

Εισαγωγή στην Κοινωνική Ψυχολογία



Περίγραμμα Κεφαλαίου και Μαθησιακοί Στόχοι

Ορισμός της Κοινωνικής Ψυχολογίας

Μ.Σ 1.1 Ορίστε την κοινωνική ψυχολογία και διακρίνετέ την από άλλους κλάδους.

Κοινωνική Ψυχολογία, Φιλοσοφία, Επιστήμη και Κοινή Λογική
Πώς Διαφέρει η Κοινωνική Ψυχολογία από τα Κοντινότερα «Ξαδέλφια» της

Η Δύναμη της Κατάστασης

Μ.Σ 1.2 Συνοψίστε γιατί έχει σημασία ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι εξηγούν και ερμηνεύουν γεγονότα, καθώς και συμπεριφορές, δικές τους και άλλων.

Υποτιμώντας τη Δύναμη της Κατάστασης
Η Σημασία των Νοερών Κατασκευών

Από πού Προέρχονται οι Νοερές Κατασκευές: Βασικά Ανθρώπινα Κίνητρα

Μ.Σ 1.3 Εξηγήστε τι συμβαίνει όταν η ανάγκη των ανθρώπων να νιώσουν καλά για τους εαυτούς τους συγκρούεται με την ανάγκη τους για ακρίβεια.

Το Κίνητρο της Αυτοεκτίμησης: Η Ανάγκη να Νιώθουμε Καλά για τους Εαυτούς Μας
Το Κίνητρο της Κοινωνικής Νόησης: Η Ανάγκη για Ακρίβεια

Γιατί να Σπουδάσει Κανείς Κοινωνική Ψυχολογία;

Μ.Σ 1.4 Εξηγήστε γιατί είναι σημαντική η μελέτη της κοινωνικής ψυχολογίας.

Revel Διαδραστική Άσκηση	Δημοσκοπική Έρευνα Εσείς τι σκέφτεστε;	
	ΔΗΜΟΣΚΟΠΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
	Θεωρείτε ότι είστε καλός στις προβλέψεις της συμπεριφοράς των ανθρώπων γύρω σας και των αντιδράσεών τους υπό διαφορετικές συνθήκες;	
	<input type="radio"/> Ναι <input type="radio"/> Όχι	

Είναι χαρά μας να είμαστε οι ξεναγοί σας καθώς ξεκινάτε το ταξίδι σας στον κόσμο της κοινωνικής ψυχολογίας. Καθώς ξεκινάμε για αυτό το ταξίδι, η ελπίδα μας είναι να σας μεταφέρουμε τον ενθουσιασμό μας για την κοινωνική ψυχολογία – τι είναι και γιατί έχει σημασία. Εμείς, οι συγγραφείς, δεν απολαμβάνουμε μόνο τη διδασκαλία αυτού του υλικού (κάτι που κάνουμε αθροιστικά εδώ και περισσότερα από 100 χρόνια), αγαπάμε επίσης και τη συμβολή στη διεύρυνση και την ανάπτυξη αυτού του τομέα. Πέραν της διδασκαλίας, καθένας από εμάς είναι επιστήμονας που συνέβαλε στις βασικές γνώσεις που απαρτίζουν τον κλάδο μας. Έτσι, δεν καθοδηγούμε μόνο αυτήν την «ξενάγηση», αλλά βοήθησαμε και στη δημιουργία μερικών από τα αξιοθέατα της. Θα ταξιδέψουμε σε συναρπαστικά και εξωτικά μέρη όπως είναι η προκατάληψη, η αγάπη, η προπαγάνδα, η εκπαίδευση, η συμμόρφωση, η επιθετικότητα, η φιλευσπλαχνία... σε όλη την πλούσια ποικιλία και τις εκπλήξεις της ανθρώπινης κοινωνικής ζωής. Είστε έτοιμοι; Εντάξει, πάμε!

Ας ξεκινήσουμε με λίγα παραδείγματα από τα ηρωικά, συγκινητικά, τραγικά και αινιγματικά πράγματα που κάνουν οι άνθρωποι:

- Ο Jorge Munoz είναι οδηγός σχολικού λεωφορείου κατά τη διάρκεια της ημέρας, αλλά κάνει μια διαφορετική «δουλειά» τη νύχτα: Ταΐζει όσους πεινάνε. Όταν φτάνει στο σπίτι μόλις τελειώσει με το τελευταίο σχολικό λεωφορείο που οδηγάει, αυτός και η οικογένειά του μαγειρεύουν γεύματα για δεκάδες ανθρώπους που χρησιμοποιούν τη δωρεά τροφίμων και τα δικά τους χρήματα. Στη συνέχεια, σερβίρουν το φαγητό σε ανθρώπους με οικονομική δυσπραγία, που περιμένουν σε ουρά σε μια γωνία του δρόμου στο Queens της Νέας Υόρκης. Σε διάστημα τεσσάρων ετών, ο Munoz έχει ταΐσει περισσότερους από 70.000 ανθρώπους. Γιατί το κάνει; «Όταν χαμογελούν», λέει ο Munoz, «με αυτόν τον τρόπο πληρώνομαι» (<http://www.karmatube.org/videos.php?id=1606>)
- Η Kristen έχει γνωρίσει τον Martin εδώ και 2 μήνες και αισθάνεται ότι είναι τρελά ερωτευμένη μαζί του. «Είμαστε αδελφές ψυχές!», λέει στην καλύτερη φίλη της. «Αυτός είναι που περίμενα!». «Τι σκέφτεσαι;» λέει η καλύτερη φίλη της. «Είναι τελείως λάθος για σένα! Είναι τόσο διαφορετικός από εσένα, όσο δεν πάει – έχετε διαφορετικό υπόβαθρο, διαφορετική θρησκεία, πολιτικές απόψεις· σας αρέσουν ακόμη και διαφορετικές ταινίες». «Δεν ανησυχώ», λέει η Kristen. «Τα ετερόνυμα έλκονται. Ξέρω ότι ισχύει. Το διάβασα στη Wikipedia!»
- Η Janine και ο αδελφός της ο Oscar διαφωνούν σχετικά με τις αδελφότητες. Το κολέγιο της Janine δεν είχε καμία, αλλά ο Oscar βρίσκεται σε ένα μεγάλο πολιτειακό πανεπιστήμιο στις μεσοδυτικές ΗΠΑ, όπου έχει ενταχθεί στην αδελφότητα Alpha Beta. Πέρασε από ένα σκληρό και τρομακτικό τελετουργικό λατρείας για να ενταχθεί και η Janine δεν μπορεί να καταλάβει γιατί αγαπά τα παιδιά της αδελφότητας τόσο πολύ. «Αναγκάζουν τα μέλη τους να κάνουν τέτοια ηλίθια πράγματα», λέει. «Σας ταπεινώνουν και σας αναγκάζουν να μεθύσετε πάρα πολύ και πρακτικά να παγώσετε σχεδόν μέχρι θανάτου στη μέση της νύχτας. Πώς είναι δυνατόν να είσαι ευτυχισμένος που ζεις εκεί;». «Δεν καταλαβαίνεις», απαντά ο Oscar. «Η Alpha Beta είναι η καλύτερη από όλες τις αδελφότητες. Οι φίλοι μου από την αδελφότητα απλά φαίνονται πολύ πιο διασκεδαστικοί από τους περισσότερους άλλους».
- Ο Abraham Biggs Jr., σε ηλικία 19 ετών, δημοσίευσε σε ένα ηλεκτρονικό forum με συζητήσεις για 2 χρόνια. Δυσχερής με το μέλλον του και που μια σχέση του είχε τελειώσει, ο Biggs ανακοίνωσε στην κάμερα ότι επρόκειτο να αυτοκτονήσει. Πήρε υπερβολική δόση φαρμάκων και συνδέθηκε ζωντανά μέσω βίντεο από το υπνοδωμάτιο του. Κανένα από τα εκατοντάδες άτομα που παρατηρούσαν δεν κάλεσε την αστυνομία για περισσότερες από 10 ώρες· κάποιοι τον παρακινούσαν. Οι πρώτες βοήθειες έφτασαν πολύ αργά και ο Biggs πέθανε.
- Στα μέσα της δεκαετίας του 1970, αρκετές εκατοντάδες μέλη του «Ναού του Λαού», ενός θρησκευτικού είδους λατρείας με έδρα την Καλιφόρνια, μετανάστευσαν στη Γουιάνα υπό την καθοδήγηση του αρχηγού τους, του αιδεσιμότατου Jim Jones, όπου ίδρυσαν μια διαφυλετική κοινότητα, τη Jonestown.

Όμως, μέσα σε λίγα χρόνια κάποια μέλη ήθελαν να εγκαταλείψουν την κοινότητα, μια εξωτερική έρευνα θα δημιουργούσε πρόβλημα στον Jones, και η αλληλεγγύη μέσα στην ομάδα άρχισε να μειώνεται. Ο Jones άρχισε να αποθαρρύνεται και κάλεσε όλους τους ανθρώπους της κοινότητας και τους μίλησε για την ομορφιά του θανάτου και την βεβαιότητα ότι όλοι θα συναντηθούν και πάλι σε ένα άλλο μέρος. Οι κάτοικοι παρατάχθηκαν πρόθυμα μπροστά από μια δεξαμενή που περιείχε ένα μείγμα από μια γλυκαντική ουσία και κυανιούχο άλας και έπιναν το θανατηφόρο σκεύασμα. (Η κληρονομιά από αυτή τη σφαγή είναι ο όρος «τυφλή πίστη¹», που αναφέρεται στο ότι ένα άτομο πιστεύει τυφλά στην ιδεολογία). Συνολικά, 914 άνθρωποι έχασαν τη ζωή τους, συμπεριλαμβανομένων 80 μωρών και του αιδεσιμότατου Jones.

Γιατί πολλοί άνθρωποι βοηθούν αγνώστους; Έχει δίκιο η Kristen ότι τα ετερόνυμα έλκονται ή απλά κοροϊδεύει τον εαυτό της; Γιατί ο Oscar έφτασε να αγαπά τους φίλους του από την αδελφότητα παρά τα όσα τον είχαν βάλει να περάσει στα πλαίσια του τελετουργικού; Γιατί οι άνθρωποι να παρακολουθήσουν έναν ταραγμένο νεαρό άνδρα να αυτοκτονεί μπροστά στα μάτια τους, όταν, απλώς, αναφέροντας το βίντεο για να προειδοποιήσουν την ιστοσελίδα, θα μπορούσαν να είχαν αποτρέψει μια τραγωδία; Πώς μπορούν να εξαναγκαστούν εκατοντάδες άνθρωποι να σκοτώσουν τα παιδιά τους και στη συνέχεια να αυτοκτονήσουν;

Όλες αυτές οι ιστορίες – με τον καλό, τον κακό και τον άσχημο – θέτουν συναρπαστικές ερωτήσεις για την ανθρώπινη συμπεριφορά. Σε αυτό το βιβλίο, θα σας δείξουμε πώς οι κοινωνικοί ψυχολόγοι προσπαθούν να τις απαντήσουν.

Ορισμός της Κοινωνικής Ψυχολογίας

Μ.Σ 1.1 Ορίστε την κοινωνική ψυχολογία και διακρίνετέ την από άλλους κλάδους

Το καθήκον του ψυχολόγου είναι να κατανοήσει και να προβλέψει την ανθρώπινη συμπεριφορά. Για να γίνει αυτό, οι κοινωνικοί ψυχολόγοι επικεντρώνονται στην επίδραση που έχουν οι άλλοι άνθρωποι πάνω μας. Πιο τυπικά, η **κοινωνική ψυχολογία** είναι η επιστημονική μελέτη του τρόπου με τον οποίο οι σκέψεις, τα συναισθήματα και οι συμπεριφορές των ανθρώπων επηρεάζονται από την πραγματική ή τη φανταστική παρουσία άλλων ανθρώπων (Allport, 1985). Όταν σκεφτόμαστε την κοινωνική επιρροή, τα είδη των παραδειγμάτων που έρχονται αμέσως στο μυαλό είναι οι άμεσες απόπειρες πειθούς, όπου ένα άτομο προσπαθεί σκόπιμα να αλλάξει συμπεριφορά ή τη στάση ενός άλλου ατόμου. Αυτό συμβαίνει όταν οι διαφημιστές χρησιμοποιούν εκλεπτυσμένες τεχνικές για να μας πείσουν να αγοράσουμε μια συγκεκριμένη μάρκα αποσμητικού ή όταν οι φίλοι μας προσπαθούν να μας κάνουν να κάνουμε κάτι που δεν θέλουμε πραγματικά να το κάνουμε («Έλα, πάρε κι άλλη μπύρα!»), ή όταν οι «νταήδες» χρησιμοποιούν δύναμη ή απειλές για να πάρουν αυτό που θέλουν.



Οι σκέψεις, τα συναισθήματα και οι ενέργειες μας επηρεάζονται από το άμεσο περιβάλλον μας, κάτι που συμπεριλαμβάνει τους άλλους ανθρώπους που είναι παρόντες γύρω μας – ακόμη και τους απλώς ξένους.

¹ Σ.τ.Μ: Ο όρος «γλυκαντική ουσία» αποδίδει τον όρο “Kool-Aid” από το πρωτότυπο. Η αντίστοιχη φράση για την «τυφλή πίστη» στο πρωτότυπο είναι “drinking the Kool-Aid” και αναφέρεται στην τυφλή ιδεολογική πίστη.

Δοκιμάστε το!**Συγκρουόμενες Κοινωνικές Επιρροές**

Σκεφτείτε τις καταστάσεις στις οποίες αισθάνεστε συγκρουόμενες μεταξύ τους πιέσεις: οι γονείς σας (ή άλλοι ενήλικες με επιρροή στη ζωή σας) θα ήθελαν να κάνετε ένα πράγμα, αλλά οι φίλοι σας θα ήθελαν να κάνετε κάτι εντελώς διαφορετικό. Υπάρχουν καταστάσεις, όπως αυτή, στις οποίες αισθάνεστε συγκρουόμενες μεταξύ τους πιέσεις από τους γονείς σας έναντι των φίλων σας; Πώς αποφασίζετε πώς να ενεργήσετε σε αυτές τις περιπτώσεις;

Η μελέτη των προσπαθειών για άμεση **κοινωνική επιρροή** αποτελεί σημαντικό μέρος της κοινωνικής ψυχολογίας και θα συζητηθεί στα κεφάλαια μας σχετικά με τη συμμόρφωση, τις στάσεις και τις ομαδικές διαδικασίες. Ωστόσο, για τον κοινωνικό ψυχολόγο, η κοινωνική επιρροή είναι πολύ ευρύτερη από τις προσπάθειες ενός ατόμου να αλλάξει τη συμπεριφορά ενός άλλου ατόμου. Η κοινωνική επιρροή διαμορφώνει τις σκέψεις και τα συναισθήματά μας καθώς και τις πράξεις που κάνουμε φανερά και παίρνει πολλές μορφές εκτός από τις σκόπιμες προσπάθειες πειθούς. Για παράδειγμα, συχνά επηρεαζόμαστε και μόνο από την *παρουσία άλλων ανθρώπων*, κάτι που συμπεριλαμβάνει και τους τελείως ξένους που δεν αλληλεπιδρούν μαζί μας. Άλλοι άνθρωποι δεν χρειάζεται καν να είναι παρόντες: Η φανταστική έγκριση ή αποδοκιμασία των γονέων, των φίλων και των δασκάλων μας κυριαρχεί πάνω μας, όπως και τον τρόπο με τον οποίο αναμένουμε από τους άλλους να αντιδράσουν σε εμάς. Μερικές φορές αυτές οι επιρροές έρχονται σε σύγκρουση μεταξύ τους και οι κοινωνικοί ψυχολόγοι ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για το τι συμβαίνει τότε στο μυαλό ενός ατόμου. Για παράδειγμα, οι συγκρούσεις συμβαίνουν συχνά όταν οι νέοι πηγαίνουν στο κολέγιο και βρίσκονται διασπασμένοι ανάμεσα στις πεποιθήσεις και τις αξίες που έμαθαν στο σπίτι και τις πεποιθήσεις και τις αξίες των καθηγητών ή των συνομηθίκων τους. (Δείτε την άσκηση «Δοκιμάστε το» παρακάτω). Θα αφιερώσουμε το υπόλοιπο μέρος αυτού του εισαγωγικού κεφαλαίου επεκτείνοντας τα θέματα αυτά, έτσι ώστε να αποκτήσετε μια κατανόηση για το τι είναι η κοινωνική ψυχολογία, τι δεν είναι και πώς διαφέρει από άλλους σχετικούς κλάδους.

Κοινωνική Ψυχολογία (Social Psychology) Η επιστημονική μελέτη του τρόπου με τον οποίο οι σκέψεις, τα συναισθήματα και οι συμπεριφορές των ανθρώπων επηρεάζονται από την πραγματική ή τη φανταστική παρουσία άλλων ανθρώπων

Κοινωνική Επιρροή (Social Influence) Η επίδραση που έχουν οι λέξεις, οι πράξεις ή η απλή παρουσία άλλων ανθρώπων στις σκέψεις, τα συναισθήματα, τις στάσεις ή τη συμπεριφορά μας

Κοινωνική Ψυχολογία, Φιλοσοφία, Επιστήμη και Κοινή Λογική

Στο πέρας της ιστορίας, η φιλοσοφία έχει δώσει πολλές κατανοήσεις για την ανθρώπινη φύση. Πράγματι, το έργο των φιλοσόφων αποτελεί μέρος των θεμελίων της σύγχρονης ψυχολογίας. Οι ψυχολόγοι έχουν αναζητήσει στους φιλόσοφους έννοιες για να κατανοήσουν τη φύση της συνείδησης (π.χ., Dennett, 1991) και τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι διαμορφώνουν πεποιθήσεις για τον κοινωνικό κόσμο (π.χ., Gilbert, 1991). Μερικές φορές, όμως, ακόμη και οι μεγάλοι στοχαστές φαίνεται να διαφωνούν μεταξύ τους. Όταν συμβαίνει αυτό, πώς καλούμαστε να γνωρίζουμε ποιος έχει δίκιο;

Εμείς, ως κοινωνικοί ψυχολόγοι αντιμετωπίζουμε πολλά από τα ερωτήματα των φιλοσόφων, αλλά προσπαθούμε να εξετάσουμε αυτά τα ερωτήματα με επιστημονικό τρόπο – ακόμα και ερωτήματα σχετικά με το μεγάλο ανθρώπινο μυστήριο, την αγάπη. Το 1663, ο Ολλανδός φιλόσοφος Benedict Spinoza πρόσφερε μια πρωτοφανή κατανόηση. Διαφωνώντας έντονα με τον ηδονιστή φιλόσοφο Αρίστιππο, πρότεινε ότι εάν αγαπούμε κάποιον που προηγουμένως μισούσαμε, αυτή η αγάπη θα είναι ισχυρότερη απ' ό,τι αν δεν είχε προηγηθεί το μίσος. Η πρόταση του Spinoza ήταν όμορφη ως δήλωση, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι είναι και αλήθεια. Αυτά είναι *εμπειρικά* ερωτήματα, πράγμα που σημαίνει ότι οι απαντήσεις τους πρέπει να προέρχονται από τον πειραματισμό ή τις μετρήσεις και όχι από τις προσωπικές μας άποψεις (Aronson, 1999, Wilson, 2015).

