



**ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΜΕΣΩΝ**

**Γνωστικό αντικείμενο: Ψυχολογία επικοινωνίας**  
**Διδάσκων: Δρ,δρ Σερδάρης Παναγιώτης**

***Σημειώσεις ύλης του Γνωστικού αντικειμένου***

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

Παρέχονται στους φοιτητές/τριες για την προετοιμασία τους για την εξέταση του γνωστικού αντικειμένου. Επίσης, η ανάρτησή τους στην ηλεκτρονική πλατφόρμα του Τμήματος παρέχεται για ανάγνωση από κάθε ενδιαφερόμενο με τον όρο ότι θα γίνεται αναφορά στον συγγραφέα.

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

**Καστοριά 6/11/2019**

Ο συγγραφέας

Δρ,δρ Σερδάρης Παναγιώτης

## ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

### Κοινωνικό – ψυχολογικός καθορισμός των διαπροσωπικών σχέσεων

Οι διαπροσωπικές σχέσεις είναι ιδιαίτερο φαινόμενο το οποίο καθορίζεται όπως από κοινωνικούς έτσι και από ψυχολογικούς παράγοντες. Οι θεμελιωτές της ολιστικής κατανόησης της ιστορίας τόνιζαν, ότι στην ιστορική διαδικασία σαν “υποκειμένο εμφανίζονται μόνο τα άτομα, αλλά τα άτομα στις αλληλοσχέσεις (αμοιβαίες σχέσεις) τους, τις οποίες αυτά, όπως αναπαράγουν, έτσι τις παράγουν εκ νέου” **Marx&Engels**(sats.t.46). **Οι διαπροσωπικές σχέσεις** είναι άμεσες σχέσεις και συμπεριφορές, οι οποίες δημιουργούνται στην πραγματική ζωή μεταξύ ζωντανά σκεπτόμενων και αισθανόμενων ατόμων. Αυτό είναι οι εμπειρικές σχέσεις των πραγματικών ανθρώπων στη δική τους πραγματική επικοινωνία.

Οι εμπειρικές, άμεσες σχέσεις μεταξύ ατόμων από παλιά προσελκύουν το ενδιαφέρον των σκεπτικιστών και καλλιτεχνών. Στην παγκόσμια βιβλιογραφία πολλές φορές επαναλήφθηκε η θέση, ότι αυτές οι σχέσεις εξαρτώνται από το χαρακτήρα, από τις ψυχολογικές ιδιαιτερότητες των συμμετεχόντων. Εν μέρει αυτό είναι σωστό, αλλά ακριβώς εδώ εμφανίζονται οι ρίζες του κοινωνιολογικού υποκειμενισμού, ο οποίος αρνείται ή δεν παίρνει υπό την προσοχή του τους αντικειμενικούς κανόνες της κοινωνικής ζωής. Σ’ αυτό πιστεύουμε ότι ολόκληρος ο τομέας των σχέσεων μεταξύ των ανθρώπων μετατρέπονταν σε χάος από τις προβλεπόμενες ατομικές ενέργειες. Ο υλισμός στην ιστορία υπήρξε βήμα προς την κατανόηση αυτών των σχέσεων, ακριβώς γιατί μετά απ’ αυτές τις άμεσες εμπειρικές σχέσεις ήταν ανοιχτές πιο ουσιαστικές, υλικές, παραγωγικές σχέσεις, οι οποίες διαμορφώνουν την υλική βάση της κοινωνίας και υποτάσσονται στις δικές τους προσωπικές (αλλά όχι ψυχολογικές) νομοτέλειες.

Η θέση των αστών κοινωνιολόγων είναι ότι, εφόσον αλλάζουν (μεταβάλλονται) οι διαπροσωπικές σχέσεις και αναδιαμορφώνονται σε “ανθρώπινες σχέσεις”, μπορεί να αλλάξει και η ανθρωπιστική ουσία της καπιταλιστικής κοινωνίας, είναι αντιδραστική ουτοπία. Ο **Engel** τονίζει ότι “η σχέση του εργοστασιάρχη προς τον εργαζόμενο δεν είναι ανθρώπινη, αλλά καθαρά οικονομική” στο ίδιο (sats.t.2).

Ταυτοχρόνως οι διαπροσωπικές σχέσεις στις οποίες πραγματοποιείται ο υποκειμενικός, ψυχολογικός παράγοντας δίνουν ιδιόμορφη αντανάκλαση πάνω στη μία ή στην άλλη κοινωνική κατάσταση. Ιδιαίτερα αναπτύσσεται ο ρόλος τους στις συνθήκες των μικρών ομάδων, των συλλογικών ομάδων, στη συγκεκριμένη παραγωγική ή άλλη δραστηριότητα. Η κοινωνικό-ψυχολογική μελέτη των διαπροσωπικών σχέσεων και η δική τους κατευθυνόμενη μεταβολή είναι απαραίτητες για την αύξηση της αποτελεσματικότητας της κοινωνικής παραγωγής και για την καλύτερευση της πρακτικής στη σοσιαλιστική διαπαιδαγώγηση.

### Η αντίληψη του ανθρώπου από τον άνθρωπο

Το πως οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται μεταξύ τους, εξαρτάται από την εξέλιξη των αμοιβαίων σχέσεων. Αν κάτι “κάνει καλή εντύπωση” συνήθως γίνεται αντιληπτό καλά. Ακόμη και σε περιπτώσεις που η συμπεριφορά είναι εντελλόμενη από την οδηγία ή τον κανονισμό, πάντοτε παραμένει δυνατότητα για ατομικό τρόπο (τακτική) προς τους ανθρώπους.

Ένας βασικός τομέας στη γνωστή κοινωνική ψυχολογία φέρει αυτή την επωνυμία (αντίληψη του ανθρώπου από τον άνθρωπο) συμπεριλαμβάνοντας το ζήτημα της διαμόρφωσης της εντύπωσης, ή για αυτό, πως τα άτομα περιγράφουν και κατανοούν τους άλλους ανθρώπους. Πριν περισσότερο από τέσσερις δεκαετίες ο **Acs** προσδιόρισε τα θεωρητικά προβλήματα για αυτό με ποιο τρόπο η ατομική λογική δημιουργεί οργανωμένη

αντίληψη με προσδιορισμένη σημασία, έχοντας αφητηρία το άθροισμα των αφηρημένων προσωπικών γνωρισμάτων στον παρατηρούμενο άνθρωπο; Η γνώμη του **Acsh** ακολουθεί τη γραμμή της **Gestalt**, θεωρίας. Σε γενικές γραμμές, τα εξωτερικά ερεθίσματα λέξεις και περιγραφή των γνωρισμάτων των ανθρώπων είναι ισομορφία, συνδεδεμένα με κατηγορίες της ατομικής γνωστικής δομής σύμφωνα με τις ιδέες των **Gestalt** αιτιών για καλή μορφή (σχήμα, τόπο) στη γνωστική δομή υπάρχουν δυνάμεις, οι οποίες είναι σε θέση να την αλλάξουν στην κατάσταση σε «καλύτερη» οργάνωση.

Εκτός αυτών των κοινών χαρακτηριστικών, η αρχική έρευνα του ζητήματος για τη διαμόρφωση της εντύπωσης προτείνει δύο θεωρητικά συμπεράσματα για την οργανωτική διαδικασία: οι σημασίες των περιγραφόμενων γνωρισμάτων εξαρτώνται από το περιεχόμενο, δηλαδή ποια σημασία ακριβώς θα έχει δεδομένο γνώρισμα θα εξαρτηθεί από τα αλλά επιμέρους γνωρίσματα στον κατάλογο ερεθισμάτων, ενώ ορισμένα γνωρίσματα όπως «ψυχρός» ή «θερμός» επιφέρουν μεγαλύτερη επιρροή πάνω στη διαμόρφωση της εντύπωσης, πιθανόν αντανακλούν την κεντρική θέση του γνωρίσματος στη γνωστική δομή. Οι μεταγενέστερες διεργασίες ακόμη και στην παράδοση του **Acsh**, κατευθύνουν προς τα ιδιάζοντα ποσοτικά μοντέλα της διαδικασίας, αξιολογώντας την επίδραση ή το βάρος των περιγραφόμενων γνωρισμάτων- αν συμπληρώνουν ή είναι αφητηρίας για τη δημιουργία της εντύπωσης.

Οι «κλασικές» έρευνες της διαμόρφωσης των εντυπώσεων περιγράφονται με δύο εμπλεκόμενες (αναμιννυόμενες), **implicitus** προϋποθέσεις: 1) τη διαδικασία της γνωστικής οργάνωσης, η οποία βρίσκεται στη βάση της διαμόρφωσης της εντύπωσης, δεν εξαρτάται από το περιεχόμενο των περιγραφόμενων γνωρισμάτων, παρόλο που κάποια από αυτά έχουν μεγαλύτερη επίδραση πάνω στην οργανωτική διαδικασία, η θεωρία δεν ενδιαφέρεται ούτε από το περιεχόμενο των γνωρισμάτων, ούτε από την ουσία της προσωπικής εντύπωσης, 2) η διαδικασία της δημιουργίας της οργανωμένης εντύπωσης είναι γενική, δηλαδή, δεν εξαρτάται από το συγκεκριμένο πολιτισμό. Ο έλεγχος αυτών των προϋποθέσεων όμως δεν εφικτός, ωστόσο είναι παρών ο μη πολιτισμικός προσανατολισμός της θεωρίας.

