιμοποιούνται για να δικαιολογήσουν την κοινωνική απομόνωση ενώ στην πραγματικότητα είναι απόρροια της. Αν ληφθούν ως απλές περιγραφές έχουν ένα «ίχνος αλήθειας».

Με βάση τα παραπάνω, η κατασκευή των στερεότυπων οδηγεί στην ομογενοποίηση και στην απο-εξατομίκευση των μελών της εξω-ομάδας. Ο προσωπικός, ιδιαίτερος χαρακτήρας τους αγνοείται και συχνά προσλαμβάνονται με χαρακτηριστικά που είναι μακριά από την προσωπική τους ταυτότητα (Turner, 1981, Wilder, 1986, Καλαντζή-Αζίζι, Α., Ζώνιου-Σιδέρη, Α. & Βλάχου, Α., 1996). Οι Καλαντζή-Αζίζι, Α., Ζώνιου-Σιδέρη, Α. & Βλάχου, Α., 1996, τονίζουν ότι το άτομο που γίνεται αντικείμενο στερεοτυπικών αντιλήψεων και προκαταλήψεων υφίσταται κοινωνική καταπίεση εξαιτίας της ύπαρξης δύο ταυτοτήτων: της κοινωνικής του ταυτότητας και της ταυτότητας που ο ίδιος βιώνει.

Κοινωνικά στερεότυπα

Ο όρος *στερεότυπο* έγινε δημοφιλής και εκλαϊκευμένος το 1922 από τον δημοσιογράφο *W. Lippman* στο βιβλίο του *Public Opinion* («Η κοινή, κοινωνική γνώμη») και από τότε μέχρι σήμερα η ουσία της έννοιας παραμένει η ίδια: το αληθινό (πραγματικό) περιβάλλον (χώρος) είναι υπερβολικά σύνθετο για να το κατανοήσουμε πλήρως και άμεσα και γι' αυτό αντιλαμβανόμαστε τον κόσμο αρκετά πιο απλοποιημένο μέσω των σχημάτων και των στερεότυπων σαν στοιχείο από αυτά. Συνήθως το στερεότυπο ορίζεται σαν υπεργενικευμένη (καθολική) έννοια, διαμορφωμένη στη βάση της πάρα πολύ ατελούς (ελλιπής) ή διφορούμενης πληροφορίας (McDavid & Harari, 1974). Από τις θέσεις της κοινωνικής γνώσης τα στερεότυπα μπορούν να εξεταστούν και σαν υπεραυξημένη μορφή (τύπος) για τυποποίηση (Secord & Backman, 1974). Αν και η τυποποίηση δεν σημαίνει υποχρεωτικά προκαταλήψεις, ο στερεοτυπισμός συνήθως υπολογίζεται για «μεταβλητή κλειδί» σε κάθε θεωρία για τις προκαταλήψεις (Hinton, 1993).

Επίσης, τα στερεότυπα αποτελούν έναν εξαιρετικά επεξεργασμένο τομέα στη γνωστική ψυχολογία. Τα προβλήματα, τα οποία ερευνώνται εδώ, είναι όμοια με τα προβλήματα από τον τομέα της δημιουργίας της εντύπωσης, αλλά αν στο πρωταρχικό στάδιο εκεί ερευνάται πως από αφηρημένα στοιχεία ερεθισμάτων δομούνται κατηγορίες, τότε στον τομέα των στερεότυπων αναζητάτε η επίδραση της εκ των προτέρων υπάρχουσας κατηγορίας- για παράδειγμα της φυλετικής ή εθνικής ομάδας, των ομάδων σε σχέση με τα φύλλα κλπ., - πάνω στην περιγραφή και την εκτίμηση του δεδομένου ανθρώπου, ο οποίος είναι μέλος της κατηγορίας. Και οι δύο τομείς, ιδιαίτερα στα τελευταία χρόνια μαρτυρούν για ένα κοινό

ενδιαφέρον προς τις γνωστικές κατηγορίες.

Το πρώτο ζήτημα, ερευνήθηκε από τον **Katz & Braly** το 1933 σχετίζεται με αυτό, ποια είναι τα στερεότυπα, τα οποία τα άτομα χρησιμοποιούν 9το δείγμα είναι από φοιτητές), πόσο χρόνο διατηρούνται και πως επηρεάζονται από παγκόσμια φαινόμενα όπως για παράδειγμα από τον πόλεμο, στον οποίο οι ίδιες οι στερεοτυπικές ομάδες έχουν αναμιχθεί (είναι αναμιγμένες). Σε αυτή τη γνήσια άποψη τα στερεότυπα είναι εκτιμώμενα, πρώτα από όλα εκφράζουν περιφρόνηση και είναι στενά συνδεδεμένα με τις προκαταλήψεις. Αν μιλάμε με τη γλώσσα της γνωστικής ψυχολογίας, αυτά είχαν ερευνηθεί σαν λαθεμένες γενικεύσεις.

Σήμερα, κατανοούνται σαν κατηγορίες, οι οποίες θέτουν το ζήτημα για τον τρόπο εμφάνισης τους στα πλαίσια της ατομικής γνωστικής δομής, πως επηρεάζουν πάνω στη διεργασία της λαμβανόμενης πληροφορίας για τα κοινωνικά ερεθίσματα δηλαδή του ατόμου, το οποίο είναι μέλος της κατηγορίας και με ποιο τρόπο κάποια είδη πληροφορίας ερεθίσματος, τα οποία δεν είναι σε αντιστοιχία με την κατηγορία είναι σε κατάσταση να την αλλάξουν; (**Rothbar & John** 1985). Η βασική ερευνητική επιδίωξη είναι να επιβεβαιωθεί η ύπαρξη των εσωπαραλλαγών σε σχέση με το περιεχόμενο και τον πολιτισμό διαδικασίες, οι οποίες βρίσκονται στη βάση των κατηγοριών. Μια τέτοια διαδικασία, συνδεδεμένη με την καταγωγή, τη δύναμη και την αντίσταση στην αλλαγή των στερεότυπων, μετρήθηκε στη συσχέτιση (correlation) μεταξύ της δεδομένης κατηγορίας για παράδειγμα φύλο, εθνική ομάδα κλπ., και τα τυπικά γνωρίσματα, μετά οποία περιγράφουν άτομα, που εντάσσονται στην κατηγορία.

Η συσχέτιση θεμελιώνεται στους λαμβανόμενους από την εμπειρία (πείρα) συνειρμούς και ακριβέστερα και ακριβέστερα στις περιπτώσεις της ταυτόχρονης εμφάνισης των δεδομένων κατηγοριών και των περιγραφόμενων γνωρισμάτων, κοινών για τα ατομικά της μέλη. Χρησιμοποιώντας παρόμοια διαδικασία συσχέτισης το άτομο είναι σε θέση να αναπτύξει στερεότυπα του γένους περιγραφόμενων από τους **Katz & Braly**. Παρότι που οι συσχετίσεις θεμελιώνονται από την προηγούμενη πείρα του ατόμου δηλαδή, σε μια πραγματική συμμετοχή ερεθίσματος, παρόμοια στερεότυπα συγκεκριμένα δεν είναι ρεαλιστικά, εξαιτίας της παραμόρφωσης των εκτιμήσεων στη συσχέτιση. Η έρευνα του (**Hamilton** 1981) δείχνουν, ότι συνήθως τα υποκείμενα συστηματικά υπερτιμούν εκείνες τις συσχετίσεις, οι οποίες τους δίνουν υπό τη μορφή των 2*2 αλληπάλληλους (συνεχείς) πίνακες στις διάφορες διαδικασίες. Οι ύποπτες υψηλές συσχετίσεις είναι αποτέλεσμα της υπερ- ανύψωσης στον προσδιορίζον της συχνότητας των στιγμών της από κοινού πραγματοποίησης των δύο μεταβλητών (κατηγορία κα περιγραφόμενα γνωρίσματα των ατόμων, και της υποτίμησης της συχνότητας της μη από κοινού πραγματοποίησης, δηλαδή, της ποσότητας των κελιών στα οποία μόνο η μία από τις μεταβλητές είναι παρούσα, όπως και στη συχνότητα των κελιών, στα οποία δεν παρουσιάζεται ούτε μια από τις μεταβλητές.

Αν τα στερεότυπα πράγματι κατέχουν την ποιότητα της μη αληθινής συσχέτισης, από αυτό δεν ακολουθεί, ότι αυτά απαξάπαντος είναι λάθος. Για παράδειγμα, αν τα στοιχεία από αντικειμενική παρατήρηση, δείχνουν ότι 98% από τους πιστεύοντες μουσουλμάνους απέχουν από αλκοόλ, η αγνόηση της μη αμοιβαίας πραγματοποίησης δε θα δώσει σωστό (αληθινό) στερεότυπο στο άτομο, το οποίο έχει εμπειρία με τα μέλη των δύο πολιτισμών, δηλαδή η συσχέτιση δεν θα είναι σημαντικά υπέρ-υψηλή από την αγνόηση των συνεχειών στα άλλα τρία κελιά. Σημαντικότερο είναι να σημειωθεί, ότι αν τα στερεότυπα μοιάζουν σε λάθος συσχετίσεις, από αυτό δεν ακολουθεί, ότι η διαδικασία της συσχέτισης, θεμελιωμένης την άμεση η μη άμεση εμπειρία (πείρα) με τα μέλη των κατηγοριών και με τα

προσωπικά τους γνωρίσματα, είναι η μοναδική ή ακόμη η βασική διαδικασία για τη διαμόρφωση και στερεοποίηση των στερεοτύπων.