Ας ρίξουμε μια νέα ματιά στα παραδείγματα με τα οποία ανοίξαμε αυτό το κεφάλαιο. Γιατί αυτοί οι άνθρωποι συμπεριφέρθηκαν με αυτούς τους τρόπους; Ένας τρόπος να απαντήσετε σε αυτό, θα ήταν απλώς να τους ρωτήσετε. Θα μπορούσαμε να ρωτήσουμε τον Jorge Munoz γιατί ξοδεύει τόσο πολύ χρόνο και χρήμα για να ταΐζει τους φτωχούς; Θα μπορούσαμε να ρωτήσουμε τους ανθρώπους που παρατήρησαν την αυτοκτονία του Abraham Biggs γιατί δεν κάλεσαν την αστυνομία; Θα μπορούσαμε να ρωτήσουμε τον Oscar γιατί απολαμβάνει τη ζωή με την αδελφότητα. Το πρόβλημα με αυτή την προσέγγιση είναι ότι οι άνθρωποι συχνά αγνοούν

τους λόγους πίσω από τις δικές τους αντιδράσεις και τα συναισθήματα (Nisbett & Wilson, 1977· Wilson, 2002). Οι άνθρωποι θα μπορούσαν να βρουν πολλές δικαιολογίες για το γιατί να μην καλέσουν την αστυνομία για να σώσουν τον Biggs, αλλά αυτές οι δικαιολογίες ίσως να μην είναι ο λόγος που δεν έκαναν τίποτα.

Μια άλλη προσέγγιση είναι να βασιστούμε στην κοινή λογική ή στη λαϊκή σοφία. Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι δεν αντιτίθενται στη λαϊκή σοφία – καμία σχέση. Το κύριο πρόβλημα με την εξ ολοκλήρου στήριξη σε αυτές τις πηγές είναι ότι συχνά αντιφάσκουν μεταξύ τους. Σκεφτείτε τι έχει να πει η λαϊκή σοφία για τους παράγοντες που επηρεάζουν το πόσο μας αρέσουν οι άλλοι άνθρωποι. Γνωρίζουμε ότι «κύλησε ο τέντζερης και βρήκε το καπάκι». Φυσικά, λέμε, σκεπτόμενοι τα πολλά παραδείγματα της απόλαυσης μας όταν βγαίνουμε με ανθρώπους που μοιραζόμαστε το ίδιο υπόβαθρο και τα ενδιαφέροντα μας. Αλλά η λαϊκή σοφία μας λέει επίσης – όπως έπεισε και την Kristen – ότι «τα ετερόνυμα έλκονται». Φυσικά, λέμε, σκεπτόμενοι όλες τις φορές που μας προσέλκυσαν άνθρωποι με διαφορετικό υπόβαθρο και ενδιαφέροντα από εμάς. Λοιπόν, ποιο είναι το σωστό; Κατά παρόμοιο τρόπο, πρέπει να πιστεύουμε ότι «μάτια που δε βλέπονται γρήγορα λησμονιούνται» ή ότι «καινούργια αγάπη χάνεται, παλιά δεν λησμονιέται»;

Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι θα πρότειναν ότι υπάρχουν κάποιες συνθήκες κάτω από τις οποίες «κύλησε ο τέντζερης και βρήκε το καπάκι», και άλλες συνθήκες κάτω από τις οποίες «τα ετερόνυμα έλκονται». Ομοίως, σε μερικές περιπτώσεις η παλιά αγάπη «λησμονιέται» και σε άλλες όχι. Αλλά δεν αρκεί να πούμε ότι και τα δύο ρητά μπορεί να ισχύουν. Μέρος της δουλειάς του κοινωνικού ψυχολόγου είναι να διεξάγει έρευνες που προσδιορίζουν τις συνθήκες υπό τις οποίες είναι πιθανό να συμβεί το ένα ή το άλλο.

Έτσι, όταν ερμηνεύουμε γιατί δύο άτομα αρέσουν το ένα στο άλλο – ή οποιοδήποτε άλλο ζήτημα που μας ενδιαφέρει – οι κοινωνικοί ψυχολόγοι θα θέλαμε να γνωρίζουμε ποια από τις πολλές πιθανές ερμηνείες είναι η πιο πιθανή. Για να γίνει αυτό, έχουμε σχεδιάσει μια σειρά από επιστημονικές μεθόδους για να ελέγξουμε τις υποθέσεις, τις εικασίες και τις κατανοήσεις μας για την ανθρώπινη κοινωνική συμπεριφορά, εμπειρικά και συστηματικά και όχι με βάση τη λαϊκή σοφία, την κοινή λογική ή τις απόψεις και τις κατανοήσεις των φιλοσόφων, των μυθιστοριογράφων, των πολιτικών ειδημόνων και των γιαγιάδων μας. Τα πειράματα στην κοινωνική ψυχολογία παρουσιάζουν πολλές προκλήσεις, κυρίως επειδή προσπαθούμε να προβλέψουμε τη συμπεριφορά εξαιρετικά εξελιγμένων οργανισμών σε πολύπλοκες καταστάσεις. Ως επιστήμονες, ο στόχος μας είναι να βρούμε αντικειμενικές απαντήσεις σε ερωτήσεις όπως: Ποιοι είναι οι παράγοντες που προκαλούν επιθετικότητα; Τι προκαλεί προκατάληψη και πώς μπορούμε να την μειώσουμε; Ποιες μεταβλητές προκαλούν σε δύο άτομα αρέσκεια ή αγάπη μεταξύ τους; Γιατί ορισμένα είδη πολιτικών διαφημίσεων λειτουργούν καλύτερα από άλλα; Στο Κεφάλαιο 2 συζητάμε τις επιστημονικές μεθόδους που χρησιμοποιούν οι κοινωνικοί ψυχολόγοι για να απαντήσουν σε ερωτήματα όπως αυτά.



Στρατιώτες υπό την ηγεσία του NATO επιθεωρούν την τοποθεσία όπου έγινε μια επίθεση αυτοκτονίας στο Αφγανιστάν. Τι ωθεί ένα άτομο να γίνει βομβιστής αυτοκτονίας; Οι δημοφιλείς θεωρίες λένε ότι αυτοί οι άνθρωποι πρέπει να είναι ψυχικά ασθενείς, αποξενωμένοι και μοναχικοί ή ψυχοπαθητικοί. Αλλά οι κοινωνικοί ψυχολόγοι θα προσπαθούσαν να κατανοήσουν τις συνθήκες και τις καταστάσεις που οδηγούν υγιείς κατά τα άλλα, με καλό μορφωτικό επίπεδο, έξυπνους ανθρώπους να διαπράξουν φόνο και αυτοκτονία για χάρη ενός θρησκευτικού ή πολιτικού στόχου.

Πώς Διαφέρει η Κοινωνική Ψυχολογία από τα Κοντινότερα «Ξαδέλφια» της

Η κοινωνική ψυχολογία σχετίζεται με άλλους κλάδους των φυσικών και κοινωνικών επιστημών, όπως η βιολογία, η νευροεπιστήμη, η κοινωνιολογία, η οικονομία και η πολιτική επιστήμη. Κάθε ένας εξετάζει τους καθοριστικούς παράγοντες της ανθρώπινης συμπεριφοράς, αλλά σημαντικές διαφορές διακρίνουν την κοινωνική ψυχολογία ως κάτι ξεχωριστό – κυρίως το επίπεδο ανάλυσης της. Για τους βιολόγους και τους νευροεπιστήμονες, το επίπεδο ανάλυσης μπορεί να είναι τα γονίδια, οι ορμόνες ή οι φυσιολογικές διεργασίες στον εγκέφαλο. Αν και οι κοινωνικοί ψυχολόγοι μερικές φορές αντλούν από αυτή την προσέγγιση για να μελετήσουν τη σύνδεση εγκεφάλου και κοινωνικής συμπεριφοράς, η έμφαση δίνεται, όπως θα δούμε, περισσότερο στον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι ερμηνεύουν τον κοινωνικό κόσμο.

Άλλοι κοινωνικοί ψυχολόγοι αντλούν από τη μεγάλη θεωρία της βιολογίας – την εξελικτική θεωρία – για να παράγουν υποθέσεις σχετικά με την κοινωνική συμπεριφορά. Στη βιολογία, η εξελικτική θεωρία χρησιμοποιείται για να ερμηνεύσει πώς τα διαφορετικά είδη απέκτησαν φυσικά χαρακτηριστικά, όπως μακρείς λαιμούς. Σε ένα περιβάλλον όπου η τροφή σπανίζει, οι καμηλοπαρδάλεις που τύχαινε να έχουν μεγάλους λαιμούς μπορούσαν να τραφούν με φύλλωμα δέντρων που άλλα ζώα δεν μπορούσαν να το φτάσουν. Αυτές οι καμηλοπαρδάλεις ήταν πιο πιθανό να επιβιώσουν και να αναπαραχθούν αποκτώντας απογόνους από ό, τι οι καμηλοπαρδάλεις με μικρότερους λαιμούς· η ιστορία προχωρά, έτσι ώστε το γονίδιο για το «μακρύ λαιμό» να κυριαρχεί στις επόμενες γενιές.

Αλλά τι γίνεται με τις κοινωνικές συμπεριφορές, όπως η τάση να είναι κανείς επιθετικός προς ένα μέλος του δικού του είδους ή την τάση να είναι βοηθητικός με τους άλλους; Είναι δυνατόν οι κοινωνικές συμπεριφορές να έχουν επίσης γενετικούς καθοριστικούς παράγοντες που εξελίσσονται μέσω της διαδικασίας της φυσικής επιλογής και, αν ναι, αυτό ισχύει τόσο για τα ανθρώπινα όντα όσο και για άλλα ζώα; Αυτά είναι τα ερωτήματα που θέτει η **εξελικτική ψυχολογία**, η οποία επιχειρεί να ερμηνεύσει την κοινωνική συμπεριφορά σε όρους γενετικών παραγόντων που έχουν εξελιχθεί με την πάροδο του χρόνου σύμφωνα με τις αρχές της φυσικής επιλογής. Η βασική παραδοχή είναι ότι η εξέλιξη συμβαίνει πολύ αργά, έτσι ώστε οι κοινωνικές συμπεριφορές που επικρατούν σήμερα, όπως η επιθετικότητα και η συμπεριφορά παροχής βοήθειας, να είναι αποτέλεσμα, τουλάχιστον εν μέρει, των προσαρμογών σε περιβάλλοντα στο μακρινό μας παρελθόν (Brown & Cross, 2017· Buss, 2005· Neuberg, Kenrick, & Schaller, 2010). Θα συζητήσουμε στα επόμενα κεφάλαια πώς η εξελικτική θεωρία ερμηνεύει την κοινωνική συμπεριφορά (π.χ., Κεφάλαιο 10 για τη διαπροσωπική έλξη, Κεφάλαιο 11 για την φιλοκοινωνική συμπεριφορά και Κεφάλαιο 12 για την επιθετικότητα).

Εξελικτική Ψυχολογία (Evolutionary Psychology) Η απόπειρα ερμηνείας της κοινωνικής συμπεριφοράς με όρους γενετικών παραγόντων που έχουν εξελιχθεί με την πάροδο του χρόνου με βάση τις αρχές της φυσικής επιλογής

Να σημειώσουμε εδώ ότι έχει προκύψει μια έντονη συζήτηση σχετικά με τη δυνατότητα να ελεγχθούν οι εξελικτικές υποθέσεις. Επειδή οι τρέχουσες συμπεριφορές θεωρούνται προσαρμογές στις περιβαλλοντικές συνθήκες που υπήρχαν πριν από χιλιάδες χρόνια, οι ψυχολόγοι κάνουν τις καλύτερες εικασίες τους σχετικά με το ποιες ήταν αυτές οι συνθήκες και πώς συγκεκριμένα είδη συμπεριφορών έδιναν στους ανθρώπους ένα αναπαραγωγικό πλεονέκτημα. Αλλά αυτές οι υποθέσεις είναι προφανώς αδύνατο να ελεγχθούν με την πειραματική μέθοδο. Μόνο και μόνο επειδή οι υποθέσεις ακούγονται εύλογες, δεν σημαίνει ότι ισχύουν. Για παράδειγμα, ορισμένοι επιστήμονες πιστεύουν πλέον ότι οι καμηλοπαρδάλεις δεν απέκτησαν μακρύ λαιμό για να τρώνε φύλλα σε ψηλά δέντρα. Αντί για αυτό, αξιώνουν ότι οι μεγάλοι λαιμοί εξελίχθηκαν αρχικά στις αρσενικές καμηλοπαρδάλεις για να αποκτήσουν ένα πλεονέκτημα στις μάχες με άλλα αρσενικά ώστε να έχουν πρόσβαση σε θηλυκές καμηλοπαρδάλεις (Simmons & Scheepers, 1996). Ποια από αυτές τις ερμηνείες ισχύει; Είναι δύσκολο να πει κανείς. Οι εξελικτικές ερμηνείες δε μπορούν να ελεγχθούν άμεσα, επειδή εν τέλει περιλαμβάνουν υποθέσεις για το τι συνέβη πριν από χιλιάδες χρόνια. Μπορούν, ωστόσο, να προτείνουν νέες υποθέσεις σχετικά με τα αίτια της συμπεριφοράς των ανθρώπων στον σημερινό κόσμο, κάτι που στη συνέχεια μπορεί να ελεγχθεί, όπως θα δούμε στα επόμενα κεφάλαια.

Αν δεν πρόκειται, λοιπόν, να βασιστούμε μόνο σε μια εξελικτική ή βιολογική προσέγγιση, πώς αλλιώς θα μπορούσαμε να ερμηνεύσουμε γιατί κανείς φέρεται όπως φέρεται, όπως στα παραδείγματα που άνοιξαν αυτό το κεφάλαιο; Εάν είστε σαν τους περισσότερους ανθρώπους, όταν διαβάσατε αυτά τα παραδείγματα υποθέσατε ότι τα άτομα που συμμετείχαν είχαν κάποιες αδυναμίες, κάποια πλεονεκτήματα και κάποια χαρακτηριστικά προσωπικότητας που τους οδήγησαν στις συγκεκριμένες αποκρίσεις τους. Μερικοί άνθρωποι είναι ηγέτες και άλλοι είναι οπαδοί· μερικοί άνθρωποι εμπνέονται από το δημόσιο καλό και άλλοι είναι πιο εγωιστές· μερικοί

είναι γενναίοι και άλλοι είναι δειλοί. Ίσως οι άνθρωποι που δεν κατάφεραν να βοηθήσουν τον Abraham Biggs να ήταν τεμπέληδες, άτολμοι, εγωιστές ή άκαρδοι. Με βάση όσα γνωρίζετε για τη συμπεριφορά τους, θα τους δανείζατε το αυτοκίνητό σας ή θα τους εμπιστευόσασταν να φροντίζουν το νέο σας κουτάβι;

Η ερμηνεία της συμπεριφοράς των ανθρώπων υπό τους όρους των χαρακτηριστικών τους είναι το έργο των ψυχολόγων που ασχολούνται με την προσωπικότητα, οι οποίοι γενικά επικεντρώνονται στις *ατομικές διαφορές*, δηλαδή στις πτυχές των προσωπικοτήτων των ανθρώπων που τους κάνουν διαφορετικούς από τους άλλους. Οι έρευνες για την προσωπικότητα αυξάνουν την κατανόησή μας για την ανθρώπινη συμπεριφορά, αλλά οι κοινωνικοί ψυχολόγοι πιστεύουν ότι η ερμηνεία της συμπεριφοράς κυρίως μέσω των χαρακτηριστικών της προσωπικότητας αγνοεί ένα κρίσιμο κομμάτι της ιστορίας: τον ισχυρό ρόλο που διαδραματίζει η κοινωνική επιρροή.

Αναλογιστείτε ξανά την τραγωδία στο Jonestown. Θυμηθείτε ότι δεν ήταν μόνο μια χούφτα άνθρωποι που αυτοκτόνησαν εκεί, αλλά σχεδόν το 100% αυτών. Είναι εξαιρετικά απίθανο να ήταν όλοι ψυχικά ασθενείς ή να είχαν τον ίδιο συνδυασμό χαρακτηριστικών προσωπικότητας. Εάν θέλουμε μια πιο πλούσια, πιο εμπειριστατωμένη ερμηνεία αυτού του τραγικού γεγονότος, χρειάζεται να καταλάβουμε τι είδους εξουσία και επιρροή διέθετε μια χαρισματική φιγούρα όπως ο Jim Jones, τη φύση του αντίκτυπου που έχει η ζωή σε μια κλειστή κοινωνία αποκομμένη από άλλες απόψεις, και άλλους παράγοντες που θα μπορούσαν να προκαλέσουν ψυχικά υγιείς ανθρώπους να τον υπακούσουν. Μάλιστα, όπως έδειξαν οι κοινωνικοί ψυχολόγοι, οι κοινωνικές συνθήκες στο Jonestown ήταν τέτοιες που σχεδόν οποιοσδήποτε – ακόμα και δυνατοί, μη καταθλιπτικοί άνθρωποι όπως εσείς ή εμείς – θα υπέκυπταν στην επιρροή του Jones.

Ακολουθεί ένα πιο κοινότοπο παράδειγμα. Ας υποθέσουμε ότι πηγαίνετε σε ένα πάρτι και βλέπετε έναν πολύ όμορφο συνάδελφο που ελπίζετε να γνωρίσετε καλύτερα. Ο φοιτητής μοιάζει να νιώθει άβολα – ωστόσο στέκεται μόνος του, χωρίς να επιδιώκει τη βλεμματική επαφή, χωρίς να μιλάει σε κανέναν από όσους έρχονται. Αποφασίζετε ότι δεν σας ενδιαφέρει τόσο πολύ· αυτό το άτομο φαίνεται αρκετά απόμακρο, ακόμη και αλαζονικό. Αλλά μερικές εβδομάδες αργότερα θα τον ξαναδείτε· αυτή τη φορά είναι πάρα πολύ κοινωνικός και πνευματώδης, το κέντρο της προσοχής. Οπότε πώς είναι αυτό το άτομο «πραγματικά»; Απόμακρο και αλαζονικό ή γοητευτικό και καταδεκτικό; Το ερώτημα είναι λάθος· η απάντηση είναι «και τα δύο» και «κανένα από τα δύο». Όλοι μας είμαστε σε θέση να είμαστε ντροπαλοί σε ορισμένες καταστάσεις και εξωστρεφείς σε άλλες. Μια πολύ πιο ενδιαφέρουσα ερώτηση είναι: Ποιοι παράγοντες ήταν διαφορετικοί σε αυτές τις δύο καταστάσεις που είχαν τέτοια εις βάθος επίδραση στη συμπεριφορά του φοιτητή; Αυτό είναι ένα κοινωνικό ψυχολογικό ερώτημα. (Δείτε το «Δοκιμάστε το!»)