Για να αποδειχθεί για παράδειγμα, η γενικότητα της γνωστικής διαδικασίας είναι απαραίτητο το ερέθισμα στα συγκρινόμενα πολιτισμικά δείγματα να είναι μόνιμο. Αυτό σημαίνει ότι μόνο κατά γράμμα, στη λεξική σημασία των λέξεων οι οποίοι περιγράφουν τα διαφορετικά γνωρίσματα πρέπει να μεταφραστεί όμοια, αλλά και η μεταφορική τους σημασία στην περιγραφή της προσωπικότητας μένει να είναι σταθερή. Πως θα προσδιορίσει ο άνθρωπος αν «**Warm**» στο νόημα «αυτός είναι θερμός άνθρωπος» θα έχει το ίδιο μεταφορικό νόημα όπως «**Caliente**», «**Toplo**» και «**Caldo**». Δεν υπάρχει άλλος τρόπος εκτός να στραφούμε στα πιστεύω, των θεωριών κλπ., στον αντίστοιχο πολιτισμό. Αφού αναζητηθεί η διαπίστωση της γενικής ισχύος των θεωριών για τη γνωστική διαδικασία, δεν μπορεί να διατηρείται η κατάσταση, στην οποία οι γνωστικές διαδικασίες είναι αποκομμένες από την πηγή των σημασιών (ευνοιών).

Στις σύγχρονες διεργασίες πάνω στη σχέση άνθρωπος- εντύπωση κεντρικό θεωρητικό ενδιαφέρον πλέον δεν παρουσιάζει η οργάνωση της εντύπωσης από τα επιμέρους προσωπικά γνωρίσματα, αλλά η επεξεργασία της πληροφορίας ερεθίσματος σε προηγούμενες γνωστικές κατηγορίες. Ειδικά υποδεικνύεται, ότι οι κατηγορίες, τις οποίες τα άτομα χρησιμοποιούν για την εκτίμηση των ανθρώπων είναι ιεραρχικά οργανωμένες και ότι η πληροφορία ερεθισμού επεξεργάζεται σε υψηλότερα ή χαμηλότερα επίπεδα κατηγοριοποίησης. Οι **Hastie&Kumat** προϋποθέτουν, ότι η *σύμφωνη* με τις γνωστικές κατηγορίες πληροφορία διεργάζεται σε πιο κεντρικά επίπεδα και για αυτό επαναφέρεται ευκολότερα. Παρόλο που αυτοί επιβεβαιώνουν την υπόθεση τους με αποδείξεις, οι ανακαλύψεις των άλλων ερευνητών την αμφισβητούν.

Θα σταθούμε εκ νέου στα συμπεράσματα, που περιπλεγμένα περιέχονται στη σύγχρονη διατύπωση: η γνωστική διαδικασία της κατηγοριοποίησης της πληροφορίας ερεθίσματος ενεργεί ανεξάρτητα από το περιεχόμενο της πληροφορίας και είναι καθολική για όλους τους πολιτισμούς. Όπως πλέον είπαμε, τα πληροφοριακά επανεπεξεργαζόμενα μοντέλα δεν αναγνωρίζουν το ρόλο της σημασίας της πληροφορίας ερεθίσματος, παρόλο που ο έλεγχος σε καθεμία από αυτές τις προϋποθέσεις για τη γενίκευση απαιτεί αυτή η σημασία να είναι μόνιμη, όταν γίνεται περιεχομένου ή πολιτισμού σύγκριση.

Η αγνόηση του πολιτισμού δεν οδηγεί μόνο μέχρι σε μεθοδολογικά προβλήματα: το ζήτημα της καθολικότητας των γνωστικών διαδικασιών γίνεται ιδιαίτερα αμφισβητούμενο, όταν το ίδιο το μελετούμενο φαινόμενο είναι ιδιάζον για δεδομένο πολιτισμό. Έχουμε λόγους να πιστεύουμε, ότι σε επιμέρους προσωπικότητα ο βαθμός της διαμόρφωσης της εντύπωσης για τους άλλους ανθρώπους εξαρτάται από τον πολιτισμό. Οι εθνογραφικές παρατηρήσεις των (Schweder&Bourne,) δείχνουν ότι σε ορισμένους: πολιτισμούς η αντίληψη του άλλου δεν γίνεται στη βάση των ατομικών του γνωρισμάτων: συγγενικότητα, ο τόπος ζωής (κατοικίας), η καταγωγή, η ταξική θέση και η ιεραρχία στην κάστα είναι τα ακριβέστερα κριτήρια για την κατανόηση σε αυτή τη διαδικασία.

### **Ιδιαιτερότητες της αντίληψης**

Μπορεί κάποιος άνθρωπος “να υποστηριχθεί”, αν αποδειχθεί, ότι είναι άξιος γι’ αυτό ή απεναντίας “να καθυστερήσει η άνοδος του”. Ενώ όταν οι ενέργειες δεν ρυθμίζονται ή ρυθμίζονται (κανονίζονται) πολύ αυστηρά, η σχέση προς τον άλλο σε αποφασιστικό βαθμό εξαρτάται απ’ αυτό, ποια αισθήματα προκαλεί αυτός, τι γνώμη δημιουργείται γι’ αυτόν. Ακριβώς απ’ αυτό, πως είναι αντιληπτός ο άλλος άνθρωπος (αλλά όχι άμεσα απ’ αυτό, ποιος είναι στην πραγματικότητα) εξαρτάται η αρχική συμπεριφορά προς αυτόν τον άνθρωπο. Κάποιες φορές αυτή η συμπεριφορά αποδεικνύεται αιτιολογημένη και δικαιωμένη. Αλλά συμβαίνει και έτσι, ότι στην πορεία οι άνθρωποι απογοητεύονται από κάποιο άνθρωπο, ψέγονται απ’ αυτό, ότι ακόμη από την ίδια την αρχή δεν κατάλαβαν την αληθινή του μορφή. Για να μην γίνουν παρόμοια λάθη λιγότερο ωφέλιμο είναι να γνωριστούμε με τους κανόνες της αντίληψης του ανθρώπου από τον άνθρωπο.

### **Ο άνθρωπος σαν πηγή της πληροφορίας**

Η εξωτερική εικόνα του ανθρώπου γίνεται αντιληπτή από τον άλλο άνθρωπο σαν κάποιο “σύνολο από ανατομικά, λειτουργικά και κοινωνικά γνωρίσματα του ανθρώπου, προσिता για συγκεκριμένη αισθησιακή αντανάκλαση” PanferovV. Σημαντικό είναι να τονιστεί, ότι αυτά τα γνωρίσματα είναι δεδομένα σε άρρηκτη ενότητα, αλλά σε πρώτη θέση αναδεικνύονται εκείνα απ’ αυτά, τα οποία είναι σημαντικότερα για τον αντιλαμβανόμενο σε δεδομένη κατάσταση.

Το πρώτο ερώτημα, το οποίο εμφανίζεται σε συνάντηση με άγνωστο άνθρωπο :ποιος είναι αυτός; Αναφέρεται πρώτα απ’ όλα στην κοινωνική του θέση (κατάσταση). Εν μέρει γι’ αυτήν μπορεί να κρίνει από τη φυσική του μορφή, στην οποία αντανακλούνται οι ιδιαιτερότητες του τρόπου της ζωής, συμπεριλαμβανομένου και του είδους εργασίας, διατροφής (καλοζωισμένος), του προγράμματος ξεκούρασης κλπ, χαρακτηριστικές για ορισμένη κοινωνική ομάδα. Δεν έχει μικρότερη σημασία και ο τρόπος, με τον οποίο φέρεται, οι ιδιαίτερες λεκτικές εκφράσεις. Επίσης από την ένδυση, το κοστούμι του, το χτένισμα, τα βαμμένα παπούτσια, που ανταποκρίνονται στα αποδεκτά πρότυπα, μπορούμε να κρίνουμε για την υλική κατάσταση του ανθρώπου, έτσι και για τη συμπεριφορά του στους αποδεκτούς κανόνες. Εκεί, που είναι σημαντική η εκτέλεση των συγκεκριμένων λειτουργιών για τη διευκόλυνση της αντίληψης του ρόλου, εισάγεται ειδικό ντύσιμο, σύμβολα αναγνώρισης ή άλλα καρφίτσες, έμβλημα, ετικέτες κλπ.

Στην αλληλεπίδραση μεταξύ των ανθρώπων για τον καθένα είναι σημαντικό να καταλάβει την υποκειμενική θέση του παρτενέρ, τη συμπεριφορά του προς την προϋποτιθέμενη αλληλεπίδραση. Η ροπή προς τη συνεργασία εκδηλώνεται στην επιδίωξη να πλησιάσει ο παρτενέρ, συνοδευόμενη από ζηρότητα, χαμόγελο, φιλοφρόνηση και άλλα γνωρίσματα της προδιάθεσης. Και αντίθετα, ψυχρότητα, ένταση και σκαιοφροσύνη, μαρτυρούν για τη σκοπιμότητα να απομακρυνθεί ο απαιτών τη συνεργασία “να μπει στη θέση του”. Γι’ αυτό, πως φαντάζεται ο άνθρωπος “τη συσχέτιση των δυνάμεων”(οι κοινωνικές δυνατότητες) στην τρέχουσα αλληλεπίδραση, μιλά η δική του “μυμικό-σωματική προσαρμογή” προς τον παρτενέρ. Αν σε κάποιο άνθρωπο του φανεί, ότι η επιτυχία της ενασχόλησης του εξαρτάται από τον άλλο(αυτός θέλει να τον καταλάβουν, να συμφωνήσουν μαζί του, να τον πιστεύουν)αυτός επιθυμεί να κοιτάζεται στα μάτια του άλλου, να καταλάβει τη δική του συμπεριφορά προς τις ενέργειες του, συντομότερα να διορθώσει κάτι, αν έγινε κάτι “λάθος”. Η “προσαρμογή από κάτω” εκδηλώνεται στις άσωτες μη σημαντικές κινήσεις, στις μη ισορροπημένες χειρονομίες, στο περιττό μυϊκό φούσκωμα στην πυρετώδη αναζήτηση των μέσων για επίδραση, ακόμη και προσπάθειες να δείξει την απουσία ανεξαρτησία **ErsovP**. Κάποια άτομα καταβάλλουν σημαντικές προσπάθειες να αφυπνίσουν τον παρτενέρ ή κατά κάποιο τρόπο να κρύψουν τα εσωτερικά τους βιώματα(συναισθήματα) ή την αλληλεπίδραση.