Για εναλλακτική χαλαρά μπορεί να γίνει δεκτό ένα σύστημα από ιδέες, προσανατολισμένο σε μεγαλύτερο βαθμό προς τον πολιτισμό. Τέτοια στερεότυπα θα γίνουν τα τυποποιημένα συμπεράσματα, τα οποία οι άνθρωποι από τις διαφορετικές ομάδες και κατηγορίες εκμυστηρεύονται για τον εαυτό τους και για τους άλλους ανθρώπους από διάφορες ομάδες και κατηγορίες. Αυτά είναι αντικειμενικά, διότι υπάρχουν ανεξάρτητα από την ατομική πείρα, αυτά δεν δημιουργούνται από τα άτομα στα πλαίσια της δικής τους στενής καθημερινής εμπειρίας, αυτά είναι «εδώ» για να γίνουν περισσότερο ή λιγότερο, αλλά αποδεκτά. Τα στερεότυπα γίνονται μέρος από την προσωπική γνωστική δομή, έτσι όπως όλα τα άλλα, πιστεύω, αξίες, κοσμοθεωρίες κλπ., στη διαδικασία της διαπροσωπικής εκμάθησης και κατάκτησης του πολιτισμικού. Αυτό σημαίνει, ότι η παρουσία της δύναμης των στερεοτύπων εξαρτάται περισσότερο από τις σχέσεις του ατόμου με τα άλλα μέλη της ομάδας του ή κατηγορίας, από το πόσο οι σχέσεις τους με τους εκπροσώπους των στερεοτυπικών ομάδων ή κατηγοριών. Ξεκινώντας από αυτή την ιδέα τα στερεότυπα πρέπει να είναι διαφορετικά σε επιμέρους πολιτισμούς και συγγενικά μέσα στις πολιτισμικές ομάδες. Αν και δεν είναι εφικτή τον μοντέλο επεξεργασίας των συσχετίσεων, θεμελιωμένο στην πείρα «ερεθισμού» δεν θα μπορούσε εύκολα να εξηγήσει γιατί τα στερεότυπα μοιράζονται (εκμυστηρεύονται) από ευρύ κύκλο ανθρώπων, όπως και το γεγονός, ότι για κάποιες υποομάδες κάποια στερεότυπα είναι χαρακτηριστικό φαινόμενο, ενώ για άλλου- αυτά δεν είναι σε συγκριτικά όμοια εμπειρία των ανθρώπων σε αυτά. Σωστό είναι, ότι η πείρα ερεθισμού μπορεί να είναι έμμεση, πραγματοποιούμενη από αυτό, το οποίο ο άνθρωπος ακούει ή διαβάζει. Είναι δυνατό τότε η ομοιότητα στα στερεότυπα να έρχεται από αυτό, ότι ολόκληρες ομάδες από άτομα συγκρούονται με ερεθίσματα, για τα οποία είναι χαρακτηριστικές οι ταυτόχρονες εμφανίσεις; Ακόμη και αν αυτό είναι έτσι, πάλι θα παραμείνει το ζήτημα, γιατί αυτές οι πηγές της πληροφορίας, διατηρούν τέτοιο υψηλό ποσοστό από τις από κοινού πραγματοποιήσεις;

Όπως στην περίπτωση με τα άλλα γνωστικά μοντέλα τα οποία πλέον συζητήσαμε, προϋποθέτεται, ότι και το μοντέλο επεξεργασίας της συσχέτισης είναι γενικό, ανεξάρτητο από το περιεχόμενο του πολιτισμού. Από εμπειρική οπτική γωνία όμως, δεν υπάρχουν σχεδόν καθόλου αποδείξεις για αυτό. Να δεχθούμε, ότι το μοντέλο είναι γενικό. Τότε οι υπερ- αυξημένες συσχετίσεις θεμελιωμένες στην υπερτίμηση των από κοινού πραγματοποιήσεις και στην υποτίμηση των άλλων δυνατοτήτων θα παρατηρηθούν σε κάθε περιεχόμενο των γνωρισμάτων ερεθισμού ή κατηγοριών και σε κάθε πολιτισμό. Και πάλι παραμένει το ζήτημα για την ισχύ και τη σημασία του μοντέλου για α στερεότυπα. Η εμφάνιση αυτής της γενικής υποβολής απλά επιβεβαιώνει την κοινότητα, ότι οι περισσότεροι άνθρωποι δεν είναι στατικοί και δεν αξιολογούν όλες τις πιθανές αμοιβαίες σχέσεις μεταξύ των δύο δεικτών.

Τα στερεότυπα αποκαλύπτονται σε μια λιγότερο καθαρά γνωστική και αδύναμα προσανατολισμένη προς τη γνωστική ιδεολογική δομή. Αν αυτή η τακτική αγνοεί την πολιτιστική επιρροή αυτή πράγματι εστιάζεται πάνω στην κοινωνική δομή της κατάστασης. Πράγματι, η γνήσια εργασία του **tajfel** πάνω στην ψυχολογία των διαομαδικών σχέσεων είναι ένα από τα λίγα ερευνητικά προγράμματα στην κοινωνική ψυχολογία, το οποίο καθαρά δέχεται την άμεση αιτιοκράτηση της γνώσης και της συμπεριφοράς από της συμπεριφοράς από την κοινωνική δομή. Μέσα από πολυάριθμα πειράματα αποδείχθηκαν (**tajffe etall.** 1971) πως ακόμη και η απόλυτα αφθαιρέτη κατηγοροποίηση των ανθρώπων σε δύο ομάδες χωρίς κάποιες ειδικές λειτουργίες οδηγεί μέχρι τις εθνοκεντρικές διαθέσεις και συμπεριφορά διαχωρισμού (**discrimination**) στην κατανομή των βραβείων. Από το γνωστικό οπτικό σημείο τα κατηγοριοποιημένα ισχυρά τονίζουν τις διαφορές μεταξύ του εαυτού

τους και των ανθρώπων σε άλλη κατηγορία στην απόδοση των προσωπικών χαρακτηριστικών, βλέπουν τους άλλους σαν περισσότερο ομοιογενές σύνολο απ'όσο στον εαυτό τους κτλ.

Αρκετές ερμηνείες του «αποτελέσματος της κατηγοριοποίησης»αφορούν την ιδέα για την κοινωνική ταύτιση, ως αποδεκτή για βασικό ενδιάμεσο του αποτελέσματος. Μια παραλλαγή της θεωρίας για την κοινωνική ταύτιση (δεν είναι απαραίτητο να γίνει αποδεκτή από όλους τους ερευνητές σε αυτό τον τομέα (αρχίζει από την προϋπόθεση, ότι οι άνθρωποι το αναγκαίο (ή ζητούμενο) προσωπικό σεβασμό μερικώς (λίγο-λίγο) από την πλευρά των ομάδων-στις θετικά αξιολογούμενες ομάδες, εννοείται- με εκείνες τις οποίες ταυτίζονται. Η αυθαίρετη κατηγοριοποίηση επίσης αναπόφευκτα προκαλεί ταύτιση, αλλά στον ίδιο χρόνο δημιουργεί αοριστία για την θέση στην ομάδα. Για να μην προσελκυστούν δυσάρεστες εκτιμήσεις για να διαφυλάξουν το δικαίωμα τους πάνω σε αυτές, τα άτομα κάθε μία από τις κατηγορίες υπεραυξάνουν την προσωπική τους αξία (τιμή) και στα όρια της αντιληπτής ευπρέπειας δεν υποτιμούν τις άλλες.

Σε αντιστοιχία με τη θέση της παρούσας ανάλυσης είναι απαραίτητο να δοθούν μερικά ζητήματα προς αυτή τη θεωρητική διατύπωση. Κάθε ομάδα από άτομα έχει ανάγκη από (ή επιδιώκει προς) αυτοσεβασμό; Από την πολιτισμολογική οπτική γωνία ο διαπροσωπικός προσδιορισμός του εγώ, του αυτοσεβασμού, καθώς και των άλλων συνδεδεμένων με αυτές έννοιες και κίνητρα παντελώς δεν είναι ορατός. Αν η επιδίωξη προς τον αυτοσεβασμό ήταν γενική, το επίπεδο ή η δύναμη του δεν θα ήταν όμοιες. Όλοι οι άνθρωποι διαμορφώνουν το αίσθημα τους σε αυτοσεβασμό στη διαδικασία της ομαδικής ταύτισης; Οδηγεί η ταύτιση με τη δεδομένη ομάδα θέσης μέχρι ένα και τον ίδιο βαθμό του αυτοσεβασμού σε όλους τους ανθρώπους; Θα σταθούμε λεπτομερώς στο «αποτέλεσμα της κατηγοριοποίησης» αφήνοντας στην άκρη το ρόλο της κοινωνικής ταύτισης και των άλλων θεωρητικών ερμηνειών.

Καταλήγουμε λοιπόν στο ότι, η κατηγοριοποίηση γεννά αγωνιστικό προσανατολισμό ακόμη και όταν δεν είναι παρούσα αντικειμενική κατάσταση γι' αυτό. Καθολική είναι αυτή η διαδικασία; Θα μπορούσαμε να προϋποθέσουμε, ότι παρόμοιο αποτέλεσμα θα είναι περισσότερο διαδεδομένο σε κοινωνίες στις οποίες ο συναγωνισμός ερεθίζεται όπου είναι παρούσες αξίες, συνδεδεμένες με τον ανταγωνισμό. Και ασθενέστεροι εκφρασμένοι ή ακόμη απουσιάζει-σε κοινωνίες με προσανατολισμό αξιών προς την ισότητα και αλληλεγγύη μεταξύ των ανθρώπων. Μοναδικά οι εμπειρικές διαπροσωπικές συγκρίσεις είναι σε κατάσταση να δώσουν απάντηση σε αυτά τα ζητήματα.