Οι ψυχολόγοι που ασχολούνται με την προσωπικότητα μελετούν τα γνωρίσματα ενός ατόμου που μπορεί να το κάνουν ντροπαλό, συμβατικό, επαναστατικό και πρόθυμο να φορέσει μια τρικουάζ περούκα δημοσίως ή ένα κίτρινο πουκάμισο σε ένα πλήθος ντυμένο στα μπλε. Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι μελετούν τον ισχυρό ρόλο της κοινωνικής επιρροής στον τρόπο με τον οποίο συμπεριφερόμαστε όλοι μας.

Δοκιμάστε το!**Κοινωνικές καταστάσεις και ντροπαλοσύνη**

1. Σκεφτείτε έναν από τους φίλους ή τους γνωστούς σας, τον οποίο να θεωρείτε ντροπαλό. (Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον εαυτό σας!) Προσπαθήστε να μην σκεφτείτε εκείνον ή εκείνη ως «ένα ντροπαλό άτομο», αλλά περισσότερο ως κάποιον/-α που έχει μια δυσκολία στο σχετίζεσθαι με τους ανθρώπους σε κάποιες καταστάσεις, αλλά όχι σε κάποιες άλλες.
2. Κάντε μια λίστα με τις καταστάσεις που θεωρείτε ότι είναι πιο πιθανό να αναδείξουν τη ντροπαλή συμπεριφορά του φίλου σας.
3. Κάντε μια λίστα με τις καταστάσεις που θεωρείτε ότι είναι πιο πιθανό να αναδείξουν πιο εξωστρεφείς συμπεριφορές από την πλευρά του φίλου σας. Νιώθει άνετα όταν βρίσκεται με μια μικρή ομάδα φίλων; Όταν βρίσκεται με ένα καινούριο πρόσωπο, με το οποίο όμως ο φίλος σας μοιράζεται τα ίδια ενδιαφέροντα;
4. Ρυθμίστε ένα κοινωνικό περιβάλλον που πιστεύετε ότι θα έκανε τον φίλο σας να νιώσει άνετα. Παρατηρήστε προσεκτικά την επίδραση που έχει στη συμπεριφορά του φίλου σας – ή στη δική σας.

Για τους κλινικούς ψυχολόγους και τους ψυχολόγους που ασχολούνται με την προσωπικότητα, το επίπεδο της ανάλυσης είναι το άτομο. Για τον κοινωνικό ψυχολόγο, το επίπεδο της ανάλυσης είναι το άτομο στο πλαίσιο μιας κοινωνικής κατάστασης – ιδιαίτερα η **νοερή κατασκευή** του ατόμου γι' αυτήν την κατάσταση. Η λέξη *κατασκευή*, που σημαίνει πώς οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται, κατανοούν και ερμηνεύουν τον κοινωνικό κόσμο, είναι μία από τις αγαπημένες ανάμεσα στους κοινωνικούς ψυχολόγους, διότι αποδίδει το πόσο σημαντικό είναι να μπει κανείς μέσα στα κεφάλια των ανθρώπων και να καταλάβει πώς βλέπουν τον κόσμο και πώς αυτές οι νοερές κατασκευές διαμορφώνονται από το κοινωνικό πλαίσιο. Για παράδειγμα, για να καταλάβει γιατί οι άνθρωποι βλάπτουν σκόπιμα ο ένας τον άλλο, ο κοινωνικός ψυχολόγος επικεντρώνεται στον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι κατασκευάζουν νοερά μια συγκεκριμένη κοινωνική κατάσταση: Το κάνουν με τρόπο που να τους κάνει να αισθάνονται απογοητευμένοι; Η απογοήτευση πάντα προηγείται της επιθετικότητας; Αν οι άνθρωποι αισθάνονται απογοητευμένοι, υπό ποιές συνθήκες θα δώσουν διέξοδο στην απογοήτευση τους με μια επιθετική πράξη και υπό ποιές συνθήκες θα συγκρατηθούν; (Βλέπε Κεφάλαιο 12.)

Νοερή Κατασκευή (Construal) Ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται, κατανοούν και ερμηνεύουν τον κοινωνικό κόσμο



Οι άνθρωποι σε αυτή τη φωτογραφία μπορούν να μελετηθούν από διάφορες οπτικές: ως άτομα ή ως μέλη μιας οικογένειας, μιας κοινωνικής τάξης, ενός επαγγέλματος, μιας κουλτούρας ή μιας περιοχής. Οι κοινωνιολόγοι μελετούν την ομάδα ή τον θεσμό· οι κοινωνικοί ψυχολόγοι μελετούν την επίδραση αυτών των ομάδων και των θεσμών στην ατομική συμπεριφορά.

Άλλες κοινωνικές επιστήμες ενδιαφέρονται περισσότερο για τους κοινωνικούς, οικονομικούς, πολιτικούς και ιστορικούς παράγοντες που επηρεάζουν τα γεγονότα. Η κοινωνιολογία, αντί να εστιάζει στο άτομο, εστιάζει σε ζητήματα όπως η κοινωνική τάξη, η κοινωνική δομή και οι κοινωνικοί θεσμοί. Φυσικά, επειδή η κοινωνία αποτελείται από μια πολυσυλλεκτικότητα ανθρώπων, είναι βέβαιο ότι θα υπάρξει ορισμένη επικάλυψη ανάμεσα στους τομείς της κοινωνιολογίας και της κοινωνικής ψυχολογίας. Η μεγάλη διαφορά είναι ότι στην κοινωνιολογία, *το επίπεδο ανάλυσης είναι η ομάδα, ο θεσμός ή η κοινωνία γενικότερα*, ενώ το επίπεδο ανάλυσης στην κοινωνική ψυχολογία είναι το άτομο εντός της ομάδας, του θεσμού ή της κοινωνίας. Έτσι, παρότι οι κοινωνιολόγοι, όπως και οι κοινωνικοί ψυχολόγοι, ενδιαφέρονται για τις αιτίες πρόκλησης της επιθετικότητας, οι κοινωνιολόγοι είναι πιο πιθανό να ενδιαφέρονται για το γιατί μια συγκεκριμένη κοινωνία (ή μια ομάδα μέσα στην κοινωνία) παράγει διαφορετικά επίπεδα επιθετικότητας στα μέλη της. Γιατί ο δείκτης της εγκληματικότητας είναι τόσο υψηλότερος στις ΗΠΑ σε σύγκριση με τον Καναδά ή την Ευρώπη; Εντός των ΗΠΑ, γιατί ο δείκτης εγκληματικότητας είναι πιο υψηλός σε κάποιες γεωγραφικές περιοχές απ' ό,τι σε κάποιες άλλες; Πώς σχετίζονται οι αλλαγές στην κοινωνία με τις αλλαγές στην επιθετική συμπεριφορά;

Η κοινωνική ψυχολογία διαφέρει από άλλες κοινωνικές επιστήμες όχι μόνο ως προς το επίπεδο ανάλυσης, αλλά και όσον αφορά τις ερμηνείες που παρέχει. *Ο στόχος της κοινωνικής ψυχολογίας είναι να προσδιορίσει τις ψυχολογικές ιδιότητες που κάνουν σχεδόν τον καθένα επιρρεπή στην κοινωνική επιρροή, ανεξάρτητα από την κοινωνική τάξη ή την κουλτούρα του.* Οι νόμοι που κυριαρχούν ανάμεσα στην απογοήτευση και την επιθετικότητα, για παράδειγμα, υποθέτουμε ότι ισχύουν για τους περισσότερους ανθρώπους στα περισσότερα μέρη, όχι απλώς για μέλη ενός φύλου, μιας κοινωνικής τάξης, μιας κουλτούρας, μιας ηλικιακής ομάδας ή μιας εθνικότητας.

Ωστόσο, επειδή η κοινωνική ψυχολογία είναι μια νέα επιστήμη που αναπτύχθηκε κυρίως στις ΗΠΑ, ορισμένα από τα ευρήματα της δεν έχουν ελεγχθεί ακόμη σε άλλες κουλτούρες για να δούμε αν ισχύουν παγκοσμίως. Εντούτοις, ο στόχος μας είναι να ανακαλύψουμε τέτοιους νόμους. Όλο και περισσότερο, όσο οι μέθοδοι και οι θεωρίες, που αναπτύσσονται από τους Αμερικάνους κοινωνικούς ψυχολόγους, υιοθετούνται από κοινωνικούς ψυχολόγους από την Ευρώπη, την Ασία, την Αφρική, τη Μέση Ανατολή και τη Νότια Αμερική, μαθαίνουμε περισσότερα για το βαθμό στον οποίο αυτοί οι νόμοι είναι παγκόσμιοι, καθώς και για τις πολιτισμικές διαφορές στον τρόπο με τον οποίο εκφράζονται αυτοί οι νόμοι, για τις πολιτισμικές διαφορές σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι ερμηνεύουν τον κοινωνικό κόσμο (βλέπε Κεφάλαιο 2). Η *διαπολιτισμική έρευνα είναι*, επομένως, εξαιρετικά πολύτιμη, γιατί ενδυναμώνει θεωρίες, είτε δείχνοντας την παγκοσμιότητα τους ή καθοδηγώντας μας στην ανακάλυψη πρόσθετων μεταβλητών που μας βοηθούν να κατανοήσουμε και να προβλέψουμε την ανθρώπινη συμπεριφορά. Θα παραθέσουμε πολλά παραδείγματα από τη διαπολιτισμική έρευνα σε αυτό το βιβλίο.

Συνοψίζοντας, η κοινωνική ψυχολογία βρίσκεται ανάμεσα στα πιο κοντινά ξαδέλφια της, την κοινωνιολογία και την ψυχολογία της προσωπικότητας (βλέπε τον Πίνακα 1.1) Η κοινωνική ψυχολογία και η κοινωνιολογία μοιράζονται ένα ενδιαφέρον σχετικά με τον τρόπο που η κατάσταση και η ευρύτερη κοινωνία επηρεάζουν τη συμπεριφορά. Η κοινωνική ψυχολογία και η ψυχολογία της προσωπικότητας μοιράζονται ένα ενδιαφέρον σχετικά με την ατομική ψυχολογία. Αλλά οι κοινωνικοί ψυχολόγοι εργάζονται στο σημείο που αυτοί οι δύο κλάδοι επικαλύπτονται: Δίνουν έμφαση στις ψυχολογικές διεργασίες που μοιράζονται οι περισσότεροι άνθρωποι στον κόσμο και οι οποίες τους κάνουν επιρρεπείς στην κοινωνική επιρροή.

Η Δύναμη της Κατάστασης

Μ.Σ. 1.2 Συνοψίστε γιατί έχει σημασία ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι εξηγούν και ερμηνεύουν γεγονότα, καθώς και συμπεριφορές, δικές τους και άλλων

Υποθέστε ότι πηγαίνετε σε ένα εστιατόριο με μια παρέα φίλων σας. Η σερβιτόρα έρχεται να σας πάρει παραγγελία, αλλά δυσκολεύεστε να αποφασίσετε ποια πίτα θέλετε. Όσο διστάζετε, εκείνη χτυπά ανυπόμονα το στυλό στο σημειωματάριο της, γυρίζει το βλέμμα της προς το ταβάνι, σας κοιτάζει βλοσυρά και τελικά σας μιλάει απότομα «Ε, δεν έχω όλη μέρα!». Όπως οι περισσότεροι άνθρωποι, θα σκεφτόσασταν πιθανώς ότι είναι ένα κακό ή δυσάρεστο άτομο.

Αλλά υποθέστε ότι ενώ αποφασίζετε να διαμαρτυρηθείτε γι' αυτήν στον διευθυντή, ένας τακτικός πελάτης σας λέει ότι η ευερέθιστη σερβιτόρα σας διατηρεί μια μονογονεϊκή οικογένεια, έμεινε όλη την νύχτα ξύπνια από την γκρίνια του μικρότερου παιδιού της, το οποίο ήταν τρομερά άρρωστο· ότι το αυτοκίνητο της έσπασε στο δρόμο της για τη δουλειά και δεν έχει ιδέα από πού θα βρει τα χρήματα για να το επισκευάσει.

Πίνακας 1.1 Η Κοινωνική Ψυχολογία σε Σύγκριση με Άλλους Κλάδους

Βιολογία και Νευροεπιστήμη	Ψυχολογία της Προσωπικότητας	Κοινωνική Ψυχολογία	Κοινωνιολογία
Η μελέτη των γονιδίων, των ορμονών και των φυσιολογικών διεργασιών του εγκεφάλου	Η μελέτη των χαρακτηριστικών που κάνουν τα άτομα μοναδικά και διαφορετικά το ένα από το άλλο	Η μελέτη των ψυχολογικών διεργασιών που έχουν οι άνθρωποι από κοινού και τους κάνουν επιρρεπείς στην κοινωνική επιρροή	Η μελέτη των ομάδων, των οργανισμών και των κοινωνιών, παρά των ατόμων

Ερωτήσεις Ανασκόπησης

- Ένας κοινωνικός ψυχολόγος θα είχε την τάση να αναζητήσει ερμηνείες για τη βίαιη συμπεριφορά ενός νεαρού άνδρα *πρωταρχικά* με όρους σχετικούς με:
 - επιθετικά χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του.
 - πιθανούς γενετικούς παράγοντες που συμβάλλουν.
 - τον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρεται η ομάδα των συνομιλήκων/παρέα του.
 - το τι τον δίδαξε ο πατέρας του.
- Το θέμα που θα ενδιέφερε περισσότερο έναν κοινωνικό ψυχολόγο είναι:
 - πώς το επίπεδο της εξωστρέφειας των διαφορετικών προέδρων επηρέασε τις πολιτικές τους αποφάσεις.
 - αν η απόφαση των ανθρώπων για το αν θα εξαπατήσουν σε ένα τεστ επηρεάζεται από τον τρόπο με τον οποίο φαντάζονται ότι θα αντιδρούσαν οι φίλοι τους αν το μάθαιναν.
 - ο βαθμός στον οποίο η κοινωνική τάξη προβλέπει το εισόδημα των ανθρώπων.
 - τι σκέφτονται οι περαστικοί στο δρόμο για την υπερθέρμανση του πλανήτη.
- Ποιο από τα παρακάτω ισχύει για την εξελικτική ψυχολογία;
 - Η φυσική επιλογή λειτουργεί διαφορετικά στους ανθρώπους απ' ό,τι στα ζώα
 - Είναι εύκολο να ελέγξουμε εξελικτικές υποθέσεις κάνοντας πειράματα.
 - Οι περισσότερες κοινωνικές συμπεριφορές είναι γενετικά καθορισμένες και επηρεάζονται ελάχιστα από το κοινωνικό περιβάλλον.
 - Οι εξελικτικές προσεγγίσεις μπορούν να παράγουν νέες υποθέσεις για την κοινωνική συμπεριφορά που μπορούν στην πορεία να ελεγχθούν με πειράματα.
- Πώς διαφέρει η κοινωνική ψυχολογία από την ψυχολογία της προσωπικότητας;
 - Η κοινωνική ψυχολογία εστιάζει στις ατομικές διαφορές, ενώ η ψυχολογία της προσωπικότητας εστιάζει στον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρονται οι άνθρωποι σε διαφορετικές καταστάσεις.
 - Η κοινωνική ψυχολογία εστιάζει στις διεργασίες που μοιράζονται οι άνθρωποι και τους κάνουν επιρρεπείς στην κοινωνική επιρροή, ενώ η ψυχολογία της προσωπικότητας εστιάζει στις ατομικές διαφορές.
 - Η κοινωνική ψυχολογία παρέχει γενικούς νόμους και θεωρίες για τις κοινωνίες, ενώ η ψυχολογία της προσωπικότητας μελετά τα χαρακτηριστικά που κάνουν τους ανθρώπους μοναδικούς.
 - Η κοινωνική ψυχολογία εστιάζει στις ατομικές διαφορές, ενώ η ψυχολογία της προσωπικότητας παρέχει γενικούς νόμους και θεωρίες για τις κοινωνίες.
- Ποιο είναι το «επίπεδο ανάλυσης» για έναν κοινωνικό ψυχολόγο;
 - Το άτομο στο πλαίσιο μιας κοινωνικής κατάστασης.
 - Η ίδια η κοινωνική κατάσταση.
 - Το επίπεδο επίτευξης ενός ατόμου.
 - Το επίπεδο του λογικού συλλογισμού ενός ατόμου.
- Ποιο από τα παρακάτω ερευνητικά θέματα σχετικά με τη βία μπορεί να είναι ένα θέμα που θα διερευνούσε ένας κοινωνικός ψυχολόγος;
 - Πώς αλλάζουν οι δείκτες της εγκληματικότητας με την πάροδο του χρόνου μέσα σε μια κουλτούρα.
 - Γιατί οι δείκτες της εγκληματικότητας διαφέρουν ανάμεσα στις κουλτούρες.
 - Οι εγκεφαλικές ανωμαλίες που παράγουν επιθετικότητα όταν ένα άτομο προκληθεί.
 - Γιατί μερικές καταστάσεις είναι πιο πιθανό απ' ό,τι άλλες να προκαλέσουν επιθετικότητα.

Επίσης, σας λέει ότι όταν τελικά έφτασε στο εστιατόριο, έμαθε ότι ο συνάδελφος της ήταν πολύ μεθυσμένος για να εργαστεί, κάτι που οδήγησε στην απαίτηση να καλύψει εκείνη τον διπλάσιο αριθμό τραπεζιών από το συνηθισμένο, και ότι ο μάγειρας που είναι υπεύθυνος για τα γρήγορα πιάτα συνεχίζει να της φωνάζει, επειδή δεν παίρνει τις παραγγελίες αρκετά γρήγορα. Με δεδομένες όλες αυτές τις πληροφορίες, μπορεί τώρα να καταλήξετε στο συμπέρασμα ότι δεν είναι ένα κακό άτομο, αλλά ένας συνηθισμένος άνθρωπος υπό τεράστια πίεση.