Η ερμηνεία(μάντεμα) των εκφραστικών κινήσεων είναι σύνθετη διαδικασία, η οποία απαιτεί σοβαρή εξάσκηση και πείρα. Αυτή δεν δυσχεραίνει μόνο απ’ αυτό, ότι τα εξωτερικά γνωρίσματα, καθόλου δεν περιέχουν πλήρη πληροφορία για τον άνθρωπο, αλλά και απ’ αυτό, ότι μερικές και οι ίδιες εξωτερικές εκδηλώσεις μπορούν να προκληθούν από διαφορετικά εσωτερικά βιώματα. Η κοινωνική απόσταση(*social distance*)

Η κοινωνική απόσταση έχει πολύ λίγα κοινά πράγματα με τη γεωγραφική, τη χωρική απόσταση: εδώ η έννοια απόσταση συνδέεται με πολιτικές, οικονομικές, πολιτισμικές και άλλες διαφορές μεταξύ των κοινωνικών ομάδων, προς τις οποίες εντάσσονται τα αλληλοεπιδρώντα άτομα. Αυτές οι διαφορές ιδιαίτερα διασπασμένες(διαθλασμένες) στο σύστημα των κοινωνικών στερεότυπων και υιοθετούμενες από τα αλληλεπιδρώντα άτομα δημιουργούν το αίσθημα για την απόσταση. Όσο περισσότερο είναι αρνητικές οι στερεοτυπικές αντιλήψεις για την ομάδα στον άλλο, τόσο περισσότερο κριτικά το άτομο χρησιμοποιεί αυτά τα στερεότυπα, τόσο πιο δυνατή είναι αυτή η αίσθηση.

Στη δική της ακραία μορφή η αύξηση της κοινωνικής απόστασης οδηγεί στο συμπέρασμα, ότι οι εκπρόσωποι της άλλης ομάδας δεν είναι άνθρωποι!. Στις διαλέξεις του στην εθνοψυχολογία ο **B. Porsnev** ισχυρίστηκε, ότι στην ιστορία της ανθρωπότητας ποτέ δεν υπήρξε ανθρωποφαγία. Και επεξήγησε: οι υπάρξεις που φαγώθηκαν ποτέ δεν έγιναν αντιληπτές σαν άνθρωποι, άνθρωποι σύμφωνα με τις πρωτόγονες αντιλήψεις, είναι μόνο τα μέλη της προσωπικής τους φυλής, της προσωπικής τους κοινωνικής ομάδας.

Η αύξηση της κοινωνικής απόστασης δυσχεραίνει την αντίληψη του ανθρώπου σαν άνθρωπο, εμποδίζει το σχηματισμό των **συζευκτικών**(συνδετικών)(*conjunction*), που συνενώνουν τους ανθρώπους αισθημάτων.

Στο μυθιστόρημα του **Arthur Heily** έχει τέτοιο εμπόδιο. Στη γραμμή ο νέγρος εργαζόμενος Ρόλι Νάϊτ, είναι προσκεκλημένος στο σπίτι του αναπληρωτή διευθυντή του εργοστασίου αυτοκινήτων από την κόρη του Βαρβάρα για συζήτηση εργασίας.

“Ο Ρόλι με προσοχή κοιτάζει(περιεργάζεται) το άνετο, με γούστο τακτοποιημένο δωμάτιο. “Πόση είναι η απόσταση από εδώ μέχρι τη γωνία “Μπλεϊν” και τους “Δώδεκα δρόμους;”-ρωτά αυτός.

-Γύρω στα οκτώ μίλια, απάντησε η Βαρβάρα.

Αυτός κούνησε το κεφάλι και χαμογέλασε.

-Πράγματι 800,ε; - Ο Ρόλι ζούσε στη γωνία “Μπλεϊν” και στους “Δώδεκα δρόμους”.

Η τραγική στροφή των γεγονότων στο μυθιστόρημα δείχνει ότι και τα 800 μίλια δεν είναι αρκετό χαρακτηριστικό για την απόσταση, η οποία χωρίζει αυτούς τους ανθρώπους



Η ικανότητα να φανεί ο άνθρωπος στον άλλο άνθρωπο εξαρτάται επομένως όχι μόνο από τα ατομικά προτερήματα ,αλλά και από τις κοινωνικές περιστάσεις.Η από κοινού εργασία και όμοια καταπιεσμένη κατάσταση (θέση) των εργαζομένων τους αναγκάζει να συναισθάνονται μεταξύ τους ,να εκδηλώνουν ανθρωπιά και ευαισθησία “Για αυτούς λέει ο **F. Engels**κάθε άνθρωπος είναι άνθρωπος , ωστόσο για τον αστό ο εργαζόμενος δεν είναι απόλυτα άνθρωπος”**Marx&Engels**(satst. 2).

Από την αύξηση της κοινωνικής απόστασης μεταξύ των ανθρώπων (σε πολιτικούς λόγους-αιτίες) είναι ενδιαφερόμενες διοικούμενες τάξεις στην ανταγωνιστική κοινωνία. Έτσι ήταν στον αρχαίο κόσμο, έτσι στέκονται τα πράγματα και τώρα στον καπιταλιστικό κόσμο. Η δυτική κοινωνική ψυχολογία πρόθυμα διεργάζεται την τεχνολογία της διατήρησης και της αύξησης της κοινωνικής απόστασης μεταξύ των ομάδων των ανθρώπων, ακόμη αν αυτοί αντικειμενικά έχουν όμοια ενδιαφέροντα. Αυτή η περίσταση φαίνεται στη δραστηριότητα των διαφωτιστικών και προπαγανδιστικών συστημάτων των διαφορετικών καπιταλιστικών κρατών.

Ο πλέον διαδεδομένος τρόπος της διατήρησης και αύξησης της κοινωνικής απόστασης συνδέεται με τη συσσώρευση των προσδιορισμένων κοινωνικών στερεότυπων. Η αστική τάξη έχει την τάση να ζωγραφίζει τις καταπιεσμένες τάξεις σαν φυγόπνοες(τεμπέλικες),αστοιχείωτους και ανήθικους ανθρώπους. Στο αποτέλεσμα αυτό οι κοινωνικές μεταρρυθμίσεις , που αφορούν αυτές τις ομάδες, απορρίπτονται σαν ανώφελες, ενώ στις προσπάθειες για επαφή σαν ανόητες.

Άλλος τρόπος για αύξηση της κοινωνικής απόστασης είναι ο χωρικός διαχωρισμός των συμμετεχόντων. Η αστική τάξη επιδιώκει να κατοικεί πιο μακριά από τις εργατικές συνοικίες, η ιεροσύνη από τους ενορίτες, οι ζωντανοί από τους νεκρούς κλπ.

Το μέγεθος της κοινωνικής απόστασης μεταξύ των ανθρώπων καθορίζεται σε τελικό υπολογισμό από το κοινωνικό-οικονομικό στρώμα της κοινωνίας. Στο σοσιαλισμό δεν υπάρχει αυστηρή απόσταση μεταξύ των ανθρώπων ,των πραγματοποιούμενων διοικητικών και εκτελεστικών λειτουργιών. Ο εργαζόμενος είναι συνιδιοκτήτης των μέσων παραγωγής, παίρνει συμμετοχή στη διαμόρφωση και τη διοίκηση της βιοτεχνίας ,στην κοινωνικό-πολιτική ζωή της χώρας Η απομάκρυνση των διοικούντων από τις μάζες ,η εμφάνιση της γραφειοκρατίας και η υπεροψία εξετάζονται στη σοσιαλιστική κοινωνία ως σκαιώδη παραβίαση του ηθικού κώδικα.

Ο αγώνας με παρόμοια φαινόμενα εντελώς δεν σημαίνει καλλιέργεια των συμπεριφορών σε “αμοιβαίο ενθουσιασμό” οικογενειοκρατία :”αμοιβαία κάλυψη των λαθών”, μεγαλοψυχία και εγκληματική αλληλεγγύη.