Η λειτουργία των κοινωνικών στερεότυπων είναι αρκετά χαρακτηριστική για την ταξική φιλολογία. Έτσι για παράδειγμα οι αντιλήψεις των εργαζομένων για τους χωρικούς είναι ότι είναι άξεστοι, άγριοι, για τους αγρότες ο έμπορος απατεώνας, ρουφήχτρα του αίματος τους και οι άλλοι τόποι παρέμεναν παραδοσιακά άτομα της λαϊκής δημιουργίας. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι, ότι τα στερεότυπα απ' αυτή την ετερομορφία προσδίδουν στο λαϊκό επαναστατικό κίνημα συγκινησιακή δύναμη: θερμή συναίσθηση των καταπιεζόμενων, ισχυρό μίσος προς τον ταξικό εχθρό. Χωρίς να παίζουν εκείνο το καθολικό ρόλο, τον οποίο κάποιες φορές τους αποδίδουν, αυτά οργανικά συνδυάζονται με τις σταδιακά ωριμάζουσες ιδέες με το βαθύτερο περιεχόμενο.

«Η διαδικασία του προσδιορισμού του κοινωνικού αντικειμένου σαν μέλος της κοινωνικής κατηγορίας περιλαμβάνει την ελάττωση / ελαχιστοποίηση των ατομικών του διαφορών και τη μεγιστοποίηση των κατηγοριοποιημένων του ιδιοτήτων. Να κατηγοριοποιηθεί κοινωνικό αντικείμενο σημαίνει ότι οι ομοιότητες της κατηγοριοποίησής

του είναι πιο σημαντικές για το αντικείμενο και αυτές σαν εκείνο, απ' όσο οι διαφορές μεταξύ αυτών... Μπορεί να έχετε ανάγκη από πολύ λίγη πληροφορία για να αποφασίσετε, ότι δεδομένος άνθρωπος είναι Εβραίος, αλλά μετά που τον τοποθετήσετε σ' αυτή την κατηγορία (φαινομενικά) γνωρίζετε πολλά πράγματα για εκείνον, δηλ. σκέπτεστε, ότι γνωρίζετε πολλά για τους Εβραίους» (Ehrlich, 1968).

Εκτιμάτε ότι ο στερεοτυπισμός διέρχεται μέσω τριών σταδίων:

1. Ταύτιση του συνόλου από ανθρώπους σαν ορισμένη κατηγορία.
2. Απόδοση της έκτασης (σφαίρας) από χαρακτηριστικά σ' αυτή την κατηγορία των ανθρώπων.
3. Απόδοση των ιδιοτήτων των χαρακτηριστικών σε κάθε μέλος της κατηγορίας.

Το 1958 οι (Wells, Goti & Seader, 1958 αναφ. του R. Brown, 1965) εκατό εξεταζόμενα πρόσωπα παρακαλέστηκαν να χαρακτηρίσουν τους ιδιοκτήτες των διαφορετικής μάρκας αμερικάνικων Ι.Χ., επιλέγοντας τα κατάλληλα επίθετα από ένα μακρύ κατάλογο. Όσο χιουμοριστική και να φαίνεται παρόμοια άρνηση, αποδεικνύεται, ότι πολλοί άνθρωποι έχουν όμοιες ιδέες (αντιλήψεις) σε σχέση με τους ιδιοκτήτες:

Ιδιοκτήτες "Cadillac": πλούσιοι, από ανώτερη τάξη (κατηγορία), γνωστοί, φημισμένοι, μοντέρνοι, σημαντικοί, υπερήφανοι, ανώτερης θέσης.

Ιδιοκτήτες "Buick": μεσαίας τάξης, θαρραλέοι, ανδροπρεπείς, δυνατοί, μοντέρνοι, ευχάριστοι.

Ιδιοκτήτες "Chevrolet": φτωχοί, συνηθισμένοι, κατώτερης τάξης, απλοί, πρακτικοί, φθηνοί, φιλικοί, αδύναμοι.

Ιδιοκτήτες "Ford": ανδροπρεπείς, νέοι, εξουσιαστές, ισχυροί, καλή εμφάνιση, επικίνδυνοι, ανύπανδροι, χαρούμενοι, θορυβώδεις, δραστήριοι.

Ιδιοκτήτες "Plymouth": ήσυχοι, προσεκτικοί, αργοί, ηθικοί, χονδροί, τρυφεροί, ήρεμοι, λυπημένοι, εκνευριστικοί, υπομονετικοί, τίμιοι.

Όπως φαίνεται, αυτά τα στερεότυπα δεν είναι απλά συλλογισμοί, συμπεράσματα και κρίσεις για το κοινωνικό-οικονομικό status του ανθρώπου από το αυτοκίνητο, το οποίο οδηγεί: οι διαφορές μεταξύ από τις τρεις φθηνές μάρκες είναι πολύ ουσιαστικές: οι ιδιοκτήτες της "Ford" γίνονται αντιληπτοί ως ενεργητικοί, με νεανικό πνεύμα και με περιπετειώδη διάθεση, αυτοί της "Plymouth" σαν δυσκίνητοι, αδιάφοροι, βαρετοί αλλά λογικοί, ενώ της "Chevrolet" απλά σαν ευτελείς και φθηνοί. Επομένως τα στερεότυπα δεν είναι κοινωνικοί ρόλοι, διότι η οριζόμενη (κεκτημένη) prescription άποψη του ρόλου σ' αυτούς απουσιάζει – οι άνθρωποι εντελώς δεν υπολογίζουν, ότι όλοι οι ιδιοκτήτες της "Ford" *πρέπει* να είναι ενεργητικοί.

Όλο αυτό είναι ζητήματα των στοιχείων, αλλά όχι της υπόληψης (φήμης, ονόματος (reputation) να θεμελιώνεται στα στοιχεία, αλλά αυτό δεν είναι υποχρεωτικό. Αν οι άνθρωποι στην κατηγορία πράγματι είναι τέτοιοι όπως ισχυρίζεται, τότε το στερεότυπο είναι αληθινό / ακριβές, αλλά αν δεν είναι, σημαίνει ότι και αυτός είναι τέτοιος. Συνήθως μία από τις βασικές κριτικές γενικά προς τα στερεότυπα είναι, ότι στις περισσότερες περιπτώσεις είναι θεμελιακά λανθασμένα, διότι υποβιβάζουν την εσωμαδική και υπερτιμούν την διαομαδική παραλλαγή (variation). Ο Δ.Τ. Κάμπελ (D. Campbell, 1967) χαράσσει τέσσερεις τομείς, στους οποίους τα στερεότυπα δεν αντανακλούν ακριβώς τα χαρακτηριστικά της ομάδας:

- οι υποστηρικτές (οπαδοί) προς το στερεότυπο δέχονται, ότι αυτό εμφανίστηκε συνέπεια των αληθινών χαρακτηριστικών της ομάδας και δεν συνειδητοποιούν, ότι αυτοί οι ίδιοι δεν μπορούν να το επηρεάσουν.
- δεν εκτιμάται και δεν συνειδητοποιείται στη συγκάλυψη μεταξύ των ομάδων.
- γίνεται η υπόθεση (αναφορά), ότι οι διαφορές μεταξύ των ομάδων εμφανίζονται από τα χαρακτηριστικά της ομάδας, αλλά όχι από τις καταστασιακές συνθήκες ή τους παράγοντες του περιβάλλοντος (αυτό είναι ιδιαίτερα σωστό για τα στερεότυπα, ιδιαίτερα για το χρώμα του δέρματος – αυτοί είναι φτωχοί, γιατί είναι τεμπέληδες).
- ο υποστηρικτής (οπαδός) προς το στερεότυπο εξηγεί την εχθρότητα, την οποία αισθάνεται προς την ομάδα με χαρακτηριστικά J, όμως και το αντίθετο μπορεί να είναι σωστό – η εχθρότητα προς την ομάδα να οδηγεί μέχρι την αντίληψη και αποδοχή της σε εξηκριβωμένο όρο.

Πιθανόν μία από τις δραματικότερες απεικονίσεις της *αυτοεπιβεβαιούμενης* φύσης των στερεοτύπων ανήκει στους Μ. Σνάιντερ, Ε. Τάνκε και Ε. Μπερσάιντ (Snyder, Tanke & Bersheid, 1977), οι οποίοι ερευνούν το ζήτημα, πως τα ανδρικά στερεότυπα για τη γυναικεία ελκυστικότητα μπορούν να μετατραπούν σε αυτοεκτελούμενες *επαληθεύσεις* (προφητείες). Στο πρώτο μέρος του πειράματος τυχαία συνδυασμένοι σε δυάδες άνδρες και γυναίκες εγγράφηκαν, κατά τη γνωριμία του ενός με τον άλλο στο τηλέφωνο. Χωρίς οι γυναίκες να γνωρίζουν, ο πειραματιστής εκ των προτέρων λέει στους άνδρες – εξεταζόμενα πρόσωπα, ότι «άλλοι άνθρωποι στο πείραμα εκμυστηρεύτηκαν, ότι αισθάνονται καλύτερα, όταν έχουν οπτική ιδέα (αντίληψη) για τον άνθρωπο με τον οποίο μιλούν». Μετά απ' αυτό αυτοί φωτογραφήθηκαν και τους δόθηκαν φωτογραφίες των γυναικών (υποτίθεται η παρτενέρ τους στη συνομιλία (διάλογο, συζήτηση), αλλά στην ουσία επιλέχθηκαν με τυχαίο τρόπο από οκτώ φωτογραφίες). Τέσσερις από τις φωτογραφημένες γυναίκες αξιολογήθηκαν ως ισχυρά ελκυστικές, ενώ οι άλλες τέσσερις ως μη ελκυστικές. Έτσι οι άνδρες στο πείραμα αναγκάστηκαν να πιστεύουν ότι η παρτενέρ τους είναι ή φυσικά ελκυστική, ή μη ελκυστική (αποκρουστική).