Αυτή η μικρή ιστορία έχει τεράστιες συνέπειες. Οι περισσότεροι Αμερικανοί θα ερμηνεύσουν τη συμπεριφορά κάποιου σε όρους προσωπικότητας· επικεντρώνονται στο δέντρο και χάνουν το δάσος. Το γεγονός ότι αποτυγχάνουν να λάβουν υπόψη τους την κατάσταση έχει βαθύ αντίκτυπο στον τρόπο με τον οποίο τα ανθρώπινα όντα σχετίζονται μεταξύ τους – όπως, στην περίπτωση της σερβιτόρας, αν αισθάνονται συμπόνια και ανεκτικότητα ή θυμό και να χάνουν την υπομονή τους.

Υποτιμώντας τη Δύναμη της Κατάστασης

Ο κοινωνικός ψυχολόγος βρίσκεται αντιμέτωπος με ένα τεράστιο εμπόδιο γνωστό ως το **θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης**, το οποίο είναι η τάση να ερμηνεύουμε εξ ολοκλήρου τη δική μας συμπεριφορά και των άλλων ανθρώπων με όρους προσωπικότητας και να υποτιμούμε τη δύναμη της κοινωνικής επιρροής και της άμεσης κατάστασης. Θα σας δώσουμε τα βασικά στοιχεία αυτού του φαινομένου εδώ, γιατί θα τα συναντήσετε σε όλο το βιβλίο.

Θεμελιώδες Σφάλμα Απόδοσης (Fundamental Attribution Error) Η τάση υπερεκτίμησης του βαθμού στον οποίο η συμπεριφορά των άλλων ανθρώπων είναι αποτέλεσμα εσωτερικών, προδιαθεσιακών παραγόντων και υποτίμησης του ρόλου που παίζουν οι καταστασιακοί παράγοντες

Η ερμηνεία συμπεριφορών σε όρους προσωπικότητας μπορεί να μας δώσει ένα αίσθημα ψευδούς ασφάλειας. Όταν οι άνθρωποι προσπαθούν να ερμηνεύσουν μια απάνθρωπη ή αλλόκοτη συμπεριφορά, όπως αυτή των ανθρώπων του Jonestown που αφαίρεσαν τη δική τους ζωή και σκότωσαν τα παιδιά τους, το βρίσκουν δελεαστικό και, με έναν παράξενο τρόπο, παρήγορο να ξεγράψουν τα θύματα ως ελαττωματικά ανθρώπινα όντα. Κάτι τέτοιο τους δίνει την αίσθηση ότι δεν θα μπορούσε ποτέ να συμβεί σε εκείνους. Αποτελεί ειρωνεία το γεγονός ότι αυτός ο τρόπος σκέψης αυξάνει την ευαλωτότητα μας στις καταστροφικές κοινωνικές επιρροές, καθιστώντας μας λιγότερο συνειδητοποιημένους σχετικά με τη δική μας επιρρέπεια απέναντι τους. Επιπλέον, αποτυγχάνοντας να εκτιμήσουμε πλήρως τη δύναμη της κατάστασης, τείνουμε να υπεραπλοποιούμε το πρόβλημα, κάτι το οποίο μπορεί να μας οδηγήσει να αποδώσουμε ευθύνες στο θύμα σε καταστάσεις, όπου οι κοινωνικές δυνάμεις, στις οποίες είναι πολύ δύσκολο για τους περισσότερους από εμάς να αντισταθούμε, υπερίσχυαν του ατόμου, όπως στην περίπτωση της τραγωδίας του Jonestown.

Για να πάρουμε ένα πιο καθημερινό παράδειγμα, φανταστείτε μια κατάσταση στην οποία δύο άνθρωποι παίζουν ένα παιχνίδι και πρέπει να επιλέξουν μία από τις δύο στρατηγικές: Μπορούν να παίξουν ανταγωνιστικά και να προσπαθήσουν να κερδίσουν όσο το δυνατόν περισσότερα χρήματα και να εξασφαλίσουν ότι ο συνεργάτης τους θα χάσει όσο το δυνατόν περισσότερα, ή μπορούν να παίξουν συνεργατικά και να προσπαθήσουν να σιγουρευτούν ότι και οι δύο θα κερδίσουν χρήματα. Πώς νομίζετε ότι θα παίξει καθένας από τους φίλους σας αυτό το παιχνίδι;

Λίγοι άνθρωποι το βρίσκουν δύσκολο να απαντήσουν σε αυτή την ερώτηση· όλοι έχουμε μια αίσθηση για τη σχετική ανταγωνιστικότητα των φίλων μας. Ως εκ τούτου, θα μπορούσατε να πείτε: «Είμαι βέβαιος ότι η φίλη μου η Jennifer, η οποία είναι πιο σκληρή και το βασικό αντικείμενο σπουδών της σχετίζεται με τις επιχειρήσεις, θα έπαιζε αυτό το παιχνίδι πιο ανταγωνιστικά απ' ό,τι η φίλη μου η Άννα, η οποία είναι ένα πιο μαλακό και γενναιόδωρο άτομο». Αλλά πόσο ακριβείς είναι πιθανόν να είστε; Μήπως θα έπρεπε να σκέφτεστε για το ίδιο το παιχνίδι αντί για το ποιός το παίζει;

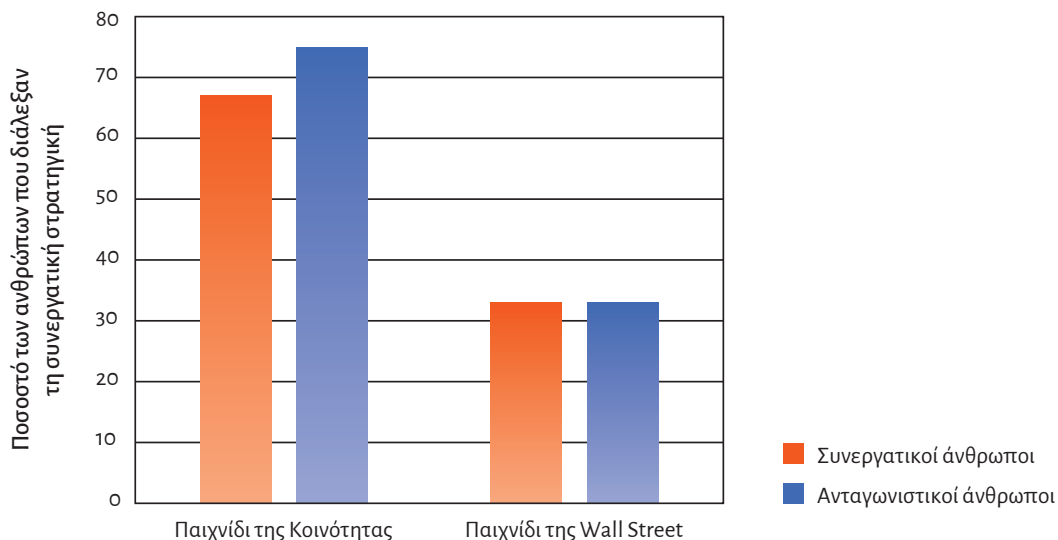
Για να ανακαλύψουν την απάντηση, ερευνητές του Πανεπιστημίου του Στάνφορντ διεξήγαγαν το ακόλουθο πείραμα (Liberman, Samuels, & Ross, 2004). Περιέγραψαν το παιχνίδι σε βοηθητικούς κατοίκους (BK)² σε ένα φοιτητικό ξενώνα και τους ζήτησαν να καταθέσουν μια λίστα με σπουδαστές που θεωρούσαν ότι ήταν είτε ιδιαίτερα συνεργατικοί, είτε ιδιαίτερα ανταγωνιστικοί. Όπως αναμενόταν, οι BK εντόπισαν εύκολα τους

² Σ.τ.Μ: Στο πρωτότυπο “resident assistants” (RAs). Πρόκειται για φοιτητές που λειτουργούν ως θετικό πρότυπο για τους κατοίκους και το προσωπικό της φοιτητικής εστίας, φροντίζοντας για την επιβολή των κανόνων σχετικά με τη ζωή των κατοίκων, τις υπηρεσίες σχετικά με τη στέγαση και το φαγητό και το Πανεπιστήμιο. Οι RAs αποτελούν το σύνδεσμο ανάμεσα στους κατοίκους της εστίας και τη διοίκηση του Πανεπιστημίου.

σπουδαστές που ταίριαζαν σε κάθε κατηγορία. Στη συνέχεια, οι ερευνητές κάλεσαν αυτούς τους μαθητές να παίξουν το παιχνίδι σε ένα πείραμα ψυχολογίας. Υπήρξε μια πρόσθετη διαφοροποιημένη παράμετρος: Οι ερευνητές διαφοροποιούσαν μια φαινομενικά δευτερεύουσα πτυχή της κοινωνικής κατάστασης – αυτής που ονόμασαν παιχνίδι. Είπαν στους μισούς συμμετέχοντες ότι θα έπαιζαν το Παιχνίδι της Wall Street και στους άλλους μισούς ότι έπαιζαν το Παιχνίδι της Κοινότητας. Όλα τα άλλα σχετικά με το παιχνίδι ήταν πα- νομοίωτα. Οι άνθρωποι που κρίθηκαν είτε ως ανταγωνιστικοί ή ως συνεργατικοί έπαιζαν ένα παιχνίδι που ονομαζόταν είτε το Παιχνίδι της Wall Street, είτε το Παιχνίδι της Κοινότητας, με αποτέλεσμα να προκύψουν τέσσερις συνθήκες: συνεργατικοί άνθρωποι που παίζουν το Παιχνίδι της Wall Street, συνεργατικοί άνθρωποι που παίζουν το Παιχνίδι της Κοινότητας, ανταγωνιστικοί άνθρωποι που παίζουν το Παιχνίδι της Wall Street ή ανταγωνιστικοί άνθρωποι που παίζουν το Παιχνίδι της Κοινότητας.

Και πάλι, οι περισσότεροι από εμάς περνούν τη ζωή τους υποθέτοντας ότι αυτό που πραγματικά μετράει είναι ο αληθινός χαρακτήρας ενός ατόμου, όχι κάτι σχετικό με την άμεση κατάσταση του ατόμου και σίγου- ρα όχι κάτι τόσο ασήμαντο όσο όνομα ενός παιχνιδιού, σωστά; Μη βιάζεστε τόσο! Όπως μπορείτε να δείτε στο Σχήμα 1.1, το όνομα του παιχνιδιού προκάλεσε μια τεράστια διαφορά στον τρόπο συμπεριφοράς των ανθρώπων. Όταν ονομαζόταν το Παιχνίδι της Wall Street, περίπου τα δύο τρίτα των φοιτητών αποκρίνονταν ανταγωνιστικά· όταν ονομαζόταν το Παιχνίδι της Κοινότητας, μόνο το ένα τρίτο αποκρινόταν ανταγωνιστικά. Το όνομα του παιχνιδιού έστειλε ένα ισχυρό μήνυμα σχετικά με τον τρόπο που θα έπρεπε να συμπεριφερ- θούν οι παίκτες. Αλλά το υποτιθέμενο χαρακτηριστικό προσωπικότητας ενός φοιτητή δεν προκάλεσε καμία μετρήσιμη διαφορά στη συμπεριφορά του φοιτητή. Οι φοιτητές που χαρακτηρίστηκαν ως *ανταγωνιστικοί* δεν είχαν περισσότερες πιθανότητες να υιοθετήσουν την ανταγωνιστική στρατηγική από εκείνους που χαρακτη- ρίστηκαν ως *συνεργατικοί*. Θα δούμε αυτό το μοτίβο των αποτελεσμάτων σε όλο αυτό το βιβλίο: Πτυχές της κοινωνικής κατάστασης που μπορεί να φαίνονται μικρής σημασίας μπορούν να υπερισχύσουν των διαφορών προσωπικότητας των ανθρώπων (Ross & Ward, 1996).

Αν απλά η ονομασία ενός παιχνιδιού σε ένα πείραμα ψυχολογίας έχει τόσο μεγάλη επίδραση στη συ- μπεριφορά των παικτών, ποιός πιστεύετε ότι θα ήταν ο αντίκτυπος αν μεταδίδαμε στους μαθητές σε μια τάξη ότι η δραστηριότητα που έκαναν ήταν ανταγωνιστική ή συνεταιριστική; Ας υποθέσουμε ότι είστε καθηγητής ιστορίας στην έβδομη τάξη. Σε μία από τις τάξεις σας, διαμορφώνετε την εμπειρία της μάθησης έτσι ώστε να μοιάζει με την κατάσταση που υπονοείται στον όρο «Παιχνίδι της Wall Street». Ενθαρρύνετε τον ανταγωνισμό, λέτε στους μαθητές σας να σηκώσουν τα χέρια τους όσο το δυνατόν γρηγορότερα και



Σχήμα 1.1 Γιατί το Όνομα του Παιχνιδιού έχει Σημασία

Σε αυτό το πείραμα, όταν το όνομα του παιχνιδιού ήταν το «Παιχνίδι της Κοινότητας», οι παίκτες ήταν πολύ πιο πιθανό να συμπεριφέ- ρονται συνεργατικά απ' ό,τι όταν ονομαζόταν το «Παιχνίδι της Wall Street» – ανεξάρτητα από τα συνεργατικά ή ανταγωνιστικά χαρακτη- ριστικά προσωπικότητας τους. Ο τίτλος του παιχνιδιού εξέφραζε κοινωνικές νόρμες που πλεονεκτούσαν σε σχέση με την προσωπικό- τητα και διαμόρφωναν τη συμπεριφορά των παικτών.

(Δεδομένα από τους Liberman, Samuels & Ross, 2004)

ΔΕΙΤΕ | ΤΙ ΘΑ ΚΑΝΑΤΕ;

να χλευάζουν στις λανθασμένες απαντήσεις που δίνονται από άλλους μαθητές. Στην άλλη τάξη σας, διαμορφώνετε τη μαθησιακή κατάσταση έτσι, ώστε οι μαθητές να επιβραβεύονται για τη συνεργασία μεταξύ τους, για να ακούν προσεκτικά, για να ενθαρρύνουν ο ένας τον άλλον και να δουλεύουν συνεργατικά μαζί για να μάθουν το υλικό. Ποιά υποθέτετε ότι θα είναι η επίδραση που μπορεί να έχουν αυτές οι διαφορετικές καταστάσεις στην απόδοση των μαθητών σας, στην ευχαρίστηση που θα αντλούν από το σχολείο και στα συναισθήματα που θα έχουν ο ένας για τον άλλον; Ένα τέτοιο πείραμα θα συζητηθεί στο κεφάλαιο 13 (Aronson & Patnoe, 2011).

Φυσικά οι διαφορές στην προσωπικότητα υπάρχουν και συχνά έχουν μεγάλη σημασία, αλλά οι κοινωνικές και περιβαλλοντικές καταστάσεις είναι τόσο ισχυρές, ώστε να έχουν δραματικές επιπτώσεις σχεδόν σε όλους. Αυτός είναι ο τομέας του κοινωνικού ψυχολόγου.

Η Σημασία των Νοερών Κατασκευών

Η δήλωση ότι η κοινωνική κατάσταση έχει βαθιές επιπτώσεις στην ανθρώπινη συμπεριφορά είναι κάτι, αλλά τι ακριβώς εννοούμε όταν μιλάμε για την κοινωνική κατάσταση; Μια στρατηγική για τον ορισμό της θα ήταν να προσδιορίσουμε τις αντικειμενικές ιδιότητες της κατάστασης, όπως είναι το πόσο ανταμείβει τους ανθρώπους, και στη συνέχεια να καταγράψουμε τις συμπεριφορές που προκύπτουν από αυτές τις αντικειμενικές ιδιότητες.

Αυτή η προσέγγιση έχει υιοθετηθεί από τον **συμπεριφορισμό**, μια σχολή της ψυχολογίας που υποστηρίζει ότι για να κατανοήσει κανείς την ανθρώπινη συμπεριφορά, αρκεί να μελετήσει μόνο τις ενισχυτικές ιδιότητες του περιβάλλοντος: Όταν μια συμπεριφορά ακολουθείται από μια επιβράβευση (όπως είναι τα χρήματα, η προσοχή, ο έπαινος ή άλλα οφέλη), είναι πιθανό να συνεχίσει· όταν η συμπεριφορά ακολουθείται από μια τιμωρία (όπως ο πόνος, η απώλεια ή οι θυμωμένες φωνές), είναι πιθανό να σταματήσει ή να εξλειφθεί. Οι σκύλοι έρχονται όταν τους φωνάζουμε, γιατί έχουν μάθει ότι η συμμόρφωση ακολουθείται από θετική ενίσχυση (π.χ. φαγητό ή χάδια)· τα παιδιά μαθαίνουν τους πίνακες του πολλαπλασιασμού πιο γρήγορα αν τα επαινείτε, τους χαμογελάτε και τους κολλήσετε ένα χρυσό αστέρι στο μέτωπο μετά από τις σωστές απαντήσεις τους. Οι συμπεριφοριστές ψυχολόγοι, και ιδιαίτερα ο πρωτοποριακός συμπεριφοριστής B. F. Skinner (1938), πίστευαν ότι όλες οι συμπεριφορές μπορούν να γίνουν κατανοητές αν εξετάσουμε τις επιβραβεύσεις και τις τιμωρίες στο περιβάλλον ενός οργανισμού.

Συμπεριφορισμός (Behaviorism) Σχολή της ψυχολογίας που υποστηρίζει ότι για την κατανόηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς χρειάζεται κανείς να μελετήσει μόνο τις ενισχυτικές ιδιότητες του περιβάλλοντος

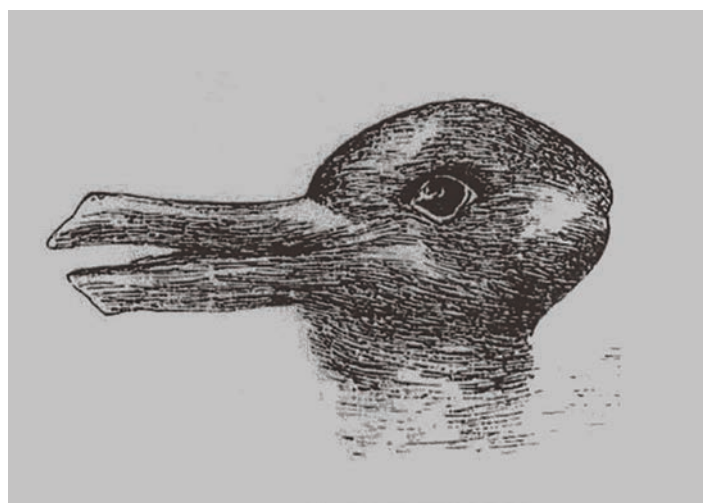
Ο συμπεριφορισμός έχει πολλά πλεονεκτήματα και οι αρχές του ερμηνεύουν μέρος της συμπεριφοράς πολύ καλά. (Βλέπε Κεφάλαιο 10.) Ωστόσο, επειδή οι πρώτοι συμπεριφοριστές δεν ενδιαφέρονταν για τις γνωστικές διεργασίες, τις σκέψεις και τα αισθήματα – έννοιες που τις θεωρούσαν υπερβολικά αόριστες και νοερές και που δεν ήταν επαρκώς αγκιστρωμένες στην παρατηρήσιμη συμπεριφορά – αγνοούσαν φαινόμενα με ζωτική σημασία για την ανθρώπινη κοινωνική εμπειρία. Πιο συγκεκριμένα, αγνοούσαν τη σημασία του *τρόπου με τον οποίο οι άνθρωποι ερμηνεύουν τα περιβάλλοντά τους*.