Ψυχολογικά σε προσδιορισμένες περιστάσεις η ύπαρξη της σημαντικής απόστασης μεταξύ των ανθρώπων είναι λειτουργικά απαραίτητη. Αυτή είναι αναγκαία για τη διατήρηση των σχέσεων της υπεύθυνης αλληλοεξάρτησης για την εξαίρεση της αυθαιρεσίας και της οικογενειοκρατίας. Στις αναμνήσεις του διοικητή της παράνομης περιοχής επιτροπής του κόμματος,ο **A. Feodorov**αφηγείται πως αυτός στον ανταρτικό λόχο ,υπήρξε πολύ εγκάρδια , φιλικά υποδεχόμενος, αλλά όταν άρχισαν “κούπα την κούπα και γεια μας ,γεια μας” στην ψυχή του γεννήθηκε ανησυχία .Εμφανίστηκε η αίσθηση,ότι δεν είναι σωστή αυτή η κατάσταση και άρχισε να κατανοεί ότι είναι απαραίτητο να δημιουργηθεί ορισμένη απόσταση ,να εκμηδενιστεί η οικογενειοκρατία,και να μετατραπεί αυτός ο λόχος ετοιμοπόλεμος πειθαρχημένο κομμάτι”.

Καθόλου δεν είναι απλό σε τέτοιες συνθήκες γράφει ο**Feodorov**-έγκαιρα να οριστεί το όριο και το μέτρο. Εγώ δεν ήθελα υπακοή προς ανωτέρους,δεν μπορούσα και δεν ήθελα ακόμα από την πρώτη μέρα κάποιον να απωθήσω και να τιμωρήσω, αλλά αισθανόμουν,ότι βρισκόμουν στη στιγμή που έπρεπε να αρχίσω εκείνο το οποίο για τον εαυτό μου αποκαλούσα απομάκρυνση της οικογενειοκρατίας”.Ο **Feodorov**σταμάτησε να καλεί σε ποτήρι τα μέλη της επιτροπής της περιοχής στο επιτελικό γραφείο (οίκημα) και διέταξε

σοβαρό διάλογο εργασιών. Έτσι υπήρξε διαπιστωμένη (επιβεβλημένη) αναγκαία απόσταση , σωστές αλληλοσυμπεριφορές μεταξύ του διοικούντα και των υφισταμένων.

Όμως και η υπέρμετρη απόσταση δυσχεραίνει την κατανόηση από τους υφισταμένους των ενεργειών του διοικούντα και δίνει τη δυνατότητα να εμφανιστούν αρνητικά αισθήματα σ' αυτούς .Σε όμοιο βαθμό αυτή δυσκολεύει και την κατανόηση των ενεργειών των υφισταμένων από το διοικούντα. Στις συνθήκες του σοσιαλισμού στην εξάλειψη των κοινωνικών διαφορών η απόσταση μεταξύ των ανθρώπων γίνεται μετακινούμενη ,σε σημαντικό βαθμό μεταβάλλεται σε εξάρτηση από την κατάσταση και τα ατομικά προτερήματα των συμμετεχόντων .Κάθε άνθρωπος "έχει ίσα δικαιώματα με τα άλλα μέλη της κοινωνίας, πάντοτε μπορεί να υπολογίζει στη δίκαιη και πλήρη με σεβασμό συμπεριφορά προς τον εαυτό του, το ενδιαφέρον του κράτους στη βοήθεια και την υποστήριξη της συλλογικής ομάδας" **BreznievL.**

### **Αντίληψη και αισθήματα**

Όταν γίνεται αντιληπτός ο άλλος άνθρωπος είναι αδύνατον αυτός να μην αξιολογείται(εκτιμηθεί).Η αντίληψη πάντοτε είναι άρρηκτα δεμένη με ορισμένη σχέση(συμπεριφορά) προς τον αντιλαμβανόμενο-θετική ή αρνητική ,με συγκινησιακό βίωμα των δημιουργούμενων αλληλοσυμπεριφορών. Οι αποχρώσεις των βιωμάτων είναι άπειρα ποικιλόμορφες ,όμως κατά βάση όλες μπορούν να διαιρεθούν σε δύο ομάδες :αισθήματα **συζευκτικά** δηλαδή που συμβάλλουν στο πλησίασμα των ανθρώπων, τα οποία διευκολύνουν τη συνεργασία και αισθήματα **διαζευκτικά** που διαχωρίζουν τους ανθρώπους και δυσκολεύουν τις από κοινού ενέργειες.

Αυτό το οποίο το υποκείμενο συνειδητοποιεί κοντά σ' αυτόν ,συνήθως γίνεται αντιληπτό σε θετικό φώς(φωτισμό).Το "ευχάριστο "είναι αυτό το οποίο αντιστοιχεί στο "δικό μας"(υπαρκτό ή εν δυνάμει),το δυσάρεστο-"στο ξένο"... βγαίνει ,ότι τα φαινόμενα δεν είναι "ξένα" ,γιατί είναι δυσάρεστα ,ενώ είναι δυσάρεστα ,διότι είναι "ξένα" **PorsnetB.**

### **Μέτρο της αντίληψης**

Η σύγχρονη ζωή είναι αρνητική, οι επαφές μεταξύ των ανθρώπων είναι πολυάριθμες και σχετικά σύντομης διάρκειας. Στις περισσότερες περιπτώσεις η εντύπωση για τον άλλο άνθρωπο μεταδίδεται στη βάση μακριά από την πλήρη πληροφορία για εκείνον. Εδώ σε βοήθεια του ατόμου έρχεται η συλλογική ιστορική πείρα.

Στην κοινωνικό-ιστορική πρακτική οι προηγούμενες γενιές συσσώρευσαν τεράστια πρακτική εμπειρία και στις ανθρώπινες αλληλοσυμπεριφορές(σχέσεις).Αντανακλώμενα στον πολιτισμό "κοινωνικά σχήματα" αντιπροσωπεύουν υποδείγματα, τα οποία η κοινωνία προτείνει στον άνθρωπο για τη λύση σε συγκεκριμένα καθήκοντα **KolominskiJ.**

Τα έθιμα της φιλοξενίας για παράδειγμα υπαγορεύουν πως πρέπει να φερθείτε με άνθρωπο που επισκέπτεται το σπίτι σας. Άλλα πρότυπα προσδιορίζουν τον τρόπο της έκφρασης των αισθημάτων: η ευγνωμοσύνη, η ικανοποίηση ,η συμπάθεια κλπ Αντίστοιχα η αντίληψη επίσης έτσι αποδεικνύεται σε εξάρτηση απ' αυτά τα μέτρα. Αν και οι ανθρώπινες βιογραφίες είναι ανεπανάληπτες και κάθε άνθρωπος κάνει κτήμα του τα κοινωνικά σχήματα αφ' εαυτού και τα χρησιμοποιεί, βασιζόμενος από την προσωπική του πείρα και αντίστοιχα από τη δομή της προσωπικότητάς του, η επίδραση τους πάνω στη συμπεριφορά των ανθρώπων είναι τεράστια.

Για παράδειγμα μπορεί να είναι το "κοινωνικό στερεότυπο" σχηματικά στερεή(σταθερή) μορφή του ανθρώπου σαν εκπρόσωπος ορισμένου κοινωνικού(επαγγέλματος, εθνότητα κλπ).Πολλοί άνθρωποι θεωρούν για κάτι εντελώς φυσικό ,ότι ο καθηγητής είναι αφηρημένος και απροσάρμοστος στην καθημερινή ζωή, ότι ο φοιτητής πάντοτε είναι έξυπνος, γεμάτος αισιοδοξία και ποτέ δεν είναι έτοιμος για εξετάσεις, ότι όλοι οι Άγγλοι είναι υπερόπτες, φλεγματικοί,ψυχροί ενώ οι Γάλλοι πάλι σκέπτονται μόνο για έρωτα.

Όταν συναντά κάποιον καινούργιο άνθρωπο, ο άνθρωπος αμέσως τον κατατάσσει προς ορισμένη κατηγορία και καθορίζει τη συμπεριφορά του σε αντιστοιχία με το υπάρχον στερεότυπο. Έτσι για παράδειγμα ο τιμημένος ηθοποιός της δημοκρατίας Batalov αφηγείται, ότι οι διάφοροι άνθρωποι απευθυνόμενοι προς αυτόν, συνήθως κατευθύνονται από το ακόλουθο απλοϊκό σχήμα: «... σε μένα έβλεπαν τον εκπρόσωπο της μιας και ίδιας ανύπαρκτης αδελφικότητας(ισότητας) των ηθοποιών ,όπου η εργασία είναι κάτι ,όπου βασιλεύει εύκολη, όμορφη ,χαρούμενη και χωρίς προβλήματα ζωή».BatalovA.

### **Η προσωπικότητα του αντιλαμβανόμενου**

Η αντίληψη δεν είναι παθητική αντανάκλαση της πραγματικότητας ,αλλά δραστήρια δημιουργική διαδικασία .Οι προσωπικές ιδιαιτερότητες του αντιλαμβανόμενου επιφέρουν ουσιαστική επίδραση πάνω στην αντίληψη. Μέσω αυτών των ιδιαιτεροτήτων είναι σημαντικό να σημειώσουμε τη σημασία της ζωτικής εμπειρίας του αντιλαμβανόμενου, στη προσωπική του θεωρία για την προσωπικότητα, στον υπαρκτό του τρόπο να κατανοεί τους άλλους ανθρώπους και την προσωπική του αυτοεκτίμηση.