Μετά τη συνομιλία στο τηλέφωνο κάθε εξεταζόμενο πρόσωπο συμπληρώνει ερωτηματολόγιο για τις εντυπώσεις του για τη γυναίκα με την οποία μίλησε. Σ' αυτό συμπεριλαμβάνονται πολλά από τα στερεοτυπικά χαρακτηριστικά, συνδεδεμένα με τον ελκυστικό άνθρωπο – κοινωνική ικανότητα, ηρεμία, αίσθηση για χιούμορ, αυτοεμπιστοσύνη. Οι άνδρες, οι οποίοι υπολόγιζαν, ότι μιλούμε με όμορφη γυναίκα, αργότερα την εκτιμούν ως κοινωνικά ικανότερη και με μεγαλύτερη αίσθηση για χιούμορ, απ' όσο οι άνδρες, οι οποίοι ήταν πεπεισμένοι, ότι μιλούν με μη ελκυστική γυναίκα.

Τα σημαντικότερα απ' αυτά όχι μέχρι εκεί εκπληκτικά αποτελέσματα είναι όμως εκτιμήσεις αρκετών ανεξάρτητων αξιολογητών, οι οποίοι άκουσαν τις εγγραφές των τηλεφωνικών διαλόγων. Μια ομάδα αξιολογητών άκουσε μόνο την ανδρική φωνή στο διάλογο, ενώ άλλη – μόνο τη γυναικεία. Σύμφωνα μ' αυτούς τους ειδικούς οι οποίοι δεν γνώριζαν τίποτε για την πειραματική υπόθεση και για την πραγματική φυσική ελκυστικότητα των συμμετεχόντων, οι πεπεισμένοι ότι μιλούν με όμορφη γυναίκα άνδρες ακούγονται περισσότερο κοινωνικά ικανοί, σεξουαλικά θερμοί και φιλελεύθεροι, ενδιαφέροντες, θαρρετοί, φιλικοί, με αίσθηση για χιούμορ, κοινωνικά λογικοί, απ' όσο αυτοί, πεπεισμένοι ότι μιλούν με μη ελκυστική γυναίκα. Πιθανό στην απάντηση οι εκτιμώμενες για όμορφες γυναίκες επίσης ακούγονταν στερεοτυπικά πιο ελκυστικές (με

αυτοπεποίθηση, ήρεμες, φιλικές) απ' όσο αυτές οι οποίες είχαν εκτιμηθεί για μη ελκυστικές (Plous, 1993).

Όπως λένε οι συγγραφείς, «Αυτό το οποίο πρωταρχικά υπήρξε πραγματικότητα στο κεφάλι των ανδρών, γίνεται τώρα πραγματικότητα στη συμπεριφορά των γυναικών, με τις οποίες αλληλεπιδρούν – η συμπεριφορική πραγματικότητα, αντιλαμβανόμενη ακόμη από τίποτε στους ανυποψίαστους εξωειδικούς, οι οποίοι έχουν προσέγγιση μόνο μέχρι την εγγραφή της γυναικείας συμμετοχής στον τηλεφωνικό διάλογο... πρωταρχικά οι λαθεμένες ιδιότητες των αντιλαμβανόμενων έγιναν αλήθεια: το στερεότυπο πράγματι λειτούργησε σαν «αυτοεκτελούμενη προφητεία».

Το

φαινόμενο του στερεοτυπισμού

Σημαντική ιδιαιτερότητα της επανεπεξεργασίας τη εξωτερικής επίδρασης από την προσωπικότητα, είναι το φαινόμενο στερεοτυπισμός. Στη βάση του φαινομένου στερεοτυπισμός βρίσκονται τα αποκαλούμενα **στερεότυπα**- που διαμορφώθηκαν στη συνείδηση των ανθρώπων από πνευματικές διαμορφώσεις, συγκινησιακά καλλωπισμένες μορφές, που αποδίδουν σημασίες, από τις οποίες συνδυάζονται τα στοιχεία της περιγραφής, της αξιολόγησης (εκτίμησης) και χρέωσης (απόδοσης). Ταυτοχρόνως το στερεότυπο δεν είναι απλά μορφή, αλλά «ομοιοτυπία» (τυποποίηση), σε κάποιο φαινόμενο από την πραγματικότητα. Αυτό είναι σχήμα, το οποίο μόνο σταθεροποιεί κάποια γνωρίσματα στο φαινόμενο, τα οποία κάποιες φορές δεν υπάρχουν, αλλά υποκειμενικά του εντέλλονται (αποδίδονται). Αντικειμενικό αποτέλεσμα από τον στερεοτυπισμό είναι ο απλοποιημένος σχηματισμός, κάποιες φορές κοντινός μέχρι την αληθινή γνώση, κάποτε παραποιημένη αντίληψη (ιδέα) για την πραγματικότητα, η οποία εκδηλώνεται σαν ιδιόμορφος ψυχολογικός φραγμός στην πορεία (δρόμο) της παραπέρα γνώσης.

Τα στερεότυπα γίνονται αποδεκτά από τους ανθρώπους για γνώση, όμως ουσιαστικά περιέχουν μόνο ατελή και μονόπλευρη περιγραφή σε κάποιο στοιχείο από την πραγματικότητα. Αυτή η περιγραφή συνήθως συνδυάζεται με δυνατές συγκινησιακές σχέσεις (συμπάθεια και αντιπάθεια, αποδοχή ή απόρριψη) και με τη διαπιστωμένη από την παράδοση ή εθιμική απόδοση της συμπεριφοράς και εκτίμηση του παρόμοιου στοιχείου από την πραγματικότητα. Τα στερεότυπα συνήθως υιοθετούνται άκριτα από τον άνθρωπο υπό την επιρροή του δικού του κοινωνικού περιγύρου.

Τα στερεότυπα διαχωρίζονται ποιοτικά: μπορούν να γίνουν (υπάρξουν) περισσότερο ή λιγότερο πλησιέστερα ως την αλήθεια και μπορούν να γίνουν λαθεμένα, μη αναγνωρίσιμα που παραμορφώνουν το αντικείμενο της αντανάκλασης του. Αν τα στερεότυπα προσδιορίζονται με κριτήρια την επιστημονική αλήθεια και την αυστηρή λογική θα επιβληθεί να αναγνωριστούν για άκρως ατελή μέσα της σκέψης. Και παρότι αυτό τα στερεότυπα υπάρχουν και ευρέως, χρησιμοποιούνται από τους ανθρώπους, αν και αυτοί δεν το συνειδητοποιούν αυτό.

Το φαινόμενο στερεοτυπισμός διαφυλάσσεται, διότι καθυστερεί τον άνθρωπο από την αναγκαιότητα να επανεπεξεργαστεί δημιουργικά όλες τις εντυπώσεις από τον φυσικό και κοινωνικό χώρο που τον περιβάλλει. Χωρίς τον στερεοτυπισμό οι άνθρωποι θα έπρεπε λεπτομερώς να ερμηνεύουν κάθε νέο στοιχείο, κάθε κατάσταση, σαν να μην είχαν καμία ζωτική εμπειρία. Στη βάση του στερεοτυπισμού δομούνται κοινωνικές συγκινησιακά διακοσμημένες μορφές των τύπων ανθρώπων, οι οποίοι είναι τα σημαντικότερα στοιχεία της ιδεολογικής και πολιτικής συνείδησης. «Για παράδειγμα οι μορφές του καπιταλιστή-αφεντικού ή το εργαζόμενο είναι ιδιόμορφα στερεότυπα. Αρκετό είναι να το θυμηθούμε σε σχέση με το απεργιακό κίνημα στις αστικές χώρες για τις αλληλοσυμπεριφορές μεταξύ

των καπιταλιστών και των εργαζόμενων, αμέσως στην συνείδηση μας εμφανίζονται μορφές αυτών των κοινωνικών τύπων. Αυτές επιφέρουν σχετική επιρροή πάντως στην αντίληψη μας για τον περιβάλλοντα μας κόσμο πάνω στις εκτιμήσεις των γεγονότων και στοιχείων από την πραγματικότητα Uledov (1963).

Εμφανίζονται στερεότυπα και εξαιτίας της ενέργειας δύο ορισμένων τάσεων στην ανθρώπινη συνείδηση. Πρώτη αυτή είναι η **συγκεκριμενοποίηση** – δηλαδή η επιδίωξη προς τον συνειρμό των αφηρημένων εννοιών με κάποιες συγκεκριμένες μορφές, που έχουν συνηθισμένη πραγματικότητα και δεύτερη η **απλοποίηση**, η ουσία της οποίας περιστέλλεται μέχρι το διαχωρισμό ενός ή κάποιων απλών γνωρισμάτων σαν κύρια για τον καθορισμό των σύνθετων φαινομένων. Στα πλαίσια αυτών των δύο τάσεων ο άνθρωπος στερεώνει στην συνείδηση του την επίδραση του εξωτερικού γι' αυτόν κοινωνικού χώρου.