ΔΕΙΤΕ | ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ! ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΓΙΑ ΝΑ ΠΛΟΗΓΗΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΣΑΣ



Για τους κοινωνικούς ψυχολόγους, η συμπεριφορά των ανθρώπων δεν επηρεάζεται άμεσα από την κατάσταση, αλλά μάλλον, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, από τη νοερή κατασκευή που διαθέτουμε για αυτήν (Griffin & Ross, 1991· Ross & Nisbett, 1991). Για παράδειγμα, αν κάποιος σας πλησιάσει, σας χτυπήσει στην πλάτη και σας ρωτήσει πώς νιώθετε, η απάντησή σας δεν θα εξαρτηθεί από το τι έχει κάνει αυτό το άτομο, αλλά από τον τρόπο με τον οποίο κατασκευάζετε νοερά (δηλαδή ερμηνεύετε) αυτή τη συμπεριφορά. Θα μπορούσατε να έχετε μια διαφορετική κατασκευή για αυτές τις ενέργειες ανάλογα με το αν προέρχονται από έναν στενό φίλο που ανησυχεί για την υγεία σας, από έναν περιστασιακό γνωστό με τον οποίο συζητάτε ή από έναν πωλητή αυτοκινήτου που προσπαθεί να είναι καλός για να σας πουλήσει ένα μεταχειρισμένο αυτοκίνητο. Και η απάντησή σας θα διαφέρει επίσης ακόμη και αν η ερώτηση σχετικά με την υγεία σας διατυπώθηκε με τον ίδιο τρόπο και με τον ίδιο τόνο στη φωνή. Δε θα ήταν πιθανό να πείτε, «Στην πραγματικότητα, αισθάνομαι πολύ ανήσυχος για αυτόν τον πόνο στα νεφρά» σε έναν πωλητή, αλλά μπορείτε να το λέγατε στον στενό σας φίλο.

Η έμφαση στη νοερή κατασκευή έχει τις ρίζες της σε μια προσέγγιση που ονομάζεται **Ψυχολογία Gestalt**. Αρχικά προτάθηκε ως μια θεωρία του τρόπου με τον οποίο οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται τον φυσικό κόσμο· η Ψυχολογία Gestalt υποστηρίζει ότι πρέπει να μελετήσουμε τον υποκειμενικό τρόπο με τον οποίο ένα αντικείμενο εμφανίζεται στο μυαλό των ανθρώπων (ως *gestalt* ή ολόκληρο) και όχι τον τρόπο με τον οποίο συνδυάζονται τα αντικειμενικά, φυσικά χαρακτηριστικά του αντικείμενου. Μια απεικόνιση αυτής της θέσης είναι ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται οπτικές ψευδαισθήσεις όπως αυτή που παρουσιάζεται στο Σχήμα 1.2.



Σχήμα 1.2

Μια απεικόνιση της προσέγγισης της Gestalt για την αντίληψη είναι μέσα από τις οπτικές ψευδαισθήσεις, όπως αυτή που φαίνεται στην παρακάτω εικόνα. Αυτή η εικόνα δείχνει μια πάπια που κοιτάζει προς τα αριστερά ή ένα κουνέλι που κοιτάζει προς τα δεξιά; Αντικειμενικά δεν είναι ούτε το ένα, ούτε το άλλο· μάλλον, η πρόσληψή σας αφορά πώς το κατασκευάζετε νοερά σε κάθε συγκεκριμένο χρονικό σημείο.

Τι βλέπετε σε αυτό το σχήμα; Βλέπετε μια πάπια που κοιτάζει προς τα αριστερά ή ένα κουνέλι που κοιτάζει προς τα δεξιά; Αντικειμενικά δεν είναι ούτε το ένα, ούτε το άλλο· μάλλον, η απάντησή σας αφορά πώς το κατασκευάζετε νοερά σε κάθε συγκεκριμένο χρονικό σημείο. Δηλαδή, σύμφωνα με την Ψυχολογία Gestalt, πρέπει κανείς να επικεντρωθεί στη φαινομενολογία των ατόμων που αντιλαμβάνονται – πώς εμφανίζεται ένα αντικείμενο σε αυτούς – αντί στα αντικειμενικά του συστατικά.

Ψυχολογία Gestalt (Gestalt Psychology) Σχολή ψυχολογίας που τονίζει τη σημασία της μελέτης του υποκειμενικού τρόπου με τον οποίο ένα αντικείμενο εμφανίζεται στο νου των ανθρώπων έναντι της μελέτης των αντικειμενικών, φυσικών χαρακτηριστικών του αντικειμένου αυτού

Η προσέγγιση της Gestalt διατυπώθηκε από Γερμανούς ψυχολόγους στο πρώτο μέρος του εικοστού αιώνα. Στα τέλη της δεκαετίας του 1930, αρκετοί από αυτούς τους ψυχολόγους κατέφυγαν στις Ηνωμένες Πολιτείες για να ξεφύγουν από το ναζιστικό καθεστώς. Ανάμεσα στους εξόριστους ήταν ο Kurt Lewin, που θεωρείται γενικά ο ιδρυτής της σύγχρονης πειραματικής κοινωνικής ψυχολογίας. Ως νεαρός Γερμανοεβραίος καθηγητής τη δεκαετία του 1930, ο Lewin βίωσε τον αχαλίνωτο αντισημιτισμό που έπληξε τη ναζιστική Γερμανία. Αυτή η εμπειρία επηρέασε βαθιά τη σκέψη του και, όταν μετακόμισε στις Ηνωμένες Πολιτείες, ο Lewin βοήθησε στη διαμόρφωση της αμερικανικής κοινωνικής ψυχολογίας, κατευθύνοντάς την προς ένα εις βάθος ενδιαφέρον για τη διερεύνηση των αιτιών και των τρόπων αντιμετώπισης των προκαταλήψεων και των εθνοτικών στερεοτύπων.

Ως θεωρητικός, ο Lewin έκανε το τολμηρό βήμα να εφαρμόσει τις αρχές της Gestalt πέρα από την αντίληψη των αντικειμένων – όπως είναι η εικόνα με την πάπια/το κουνέλι παραπάνω – στον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε τον κοινωνικό κόσμο. Είναι συχνά πιο σημαντικό να κατανοήσουμε πώς οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται, κατανοούν και ερμηνεύουν ο ένας τη συμπεριφορά του άλλου, όπως είπε, παρά να κατανοήσουμε τις αντικειμενικές της ιδιότητες (Lewin, 1943). «Εάν ένα άτομο κάθεται σε ένα δωμάτιο και έχει εμπιστοσύνη στο ότι το ταβάνι δεν θα πέσει κάτω», είπε, «θα πρέπει να ληφθεί υπόψη μόνο η ‘υποκειμενική πιθανότητα’ του για την πρόβλεψη συμπεριφοράς του ή θα πρέπει επίσης να λάβουμε υπόψη την «αντικειμενική πιθανότητα» ότι το ταβάνι δε θα πέσει κάτω, όπως αυτή καθορίστηκε από τους μηχανικούς; Κατά τη γνώμη μου, πρέπει να ληφθεί υπόψη μόνο η πρώτη» (σελ. 308).

Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι άρχισαν σύντομα να εστιάζουν στη σημασία του τρόπου με τον οποίο οι άνθρωποι κατασκευάζουν νοερά το περιβάλλον τους. Ο Fritz Heider (1958), άλλος ένας από τους πρώτους ιδρυτές της κοινωνικής ψυχολογίας, παρατήρησε: «Γενικά, ένα άτομο αντιδρά σε αυτό που σκέφτεται ότι ο άλλος άνθρωπος αντιλαμβάνεται, νιώθει και αισθάνεται, πέρα από αυτό που μπορεί να κάνει ο άλλος εκείνη τη στιγμή» (σελ. 1). Είμαστε απασχολημένοι να μαντεύουμε όλη την ώρα ποια είναι η διανοητική κατάσταση, τα κίνητρα και οι σκέψεις του άλλου ατόμου. Μπορεί να έχουμε δίκιο – αλλά συχνά κάνουμε λάθος.

Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο οι νοερές κατασκευές έχουν σημαντικές επιπτώσεις. Σε μια δίκη για φόνο, όταν ο κατηγορος παρουσιάζει αναμφισβήτητα αποδεικτικά στοιχεία, που πιστεύει ότι θα αποδείξουν την ενοχή του κατηγορούμενου, η ετυμηγορία εξαρτάται πάντα από τον τρόπο με τον οποίο κάθε μέλος της επιτροπής ενόρκων κατασκευάζει νοερά τα εν λόγω αποδεικτικά στοιχεία. Αυτές οι κατασκευές βασίζονται σε μια ποικιλία γεγονότων και αντιλήψεων που συχνά δεν έχουν καμία αντικειμενική σχέση με την υπόθεση.



Kurt Lewin (1890–1947).

Κατά τη διάρκεια της διασταύρωσης των στοιχείων, ήταν η αντιμετώπιση κάποιου βασικού μάρτυρα πολύ απομακρυσμένη ή πολύ αλαζονική; Μήπως ο κατηγορος φαίνεται να είναι αυτάρεσκος, απεχθής ή αβέβαιος;

Ένα ιδιαίτερο είδος νοερής **κατασκευής** είναι αυτό που ο Lee Ross ονομάζει **απλοϊκός ρεαλισμός**, δηλαδή η πίστη ότι αντιλαμβανόμαστε τα πράγματα «όπως είναι στην πραγματικότητα», υποτιμώντας πόσο πολύ προχωράμε σε ερμηνείες ή «υφαίνουμε» όσα βλέπουμε. Για παράδειγμα, άνθρωποι με αντίθετες πολιτικές απόψεις, συχνά δεν μπορούν ούτε να συμφωνήσουν για τα γεγονότα· και οι δύο πλευρές θεωρούν ότι «το βλέπουν όπως είναι πραγματικά», όταν μάλιστα και οι δύο μάλλον αφήνουν τις πεποιθήσεις τους να χρωματίζουν την ερμηνεία τους για τα γεγονότα. Έχουμε, λοιπόν, την τάση να πιστεύουμε ότι αν άλλοι άνθρωποι βλέπουν τα ίδια πράγματα διαφορετικά, είναι επειδή αυτοί πρέπει να είναι προκατειλημμένοι (Ehrlinger, Gilovich, & Ross, 2005· Pronin, Gilovich, & Ross, 2004· Ross, 2010). Ο Ross έχει συνεργαστεί στενά με τους Ισραηλινούς και τους Παλαιστίνιους διαπραγματευτές που προσπαθούν να επιλύσουν τη μακρά σύγκρουση δεκαετιών μεταξύ Ισραήλ και Παλαιστίνης. Οι διαπραγματεύσεις αυτές συχνά παρακωλύονται εξαιτίας του απλοϊκού ρεαλισμού· κάθε πλευρά υποθέτει ότι άλλοι λογικοί άνθρωποι βλέπουν τα πράγματα με τον ίδιο τρόπο που τα βλέπει κι εκείνη. «Ακόμα κι αν κάθε πλευρά αναγνωρίζει ότι η άλλη πλευρά αντιλαμβάνεται τα θέματα με διαφορετικό τρόπο», λέει ο Ross, «καθεμία πιστεύει ότι η άλλη πλευρά είναι προκατειλημμένη, ενώ η ίδια είναι αντικειμενική και ότι οι δικές της αντιλήψεις για την πραγματικότητα θα πρέπει να αποτελέσουν τη βάση για να διευθετηθεί το ζήτημα» (Ross, 2010). Έτσι, και οι δύο πλευρές αντιστέκονται στο συμβιβασμό, φοβούμενες ότι ο «προκατειλημμένος» αντίπαλος τους θα επωφεληθεί περισσότερο από αυτές.

Απλοϊκός Ρεαλισμός (Naïve Realism) Η πίστη ότι αντιλαμβανόμαστε τα πράγματα «όπως είναι στην πραγματικότητα», υποτιμώντας πόσο πολύ προχωράμε σε ερμηνείες ή «υφαίνουμε» όσα βλέπουμε

Σε ένα απλό πείραμα, ο Ross πήρε ειρηνευτικές προτάσεις που δημιούργησαν Ισραηλινοί διαπραγματευτές, τις χαρακτήρισε ως παλαιστινιακές προτάσεις και ζήτησε από Ισραηλινούς πολίτες να τις κρίνουν. Στους Ισραηλινούς άρεσαν οι παλαιστινιακές προτάσεις που αποδόθηκαν στο Ισραήλ περισσότερο από ό,τι τους άρεσαν οι Ισραηλινές προτάσεις που αποδόθηκαν στους Παλαιστίνιους. Ο Ross (2010) καταλήγει στο συμπέρασμα: «Εάν η δική σας πρόταση δεν είναι ελκυστική για εσάς όταν προέρχεται από την άλλη πλευρά, ποια είναι η πιθανότητα η πρόταση της άλλης πλευράς να είναι ελκυστική όταν προέρχεται από την άλλη πλευρά;» Η ελπίδα έγκειται στο ό,τι όταν οι διαπραγματευτές και από τις δύο πλευρές αποκτήσουν πλήρη επίγνωση αυτού του φαινομένου και του πώς εμποδίζει την επίλυση των συγκρούσεων, θα είναι πιθανότερος ένας λογικός συμβιβασμός.



Οι έρευνες των κοινωνικών ψυχολόγων πάνω στις νοερές κατασκευές δείχνουν γιατί η διαπραγμάτευση μεταξύ των εθνών μπορεί να είναι τόσο δύσκολη: Κάθε πλευρά νομίζει ότι βλέπει τα ζητήματα καθαρά, αλλά ότι η άλλη πλευρά είναι «προκατειλημμένη».

#τάση**Τι κρύβεται σε ένα Όνομα;**

Οι πολιτικοί αναγνωρίζουν τη δύναμη των νοερών κατασκευών, και συγκεκριμένα τη σύνδεσή τους με ευνοϊκές ερμηνείες των πολιτικών τους από το λαό. Ένας τρόπος να το κάνουν αυτό είναι ονοματίζοντας θετικά τις πολιτικές που προτιμούν και αρνητικά εκείνες που δεν προτιμούν. Οι Ρεπουμπλικανοί, για παράδειγμα, χαρακτήρισαν το Νόμο για την Προσιτή Φροντίδα (Affordable Care Act) ως "Obamacare" για να δηλώνει ότι ήταν το έργο ενός προέδρου αντιδημοφιλούς για πολλούς από τους ψηφοφόρους του. Αυτή η ρητορική κίνηση ήταν τόσο επιτυχημένη ώστε ένας μεγάλος αριθμός ανθρώπων δεν συνειδητοποίησε ότι το Obamacare και το Affordable Care Act ήταν το ίδιο πράγμα. Πάρτε για παράδειγμα το Kentucky, μια πολιτεία που δημιούργησε ένα πολιτειακό πρόγραμμα ασφάλισης υγείας που ονομάζεται «Kynect» στο πλαίσιο του Affordable Care Act. Ο κυβερνήτης του Kentucky, Steve Beshear, χαρακτήρισε την Kynect «μια αδιαμφισβήτητη επιτυχία» και, πράγματι, στη δημοσκόπηση του 2014 βρέθηκε ότι μόνο το 22% των κατοίκων του Kentucky είχε αρνητική άποψη για το Kynect. Η ίδια δημοσκόπηση έκανε κάτι έξυπνο, ωστόσο – οι μισοί από τους κατοίκους ρωτήθηκαν για το πώς αισθάνονταν για το Kynect και οι μισοί πώς αισθάνονταν για το Obamacare. Όταν χρησιμοποιήθηκε ο τελευταίος όρος, το 57% των κατοίκων είπε ότι είχε αρνητική άποψη (Dann, 2014). Και δεν είναι μόνο οι κάτοικοι του Kentucky που είναι μπερδεμένοι: Μια δημοσκόπηση που διεξήχθη το Φεβρουάριο του 2017 βρήκε ότι το 35% των Αμερικανών είτε δεν ήξερε ότι το Obamacare και το Affordable Care Act ήταν το ίδιο πράγμα ή δεν ήταν σίγουροι (Dropp & Nyhan, 2017).

Ερωτήσεις Ανασκόπησης**1. Το θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης ορίζεται καλύτερα ως η τάση να**

- α. ερμηνεύσουμε τη συμπεριφορά μας και τη συμπεριφορά των άλλων ανθρώπων εξ ολοκλήρου με όρους χαρακτηριστικών προσωπικότητας, υποτιμώντας έτσι τη δύναμη της κοινωνικής επιρροής
- β. ερμηνεύσουμε τη συμπεριφορά μας και τη συμπεριφορά των άλλων ανθρώπων με όρους σχετικούς με την κοινωνική κατάσταση, υποτιμώντας έτσι τη δύναμη των παραγόντων που σχετίζονται με την προσωπικότητα.
- γ. πιστεύουμε ότι η υπαγωγή των ανθρώπων σε ομάδες επηρεάζει τη συμπεριφορά τους περισσότερο από ότι η προσωπικότητά τους.
- δ. πιστεύουμε ότι η προσωπικότητα των ανθρώπων επηρεάζει τη συμπεριφορά τους περισσότερο από την ομαδική τους υπαγωγή.

2. Τι αποκαλύπτει το Παιχνίδι της Wall Street για την προσωπικότητα και την κατάσταση;

- α. Οι ανταγωνιστικοί άνθρωποι θα είναι άκρως ανταγωνιστικοί ανεξάρτητα από την ονομασία του παιχνιδιού.
- β. Οι συνεργατικοί άνθρωποι θα προσπαθήσουν σκληρά να κάνουν τους ανταγωνιστικούς αντιπάλους τους να συνεργαστούν μαζί τους.
- γ. Το όνομα του παιχνιδιού δεν προκαλεί καμία διαφορά στον τρόπο με τον οποίο παίζεται το παιχνίδι.
- δ. Το όνομα του παιχνιδιού επηρεάζει πολύ τον τρόπο με τον οποίο παίζεται το παιχνίδι.