Στην κοινωνικοποίηση υπό την καθοδήγηση των ενηλίκων και στην επικοινωνία με τους συνομήλικους του το παιδί ενστερνίζεται ορισμένα μέτρα-πρότυπα. Ταυτόχρονα αναπτύσσεται το βάθος και η πολυπλευρικότητα της αντίληψης .Στην περιγραφή του άλλου ανθρώπου όλο και μεγαλύτερη σημασία αποκτούν οι υπάρχουσες εσωτερικές ποιότητες(προτερήματα).Έτσι για παράδειγμα σε σύγκριση με τους μαθητές της πρώτης τάξης ,της πέμπτης τάξης 14 φορές συχνότερα στρέφουν την προσοχή τους στα ενδιαφέροντα και τις ροπές των συνομήλικων τους ,4 φορές συχνότερα παρατηρούν τις ενέργειες και τα βήματα ,τα οποία μαρτυρούν για τη συμπεριφορά προς τις υποδείξεις της συλλογικής ομάδας BodalevA,

Σε σειρά πειραμάτων ανακαλύφθηκε το φαινόμενο ,το οποίο πήρε την ονομασία **τονισμός**(accentus).

Αυτό συνιστάται σ' αυτό ότι, σε εξάρτηση από τις συγκεκριμένες συνθήκες ,στις οποίες ο άνθρωπος δομείται και ζει , αναγκάζεται να υπολογίζει μερικά πράγματα ,φαινόμενα και ποιότητες σημαντικότερα από άλλα .Απ' εδώ και οι διαφορές στην αντίληψη και εκτίμηση των άλλων ανθρώπων από τους εκπροσώπους των διαφόρων δημογραφικών ,επαγγελματικών και άλλων ομάδων. Περίεργα ενδιαφέροντα στοιχεία σ' αυτή τη σχέση περιέχουν οι έρευνες του θεατρικού θεατή ,του αμφιθεάτρου ,της τηλεόρασης κλπ. Παρόμοιες έρευνες δίνουν τη δυνατότητα περισσότερο διαχωρισμένη να εκτελείται η πολιτισμική-μαζική και ιδεολογική εργασία.

Η «ζωτική εμπειρία» του ανθρώπου προκαλεί αρκετά σημαντική επιρροή πάνω στην ουσία της αντίληψης και του βάθους της αντίληψης του άλλου ανθρώπου. Για παράδειγμα εκείνη ,η οποία εξαιτίας της φύσης της εργασίας τους συχνά φτάνουν σε αμοιβαία ενέργεια με άλλους ανθρώπους κάποιες φορές διαισθητικά δίνουν αληθινά(σωστά) χαρακτηριστικά για παντελώς αγνώστους ανθρώπους..Αυτή η νομοτέλεια παρακολουθείται καλά στην πρακτική των ερευνητών, ιατρών,παιδαγωγών.

Μεγάλο ρόλο στην οργάνωση των εντυπώσεων για τον άλλο άνθρωπο παίζει η «προσωπική θεωρία για την προσωπικότητα» του αντιλαμβανόμενου των δικών του συνειδητών ή των ελλιπών συνειδητοποιημένων ιδεών για τους ανθρώπους “γενικώς” ή γι' αυτό, κατά πόσο αυτοί είναι καλοί , ζωντανοί κλπ. Πολλά άτομα στην τακτική τους(τρόπο) προς τους άλλους ανθρώπους καθοδηγούνται από τις αποκαλούμενες “βιωματικές αντιλήψεις, ιδέες” που ανακάλυψε ο Bodalev.Απο 72 ερωτώμενα άτομα 9 ανέφεραν, ότι οι άνθρωποι με τετράγωνο πηγούνι έχουν ισχυρή θέληση,17 άτομα είπαν ότι οι άνθρωποι με μεγάλο μέτωπο είναι έξυπνοι,3 άτομα προϋπέθεσαν,ότι οι άνθρωποι με σκληρό μαλλί έχουν ανυπότακτο χαρακτήρα 14 άτομα εκτίμησαν, ότι ευτραφείς άνθρωποι έχουν καλόψυχο χαρακτήρα,2 άτομα είπαν τα χονδρά χείλη φιλούν με μεγάλη σεξουαλικότητα(φιληδονία).Πέντε άτομα ισχυρίστηκαν, ότι οι άνθρωποι με χαμηλότερο από το μέσο ανάστημα(ύψος) πάντοτε



ξεχωρίζουν με τάση εξουσίας, ενέργεια και με τάση να διοικούν όλοι. Ένας άνθρωπος έγραψε, ότι οι άνθρωποι με μικρή απόσταση μεταξύ των ματιών είναι πολύ εκρηκτικοί .Πέντε άτομα μας έπεισαν, ότι οι όμορφοι άνθρωποι είναι πάντοτε βλάκες(ίσως εννοούσαν τις γυναίκες!!)ή μεγάλοι εγωιστές **BodalevA**.

### **Ατομικές ιδιαιτερότητες**

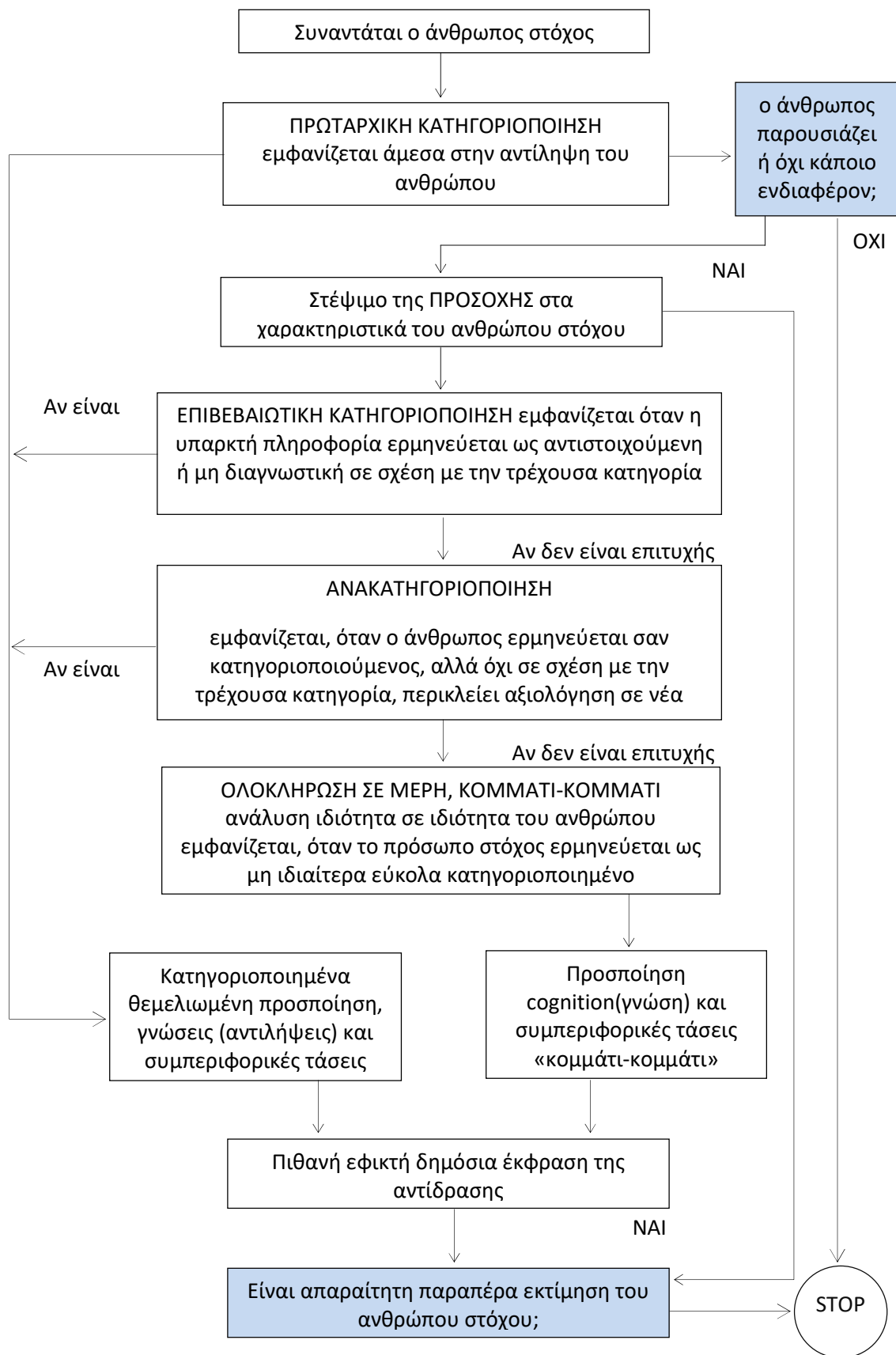
Στη συνηθισμένη ζωή αλληλενέργεια με τον άλλο άνθρωπο οικοδομείται πάνω σε περισσότερο ή λιγότερο έγκυρες καταστάσεις της προσωπικότητας του .Αυτές εμφανίζονται μέσω σύνθεσης των προσωπικών μεμονωμένων παρατηρήσεων και σε κάποιες πληροφορίες, που πάρθηκαν από άλλες πηγές. Τέτοια υποθετική μορφή ,στην οποία έχουν αποδοθεί ανθρώπινα γνωρίσματα ονομάζεται **προσωποποίηση** (personification).Η οικοδόμηση της μιας ή της άλλης συγκεκριμένης προσωποποίησης βασίζεται σε μια ακόμη αδιαχώριστη, κοινή συμπεριφορά προς δεδομένο άνθρωπο , σαν “συμπαθητικό” ή “αντιπαθητικό”, “ευχάριστο” ή “αντιπαθή”, “δικός μας” ή “ξένος”.