Έτσι η εξωτερική επίδραση δεν στερεώνεται μόνο από τη σκέψη, αλλά επίσης και στις συγκινήσεις και τα αισθήματα, στα προγράμματα για τις κινήσεις και τις ενέργειες. Σ' αυτή η γενίκευση και η στερέωση μπορούν να διέρχονται όχι μόνο χωριστά σε κάθε επίπεδο (σκέψη, συγκίνηση, κίνηση), αλλά και σε ενιαίο συνδυασμό σ' αυτά τα τρία επίπεδα. Η πείρα δείχνει, ότι παρόμοιοι «τριμερείς σχηματισμοί» εμφανίζονται ακριβώς στην στερέωση των επαναλαμβανόμενων καταστάσεων, όταν προς ορισμένα στοιχεία από τον εξωτερικό χώρο η προσωπικότητα επεξεργάζεται ορισμένη συμπεριφορά- θέση και ενεργεί αντίστοιχα με τη συγκεκριμένη μορφή. Παρόμοια διαμόρφωση είναι **πλήρες στερεότυπο**.

Το στερεότυπο μπορεί να μην έχει ένα από τα μέρη και τότε εμφανίζεται **ατελές στερεότυπο** σκεπτικισμού, συγκινησιακό ή κινητικό. Αυτά τα στερεότυπα είναι σημαντικά περισσότερο από τα πλήρη. Αυτή η γκάμα από τα στερεότυπα διευρύνεται ακόμη περισσότερο σε εξάρτηση απ' αυτό σε ποια μορφή διαμορφώνεται το στερεότυπο στο επίπεδο της συνείδησης- στην εννοιολογική ή την εικονική. Για παράδειγμα το εικονικό στερεότυπο του «αστού» στην αρχή του αιώνα είναι χονδρός, με τεράστια κοιλιά άνθρωπος μέσα σε φράκο και κυλινδρικός.

Το στερεότυπο σχηματίζεται με δύο τρόπους: στην άμεση αλληλεπίδραση της προσωπικότητας με τον κοινωνικό χώρο και στην επικοινωνιακή επίδραση, δηλ., μέσω της προπαγάνδας, της μάθησης και διαπαιδαγώγησης της προσωπικότητας.

Ιδιαίτερη θέση καταλαμβάνει η ιδεολογική επίδραση, σαν βασικός τρόπος για τη διαμόρφωση των ιδεολογικών στερεότυπων, δηλ. τη δημιουργία στον ψυχισμό των σχέσεων «κοινωνικός χώρος-συμπεριφορά, θέση-κοινωνική δράση» που εκδηλώνουν συγκεκριμένα ταξικά ενδιαφέροντα. Όπως είναι η ιδεολογία, όχι μακριά πάντα, εκδηλώνεται σαν στρώμα του θεωρητικά καθορισμένου προγράμματος, σε είδος της λογικά επιτευχθείσας κοσμοθεωρίας. « Η ιδεολογία μπορεί να εκδηλωθεί και σε είδος των διαφόρων ιδεολογικών στερεότυπων της μαζικής συνείδησης-αντιλήψης για το καλό και το κακό, διαδεδομένες πολιτικές αυταπάτες, ηθικές απαγορεύσεις, πολιτιστικά σταθερά, θρησκευτικές περικαλύψεις» Julina (1977).

Η επιρροή σε τέτοια ιδεολογικά στερεότυπα σε σειρά περιπτώσεων μπορεί να γίνει βαθύτερη και αποτελεσματική, απ' όσο των συστηματοποιημένων ιδεολογικών απόψεων. Η σκοπιμότητα αυτών των στερεοτύπων είναι να εξαναγκάζουν τα άτομα και την ομάδα να προσαρμόζουν τη συμπεριφορά ακόμη και τη σκέψη τους προς τις κυρίαρχες μορφές συμπεριφοράς και προτού της σκέψης σε δεδομένη κοινωνία και δεδομένο κοινωνικό χώρο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα του συστήματος από τέτοια ιδεολογικά στερεότυπα είναι η ιδεολογία του «αμερικανισμού» Η συμμόρφωση με το φαινόμενο ιδεολογικών στερεοτύπων είναι άκρως σημαντική στην δραστηριότητα της προπαγάνδας.

Στο ένα ή στο άλλο σύστημα τα στερεότυπα εμφανίζονται στο στερεοτυπισμό της αλληλεπίδρασης μεταξύ προσωπικότητας ή ομάδας με τον κοινωνικό χώρο. Εμφανές είναι, ότι ο στερεοτυπισμός εξαρτάται από την προσωπικότητα (την ομάδα), τον κοινωνικό χώρο και τη θέση της προσωπικότητας (της ομάδας) στον κοινωνικό χώρο. Αυτές οι εξαρτήσεις γεννούν ιδιαιτερότητες του στερεοτυπισμού.

Αυτές οι ιδιαιτερότητες μπορούν να περιοριστούν σε δύο ομάδες: κατεύθυνση (επιλεκτικότητα) του στερεοτυπισμού και περιορισμός του στερεοτυπισμού. Η κατεύθυνση συνίσταται σ' αυτό, πάνω σε τι παράγοντες από τον κοινωνικό χώρο κατευθύνεται ο στερεοτυπισμός. Οι ιδιαιτερότητες του περιορισμού συνίστανται στην προτίμηση της κινητικής, συγκινησιακό- ευαισθησίας ή το σκεπτικιστικό στερεοτυπισμό, της εννοιολογικής ή εικονικής μορφής, του αντιληπτικού στερεότυπου ή το στερεότυπο για τη συμπεριφορά - τη δραστηριότητα.

Η γνώση των ιδιαιτεροτήτων του στερεοτυπισμού και των κοινωνικών στερεότυπων έχει μεγάλη σημασία για την αποτελεσματική και πρακτική δραστηριότητα της ιδεολογικής εργασίας ιδιαίτερα στον τομέα της προπαγάνδας και του διαφωτισμού.

Στερεότυπα των ρόλων των φύλων

Πριν να περάσουμε στη συγκεκριμένη εξέταση του ζητήματος είναι απαραίτητη επεξήγηση της ορολογίας, διότι ο όρος κοινωνικοποίηση του ρόλου – φύλου συχνά χρησιμοποιείται συνολικά για τον καθορισμό της σύνθετης εξελισσόμενης διαδικασίας που συμπεριλαμβάνει την προτίμηση του ρόλου – φύλου, την ταύτιση ρόλου – φύλου, τον προσανατολισμό ρόλου – φύλου, τη γνώση για τα φυλετικά – προσδιορισμένα πρότυπα ρόλων και την αποδοχή του ρόλου – του φύλου (Lyng, 1959). Υπό την προτίμηση του ρόλου – φύλου παίρνεται υπόψη η επιθυμία του να δεχθεί τη συμπεριφορά, που συνειρμικά συνδέεται ή με άνδρες, ή με γυναίκες, ή με την αντίληψη τέτοιας συμπεριφοράς σαν προτιμώμενη ή περισσότερο επιθυμητή (D. Brown, 1956). Ταύτιση του ρόλου – του φύλου είναι η ενσωμάτωση (incorporation) του γυναικείου ή ανδρικού ρόλου και οι χαρακτηριστικές ενέργειες της συμπεριφοράς στο συγκεκριμένο ρόλο.

Ο προσανατολισμός του ρόλου – του φύλου αναφέρεται στον αυτοπροσδιορισμό του ανθρώπου ως άνδρας ή γυναίκα, ενώ η γνώση για τα προσδιορισμένα πρότυπα των ρόλων – του φύλου μέχρι τις ατομικές αντιλήψεις για τη συγκράτηση (διατήρηση) των στερεότυπων ρόλων – του φύλου ανδρισμός και θηλυπρέπεια. Η αποδοχή του ρόλου – του φύλου καθορίζει την ανοικτή συμπεριφορά του ανθρώπου η οποία είναι χαρακτηριστική για δεδομένο φύλο, αλλά όχι μέχρι τις εκφρασμένες του προτιμήσεις από μόνες τους στον εαυτό του. Αυτή αντιπροσωπεύει τις δραστηριότητες, στις οποίες το άτομο αισθάνεται στην επανάληψη και άσκηση των χαρακτηριστικών μοντέλων της συμπεριφοράς για τον προτιμώμενο ρόλο. Πασίγνωστο είναι, ότι το στερεότυπο είναι υπερ-απλουστευμένη συγκέντρωση από περιγραφικά μέρη για την ορατή ομάδα ανθρώπων, για τους οποίους εκτιμάται ότι κατέχουν κάποια κοινά χαρακτηριστικά (Ashmore & Delboca, 1979, McCauley, Stitt & Segal, 1980).

Κατά παράδοση στην ψυχολογική βιβλιογραφία ο ανδρισμός συνδέεται με την επικράτηση και τον έλεγχο των άλλων, ενώ η θηλυκότητα με την υποταγή και την επιδεκτικότητα του ξένου (ανδρικού) ελέγχου (Deaux & Lewis, 1984, Miller 1986, 1988). Δεν είναι λίγες οι κριτικές προς τέτοιες έρευνες (Ashmore & Delboca 1979), αλλά στο σύνολο οι (J. Williams & D. Best, 1982) διαπιστώνουν αισθητή ομοιότητα στα ανδρικά – γυναικεία στερεότυπα μέσω των ανθρώπων στην αρχή της ώριμης ηλικίας και στα παιδιά σε 30 χώρες και πέντε ηπείρους. Πιθανόν αυτό καθόλου δεν αποτελεί έκπληξη: στα βιβλία, τα film, τα

περιοδικά και τις εφημερίδες στη Δύση οι άνδρες παραδοσιακά παρουσιάζονταν σαν δυνατοί, ασυγκίνητοι, αποφασιστικοί, επιθετικοί, λογικοί, επίμονοι και κυριαρχικοί άνθρωποι με υψηλές επιτυχίες, ενώ οι γυναίκες απεικονίζονταν σαν ανασφαλείς, μη αυτοεπιβεβαιωμένες, παθητικές, υποταγμένες, ισχυρά συγκινησιακές, αδύναμες, ομιλητικές και αναποφάσιστες (Femberger, 1948, McKee & Sherriffs, 1957, 1959). Εντελώς φυσικό τα μικρά παιδιά διεθνοποιούν τις σημασίες αποδιδόμενες στο φύλο από τους γονείς, τους συνομηλικούς και την κοινότητα σαν κατάλληλες για πολλούς από τους εκτιμώμενους ρόλους (για παράδειγμα ηγεσία, κύρος) από όσο το στερεότυπο του φύλου για τους άνδρες (Heilman, Martel & Simon, 1988).