3. Ένας ξένος πλησιάζει την Emily στην πανεπιστημιούπολη και της λέει ότι είναι επαγγελματίας φωτογράφος. Τη ρωτάει αν θα μπορούσε να περάσει 15 λεπτά μαζί του για να πάρει κάποιες πόζες για φωτογραφίες δίπλα στην ένωση φοιτητών. Σύμφωνα με τους κοινωνικούς ψυχολόγους, η απόφαση της Emily θα εξαρτηθεί από ποιο από τα παρακάτω;

- α. Πόσο καλοντυμένος είναι ο άνδρας
- β. Αν ο άνδρας της προσφέρει πληρωμή
- γ. Πώς κατασκευάζει νοερά την κατάσταση η Emily
- δ. Αν ο άνδρας έχει ποινικό μητρώο

4. Η κοινωνική ψυχολογία έχει τις ρίζες της

- α. στην ψυχολογία Gestalt.
- β. στη φροϋδική ψυχολογία.
- γ. στη συμπεριφοριστική ψυχολογία.
- δ. στη βιολογική ψυχολογία.

5. Ο «απλοϊκός ρεαλισμός» αναφέρεται στο γεγονός ότι

- α. οι περισσότεροι άνθρωποι είναι απλοϊκοί (απαίδευτοι) σχετικά με την ψυχολογία.
- β. λίγοι άνθρωποι είναι ρεαλιστές.
- γ. οι περισσότεροι άνθρωποι προτιμούν να είναι απλοϊκοί παρά ακριβείς.
- δ. οι περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν ότι αντιλαμβάνονται τα πράγματα με ακρίβεια.

Μπορείτε να δείτε ότι οι νοερές κατασκευές κυμαίνονται από απλές (όπως στο ερώτημα «Πώς το βλέπετε;») ως εξαιρετικά περίπλοκες (διεθνείς διαπραγματεύσεις). Και μας επηρεάζουν όλους στην καθημερινότητά μας. Φανταστείτε ότι ο Jason είναι ένας φοιτητής στο κολλέγιο που θαυμάζει τη Μαρία από μακριά. Ως εκκολλητόμενος κοινωνικός ψυχολόγος, είναι δουλειά σας να προβλέψετε εάν ο Jason θα ζητήσει από τη Μαρία να δειπνήσει μαζί του. Για να το κάνετε αυτό, πρέπει να ξεκινήσετε βλέποντας τη συμπεριφορά της Μαρία μέσα από τα μάτια του Jason – δηλαδή βλέποντας τον τρόπο με τον οποίο ο Jason ερμηνεύει τη συμπεριφορά της. Αν του χαμογελάει, ο Jason κατασκευάζει μια ερμηνεία για τη συμπεριφορά της ως απλή ευγένεια – το είδος ευγένειας που θα απηύθυνε σε οποιοδήποτε από τους δεκάδες σπασίκες και άχρηστους στην τάξη τους; Ή βλέπει το χαμόγελό της ως ενθαρρυντικό σημάδι που τον εμπνέει να την ρωτήσει; Αν τον αγνοεί, ο Jason θεωρεί ότι το παίζει σκληρή ή το παίρνει ως ένδειξη ότι δεν την ενδιαφέρει; Για να προβλέψουμε τι θα κάνει ο Jason, δεν αρκεί να γνωρίζουμε τη συμπεριφορά της Μαρία· πρέπει να γνωρίζουμε πώς ο Jason κατασκευάζει την ερμηνεία του για τη συμπεριφορά της. Αλλά πώς διαμορφώνονται αυτές οι νοερές κατασκευές; Μείνετε συντονισμένοι.

Από πού Προέρχονται οι Νοερές Κατασκευές: Βασικά Ανθρώπινα Κίνητρα

Μ.Σ 1.3 Εξηγήστε τι συμβαίνει όταν η ανάγκη των ανθρώπων να νιώσουν καλά για τους εαυτούς τους συγκρούεται με την ανάγκη τους για ακρίβεια.

Πώς ο Jason θα προσδιορίσει γιατί του χαμογέλασε η Μαρία; Αν ισχύει ότι οι υποκειμενικές, και όχι οι αντικειμενικές, καταστάσεις επηρεάζουν τους ανθρώπους, πρέπει να καταλάβουμε πώς οι άνθρωποι φτάνουν στις υποκειμενικές εντυπώσεις τους για τον κόσμο. Τι προσπαθούν να επιτύχουν οι άνθρωποι όταν ερμηνεύουν τον κοινωνικό κόσμο; Ενδιαφέρονται για μια ερμηνεία που θα τους βάζει στην πιο θετική θέση (π.χ., ο Jason να αποφασίσει ότι «η Μαρία με αγνοεί απλώς για να με κάνει να ζηλέψω») ή για την ερμηνεία με τη μεγαλύτερη ακρίβεια, ακόμα κι αν δεν είναι κολακευτική (π.χ. «Όσο οδυνηρό κι αν είναι, πρέπει να παραδεχτώ ότι θα προτιμούσε να βγει με έναν γυμνοσάλιαγκα παρά με μένα»); Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι προσπαθούν να κατανοήσουν τα θεμελιώδη κίνητρα που καθορίζουν γιατί κατασκευάζουμε νοερά τον κοινωνικό κόσμο με τον τρόπο που το κάνουμε.

Εμείς οι άνθρωποι είμαστε πολύπλοκοι οργανισμοί. Σε κάθε δεδομένη στιγμή, διάφορα κίνητρα που διασταυρώνονται υποκρύπτονται πίσω από τις σκέψεις και τις συμπεριφορές μας, όπως είναι η πείνα, η δίψα, ο φόβος, η επιθυμία για έλεγχο και η υπόσχεση της αγάπης και άλλων ανταμοιβών. (Βλέπε Κεφάλαια 10 και 11.) Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι υπογραμμίζουν τη σημασία δύο κεντρικών κινήτρων που κατευθύνουν τις νοερές κατασκευές των ανθρώπων: *την ανάγκη να νιώθουμε καλά για τον εαυτό μας και την ανάγκη να είμαστε ακριβείς.*



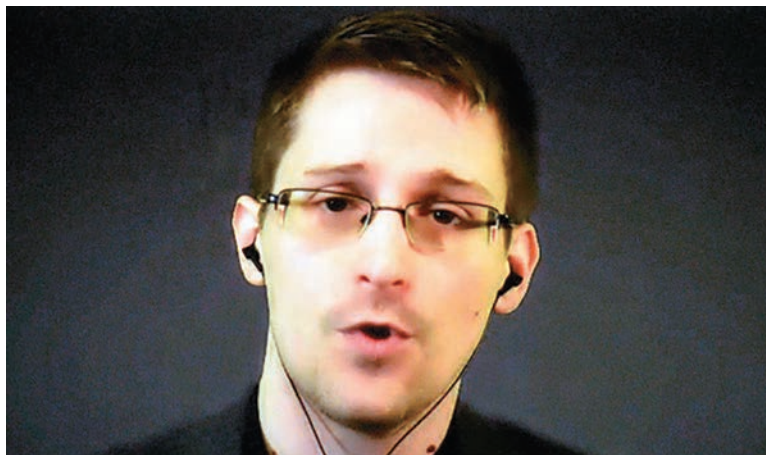
Ο Leon Festinger (1919-1989) έγραψε: «Εάν ο εμπειρικός κόσμος μοιάζει περίπλοκος, αν οι άνθρωποι φαίνεται να αντιδρούν με μπερδεμένους διαφορετικούς τρόπους σε παρόμοιες δυνάμεις και αν δεν μπορώ να δω τη λειτουργία της καθολικής αρχής που υπόκειται αυτής της δυναμικής, τότε είναι δικό μου το λάθος. Έχω κάνει τις λανθασμένες ερωτήσεις. Έχω, σε θεωρητικό επίπεδο, τεμαχίσει τον κόσμο με λανθασμένο τρόπο. Οι υποκείμενες δυναμικές βρίσκονται εκεί και πρέπει να βρω το θεωρητικό τέχνασμα που θα μου επιτρέψει να αποκαλύψω αυτήν την ομοιομορφία» (Festinger, 1980, σελ. 246). Η εύρεση και η ανάδειξη αυτών των υποκείμενων δυναμικών είναι ο στόχος της κοινωνικής ψυχολογίας.

Μερικές φορές, και τα δύο αυτά κίνητρα μας τραβούν προς την ίδια κατεύθυνση. Συχνά, όμως, αυτά τα κίνητρα μας τραβούν προς αντίθετες κατευθύνσεις, όπου η αντίληψη του κόσμου με ακρίβεια απαιτεί από εμάς να παραδεχτούμε ότι έχουμε συμπεριφερθεί ανόητα ή ανήθικα.

Ο Leon Festinger, ένας από τους πιο καινοτόμους θεωρητικούς της κοινωνικής ψυχολογίας, συνειδητοποίησε ότι είναι ακριβώς όταν αυτά τα δύο κίνητρα μας τραβούν προς αντίθετες κατευθύνσεις, που μπορούμε να αποκτήσουμε τις πιο πολύτιμες κατανοήσεις μας σχετικά με τη λειτουργία του νου. Για να το διευκρινήσουμε, φανταστείτε ότι είστε ο πρόεδρος των Ηνωμένων Πολιτειών και ότι η χώρα σας εμπλέκεται σε έναν δύσκολο και δαπανηρό πόλεμο. Έχετε δώσει εκατοντάδες δισεκατομμύρια δολάρια σε αυτόν τον πόλεμο και έχουν χαθεί δεκάδες χιλιάδες αμερικανικές ζωές, καθώς και περισσότερες χιλιάδες ζωές αθώων πολιτών. Ο πόλεμος φαίνεται να βρίσκεται σε αδιέξοδο· δεν φαίνεται να υπάρχει κανένα τέλος. Συχνά ξυπνάτε στη μέση της νύχτας, λουσμένος στον κρύο ιδρώτα λόγω της σύγκρουσης που νιώθετε: Από τη μία πλευρά, λυπάστε για όλο το μακελειό που συμβαίνει· από την άλλη πλευρά, δεν θέλετε να μείνετε στην ιστορία ως ο πρώτος αμερικανός πρόεδρος που θα χάσει έναν πόλεμο.

Κάποιοι από τους συμβούλους σας λένε ότι μπορούν να δουν το φως στο τέλος του τούνελ και ότι αν εντατικοποιήσετε τον βομβαρδισμό ή προσθέσετε χιλιάδες στρατεύματα, ο εχθρός σύντομα θα συνθηκολογήσει και ο πόλεμος θα τελειώσει. Αυτό θα ήταν ένα υπέροχο αποτέλεσμα για εσάς: Όχι μόνο θα καταφέρνατε να επιτύχετε τους στρατιωτικούς και πολιτικούς στόχους σας, αλλά η ιστορία θα θεωρήσει ότι είστε και ένας μεγάλος ηγέτης. Άλλοι σύμβουλοι σας, ωστόσο, πιστεύουν ότι η εντατικοποίηση των βομβαρδισμών θα ενισχύσει μόνο την αποφασιστικότητα του εχθρού· σας συμβουλεύουν να επιδιώξετε ειρήνη.

Ποιούς συμβούλους είναι πιθανόν να πιστεύετε; Ο Πρόεδρος Lyndon Johnson αντιμετώπισε αυτό το δίλημμα ακριβώς στη δεκαετία του 1960, με τον πόλεμο στο Βιετνάμ· το ίδιο συνέβη και με τον George W. Bush το 2003, όταν ο πόλεμος στο Ιράκ δεν τελείωσε σε 6 εβδομάδες όπως είχε προβλέψει· όπως και οι Barack Obama και Donald Trump, το 2009 και το 2017, αντίστοιχα, κλήθηκαν να αποφασίσουν εάν θα επένδυαν με περισσότερα στρατεύματα στον πόλεμο στο Αφγανιστάν. Οι περισσότεροι πρόεδροι έχουν επιλέξει να πιστέψουν τους συμβούλους τους που προτείνουν κλιμάκωση του πολέμου, διότι αν κατορθώσουν να κερδίσουν, η νίκη δικαιολογεί το ανθρώπινο και το οικονομικό κόστος· ενώ η απόσυρση όχι μόνο σημαίνει να καταλήγει κανείς στην ιστορία ως ο πρόεδρος που έχασε τον πόλεμο, αλλά και να χρειάζεται να δικαιολογήσει το γεγονός ότι όλες αυτές οι ζωές και όλα αυτά τα χρήματα δαπανήθηκαν μάταια. Όπως βλέπετε, η ανάγκη να αισθανόμαστε καλά για τις αποφάσεις μας μπορεί να αντιπαρέλθει την ανάγκη να είμαστε ακριβείς και αυτό μπορεί να έχει καταστροφικές συνέπειες (Draper, 2008· McClellan, 2008· Woodward, 2010). Στην περίπτωση του Johnson, η απόφαση να εντείνει τον βομβαρδισμό *πράγματι* ενίσχυσε την αποφασιστικότητα του εχθρού, παρατείνοντας έτσι τον πόλεμο στο Βιετνάμ.



Αυτός είναι ο Edward Snowden, ένας πρώην διαχειριστής υπολογιστικών συστημάτων για την Υπηρεσία Εθνικής Ασφάλειας των Η.Π.Α. Η αποκάλυψη του Snowden το 2013 για χιλιάδες διαβαθμισμένα έγγραφα που σχετίζονται με τα προγράμματα επιτήρησης της κυβέρνησης των Η.Π.Α. οδήγησε το Υπουργείο Δικαιοσύνης να τον κατηγορήσει για κατασκοπεία. Κάποιοι υποστήριξαν ότι ο Snowden είναι ένας κατάσκοπος, ένας προδότης και ένας εγκληματίας, ο οποίος πρέπει να επαναφερθεί στις Ηνωμένες Πολιτείες από το άσυλο που του προσφέρει η Ρωσία για να δικαστεί. Άλλοι τον βλέπουν ως πληροφοριοδότη, πατριώτη και ήρωα που αγωνίζεται για να προστατεύσει τα δικαιώματα της ιδιωτικής ζωής και να ενημερώσει τον αμερικανικό λαό για το τι κάνει η κυβέρνηση του (μάλιστα, εδώ τον βλέπετε να λαμβάνει ένα γερμανικό βραβείο για την ειρήνη, ένα βραβείο που ήταν σε θέση να δεχτεί μόνο μέσω του Skype). Κάθε πλευρά είναι σίγουρη ότι έχει δίκιο. Από πού προέρχονται οι διαφορετικές νοερές κατασκευές και ποιες είναι οι συνέπειές τους;

Το Κίνητρο της Αυτοεκτίμησης: Η Ανάγκη να Νιώθουμε Καλά για τους Εαυτούς Μας

Μερικοί άνθρωποι έχουν μια ισχυρή ανάγκη να διατηρήσουν μια σχετικά υψηλή **αυτοεκτίμηση** – δηλαδή να βλέπουν τους εαυτούς τους ως καλούς, ικανούς και έντιμους (Aronson, 1998, 2007· Baumeister, 1993· Tavris & Aronson, 2007). Με δεδομένη την επιλογή ανάμεσα στη διαστρέβλωση του κόσμου για να νιώθουν καλύτερα για τον εαυτό τους και στην αναπαράσταση του κόσμου με ακρίβεια, οι άνθρωποι συχνά κάνουν την πρώτη επιλογή. Δίνουν μια διαφορετική τροχιά στη σημασία των πραγμάτων, η οποία τους τοποθετεί στην καλύτερη δυνατή θέση. Μπορεί να θεωρείτε ότι ο φίλος σας ο Roger είναι πολύ καλός τύπος, αλλά πάρα πολύ ακατάστατος – κάπως καταφέρνει να έχει πάντα λεκέδες στη μπλούζα του και άδειες συσκευασίες φαγητού παντού στην κουζίνα του. Ο Roger, όμως, είναι πιθανό να περιγράψει τον εαυτό του ως έναν άνθρωπο που ντύνεται ανέμελα και είναι άνετος.

Αυτοεκτίμηση (Self-Esteem) Οι εκτιμήσεις των ανθρώπων για τη αυτο-αξία τους –δηλαδή, το βαθμό στον οποίο θεωρούν τον εαυτό τους καλό, ικανό και αξιοπρεπή

Η αυτοεκτίμηση είναι προφανώς κάτι το ωφέλιμο, αλλά όταν κάνει τους ανθρώπους να δικαιολογούν τις πράξεις τους αντί να μαθαίνουν από αυτές, μπορεί να αποτελέσει εμπόδιο στην αλλαγή και στην αυτοβελτίωση. Υποθέστε ότι ένα ζευγάρι χωρίζει μετά από 10 χρόνια ενός γάμου που κατέληξε δύσκολος λόγω της παράλογης ζήλιας του συζύγου. Αντί να παραδεχτεί την αλήθεια - ότι η ζήλια και η κτητικότητα του οδήγησαν τη γυναίκα του να απομακρυνθεί - ο σύζυγος κατηγορεί εκείνη για τον χωρισμό τους ότι δεν ανταποκρινόταν αρκετά στις ανάγκες του. Η ερμηνεία του εξυπηρετεί έναν σκοπό: Τον κάνει να αισθάνεται καλύτερα για τον εαυτό του (Simpson, 2010). Η συνέπεια αυτής της στρέβλωσης, φυσικά, είναι ότι η μάθηση μέσα από την εμπειρία γίνεται απίθανη. Στον επόμενο γάμο του, ο σύζυγος είναι πιθανό να ξαναδημιουργήσει τα ίδια προβλήματα. Η αναγνώριση των ελαττωμάτων μας είναι δύσκολη, ακόμα κι αν το κόστος της είναι ότι αποτυγχάνουμε να μάθουμε από τα λάθη μας.

ΔΕΙΝΑ ΚΑΙ ΑΥΤΟΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΣΗ Επιπλέον, η ανάγκη να διατηρήσουμε την αυτοεκτίμηση μας μπορεί να έχει παράδοξες επιδράσεις. Ας επιστρέψουμε σε ένα από τα πρώτα μας σενάρια: Ο Oscar και το τελετουργικό που πέρασε για να γίνει μέλος της αδελφότητας του. Οι ψυχολόγοι που ασχολούνται με την προσωπικότητα μπορεί να πρότειναν ότι μόνο οι εξωστρεφείς που έχουν υψηλή ανεκτικότητα στην αμηχανία θα ήθελαν να ανήκουν σε μια αδελφότητα. Οι συμπεριφοριστές ψυχολόγοι θα προέβλεπαν ότι ο Oscar θα αντιπαθούσε οποιονδήποτε ή οτιδήποτε θα του προκαλούσε πόνο ή ταπείνωση. Ωστόσο, οι κοινωνικοί ψυχολόγοι έχουν βρει ότι ο κύριος λόγος που στον Oscar και τους συντρόφους του αρέσουν τόσο πολύ οι σύντροφοι τους στην αδελφότητα, είναι λόγω των υποτιμητικών τελετουργικών λατρείας.