Η πραγματοποιούμενη στις ΗΠΑ έρευνα σε σχέση προς τους αρχηγούς(ηγέτες)(οδηγών) των διαφόρων ομάδων απέδειξε το ακόλουθο :ο προσωπικός οδηγός συνήθως προσωποποιείται σαν τίμιος, ειλικρινής ,γενναίος άνθρωπος κλπ. ,ενώ στον οδηγό του εχθρικού κόμματος αποδίδουν τα εντελώς αντίθετα προτερήματα. Ένα και το αυτό προπαγανδιστικό υλικό μπορεί να γίνει αντιληπτό με διαφορετικό τρόπο ,μπορεί να επιφέρει εντελώς διαφορετικές αντιδράσεις σε εξάρτηση απ 'αυτό, πως προσωποποιείται η πηγή της πληροφορίας. Είναι ένα, αν η ανακοίνωση προέρχεται εμφανώς από τον εχθρό και εντελώς άλλο-από τον απαθή (αδιάφορο)παρατηρητή ή φίλο.

Στις περισσότερες περιπτώσεις ο πληθυσμός προσωποποιεί επίσημους αστούς προπαγανδιστές σαν ανθρώπους, οι οποίοι πούλησαν τις πεποιθήσεις τους στον αφέντη τους. Γι' αυτό το σκοπό (σε δεδομένη κατεύθυνση)πολλές φορές προσελκύονται άνθρωποι, οι οποίοι επωφελούνται από την ευμένεια του κοινού ,επιστήμονες, αθλητές, αστέρες του κινηματογράφου. Στα αμερικάνικα βιβλία με τη προπαγάνδα αφηγείται για το “ραδιοφωνικό μαραθώνιο” της δημοφιλούς τραγουδίστριας **KeythSmith**κατά τα χρόνια του Δεύτερου Παγκόσμιου Πολέμου. Αυτή η καλλιτέχνηδα προσωπικά στράφηκε προς τους αμερικάνους ραδιοφωνικούς ακροατές με κάλεσμα να αγοράζουν τα ομόλογα του πολεμικού δανείου και σχεδόν εικοσιτετράωρα στη σειρά δεν έφυγε από το studio.Έβγαине στον αέρα ανά μικρά διαλείμματα χρόνου και εκτός της συνηθισμένης εκτέλεσης των τραγουδιών πάντοτε ανακοίνωνε τη ροή των πωλήσεων και “προσωπικά εξ ονόματος της” παρακαλούσε να στηρίζουν το σημαντικό έργο. Η αντίδραση των ακροατών ήταν η πλέον ευχάριστη :σε πολύ σύντομο διάστημα κατάφεραν να συγκεντρώσουν τεράστιο ποσό. Λογικό είναι να σημειωθεί, ότι στην εκτίμηση αυτής της περίπτωσης οι αστοί κοινωνιολόγοι υπεραυξάνουν το ρόλο του ψυχολογικού παράγοντα για λογαριασμό του ιδεολογικού .Όταν η αμερικάνικη προπαγάνδα προσπάθησε να επαναλάβει αυτό το τρικ, κάνοντας επίκληση του πληθυσμού να ξαναγοράσει ομόλογα για την στήριξη του πολέμου στην Κορέα ,το επιχείρημα απέτυχε αισχρά.

Τα διαζευκτικά αισθήματα(αηδία, μίσος κλπ.)συνήθως βασίζονται σε αντιθετικές αντιλήψεις. Κάθε σύγκρουση μπορεί να γίνει αντιληπτή σαν αγώνας μεταξύ του καλού και του κακού και τότε ο αντίπαλος απεικονίζεται σαν αντιπαράθεση στο καλό και στη δικαιοσύνη. Στη συμπεριφορά του αναζητούνται ακριβώς εκείνα τα γνωρίσματα, τα οποία κατακρίνονται στον προσωπικό πολιτισμό. Αν αυτός θαρρετά(γενναία) επιμένει στη γνώμη του-τον αποκαλούν φανατικό ,αν υποχωρεί-τον κατηγορούν για φοβισμένο(δειλό) και χωρίς αρχές .Η αντιπαθητική προσωποποίηση του αντιπάλου διευκολύνει τη συνένωση των ανθρώπων ενάντια σ' εκείνο, την κινητοποίηση τους για αγώνα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ Διαμόρφωση των εντυπώσεων**



### **Διαμόρφωση των εντυπώσεων**

Στη μέχρι τώρα ανάλυσή μας αρκετές φορές πλέον έγινε λόγος για τα μοντέλα της διαμόρφωσης των εντυπώσεων, δηλ. πως οι άνθρωποι «εκτιμούν – αξιολογούν, κρίνουν» τους άλλους. Στα αρχικά πειράματα των εξεταζόμενων προσώπων συνήθως δίδονταν προφορικές περιγραφές των υποθετικών ανθρώπων, οι οποίοι παρουσιάζονται μέσα από καταλόγους γνωρισμάτων, επιθέτων, συμπεριφοράς ή κίβδηλων ημερολογίων. Τελευταία όμως οι ερευνητές χρησιμοποιούν πιο πραγματικά πρόσωπα στόχους στην ερευνητική τους εργασία: οι άνθρωποι παρατηρούν προβολές slide και video – εγγραφές πραγματικά υπαρκτών ανθρώπων, ανδρών και γυναικών (Baron&Graziano, ).

Η τακτική της γνωστικής άλγεβρας, οδηγεί μέχρι τη διεργασία των δύο εναλλακτικών μοντέλων της διαμόρφωσης των εντυπώσεων – της συγκέντρωσης και της εξομίωσης (των μέσων όρων). Σκοπός του Anderson είναι να δημιουργήσει μοντέλο της των εντυπώσεων, παίρνοντας υπόψη το γεγονός, ότι στην πραγματική ζωή αναγνωρίζουμε τους άλλους «σοβαρά» λίγο-λίγο, αλλά όχι και μέσω της ανακάλυψης των επιμέρους γνωρισμάτων, πόσο μάλλον με τα επίθετα που τους αποδίδονται σε κοινωνικό πλαίσιο.

Σύμφωνα με το μοντέλο της συγκέντρωσης της ολόκληρης εντύπωσης, το οποίο διαμορφώνουμε για δεδομένο άνθρωπο είναι απλά η κοινή άθροιση από την τιμή των χαρακτηριστικών που κατέχει εκείνο: αν διανοσούμενος παίρνει – 6 βαθμούς, προσεκτικός – 5β, αποδεκτός – 4β, πειστικός – 5β, επίμονος – 4τ. τίμιος – 7β, τότε η εντύπωσή σας για τον άνθρωπο μ' αυτά τα προτερήματα θα έχει τιμή καταλληλότητας από 31 βαθμούς. Θέτουμε το ζήτημα τι σημαίνει αυτό; Σύμφωνα με το μοντέλο κάθε χαρακτηριστικό, το οποίο έχει έστω σημεία περιθωρίου (marginalis) (σημειώσεις) ως κατάλληλο (ευχάριστο) στόλισμα, θα ενισχύσει την τελική εντύπωση, δηλ. για την εντύπωση έχει σημασία κάθε ύπαρξη θετικής ή αρνητικής πληροφορίας.

Στη συνέχεια όμως ο Anderson διαπιστώνει, τέτοιο μοντέλο της συγκέντρωσης πρέπει να τελειοποιηθεί, για να αντανακλά καλύτερα την πραγματικότητα και διεργάζεται το μοντέλο του μέσου όρου, ενώ αργότερα και το σταθμισμένο μοντέλο του μέσου όρου, σύμφωνα με το οποίο η τελική εντύπωση είναι μέση αριθμητική τιμή των εισαγόμενων χαρακτηριστικών. Οι τιμές σε καταλληλότητα των γνωρισμάτων γίνονται μέσοι όροι, ενώ δεν συγκεντρώνονται απλά, για να φθάσουν μέχρι την τελική εντύπωση, αλλά η διαδικασία των μέσων όρων δεν είναι απλή δραστηριότητα, διότι η ληφθείσα νωρίτερα πληροφορία είναι ισχυρότερη απ' αυτή που λαμβάνεται αργότερα (αποτέλεσμα της πρωτιάς).

Η μέση τιμή προσδίδει περισσότερη βαρύτητα στα γνωρίσματα, αντιλαμβανόμενα νωρίτερα απ' όσο σ' αυτά που γίνονται αντιληπτά αργότερα. Οι άλλοι παράγοντες, οι οποίοι προκαλούν επιρροή πάνω στον τρόπο, με τον οποίο θα «σταθμιστεί» η πληροφορία, σύμφωνα με τους (M. Saks&E. Krupat) είναι: 1. η ακρότητα του γνωρίσματος (extremity), (τα ακραία γνωρίσματα έχουν μεγαλύτερο βάρος), 2. η αρνητικότητα του γνωρίσματος (τα αρνητικά γνωρίσματα έχουν μεγαλύτερο βάρος), 3. η αξιοπιστία της πηγής, από την οποία πάρθηκε η πληροφορία. Σύμφωνα μ' αυτό το μοντέλο, μοναδική πληροφορία, η οποία είναι ευμενής από τον υπάρχοντα χώρο (περιβάλλον) θα βελτιώσει την εντύπωση, ή με άλλα λόγια, αν ο άνθρωπος θέλει να κάνει καλή εντύπωση, ίσως θα έπρεπε να αναφέρει μόνο τα ισχυρά θετικά του γνωρίσματα και να σιωπά για παράπλευρα θετικά του γνωρίσματα.