Οι κανόνες των ρόλων – των φύλων μεταδίδονται μέσω των ΜΜΕ με σύνολο τρόπων – κάποιοι πιο λεπτοί, ενώ άλλοι – πιο αβάσιμοι και εξόφθαλμοι (Cameron, 1977) γενίκευσε κάποια από τα πορτρέτα των ρόλων των φύλων, που περιέχονται σε εκλαϊκευμένες εργασίες των ψυχοθεραπευτών και ιστορικών στα διδακτικά βιβλία και στην παιδική λογοτεχνία. Τα παιδικά βιβλία πιθανόν είναι ιδιαίτερα επιδραστικά, γιατί συχνά στοχεύουν στη μετάδοση της κοινωνικά τιμούμενης συμπεριφοράς. Παρότι αυτό τα περισσότερα απ' αυτά είναι σκόπιμα μονομερή στην παρουσίαση των ρόλων των φύλων. Σ' αυτά ως κύριοι ήρωες υπερिशύουν τα αγόρια και οι άνδρες και είναι πολύ πιθανό τα κορίτσια και οι γυναίκες να παρουσιάζονται σαν ηρωίδες, με καιροσκοπική διάθεση και έξυπνες.

Οι γυναίκες συνήθως απεικονίζονται σε παθητικές δραστηριότητες ή εκτελώντας οικιακή εργασία στις δυσκολίες έχουσες ανάγκη να προστατευθούν, ή ενεργώντας σε βοηθητικό ρόλο ή αντικείμενα θαυμασμού των αγοριών και ανδρών (Oskamp, 1984). Αν οι γυναίκες συνήθως παρουσιάζονται σαν νοικοκυρές, παθητικές, αδύναμες ή ακόμη απούσες, μήπως τα κορίτσια και οι γυναίκες διδάσκονται να δέχονται αυτές τις συμπεριφορές του ρόλου – του φύλου σαν κατάλληλες γι' αυτές; Και αντίστοιχα μήπως τα αγόρια και οι άνδρες μαθαίνουν, ότι πρέπει να είναι δυνατοί, ασυγκίνητοι, επιθετικοί και εξουσιαστές ελεγχόμενοι; Οι έρευνες στο παράδειγμα της κοινωνικής διδασκαλίας αδιαμφισβήτητα δείχνουν, ότι πολύ πιθανό αυτό είναι ακριβώς έτσι.

Γι' αυτό καθόλου δεν μας εκπλήσσει το μοντέλο αποτελεσμάτων του I. Brobasman και των συναδέλφων του για τα αποτελέσματα των αμερικάνικων στερεότυπων των ρόλων των φύλων. Αυτοί ανακαλύπτουν δύο ευδιάκριτες cluster ομάδες από γνωρίσματα: εγκυρότητα και ζεστασιά / expression – εκφραστικότητα.

Σε έρευνα στη Βουλγαρία που έγινε από τις τέως συμφοιτήτριές μου και νυν καθηγήτριες (L. Andreeva & T. Jianchera, 1997) διαπιστώθηκε μεταξύ των άλλων συμπερασμάτων ουσιαστική μετατόπιση των στερεότυπων του ρόλου – των φύλων. Παραδοσιακά ο εκτιμώμενος για «γυναικείος» παράγοντας ζεστασιά / εκφραστικότητα πλέον δεν είναι μόνο στο γυναικείο τομέα, αν και ακόμη γίνονται αποδεκτές οι διαφορές φύλου, οι άνδρες και οι γυναίκες (τουλάχιστον σ' αυτό το δείγμα από Βουλγάρους) εκτιμούνταν σαν «ζεστοί και εκφραστικοί» σε μεγαλύτερο βαθμό απ' όσο στο αμερικάνικο δείγμα το 1972, αλλά πιθανό και στο παρελθόν στις Βουλγάρικες συνθήκες και αντίθετα ο κατά παράδοση εκτιμώμενος για «ανδρικός παράγοντας» η αρμοδιότητα (εγκυρότητα) σ' αυτή την χάνει το χαρακτηρισμό του φύλου του και οι γυναίκες όλο και περισσότερο γίνονται όχι λιγότερο «αρμόδιες» από τους άνδρες.

Παραπέρα αποδείξεις (μαρτυρίες, στοιχεία) για την αυτοεπιβεβαιούμενη φύση των στερεότυπων και ιδιαίτερα των φυλετικών, των θρησκευτικών και των ρόλων των φύλων) μπορούν να βρεθούν σε πολυάριθμες έρευνες (Goldman, Lewis, 1977, Cristensen & Rosenthal, 1982).

Συγχρόνως από το οπτικό σημείο της κοινωνικής γνώσης κάποια από τα βασικά επιχειρήματα «ενάντια» των στερεότυπων είναι παντελώς λάθος. Αν κάθε φορά πρέπει να στρέφουμε ολόκληρη την προσοχή μας και λεπτομερώς να ερευνάμε κάθε άνθρωπο, με τον οποίο ερχόμαστε σε επαφή, μόλις θα μπορούσε να μας φτάσει η ζωή, για να γνωρίσουμε ακόμη τους συναδέλφους μας. Εκτός αυτού αν σκεφτούμε για κάθε γεγονός πρωτοφανές, δεν θα μπορούσαμε να φανταστούμε καθόλου προσδοκίες για το μέλλον, ενώ η διαμόρφωση των ακριβών προβλέψεων είναι εμφανής αναγκαιότητα για την επιβίωση. Επομένως δεν είναι όλες οι γενικεύσεις για τις κατηγορίες βλαβερές: το ζήτημα είναι πότε οι καθολικεύσεις αντιστοιχούν στα γεγονότα. Εκτός αυτού ο Άρθουρ Στάατς και η σύζυγός του Κεραλίν Στάατς (Staats & Staats, 1958) δείχνουν, ότι τα στερεότυπα μπορούν να γίνουν κτήμα και μέσω του προφορικού καθορισμού χωρίς να είναι απαραίτητο να συνειδητοποιηθούν.

Αυτοί εργάζονται με τα ονόματα σε έξι εθνικότητες: δανούς, σουηδούς, γάλλους, ιταλούς, γερμανούς και έλληνες. Οι δανοί και οι σουηδοί είναι οι κρίσιμες λέξεις, οι οποίες επιλέχτηκαν για τον καθορισμό της ευχάριστης ή δυσάρεστης άρνησης – απόρριψης (reputation), οι υπόλοιπες είναι ουδέτερες. Μετά απ' αυτό δείχνονται τα ονόματα και καθένα απ' αυτά εμφανίζεται 18 φορές. Μετά την οπτική παρουσίαση των λέξεων προφέρονται ακουστικά. Από τα εξεταζόμενα πρόσωπα ζητείται να μάθουν δύο σειρές από λέξεις, ενώ για τη μία ομάδα η σειρά είχε συνδεθεί έτσι, ότι οι δανοί να ακολουθούνται από δυσάρεστες λέξεις, ενώ οι σουηδοί από ευχάριστες. Τα άλλα ονόματα των εθνικοτήτων ακολουθούνται από ουδέτερες λέξεις.

Στο τέλος της παρουσίασης του υλικού ερεθίσματος στα ερευνώμενα πρόσωπα δίδεται φυλλάδιο, στο οποίο στο πάνω μέρος σε κάθε σελίδα έχει αναγραφεί λέξη και από αυτά ζητείται να υποδείξουν αν την έχουν ακούσει ή την είδαν. Ζητείται επίσης κάθε λέξη να αξιολογηθεί σε 7βάθμια κλίμακα από «ευχάριστη» ως «δυσάρεστη». Τα αποτελέσματα δείχνουν, ότι η ομάδα, η οποία ακούει ευχάριστες λέξεις σε συνδυασμό με σουηδοί, εκτιμά ακριβώς πολύ ευχάριστο, ενώ δανοί σαν δυσάρεστο.

Γι' αυτό στην καθημερινή γλώσσα και στην κοινωνικο-ψυχολογική βιβλιογραφία γίνεται διαχωρισμός μεταξύ των στερεότυπων και των προκαταλήψεων. Μία από τις καλύτερες πηγές στο θέμα παραμένει η «φύση της προκατάληψης» του (G. Allport, 1954). Συνήθως οι προκαταλήψεις προσδιορίζονται σαν εκ των προτέρων αρνητική εκτίμηση για τα μέλη της φυλής (ράτσας) ή θρησκείας ή ασχολούμενοι με κάποιο άλλο ουσιαστικό ρόλο (π.χ. νεκροθάφτες), προς τα οποία ο άνθρωπος συνεχίζει να διατηρεί άνευ σημασίας στα αντιφατικά της στοιχεία (αποδείξεις, γεγονότα). Μ' άλλα λόγια η προκατάληψη είναι μη αληθινή αρνητική εκτίμηση της ομάδας από ανθρώπους ή στα επιμέρους μέλη, μόνο στη βάση της ένταξής τους ως μέλη την ομάδα. Συχνά γίνεται διαχωρισμός μεταξύ της προκατάληψης (αρνητική εκτίμηση) και διάκρισης (discrimination) (αρνητική συμπεριφορά).