Ορίστε, πώς λειτουργεί αυτό. Υποθέστε ότι ο Oscar επέλεξε ελεύθερα να γίνει μέλος της αδελφότητας, αλλά αργότερα ανακάλυψε ορισμένα δυσάρεστα πράγματα για τους συντρόφους του στην αδελφότητα. Αν ήταν εντελώς ειλικρινής με τον εαυτό του, θα κατέληγε «Είμαι ηλίθιος. Πέρασα όλο αυτόν τον πόνο και την αμηχανία μόνο για να ζω σε ένα σπίτι με ένα μάτσο βλάκες». Αλλά η δήλωση «Είμαι ηλίθιος» δεν είναι ακριβώς ο καλύτερος τρόπος να διατηρήσει κανείς την αυτοεκτίμηση του, οπότε αντί για αυτό ο Oscar δίνει μια θετική τροχιά στην κατάσταση του. «Οι σύντροφοι μου στην αδελφότητα δεν είναι τέλειοι, αλλά είναι εκεί όταν τους χρειάζομαι και σε αυτό το σπίτι τα πάρτι είναι σίγουρα είναι υπέροχα». Δικαιολογεί τον πόνο και την αμηχανία για το τελετουργικό βλέποντας την αδελφότητα του, όσο πιο θετικά μπορεί.

Ωστόσο, ένας εξωτερικός παρατηρητής, όπως η αδελφή του η Janine, μπορεί να δει την αρνητική πλευρά της ζωής στην αδελφότητα πιο ξεκάθαρα. Τα έξοδα της αδελφότητας δημιουργούν μια σημαντική μείωση στον προϋπολογισμό του Oscar, τα συχνά πάρτι έχουν επιπτώσεις στο πόσο μπορεί να μελετήσει ο Oscar και, συνεπώς, η βαθμολογία του είναι αυτή που τελικά υποφέρει. Αλλά ο Oscar έχει κίνητρο για να δει αυτά τα αρνητικά ως ασήμαντα. Πράγματι, θεωρεί ότι είναι ένα μικρό τίμημα που πρέπει να πληρώσει για το αίσθημα της αδελφότητας που νιώθει. Εστιάζει στα καλά στοιχεία που έχει η ζωή στην αδελφότητα και διώχνει από τη σκέψη του τα κακά στοιχεία ως επουσιώδη.

Το μήνυμα που θα πρέπει να πάρουμε από τα παραπάνω είναι ότι τα ανθρώπινα όντα έχουν κίνητρο να διατηρήσουν μια θετική εικόνα για τους εαυτούς τους, δικαιολογώντας μερικώς τη συμπεριφορά τους, και ότι υπό συγκεκριμένα προσδιορισμένες συνθήκες, αυτό τα οδηγεί να κάνουν πράγματα που εκ πρώτης όψεως μπορεί να φαίνονται παράδοξα ή να προκαλούν έκπληξη. Μπορεί να προτιμούν ανθρώπους και πράγματα για τα οποία έχουν υποφέρει παρά ανθρώπους και πράγματα που σχετίζονται με την άνεση και την απόλαυση.



Αυτή είναι μια «υποδοχή» από παλαιότερους φοιτητές σε πρωτοετείς φοιτητές στο Πανεπιστήμιο τους, όπου τους υποβάλλουν σε κάποιο τελετουργικό. Μερικές φορές τα τελετουργικά είναι χαζά, αλλά συχνά είναι επίσης επικίνδυνα (και ακόμα και θανάσιμα), κάτι που οδηγεί τις πανεπιστημιούπολεις να παίρνουν αυστηρά μέτρα για αυτές τις πρακτικές. Μια δυσκολία που συχνά αντιμετωπίζουν αυτές οι προσπάθειες είναι ότι παρά τις αρνητικές πλευρές τους, τα τελετουργικά μπορούν επίσης να οικοδομήσουν την ομαδική συνεκτικότητα. Ακούγεται εξεζητημένη αυτή η ερμηνεία; Στο κεφάλαιο 6 θα δούμε μια σειρά εργαστηριακών πειραμάτων που δείχνουν ότι πράγματι οι άνθρωποι καταλήγουν να αγαπούν αυτά για τα οποία υποφέρουν.

Το Κίνητρο της Κοινωνικής Νόησης: Η Ανάγκη για Ακρίβεια

Ακόμα κι όταν οι άνθρωποι τροποποιούν τα γεγονότα για να βλέπουν τους εαυτούς τους όσο πιο ευνοϊκά μπορούν, οι περισσότεροι δεν ζουν σε έναν φανταστικό κόσμο. Εξάλλου, δε θα ήταν φρόνιμο να κάθεται κανείς στα δωμάτιό του και να σκέφτεται ότι είναι απλώς ζήτημα χρόνου μέχρι να γίνει αστέρας των ταινιών ή τραγουδιστής σε μια ροκ μπάντα, ο καλύτερος παίκτης σε μια ποδοσφαιρική ομάδα στο Παγκόσμιο Κύπελλο ή ο Πρόεδρος των Ηνωμένων Πολιτειών και όλα αυτά ενώ τρώει πίνει και καπνίζει όσο θέλει, γιατί θα ζήσει σίγουρα μέχρι τα 100. Μπορεί οι άνθρωποι να τροποποιούν την πραγματικότητα, αλλά δεν την αλλάζουν εντελώς. Ναι, προσπαθούμε να βλέπουμε τους εαυτούς μας ευνοϊκά, αλλά είμαστε επίσης αρκετά καλοί στη διερεύνηση της φύσης του κοινωνικού κόσμου. Αυτό σημαίνει ότι είμαστε επιδέξιοι στην **κοινωνική νόηση**, η οποία είναι η μελέτη για τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι επιλέγουν, ερμηνεύουν, θυμούνται και χρησιμοποιούν πληροφορίες για να διαμορφώσουν κρίσεις και να πάρουν αποφάσεις (Fiske & Taylor, 2017· Markus & Zajonc, 1985· Nisbett & Ross, 1980). Οι ερευνητές που διερευνούν τις διεργασίες της κοινωνικής νόησης ξεκινούν με την υπόθεση ότι όλοι οι άνθρωποι προσπαθούμε να βλέπουμε τον κόσμο με όσο περισσότερη ακρίβεια γίνεται. Θεωρούν τα ανθρώπινα όντα ως ερασιτέχνες ντετέκτιβ που κάνουν το καλύτερο δυνατό για να κατανοήσουν και να προβλέψουν τον κοινωνικό τους κόσμο.

Κοινωνική Νόηση (Social Cognition) Πώς κατανοούν οι άνθρωποι τον εαυτό τους και τον κοινωνικό κόσμο· πιο συγκεκριμένα, πώς οι άνθρωποι επιλέγουν, ερμηνεύουν, θυμούνται και χρησιμοποιούν τις κοινωνικές πληροφορίες για να διαμορφώσουν κρίσεις και να πάρουν αποφάσεις

Ωστόσο, ακριβώς, όπως η ανάγκη για διατήρηση της αυτοεκτίμησης μπορεί περιστασιακά να κολλήσει κάπου, το ίδιο μπορεί να συμβεί και με την ανάγκη για ακρίβεια. Οι άνθρωποι δεν είναι τέλει στη προσπάθειά τους να κατανοήσουν και να προβλέψουν, επειδή σχεδόν ποτέ δε γνωρίζουν όλα τα γεγονότα που χρειάζονται για να κρίνουν μια δεδομένη κατάσταση με πλήρη ακρίβεια. Είτε πρόκειται για μια σχετικά απλή απόφαση, όπως είναι το ποιά δημητριακά για το πρωινό προσφέρουν τον καλύτερο συνδυασμό όντας υγιεινά και γευστικά, είτε για μια ελαφρώς πιο περίπλοκη απόφαση, όπως είναι η επιθυμία μας να αγοράσουμε το καλύτερο αυτοκίνητο που μπορούμε για λιγότερα από \$20000, ή για μια ακόμα πιο περίπλοκη απόφαση, όπως είναι η επιλογή ενός συντρόφου που μπορεί να μας κάνει υπερβολικά χαρούμενους για την υπόλοιπη ζωή μας, συνήθως είναι αδύνατο να συγκεντρώσουμε όλες τις σχετικές πληροφορίες εκ των προτέρων. Επιπλέον, παίρνουμε αμέτρητες αποφάσεις κάθε μέρα. Κανένας δεν έχει τον χρόνο και την αντοχή να συγκεντρώσει όλα τα γεγονότα για κάθε μία από αυτές.



Βασιζόμαστε σε μια σειρά από προσδοκίες και άλλες νοητικές συντομεύσεις για να διαμορφώσουμε κρίσεις για τον κόσμο γύρω μας, από τις σημαντικές αποφάσεις ζωής μέχρι το ποιά δημητριακά να αγοράσουμε σε ένα κατάστημα, ένα συμπέρασμα για το οποίο οι διαφημιστές και οι άνθρωποι που ασχολούνται με το μάρκετινγκ έχουν καλή επίγνωση.

Ακούγεται υπερβολικό αυτό; Δεν είναι σχετικά εύκολες οι περισσότερες αποφάσεις. Ας ρίξουμε μια πιο προσεκτική ματιά. Ποιά δημητριακά για το πρωινό είναι καλύτερα για εσάς, τα Lucky Charms ή τα Quaker Simply Granola με βρώμη, φρούτα και αμύγδαλα; Αν είστε σαν τους περισσότερους φοιτητές μας, απαντήσατε «τα Quaker Simply Granola». Εξάλλου, τα Lucky Charms είναι δημητριακά για παιδιά, γεμάτα ζάχαρη και μικρά χαριτωμένα ζαχαρωτά, με μια εικόνα ενός ιρλανδικού ξωτικού³ στο κουτί τους. Τα κουτιά δημητριακών των Quaker Simply Granola έχουν εικόνες με δημητριακά από βρώμη και φρούτα ενώ το *φυσικό* δε σημαίνει και «καλό για εσάς»; Αν αυτή ήταν η πορεία του συλλογισμού σας, τότε έχετε πέσει σε μια κοινή γνωστική παγίδα: Έχετε γενικεύσει από το εξωτερικό της συσκευασίας στο προϊόν. Ένα προσεκτικό διάβασμα των υλικών με τα μικρά γράμματα θα αποκάλυπτε ότι, αν σερβίρετε ένα κύπελλο Quaker Simply Granola, θα έχει 400 θερμίδες, 20 γραμμάρια ζάχαρη και 12 γραμμάρια λίπος, συγκριτικά με τα Lucky Charms που έχουν 147 θερμίδες, 13 γραμμάρια ζάχαρη και 1 γραμμάριο λίπος. Ακόμα και στον απλό κόσμο των δημητριακών, τα πράγματα δεν είναι πάντα, όπως φαίνονται.

Επομένως, ακόμα και όταν προσπαθούμε να αντιληφθούμε τον κοινωνικό κόσμο με όσο περισσότερη ακρίβεια μπορούμε, υπάρχουν πολλοί τρόποι με τους οποίους μπορεί να κάνουμε λάθος καταλήγοντας με τις λανθασμένες εντυπώσεις.

Γιατί να Σπουδάσει Κανείς Κοινωνική Ψυχολογία;

Μ.Σ 1.4 Εξηγήστε γιατί είναι σημαντική η μελέτη της κοινωνικής ψυχολογίας.

Ορίσαμε την κοινωνική ψυχολογία ως την επιστημονική μελέτη της κοινωνικής επιρροής. Αλλά γιατί θέλουμε να καταλάβουμε την κοινωνική επιρροή εξαρχής; Τι διαφορά έχει αν η συμπεριφορά μας έχει τις ρίζες της στην επιθυμία να είμαστε ακριβής ή να ενισχύσουμε την αυτοεκτίμησή μας;

Η βασική απάντηση είναι απλή: Είμαστε περίεργοι. Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι γοητεύονται από την ανθρώπινη κοινωνική συμπεριφορά και θέλουν να την κατανοήσουν στο βαθύτερο δυνατό επίπεδο. Κατά μία έννοια, είμαστε όλοι μας κοινωνικοί ψυχολόγοι. Όλοι ζούμε σε ένα κοινωνικό περιβάλλον και όλοι μας είμαστε περισσότερο από λίγο περίεργοι για ζητήματα όπως ο τρόπος με τον οποίο επηρεαζόμαστε, πώς επηρεάζουμε τους άλλους και γιατί ερωτευόμαστε μερικούς ανθρώπους, αντιπαθούμε κάποιους άλλους και είμαστε αδιάφοροι για κάποιους ακόμα. Δεν χρειάζεται να είστε κυριολεκτικά μαζί με ανθρώπους για να είστε σε ένα κοινωνικό περιβάλλον. Τα κοινωνικά δίκτυα είναι ένα ονειρικό εργαστήριο για τον κοινωνικό ψυχολόγο, επειδή όλα είναι εκεί: αγάπη, θυμός, εκφοβισμός, καυγάδες, στοργή, φλερτ, πληγές, φιλονικίες, η σύναψη φιλιών και ο τερματισμός τους, υπερηφάνεια και προκατάληψη.

³ Σ.τ.Μ. Στο πρωτότυπο «leprechaun». Πρόκειται για ένα μικρό, άτακτο ξωτικό προερχόμενο από την ιρλανδική λαϊκή παράδοση, που θεωρείται ότι φυλάει το θησαυρό στην άκρη του ουράνιου τόξου.

Ερωτήσεις Ανασκόπησης

1. Οι ερευνητές που μελετούν την *κοινωνική νόηση* υποθέτουν ότι οι άνθρωποι
 - α. προσπαθούν να βλέπουν τον κόσμο με όσο περισσότερη ακρίβεια γίνεται.
 - β. δεν μπορούν να σκεφτούν ξεκάθαρα για τους ανθρώπους γύρω τους.
 - γ. διαστρεβλώνουν την πραγματικότητα για να βλέπουν τους εαυτούς τους ευνοϊκά.
 - δ. καθοδηγούνται από την ανάγκη να ελέγχουν τους άλλους.

2. Ποιο από τα παρακάτω *δεν* αντικατοπτρίζει το κίνητρο για τη διατήρηση υψηλής αυτοεκτίμησης;
 - α. Αφού η Sarah αφήσει τον Bob για κάποιον άλλο, ο Bob αποφασίζει ότι έτσι κι αλλιώς δεν του άρεσε ποτέ πολύ.
 - β. Οι φοιτητές που θέλουν να πάρουν το σεμινάριο του καθηγητή Lorez πρέπει να κάνουν αίτηση γράφοντας μια έκθεση 10 σελίδων. Όποιος επιλέγεται καταλήγει να αγαπά το μάθημα.
 - γ. Η Janetta δεν τα πήγε καλά στην πρώτη της εξέταση για το μάθημα της ψυχολογίας. Παραδέχεται ότι δεν είχε μελετήσει αρκετά και ορκίζεται να μελετήσει πιο σκληρά για την επόμενη εξέταση.
 - δ. Ο Zach έχει εμπλακεί σε αρκετά μικροτρακαρίσματα από τότε που πήρε το δίπλωμα οδήγησης του. «Σίγουρα υπάρχουν πολλοί απαίσιιοι οδηγοί εκεί έξω» λέει. «Οι άνθρωποι πρέπει να μάθουν να είναι καλοί οδηγοί σαν εμένα».

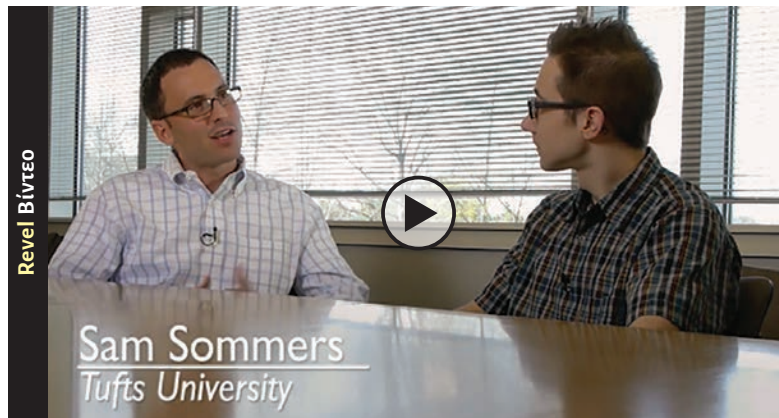
3. Σύμφωνα με την προσέγγιση της κοινωνικής νόησης
 - α. Οι άνθρωποι σχεδόν πάντα σχηματίζουν ακριβείς εντυπώσεις για τον κοινωνικό κόσμο.
 - β. Οι άνθρωποι σπάνια σχηματίζουν ακριβείς εντυπώσεις για τον κοινωνικό κόσμο.
 - γ. Όταν βλέπουν τον κοινωνικό κόσμο, ο κύριος στόχος των ανθρώπων είναι να νιώθουν καλά για τους εαυτούς τους.
 - δ. Ακόμα κι όταν οι άνθρωποι προσπαθούν να αντιλαμβάνονται τον κοινωνικό κόσμο με όσο περισσότερη ακρίβεια μπορούν, υπάρχουν πολλοί τρόποι με τους οποίους μπορεί να κάνουν λάθος καταλήγοντας με τις λανθασμένες εντυπώσεις.

Πολλοί κοινωνικοί ψυχολόγοι έχουν άλλο έναν λόγο να μελετήσουν τις αιτίες της κοινωνικής συμπεριφοράς: να συμβάλλουν στην επίλυση κοινωνικών προβλημάτων. Αυτός ο στόχος υπήρχε κατά την ίδρυση του κλάδου. Ο Kurt Lewin, έχοντας μόλις ξεφύγει από τη φρίκη της ναζιστικής Γερμανίας, έφερε στις Ηνωμένες Πολιτείες το παθιασμένο ενδιαφέρον του να κατανοήσει πώς συνέβη η μεταμόρφωση της χώρας του. Από τότε, οι κοινωνικοί ψυχολόγοι ενδιαφέρονται έντονα για τις δικές τους σύγχρονες κοινωνικές προκλήσεις, όπως θα ανακαλύψετε διαβάζοντας αυτό το βιβλίο. Οι προσπάθειές τους έχουν κυμανθεί από τη μείωση της βίας και της προκατάληψης ως την αύξηση του αλτρουισμού και της ανεκτικότητας (Κεφάλαια 11 και 13).



Η κοινωνική ψυχολογία μπορεί να μας βοηθήσει να μελετήσουμε κοινωνικά προβλήματα και να βρούμε τρόπους για την επίλυση τους. Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι θα μπορούσαν να μελετήσουν εάν τα παιδιά που παρακολουθούν βία στην τηλεόραση γίνονται τα ίδια πιο επιθετικά – και αν ναι, τι είδους παρέμβαση μπορεί να είναι ωφέλιμη.