Και αυτή η τακτική έχει κάποιες εμφανείς αδυναμίες. Όλες οι έρευνες είναι θεμελιωμένες σε δύο βασικές υποθέσεις: 1. τα προσωπικά γνωρίσματα έχουν μόνιμες και αμετάβλητες «τιμές σε ευμένεια» (ευχάριστες) και 2. η διαμόρφωση των εντυπώσεων είναι απλή, λογική γνωστική διαδικασία. Όπως παρατηρεί όμως ο Forgas και οι δύο υποθέσεις μπορεί να είναι λάθος. Κάποια γνωρίσματα μπορεί να είναι θετικά, όταν τοποθετούνται σε ένα περιεχόμενο, και να έχουν αρνητική τιμή, όταν τοποθετούνται σε άλλο περιεχόμενο.

Ο (Asch,) γράφει ότι «όταν δύο ή περισσότερα γνωρίσματα γίνονται αντιληπτά σαν να ανήκουν σε ένα και τον ίδιο άνθρωπο, αυτά παύουν να υπάρχουν σαν απομονωμένα γνωρίσματα... τα γνωρίσματα οδηγούν εντατική κοινωνική ζωή, αγωνιζόμενα να υπάρχουν

μαζί σε ισχυρά οργανωμένο σύστημα». Κάποια φορά σταθμίζουμε δεδομένο γνώρισμα σαν σημαντικότερο, αλλά άλλη φορά μπορούμε απόλυτα να το αγνοήσουμε στη διαμόρφωση της εντύπωσης για κάποιο άνθρωπο. Εκτός αυτού πολύ συχνά οι εντυπώσεις τις οποίες σχηματίζουμε για τους ανθρώπους εντελώς δεν είναι λογικές, αλλά επηρεάζονται από όλες αυτές τις διαθέσεις και προειδοποιήσεις για τις οποίες έγινε πλέον λόγος.

Πολλοί ερευνητές είναι πεπεισμένοι, ότι δεν είναι δυνατόν να προγραμματιστεί κριτικό πείραμα, το οποίο να βάλει τέλος στον πόλεμο μεταξύ αυτών των δύο τακτικών – ολιστικής και γνωστικής άλγεβρας, διότι μοιάζει σαν και οι δύο να είναι αληθινές (σωστές) αλλά σε διαφορετικές καταστάσεις και σε διαφορετικό περιεχόμενο.

### Τυπικές παραμορφώσεις στην αντίληψη

Μελετώντας την αντίληψη, οι κοινωνικοί ψυχολόγοι χαρακτήρισαν κάποιες τυπικές παραποιήσεις(παραμορφώσεις)των αντιλήψεων για τον άλλο άνθρωπο.

Το **“αποτέλεσμα του φωτοστέφανου”**(effectaureolus) σημαίνει την επιρροή της κοινής εντύπωσης για τον άλλο άνθρωπο πάνω στην αντίληψη και εκτίμηση των επιμέρους ιδιοτήτων της προσωπικότητας του.Αν η κοινή εντύπωση για τον άνθρωπο είναι ευμενής,τα θετικά του προτερήματα υπερτιμούνται , ενώ τα αρνητικά ή υποβαθμίζονται, ή έτσι ή αλλιώς δικαιολογούνται και αντίθετα αν η κοινή γνώμη για τον άνθρωπο είναι αρνητική ,τότε ακόμη και τα δικά του ευγενή βήματα(ενέργειες)δεν γίνονται αντιληπτά ή ερμηνεύονται σαν ιδιοτελή .Κάτω από την επίδραση του **“αποτελέσματος του φωτοστέφανου ”**ο παιδαγωγός μπορεί να παραλείψει τα πρώτα βήματα του **“αιώνιου άτακτου”**(παραβάτη)στη διαμόρφωση του. Αυτός δεν θα τον στηρίξει, ενώ αυτός πάλι σε κάτι δεν θα επιμείνει και τελικά εκ νέου θα επιβεβαιωθεί σε κάποιο βήμα η αρνητική ιδέα για τον εαυτό του.

Τα αποτελέσματα του φωτοστέφανου αποτελούν ιδιαίτερη περίπτωση των σχημάτων που παραποιούν τη διαμόρφωση των εντυπώσεων: η τάση αφού κάποιος έγινε αντιληπτός σαν να κατέχει κάποιο καλό/κακό χαρακτηρισμό να γίνει αντιληπτός σαν καλός/κακός και σε άλλα μη συνδεδεμένα γνωρίσματα. Το αποτέλεσμα αποκαλέστηκε έτσι από τον **E. Thorndike** το 1920, ο οποίος ανακαλύπτει, όταν οι αξιωματικοί στο στρατό αξιολογούν τους υφισταμένους τους από το οπτικό σημείο της διανόησης, της φυσικής κατάστασης, τις ηγετικές ικανότητες και το χαρακτήρα, οι εκτιμήσεις τους συχνά ισχυρά είναι συσχετισμένες: 0.58 μεταξύ διανόησης και ηγετικών ικανοτήτων, 0.64 μεταξύ διανόησης και χαρακτήρα. Ο συγγραφέας συμπεραίνει ότι **«ακόμη και πολύ ικανός εργοδηγός, εργοδότης, δάσκαλος ή διευθυντής τμήματος δεν είναι ικανοί να φερθούν στον άνθρωπο σαν συνένωση από επιμέρους προτερήματα και να αποδώσουν έκταση (σφαίρα) σε κάθε ένα απ’ αυτά ανεξάρτητα από τα υπόλοιπα»** (αναφορά του **Plous**). Μετά απ’ αυτό πολυάριθμες έρευνες επιβεβαιώνουν τα συμπεράσματά του.

Πολύ συχνά η φυσική ελκυστικότητα μπορεί να χρησιμεύσει σαν τέτοιο κεντρικό γνώρισμα, γύρω από το οποίο να διαμορφωθεί φωτοστέφανο. Σε σύγκριση με τους συνήθως όπως φαίνονται ή τους μη ελκυστικούς ανθρώπους οι όμορφοι γίνονται αντιληπτοί σαν πιο ευτυχημένοι, με υψηλή επαγγελματική θέση, έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα να παντρευτούν και περισσότερο επιθυμητή από το οπτικό σημείο των προσωπικών τους χαρακτηριστικών. Επακόλουθο σε τέτοια αποτελέσματα είναι η ανεβασμένη θέση για το στερεότυπο**«αυτό το οποίο είναι όμορφο είναι καλό»** (**Dion, Berscheid&Walster**).

Άλλο τυπικό σφάλμα είναι το **“αποτέλεσμα της συνέπειας”**(consistencyeffect) συνιστάται σ’αυτό,ότι πάνω στα συμπεράσματα για τον άνθρωπο, μεγαλύτερη επιρροή προκαλούν(στην αντιφατική πληροφορία)εκείνες οι ειδήσεις, οι οποίες έφθασαν αρχικά, αν το ζήτημα αφορά γνωστό άνθρωπο, οι τελευταίες ειδήσεις για εκείνο.Κάποιες φορές

αντίστοιχα διαχωρίζουν το **“αποτέλεσμα του ξεπεράσματος”**(effectovercome) και το **“αποτέλεσμα της είδησης”**(effectofnews). Η γνώση αυτών των ιδιαιτεροτήτων είναι ωφέλιμο να παίρνεται υπόψη, για παράδειγμα όταν εισάγεται διοικούν σε υπηρεσία. Η δική του έγκυρη παρουσίαση στη συλλογική ομάδα, όταν υπογραμμίζονται ορισμένα γεγονότα από τη βιογραφία του, δημιουργεί καλή βάση της θετικής εντύπωσης για εκείνο.

Σημαντική επιρροή στην αντίληψη του άλλου ανθρώπου, η αυτοεκτίμηση του αντιλαμβανόμενου. Κάθε άνθρωπος συγκρίνει την πληροφορία για τον άλλο άνθρωπο με την αντίληψη του ίδιου του εαυτού του, στην οποία ασυνείδητα επιδιώκει να διαφυλάξει τη δημιουργούμενη για εκείνον γνώμη. Αν πάλι αυτή η γνώμη μπορεί να είναι ταλαντευόμενη εμφανίζεται κατάσταση ανησυχίας και η αντίληψη αλλάζει έτσι, που να αποτραπεί η συνειδητοποίηση των απειλητικών σημμάτων(σινιάλων). Αυτές οι ασυνείδητες διαδικασίες καθορίζονται σαν **“αντιληπτική άμυνα”**. Αν για παράδειγμα η συμπεριφορά προς κάποιο άνθρωπο στην ομάδα δεν ανταποκρίνεται στη δική του ανεβασμένη ιδέα για τον εαυτό του, αυτός μπορεί αρκετά δυσανάλογα να αντιληφθεί τους γύρω και τα δικά τους βήματα. Εφόσον γι' αυτό τον άνθρωπο συχνά είναι δύσκολο να κοιτάξει τα γεγονότα κατά πρόσωπο, αυτός μπορεί να αντιλαμβάνεται το έργο και την κριτική αρχής σαν **“συκοφαντία των κακοπροαίρετων”**.