Η καταγωγή των προκαταλήψεων και της διάκρισης σύμφωνα με τους (Secord & Backman, 1964) κρύβεται κυρίως στην αλληλοσυμπεριφορά, στην οποία δύο ομάδες είναι σε άνιση θέση. Τότε τα μέλη της πιο εξουσιαστικής ομάδας, διαπιστώνουν καλύτερα αποτελέσματα από το οπτικό σημείο των βραβείων και απωλειών σε σχέση μ' αυτά της ομάδας με λιγότερη εξουσία. Στο βαθμό που το επίπεδο της σύγκρισης των δύο ομάδων προσδιορίζεται από μερικές και τις ίδιες συνθήκες, η ομάδα με τη χαμηλότερη θέση (status) πιθανό θα αισθανθεί ότι γίνεται διάκριση σε βάρος της και θα αισθανθεί εχθρότητα και μη αρεστή στο σύνολο (Boski, 1988, Hogg & Tumer, 1987).

Μήπως όμως η σταδιακή συσσώρευση της αντιφατικής στα στερεότυπα πληροφορίας οδηγεί μέχρι την αλλαγή των πεποιθήσεων για την κοινωνική ομάδα; Με την έρευνα σ'

αυτό το ζήτημα ασχολούνται οι (Neber & Gocker, 1983), ερευνώντας τις ίδιες τρεις δυνατότητες για αλλαγή, οι οποίες είχαν αναφερθεί στην παράγραφο πάνω στην αλλαγή των σχημάτων. Τα αποτελέσματά τους δείχνουν, ότι η διάχυτη (διασκορπισμένη) πληροφορία είναι πιο αποτελεσματική από τη συμπυκνωμένη, ιδιαίτερα όταν το μέγεθος του δείγματος είναι μεγάλο. Αυτό υπαγορεύει, ότι το μοντέλο των υποκατηγοριών εργάζεται καλά, ενώ η διασκορπισμένη πληροφορία αφαίρεσης σταδιακά οδηγεί μέχρι την αλλαγή του στερεότυπου, ενώ συμπυκνωμένη (συγκεντρωμένη) στο διαχωρισμό και την ταξινόμηση των υπό-τύπων (υποκατηγοριών) στα πρόσωπα τα οποία αντιφάσκουν στο στερεότυπο.

Γνωριμία (σύσταση) και στερεότυπα

Το ζήτημα ανταποκρίνεται στο θέμα για τη σχηματική και στερεοτυπική πληροφορία και την επίδρασή της πάνω στις εκτιμήσεις για τους άλλους, διότι στη συνάντηση ακόμη με άγνωστο άμεσα παίρνουμε πληροφορία για τα ορατά χαρακτηριστικά, όπως φύλο, ράτσα, εθνική ένταξη, φυσική ελκυστικότητα και στυλ ντυσίματος, η οποία μπορεί ακριβώς ή λαθεμένα να κατευθύνει τις πρωταρχικές αντιλήψεις.¹

Η Linda Albright και οι συνεργάτες της (Albright, Kenny & Malloy, 1988) αναλαμβάνουν να διαπιστώσουν ποια είναι γενική τάση, εξαγωγή των εκτιμήσεων για την προσωπικότητα αγνώστου. Η υπόθεσή τους είναι, ότι για να γίνουν τέτοιες εκτιμήσεις, οι αντιλαμβάνοντες πρέπει να χρησιμοποιούν την υπαρκτή γι' αυτούς πληροφορία (εξωτερική εικόνα), ενώ η τάση στις εκτιμήσεις θα είναι αποτέλεσμα από μοιρασμένα στερεότυπα για ορισμένα χαρακτηριστικά της εξωτερικής εμφάνισης. Σε τρεις έρευνες με περισσότερα από 250 εξεταζόμενα πρόσωπα αυτοί παίρνουν στοιχεία, τα οποία υποστηρίζουν παρόμοιο τρόπο της σκέψης, κρίσης. Ερευνούν πέντε δομές: εξωστρέφεια, ευαρέσκεια, ευσυνείδηση, συγκινησιακή σταθερότητα και πολιτισμό και σε δύο απ' αυτές – εξωστρέφεια και ευσυνείδηση – σημαντικό μέρος από τη διακύμανση οφείλεται στο ερέθισμα. Εκτός αυτού η τάση πάνω στις εκτιμήσεις της εξωστρέφειας είναι ισχυρά έμμεση από τις εκτιμήσεις της φυσικής ελκυστικότητας. Παρόμοια αποτελέσματα λαμβάνουν και η Melvin Manis και συνεργάτες της (Manis, Paskewitz & Cotler, 1986, Manis, Nelson & Shedlet, 1988), χρησιμοποιώντας πληρωμένα εξεταζόμενα πρόσωπα, τα οποία να εκτιμήσουν σειρά από μπερδεμένους ορισμούς, οι οποίοι μοιάζει να προέρχονται από ασθενείς από γενικό νοσοκομείο, ενώ άλλοι ασθενείς παρουσιάζονται σαν πηγή μη «παθολογικών» ορισμών.

Με την αύξηση της γνωριμίας μεταξύ των ανθρώπων οι εκτιμήσεις των φίλων και του ίδιου του ανθρώπου αρχίζουν όλο και περισσότερο να είναι σε συμφωνία των μεν με των δε (Funder & Solvin, 1988). Αποδεικνύεται όμως, ότι υπάρχουν ορισμένα γνωρίσματα, τα οποία δίνουν καλύτερη συμφωνία όπως μεταξύ των γνωστών, έτσι και μεταξύ αγνώστων

¹ Η (Carol. Martin, 1989) κάνει ενδιαφέρουσα έρευνα πάνω στη χρησιμοποίηση από τα παιδιά της πληροφορίας συνδεδεμένη με το φύλο, όταν κάνουν κοινωνικές εκτιμήσεις. Διαπιστώνει, ότι όπως τα μικρότερα, έτσι και τα μεγαλύτερα παιδιά αρέσουν συνομηλίκους από το ίδιο φύλο και δεν τους αρέσουν οι «μαμάκηδες» και οι «ψευδοαντρούληδες». Τα παιδιά από διαφορετικές ομάδες ηλικιών όμως χρησιμοποιούν πληροφορία με διαφορετικό τρόπο, όταν προβλέπουν τις προτιμήσεις τους προς τα παιχνίδια. Τα μικρά παιδιά αγνοούν τα ενδιαφέροντα στο εκτιμώμενο παιδί και θεμελιώνουν τις εκτιμήσεις τους μόνο στο φύλο, ενώ τα μεγαλύτερα χρησιμοποιούν και τους δύο τύπους πληροφορίας. Η εξήγηση σύμφωνα με τη συγγραφέα είναι, ότι οι διαφορές μπορεί να οφείλονται στο διαφορετικό βαθμό ανάπτυξης των ικανοτήτων για επεξεργασία της πληροφορίας και στις ηλικιακές μεταβολές στα στερεότυπα του ρόλου των φύλων.

και αυτό υπαγορεύει, ότι οι άνθρωποι μοιάζει σαν διαισθητικά να γνωρίζουν ποια γνωρίσματα να εκτιμήσουν με μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό της συμφωνίας. Το δείγμα των γνωρισμάτων με το οποίο λαμβάνεται η ισχυρότερη συμφωνία και σ' αυτά με την πιο αδύναμη συμφωνία από τη γενική συγκέντρωση (σειρά) από 100 προσωπικά χαρακτηριστικά και περιγραφές ενδεικτικά είναι: ομιλητικότητα, κοινωνική αυτοπεποίθηση, ενδιαφέρον από φιλοσοφικά προβλήματα κ.λπ. (η *υποκειμενική ορατότητα* είναι κοινό αποτέλεσμα, από επιμέρους παράγοντα, ο οποίος αντανακλά αρκετά πράγματα: πόσο εύκολο θα είναι ο άνθρωπος να φανταστεί συμπεριφορά, η οποία θα επιβεβαίωνε ή απέρριπτε την ύπαρξη του δεδομένου γνωρίσματος, την υποκειμενική συχνότητα των συμπεριφορών, οι οποίες θα μπορούσαν να επιβεβαιώσουν ή απορρίψουν το γνώρισμα, ο αριθμός των συμπεριφορικών παρατηρήσεων, απαραίτητων για την επιβεβαίωση ή απόρριψη του κάθε γνωρίσματος, η συχνότητα του κάθε γνωρίσματος στον πληθυσμό (δείγμα), η ευμένεια (κοινωνική επιθυμητότητα) του γνωρίσματος και πόσο εύκολο είναι να εκτιμηθεί κάθε γνώρισμα).

Τα γνωρίσματα, τα οποία εκτιμώνται ως πιο ορατά, εκτιμώνται και σαν πιο ευχάριστα και είναι θετικά συνδεδεμένα με την εξωστρέφεια και αρνητικά συνδεδεμένα με τον νευρωτισμό – αποτέλεσμα, το οποίο μπορεί να αναμένεται, αφού η ίδια η εξωστρέφεια είναι ορατό για τους άλλους γνώρισμα και εξετάζεται σαν θετικότερο, απ' όσο τα νευρωτικά προσωπικά χαρακτηριστικά. Αυτή η υποκειμενική ορατότητα των προσωπικών γνωρισμάτων μπορεί να υπολογιστεί για ιδιότητα πολλών απόψεων, την οποία οι άνθρωποι διαισθητικά επιλέγουν και χρησιμοποιούν. Τα ίδια γνωρίσματα, τα οποία γίνονται αντιληπτά ως περισσότερο ορατά εκτιμώνται με μεγαλύτερη συμφωνία, όταν εφαρμοστούν σε πραγματικούς ανθρώπους ανεξάρτητα αν οι αξιολογούντες τα γνωρίζουν καλά ή μόνο επιφανειακά.