ΔΕΙΤΕ | ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ;



Μελετούν τόσο πιεστικά ζητήματα, όπως πώς να ωθήσουν τους ανθρώπους να συντηρήσουν φυσικούς πόρους όπως το νερό και η ενέργεια, να έχουν ασφαλείς σεξουαλικές συνευρέσεις ή να τρώνε πιο υγιεινά τρόφιμα (Κεφάλαιο 7). Μελετούν τις επιπτώσεις της βίας στα μέσα ενημέρωσης (Κεφάλαιο 12). Εργάζονται για να βρουν αποτελεσματικές στρατηγικές για την επίλυση των συγκρούσεων εντός των ομάδων – είτε στη δουλειά είτε στις δικαστικές αίθουσες – και μεταξύ των εθνών (Κεφάλαιο 9). Διερευνούν τρόπους για να αυξήσουν τη νοημοσύνη των παιδιών μέσω παρεμβάσεων στο περιβάλλον και καλύτερων σχολικών προγραμμάτων και να μειώσουν το ποσοστό εγκατάλειψης του σχολείου από μαθητές που προέρχονται από μειονότητες. Μελετούν και πιο χαρούμενα θέματα, όπως το πάθος, η συμπάθεια και η αγάπη – και τι τα διατηρεί (Κεφάλαιο 10).

Σε αυτό το βιβλίο θα εξετάσουμε πολλά άλλα παραδείγματα εφαρμογής της κοινωνικής ψυχολογίας σε προβλήματα του πραγματικού κόσμου. Για τους ενδιαφερόμενους αναγνώστες, έχουμε συμπεριλάβει τρία κεφάλαια στο τέλος για την υγεία, το περιβάλλον και το νόμο. Ελπίζουμε ότι κατανοώντας τις θεμελιώδεις αιτίες της συμπεριφοράς, όπως τις μελετούν οι κοινωνικοί ψυχολόγοι, θα είστε επίσης περισσότερο σε θέση να αλλάξετε τη δική σας αυτοκαταστροφική ή εσφαλμένη συμπεριφορά, να βελτιώσετε τις σχέσεις σας και να πάρετε καλύτερες αποφάσεις.

Είμαστε πλέον έτοιμοι να ξεκινήσουμε την περιοδεία μας στην κοινωνική ψυχολογία σε βάθος. Μέχρι στιγμής, έχουμε τονίσει το κεντρικό θέμα της κοινωνικής ψυχολογίας: την τεράστια δύναμη των περισσότερων κοινωνικών καταστάσεων. Ως ερευνητές, η δουλειά μας είναι να κάνουμε τις σωστές ερωτήσεις και να βρούμε έναν τρόπο να συλλάβουμε τη δύναμη της κοινωνικής κατάστασης και να την φέρουμε στο εργαστήριο για να τη μελετήσουμε με λεπτομέρεια. Αν είμαστε ειδικοί σε αυτό, θα φτάσουμε σε αλήθειες για την ανθρώπινη συμπεριφορά που είναι σχεδόν καθολικές. Και τότε μπορεί να είμαστε σε θέση να φέρουμε τα εργαστηριακά μας ευρήματα στον πραγματικό κόσμο – για τη συνολική βελτίωση της κοινωνίας μας.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Μ.Σ 1.1 Ορίστε την κοινωνική ψυχολογία και διακρίνετέ την από άλλους κλάδους

- **Ορισμός της Κοινωνικής Ψυχολογίας** Η κοινωνική ψυχολογία ορίζεται ως η επιστημονική μελέτη του τρόπου με τον οποίο οι σκέψεις, τα συναισθήματα και οι συμπεριφορές των ανθρώπων επηρεάζονται από την πραγματική ή τη φαντασιακή παρουσία άλλων ανθρώπων. Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι ενδιαφέρονται να κατανοήσουν πώς και γιατί το κοινωνικό περιβάλλον διαμορφώνει τις σκέψεις, τα συναισθήματα και τις συμπεριφορές του ατόμου.
- **Κοινωνική Ψυχολογία, Φιλοσοφία, Επιστήμη και Κοινή Λογική** Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι προσεγγίζουν την κατανόηση της κοινωνικής επιρροής διαφορετικά από τους φιλόσοφους, τους δημοσιογράφους ή τους απλούς ανθρώπους. Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι αναπτύσσουν ερμηνείες για την κοινωνική επιρροή μέσω εμπειρικών μεθόδων, όπως είναι τα πειράματα στα οποία οι μεταβλητές που μελετώνται ελέγχονται προσεκτικά. Ο στόχος της επιστήμης της κοινωνικής ψυχολογίας είναι να ανακαλύψει τους παγκόσμιους νόμους της ανθρώπινης συμπεριφοράς, γι' αυτό και η διαπολιτισμική έρευνα είναι συχνά απαραίτητη.

- **Πώς Διαφέρει η Κοινωνική Ψυχολογία από τα Κοντινότερα «Ξαδέλφια» της** Μερικοί κοινωνικοί ψυχολόγοι επιχειρούν να ερμηνεύσουν την κοινωνική συμπεριφορά με όρους γενετικών παραγόντων που έχουν εξελιχθεί με την πάροδο του χρόνου σύμφωνα με τις αρχές της φυσικής επιλογής, υιοθετώντας την προσέγγιση της *εξελικτικής ψυχολογίας*. Τέτοιες κατανοήσεις είναι δύσκολο να ελεγχθούν πειραματικά, αλλά μπορούν να δημιουργήσουν νέες υποθέσεις σχετικά με την κοινωνική συμπεριφορά που μπορούν να ελεγχθούν επιστημονικά. Στην προσπάθεια να ερμηνευθεί η κοινωνική συμπεριφορά, οι ψυχολόγοι που ασχολούνται με την προσωπικότητα ερμηνεύουν τη συμπεριφορά με όρους ατομικών προσωπικών χαρακτηριστικών. Αν και οι κοινωνικοί ψυχολόγοι θα συμφωνούσαν ότι οι προσωπικότητες διαφέρουν, ερμηνεύουν την κοινωνική συμπεριφορά σε όρους *δύναμης της κοινωνικής κατάστασης* να διαμορφώνει τον τρόπο με τον οποίο ενεργεί κανείς. *Το επίπεδο ανάλυσης για την κοινωνική ψυχολογία είναι το άτομο στο πλαίσιο μιας κοινωνικής κατάστασης*. Αντίθετα, το επίπεδο ανάλυσης για τους κοινωνιολόγους είναι η ομάδα, ο θεσμός ή η κοινωνία γενικά. Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι επιδιώκουν να προσδιορίσουν τις παγκόσμιες ιδιότητες της ανθρώπινης φύσης που καθιστούν τον καθένα επιρρεπή στην κοινωνική επιρροή ανεξάρτητα από την κοινωνική τάξη, το φύλο ή την κουλτούρα του.

Μ.Σ 1.2 Συνοψίστε γιατί έχει σημασία ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι εξηγούν και ερμηνεύουν γεγονότα, καθώς και συμπεριφορές, δικές τους και άλλων

- **Η Δύναμη της Κατάστασης** Η ατομική συμπεριφορά επηρεάζεται έντονα από το κοινωνικό περιβάλλον, αλλά πολλοί άνθρωποι δεν θέλουν να το πιστεύουν.
- **Υποτιμώντας τη Δύναμη της Κατάστασης** Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι πρέπει να αντιμετωπίσουν το *θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης*, την τάση να ερμηνεύουμε εξ ολοκλήρου τη συμπεριφορά μας και των άλλων ανθρώπων με όρους χαρακτηριστικών προσωπικότητας και να υποτιμούμε τη δύναμη της κοινωνικής επιρροής. Αλλά οι κοινωνικοί ψυχολόγοι έχουν δείξει ξανά και ξανά ότι οι κοινωνικές και περιβαλλοντικές καταστάσεις είναι συνήθως πιο ισχυρές από τις διαφορές προσωπικότητας, όσον αφορά τον προσδιορισμό της συμπεριφοράς ενός ατόμου.
- **Η Σημασία των Νοερών Κατασκευών** Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι έχουν δείξει ότι η σύνδεση μεταξύ ατόμων και καταστάσεων είναι αμφίδρομη, επομένως είναι σημαντικό να κατανοήσουμε όχι μόνο πώς οι καταστάσεις επηρεάζουν τους ανθρώπους, αλλά και πώς οι άνθρωποι *αντιλαμβάνονται και ερμηνεύουν* τον κοινωνικό κόσμο και τη συμπεριφορά των άλλων. Αυτές οι αντιλήψεις έχουν μεγαλύτερη επιρροή από τις αντικειμενικές πτυχές της ίδιας της κατάστασης. Ο όρος *κατασκευή* αναφέρεται στον κόσμο, όπως αυτός ερμηνεύεται από το άτομο.

Μ.Σ 1.3 Εξηγήστε τι συμβαίνει όταν η ανάγκη των ανθρώπων να νιώσουν καλά για τους εαυτούς τους συγκρούεται με την ανάγκη τους για ακρίβεια.

- **Από πού Προέρχονται οι Νοερές Κατασκευές: Βασικά Ανθρώπινα Κίνητρα** Ο τρόπος με τον οποίο ένα άτομο κατασκευάζει νοερά (αντιλαμβάνεται, κατανοεί και ερμηνεύει) μια κατάσταση διαμορφώνεται σε μεγάλο βαθμό από τα δύο βασικά ανθρώπινα κίνητρα: *την ανάγκη να νιώθουμε καλά για τον εαυτό μας και την ανάγκη να είμαστε ακριβείς*. Μερικές φορές αυτά τα δύο κίνητρα τραβούν προς αντίθετες κατευθύνσεις: για παράδειγμα, όταν μια ακριβής άποψη για τον τρόπο με τον οποίο ενεργήσαμε σε μια κατάσταση μπορεί να αποκαλύψει ότι συμπεριφερθήκαμε εγωιστικά.
- **Το Κίνητρο της Αυτοεκτίμησης: Η Ανάγκη να Νιώθουμε Καλά για τους Εαυτούς Μας** Οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν μια ισχυρή ανάγκη να θεωρούν τους εαυτούς τους καλούς, ικανούς και τίμιους. Οι άνθρωποι συχνά διαστρεβλώνουν την αντίληψή τους για τον κόσμο για να διατηρήσουν την αυτοεκτίμησή τους.
- **Το Κίνητρο της Κοινωνικής Νόησης: Η Ανάγκη για Ακρίβεια** Η κοινωνική νόηση είναι η μελέτη για τον τρόπο με τον οποίο σκέφτονται τα ανθρώπινα όντα για τον κόσμο: πώς οι άνθρωποι επιλέγουν, ερμηνεύουν, θυμούνται και χρησιμοποιούν τις πληροφορίες για να διαμορφώσουν κρίσεις και να πάρουν αποφάσεις. Τα άτομα θεωρείται ότι προσπαθούν να αποκτήσουν ακριβή κατανόηση, έτσι ώστε να μπορούν να κάνουν αποτελεσματικές κρίσεις και να παίρνουν αποφάσεις που κυμαίνονται από το ποια δημητριακά θα τρώνε μέχρι το ποιον θα παντρευτούν. Στην πραγματικότητα, τα άτομα συνήθως ενεργούν με βάση ελλιπείς και πληροφορίες που τις έχουν ερμηνεύσει με ανακρίβεια.

Μ.Σ 1.4 Εξηγήστε γιατί είναι σημαντική η μελέτη της κοινωνικής ψυχολογίας.

- Γιατί οι κοινωνικοί ψυχολόγοι θέλουν να κατανοήσουν την κοινωνική επιρροή; Επειδή γοητεύονται από την ανθρώπινη κοινωνική συμπεριφορά και θέλουν να την καταλάβουν στο βαθύτερο δυνατό επίπεδο. Πολλοί κοινωνικοί ψυχολόγοι θέλουν επίσης να συμβάλλουν στη λύση των κοινωνικών προβλημάτων.

Revel Διαδραστική Άσκηση	Ομαδική συγγραφή Εσείς τι σκέφτεστε;
	Σε αυτό το κεφάλαιο διαβάσατε για το θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης. Πώς μπορεί η κατανόηση του θεμελιώδους σφάλματος απόδοσης να σας βοηθήσει να κάνετε καλύτερη δουλειά όταν προβλέπετε τη μελλοντική συμπεριφορά αυτών που βρίσκονται γύρω σας;

ΤΕΣΤΑΡΕΤΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΑΣ

1. Η κοινωνική ψυχολογία είναι η μελέτη
 - α. της πραγματικής ή φανταστικής επίδρασης των άλλων ανθρώπων
 - β. των κοινωνικών θεσμών, όπως είναι η εκκλησία ή το σχολείο.
 - γ. των κοινωνικών γεγονότων, όπως είναι οι ποδοσφαιρικοί αγώνες και οι χοροί.
 - δ. των ψυχολογικών διεργασιών, όπως τα όνειρα.
2. Για τους κοινωνικούς ψυχολόγους, μια πιθανή ερμηνεία της μαζικής αυτοκτονίας στο Jonestown ήταν
 - α. ότι τα μέλη αυτής της λατρευτικής κοινότητας ήταν ψυχικά ασταθή ή καταθλιπτικά σε κλινικό βαθμό.
 - β. ότι ο ηγέτης της λατρευτικής κοινότητας χρησιμοποίησε τον υπνωτισμό ή ναρκωτικά για να εξαναγκάσει τους ακόλουθους του να υπακούσουν.
 - γ. ότι οι διεργασίες θα μπορούσαν να παγιδεύσουν σχεδόν κάθε υγιές άτομο.
 - δ. ότι η ανοιχτή, δεκτική φύση της λατρευτικής κοινότητας έκανε τα μέλη της να αισθάνονται ότι ήταν ασφαλές να υπακούσουν στον ηγέτη τους.
3. Στην κοινωνική ψυχολογία το *επίπεδο ανάλυσης* είναι
 - α. η κοινωνία γενικότερα.
 - β. το άτομο σε ένα κοινωνικό πλαίσιο.
 - γ. οι ομάδες και οι οργανισμοί.
 - δ. οι γνωστικές και αντιληπτικές διεργασίες.
4. Ποιό από τα παρακάτω δεν αποτυπώνει το θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης;
 - α. Ένας άνδρας λέει «Η σύζυγος μου έχει σίγουρα γίνει ένα γκρινιάρικο άτομο», αλλά ερμηνεύει τη δική του γκρίνια ως αποτέλεσμα μιας δύσκολης ημέρας που είχε στο γραφείο.
 - β. Μια γυναίκα διαβάζει για τα υψηλά επίπεδα ανεργίας στις φτωχές κοινότητες και λέει «Λοιπόν, αν αυτοί οι άνθρωποι δεν ήταν τόσο τεμπέληδες, θα έβρισκαν δουλειά».
 - γ. «Οι άνθρωποι που αυτοκτόνησαν στο Jonestown ήταν κοινωνικά απομονωμένοι και, επομένως, αποκομμένοι από άλλες απόψεις για τον ηγέτη τους».
 - δ. «Οι άνθρωποι που αυτοκτόνησαν στο Jonestown ήταν ψυχικά ασθενείς».
5. Τι κοινό έχουν η κοινωνική ψυχολογία και η ψυχολογία της προσωπικότητας;
 - α. Και οι δύο εστιάζουν στο άτομο.
 - β. Και οι δύο εστιάζουν στα χαρακτηριστικά προσωπικότητας.
 - γ. Και οι δύο εστιάζουν στις εμπειρίες της παιδικής ηλικίας που μας διαμορφώνουν.
 - δ. Και οι δύο εστιάζουν στους γενετικούς παράγοντες που συμβάλλουν στην προσωπικότητα.

- 6.** Τι κοινό έχουν η κοινωνική ψυχολογία και η κοινωνιολογία;
- Και οι δύο διερευνούν τις δημογραφικές τάσεις στην κοινωνία.
 - Και οι δύο μελετούν τους εθνικούς θεσμούς.
 - Και οι δύο ενδιαφέρονται για τις διαφορές προσωπικότητας.
 - Και οι δύο ενδιαφέρονται για τις ομαδικές διαδικασίες.
- 7.** Στην κοινωνική ψυχολογία γιατί είναι οι νοερές κατασκευές τόσο σημαντικές;
- Η συμπεριφορά των ανθρώπων επηρεάζεται από την ερμηνεία τους για τα γεγονότα, όχι μόνο από τα ίδια τα γεγονότα.
 - Η συμπεριφορά των ανθρώπων επηρεάζεται πρωταρχικά από τις αντικειμενικές συνθήκες στις οποίες βρίσκονται.
 - Οι άνθρωποι έχουν επίγνωση των μεροληψιών τους όταν αντιλαμβάνονται τα γεγονότα.
 - Οι άνθρωποι κατανοούν ότι άλλοι λογικοί άνθρωποι βλέπουν τα πράγματα με τον τρόπο που τα βλέπουν εκείνοι.
- 8.** Ποιά ήταν η κύρια συμβολή της ψυχολογίας Gestalt στην κοινωνική ψυχολογία;
- Πρόσθεσε κατανόηση σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί ο εγκέφαλος.
 - Έδωσε έμφαση στον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνονται τον φυσικό κόσμο οι άνθρωποι.
 - Έδειξε ότι η ολότητα είναι περισσότερα πράγματα από το απλό σύνολο των μερών που την απαρτίζουν.
 - Πρόσθεσε την ιστορική προοπτική στη μελέτη της συμπεριφοράς.
- 9.** Ποιά κεντρικά κίνητρα επηρεάζουν τον τρόπο με τον οποίο κατασκευάζουμε νοερά (τις ερμηνείες μας για) τον κόσμο;
- Η ανάγκη να διατηρήσουμε την αυτοεκτίμησή μας.
 - Η ανάγκη να είμαστε ακριβείς στις αντιλήψεις και τις αποφάσεις μας.
 - Η ανάγκη για αυτοέκφραση.
 - Το α και το β.
 - Το α και το γ.
- 10.** Η Eleanor παίρνει έναν κακό βαθμό στην πρώτη της εργασία για το μάθημα των Αγγλικών. Ποιά ερώτηση είναι πιο πιθανό ότι θα έκανε ένας κοινωνικός ψυχολόγος για να προβλέψει αν θα παρατήσει το μάθημα ή θα συνεχίσει με αυτό;
- Πώς είναι η βαθμολογία της σε ένα τεστ προσωπικότητας για την επιμονή;
 - Πώς τα πήγε στο μάθημα των αγγλικών που πήρε στο προηγούμενο εξάμηνο;
 - Ποιά ήταν η βαθμολογία της στα τεστ για την εισαγωγή στο κολλέγιο (SAT);
 - Ποιά είναι η ερμηνεία της για το γεγονός ότι πήρε κακό βαθμό;