Τα κοινωνικά επεισόδια ως σενάρια

Η εκτενής βιβλιογραφία πάνω στις «καταστάσεις» είναι ο πρόδρομος του πιο σύγχρονου ενδιαφέροντος της κοινωνικής ψυχολογίας (και της κοινωνιολογίας, της γλωσσολογίας και των κοινωνικών επιστημών κατά βάση) προς τα κοινωνικά επεισόδια. Σύμφωνα με τον (J. Forgas, 1979) ιστορικά καταγόμενος ο όρος κατάσταση χρησιμοποιήθηκε σαν διεύρυνση στο ερέθισμα *stimuli*, αναφερόμενος μέχρι τις πιο σύνθετες διαμορφώσεις ερεθισμάτων, που καθορίζουν τη συμπεριφορά. Ο κοινωνικός ερεθισμός στο ευρύτερό του νόημα σημαίνει όλα τα δυναμικά και πραγματικά ερεθίσματα, τα οποία μπορούν να επιφέρουν επίδραση πάνω στην κοινωνική συμπεριφορά σε δεδομένο χώρο (περιβάλλον). Παράλληλα σ' αυτή την αρκετά συμπεριφορική έννοια για τις καταστάσεις εμφανίζεται και η κοινωνιολογική αντίληψη, της οποίας την αρχή θέτει ο (W. Thomas, 1928, αναφορά του Forgas, 1979). Στο κοινωνιολογικό νόημα η κοινωνική κατάσταση είναι προσδιορισμένη και ρυθμιζόμενη από τη μονάδα πολιτισμού της κοινωνικής αλληλεπίδρασης, ενώ οι αλληλεπιδρώντες πρέπει να φτάσουν μέχρι σε κάποια απόλυτη συμφωνία για τον προσδιορισμό πριν η αλληλεπίδραση να γίνει εφικτή.

Κατά τον Forgas το κοινωνικό επεισόδιο σαν όρος χρησιμοποιείται σε πολύ διαφορετικό περιεχόμενο, κάποιοι το αντιλαμβάνονται σαν μικρότερη μονάδα, τούβλο δόμησης των μεγαλύτερων και συνθετότερων κοινωνικών καταστάσεων. Άλλοι συγγραφείς (Harre & Secord, 1972) χρησιμοποιούν τον όρο «επεισόδιο» σαν κοινή έννοια για τις στερεοτυπικές διοικούμενες από σκοπό επαναλαμβανόμενες διαδοχικότητες από αλληλεπιδράσεις με προσδιορισμένη πολιτιστική σημασία. Τέτοιες *interaction* διαδοχικότητες συνθέτουν το μοναδικό ρεύμα της συμπεριφοράς, το οποίο μπορεί να διαχωριστεί στη βάση των συμβολικών προσωρινών και πολλές φορές φυσικών ορίων. Από το οπτικό σημείο της κοινωνικής γνώσης είναι πολύ σημαντικότερο αυτό, ότι σε δεδομένο πολιτισμό υπάρχει

μοιρασμένη, συνεπής αντιπροσώπευση του περιεχομένου σε δεδομένο επεισόδιο και των εφαρμοζόμενων νόμων, κανόνων και προσδοκιών.

Η θεωρία για τα κοινωνικά επεισόδια οφείλει πολλά στη θεωρία για την κοινωνική μάθηση και τη συμβολική αλληλεπίδραση, οι οποίες αναπτύσσονται σαν αντίδραση σε κάποια από τα εμφανέστερα παραδείγματα της ακαμψίας στη θεωρία για τη μάθηση, επιχειρώντας να συμπεριληφθεί στα μοντέλα της συμπεριφοράς μεγαλύτερη έκταση από γνωστικές και φαινομενολογικές μεταβλητές. Στη θεωρία για την κοινωνική μάθηση αυτό επιτυγχάνεται μέσω της ένταξης του μεγάλου αριθμού κοινωνικών και γνωστικών μεταβλητών κατ' ουσία το θεωρητικό πλαίσιο της μάθησης, ενώ η συμβολική αλληλεπίδραση αντιπροσωπεύει τελείως νέα κατεύθυνση, η οποία σύμφωνα με τον Forgas είναι η πλέον υποσχόμενη για τη μελέτη των κοινωνικών επεισοδίων.

Η συμβολική αλληλεπίδραση σε γνωστό νόημα είναι δοκιμή για τη δημιουργία της θεωρίας για την κοινωνική συμπεριφορά, η οποία να συστηματοποιεί τα συμπεριφορικά και φαινομενολογικά μοντέλα, τις οικολογικές και διανοητικές τακτικές προς εκείνη. Ο κοινωνικός συμπεριφορισμός του G.H. Mead είναι προσπάθεια να αγνοηθεί μεγάλο μέρος από τον «πρωτογονισμό» της συμπεριφορικής ψυχολογίας και εξαιτίας αυτού είναι ιδιαίτερα σοβαρή θεωρία στη μελέτη των κοινωνικών επεισοδίων. Σύμφωνα με κάποιους κριτικούς όμως αυτή η προσπάθεια για συμφιλίωση του συμπεριφορισμού και της φαινομενολογίας είναι η μεγαλύτερη αδυναμία της συμβολικής αλληλεπίδρασης.

Οι καταστάσεις από το οπτικό σημείο αυτής της θεωρίας είναι κοινωνικά αντικείμενα, τα οποία δημιουργούνται και αδιάκοπα επαναορίζονται στην κοινωνική αλληλεπίδραση. Ακριβώς η ανθρώπινη ικανότητα για συμβολικές διαδικασίες, για απόδοση της σημασίας και εξαγωγή των συναινετικών στοιχείων από τις πρωτοφανείς καταστάσεις βρίσκεται στη βάση της κατανόησης των κοινωνικών επεισοδίων. Τα επεισόδια είναι *δομικές μονάδες*, κοινωνιοπολιτισμικά αντικείμενα, αντιλαμβανόμενα από τους ανθρώπους με βαθμό συναινετικής τάσης συμφωνίας, αλλά είναι και *διαδικασίες* – η αδιάκοπη δημιουργία και αναδημιουργία της σημασίας (νοήματος) μέσω της κοινωνικής αλληλεπίδρασης των ατόμων με δημιουργική διάθεση. Γίνεται όμως και διαχωρισμός των δυναμικών και πραγματικών καταστάσεων, αντικειμενικών και υποκειμενικών επεισοδίων.

Ο Forgas επιχειρεί να δημιουργήσει εμπειρική ταξινόμια των κοινωνικών επεισοδίων στη βάση των αντιλήψεων των ανθρώπων και καταλήγει σε 25 συχνότερα αναφερόμενες κοινωνικές καταστάσεις σε δύο ομάδες εξεταζόμενων προσώπων: νοικοκυρές και φοιτητές.

Η ερμηνεία αυτών των κοινωνικών επεισοδίων εκτελείται μέσω αρκετών διπολικών κλιμάκων: παθητικός / δραστήριος, απρόσωπος, μη στενός / προσωπικός, στενός, μη υποχρεωμένος / υποχρεωμένος, απλός / σύνθετος, ξέρω πώς να φερθώ / δεν ξέρω πώς να φερθώ, τακτικά / αραιά. Διαπιστώνεται ότι οι φοιτητές εξετάζουν τις συμπεριλαμβανόμενες διασκεδάσεις και κοινωνικοποίηση με φίλους, επεισόδια πολύ υπεροπτικά σε διαφορά από τις νοικοκυρές, οι οποίες σε σχεδόν ιδανικά επεισόδια επιδεικνύουν πλήρη απουσία υπεροψίας. Έχοντας υπόψη τη θέση του R. Wicklund (βλ. παράγραφο πάνω στα αποτελέσματα των σχημάτων), ότι οι άνθρωποι είναι ιδιαίτερα πιθανό να κάνουν διαταγμένες ιδιότητες και να ενδιαφέρονται από τις ανθρώπινες κατηγορίες στις οποίες δεν αισθάνονται αρμόδιοι, τέτοια αποτελέσματα αιφνίδια στη σκέψη, ότι αυτό είναι και οι περιπτώσεις, στις οποίες ο άνθρωπος ισχυρά θα στηριχτεί στα πλέον διαμορφωμένα σχήματα.

Κατά την άποψή μας περισσότερο έγκυρη είναι η ανάλυση των κοινωνικών σεναρίων που κάνει ο (Eric Berne, 1964) «στα παιχνίδια που παίζουν οι άνθρωποι» καταλήγοντας στα

παρακάτω συμπεράσματα: Ανά πάσα στιγμή οι άνθρωποι καταφεύγουν σε μία ή περισσότερες από τις παρακάτω κατηγορίες / μορφές συμπεριφοράς:

- I. Εσωτερικά προγραμματισμένη (αρχαιοψυχική).
- II. Προγραμματισμένη βάσει πιθανοτήτων (νεοψυχική). Συμπεριφορά που βασίζεται σε έλεγχο της πραγματικότητας.
- III. Κοινωνικά προγραμματισμένη (εν μέρει εξωψυχική) κοινωνική συμπεριφορά.

Φυσικά ο αναγνώστης έχει κάθε δικαίωμα και είναι ελεύθερος να κριτικάρει αυτή την ταξινόμηση που κάνει στην ανάλυση των κοινωνικών παιχνιδιών-σεναρίων όπως «τώρα σ' έχω στο χέρι καθαρά», «ας την φέρουμε στον Τζόι» κ.λπ.