Με τον όρο **προβολή (“αποτέλεσμα της προβολής”)** (projecto) καθορίζεται η ασυνείδητη τάση να γίνονται αντιληπτές οι προσωπικές ανεπιθύμητες ιδέες, που αντιφάσκουν για την αντίληψη του εαυτού του καταστάσεις και προτερήματα σαν ποιοτικά άλλος άνθρωπος, αυτά μεταφέρονται **“προβάλλονται”** επάνω σε άλλο. Έτσι για παράδειγμα ο άνθρωπος, ο οποίος δεν ολοκλήρωσε το καθήκον αλλά αρνείται να αναγνωρίσει την προσωπική του ανικανότητα, ανακοινώνει ότι **“δεν του εξήγησαν καλά τι πρέπει να κάνει”**. Οι έρευνες έδειξαν, ότι υπάρχουν άνθρωποι, οι οποίοι είναι ανεπαρκώς ευλύγιστοι και ελαστικοί στην ψυχική τους δραστηριότητα, δεν είναι ικανοί να προσαρμοστούν προς τις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις της πραγματικότητας. Αν ο άνθρωπος εσωτερικά δεν είναι πεπεισμένος στον εαυτό του και δύσκολα διαφυλάσσει την αποδεκτή για τον εαυτό του αντίληψη(ιδέα), αυτός αντιτίθεται σε καθετί, το οποίο θα μπορούσε να διαταράξει την ισορροπία και ασυνείδητα επιδιώκει να υποβιβάσει τους άλλους για να φαίνεται στα προσωπικά του μάτια, ότι είναι πιο ψηλά απ' αυτούς.

Απεναντίας το **“αποτέλεσμα της επιείκειας”**(συγκαταβατικότητας)(effectindulgence) γενναιόδωρη(αδρή) περιττή ευμένεια στην αντίληψη και εκτίμηση του άλλου ανθρώπου πολύ συχνά παρατηρείται σ' αυτούς, οι οποίοι παίρνουν άφθονη στήριξη από τους άλλους ανθρώπους και δεν εκτίθενται σε ανησυχίες.

Στο διήγημα του Σέργκεϊ Βορονιν **“Αποχαιρετισμός στο σταθμό”** ‘μιλά για μια γυναίκα, η οποία έτσι ακριβώς αντιλαμβάνονταν όλους τους ανθρώπους. Στους κοντινούς της ανθρώπους διηγούνταν τι υπέροχους ανθρώπους έχει εκεί που εργάζεται, ενώ στην εργασία της επαινεί τους συγγενείς της. Και όταν οι μεν και οι δε αποχαιρετώντας την για καλλιέργεια, συναντήθηκαν στο σταθμό, αυτοί ένιωσαν το αίσθημα της αμηχανίας. Ένας από τους συγγενείς της –καλλιτέχνης- θυμήθηκε, ότι η Βαρβάρα μιλούσε για την ανάδοχο της Δροσιά με ενθουσιασμό. Με τα δικά της λόγια αυτή η γυναίκα είναι **“πρόσχαρη, με μπλέ μάτια, ευθυτενής”**. **“Ενώ ο καλλιτέχνης είδε μια αδύνατη φιλάρεσκη τίποτα δεν την απεικόνιζε εκτός κάποια εσωτερική ανησυχία(ενδιαφέρον)και εννοείται, όχι μπλε μάτια, αλλά συντομότερα γκρίζα. Στο εργοτάξιο αυτή πολλές φορές μίλησε για τις αδερφές τις και από τις αφηγήσεις της κατέληξε μέχρι το συμπέρασμα ότι οι αδερφές της είναι κούκλες. Ο εργοδηγός του εργοταξίου περίμενε να δει κούκλες, αλλά για δική του απογοήτευση τέτοιες αυτός δεν είδε. Ίσως ποτέ να μην υπήρξαν όμορφες, όμως τώρα από εκείνη την ομορφιά τίποτε δεν έμεινε”**. Voronin S. Οι παριστάμενοι στο σταθμό ξαφνιάστηκαν γιατί αυτή τις έβλεπε τέτοιες. Αλλά η κοινωνική φιλολογία εξηγεί αυτό το γεγονός: η αρμονία του ανθρώπου με τους γύρω του είναι αρμονία στις σχέσεις με αυτόν τον ίδιο.



Η ικανότητα ισοδύναμα να κατανοήσει ο άλλος άνθρωπος κάποιες φορές συνδέεται με την εμπάθεια. Η **εμπάθεια**(emprathy) ενσυναίσθηση είναι ικανότητα συγκινησιακά(και όχι μόνο λογικά) να γίνεται αντιληπτός ο άλλος άνθρωπος, να εισχωρήσει στον εσωτερικό του κόσμο ,να γίνει δεκτός αυτός με όλες τις δικές του σκέψεις και αισθήματα. Κατάσταση κοντινή στην εμπάθεια αισθάνεται για παράδειγμα ο θεατής , ο οποίος ασυνείδητα σφίγγει τις γροθιές του και φορτίζεται με θυμό , αν ο ήρωας του θεατρικού έργου πέφτει σε παγίδα και είναι αναγκασμένος απελπισμένα να αγωνιστεί για τη ζωή του. Ο φημισμένος σοβιετικός ψυχολόγος **Vigotsky** χρησιμοποίησε για την περιγραφή αυτό το φαινόμενο τον όρο “ταύτιση”(identification), έχοντας υπόψη την ψυχολογική διαδικασία , όταν ο αναγνώστης ή ο θεατής αντιλαμβάνομενος το καλλιτεχνικό έργο , ταυτίζει τον εαυτό του με τον ήρωα του **Vigotsky**.

Κάποιες φορές αποκαλούν την εμπάθεια “μίμηση πάθους” και αυτή ερευνάται σε σχέση με την ικανότητα του ανθρώπου να μάθει από την εμπειρία(πείρα) του άλλου ανθρώπου. Έτσι η τέχνη χρησιμεύει στη διαπαιδαγώγηση σ’ αυτό , ότι μέσω του βιώματος της εμπάθειας οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται τις ιδέες σαν προαισθανόμενες πεποιθήσεις. Η εμπάθεια σημαντικά διευκολύνει την αλληλεπίδραση των ανθρώπων στις περιπτώσεις, όταν πρέπει να αντιληφθούν (φανταστούν) τη θέση του άλλου, να πάρουν υπό την προσοχή τους τα βιώματα στη δεδομένη κατάσταση. Αυτή όμως μπορεί να προξενεί ολέθριες συνέπειες, αν ο άνθρωπος τόσο συγχωνεύει τα αισθήματα του με τον άλλο, που χάνει την ικανότητα ταυτόχρονα να διαφυλάξει την προσωπική του συμπεριφορά προς αυτό το οποίο εκτελεί.

Το **αποτέλεσμα της διαδοχικότητας** συνδέεται με την αδυναμία οι φάσεις να μην γίνονται αποδεκτές με τη σωστή διαδοχή της κοινωνικής πληροφορίας των εντυπώσεων και όχι γραμμικά από το ένα βήμα στο άλλο για πρόσωπα και καταστάσεις. Το αποτέλεσμα της έλλειψης διαδοχικότητας συχνά επηρεάζεται από αισθήματα που στηρίζονται στην επαγωγή και συνδέονται με κοινωνικό ρίσκο.

Το **αποτέλεσμα της προπόρευσης** αποτελεί την τάση και το λειτουργικό προσδιορισμό του ανθρώπου να επεξεργάζεται την κοινωνική πληροφορία μέσω μερικών διαδικασιών ανεξάρτητα από το περιεχόμενό της. Η προπόρευση αυτή στην αποδοχή μόνο των πιο ζωτικών γεγονότων ή αυτών που ανταποκρίνονται στις προσωπικές προτιμήσεις π.χ. αριθμοί ή εικόνες είναι συμβολή για ύπαρξη κοινωνικής προτίμησης γύρω από την άποψή τους. Το φαινόμενο αυτό πολλές φορές οδηγεί σε υποτίμηση της ορθής πληροφορίας, δίδοντας βαρύτητα σε ενσχυτικά επιχειρήματα αγνοώντας όσα αντικρούουν την ουσία.

## ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΩΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ – ΨΥΧΟΛΟΓΙΚΟ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ

### Μαζικές πληροφοριακές διαδικασίες

Η αδιάκοπη επιδείνωση της δομής της σύγχρονης κοινωνίας, η αύξηση των ιδεών και η παραπέρα εμβάθυνση της εξειδίκευσης της σκόπιμης δραστηριότητας διευρύνουν τα πλαίσια της επικοινωνίας. Για την πραγματοποίηση της προσελκύνονται όλο και πιο τελειοποιημένα τεχνικά μέσα για μετάδοση των σχετικά τεράστιων όγκων πληροφορίας στις αχανείς αποστάσεις σε οριακά συντομευμένη χρονική διάρκεια. Αν για ένα άνθρωπο κλεισμένο στα στενά πλαίσια της πατριαρχικής οικονομίας η άμεση αντίληψη των γεγονότων από την πραγματικότητα ήταν βασικός τρόπος για πρόσληψη των γνώσεων, για τον κόσμο και την διεργασία των σχέσεων προς αρκετά περιορισμένο κύκλο φαινομένων και πρόσωπων και καταστάσεων τότε μετά την παράσταση καταστροφή αυτών των πλαισίων ο άνθρωπος όλο και περισσότερο πέφτει σε εξάρτηση από τις και τις ειδήσεις πληροφορίες τις οποίες αυτός λαμβάνει από τους άλλους ανθρώπους στην επικοινωνία άμεσα ή έμμεσα από τυπωμένο λόγο η εικόνα από το τηλέφωνο την tv το internet κλπ.

Η γρήγορη αύξηση του όγκου και η δυσχέρεια της επεξεργαζόμενης από την ανθρωπότητα πληροφορία που εστιάζει στην επιστημονική πολιτική, την αισθητική, και τη συγκινησιακή κατάσταση των ανθρώπων, γίνεται περισσότερο καθαρά αισθητή σ' αυτούς, ως ανάγκη από γνώση, εκτιμήσεις και γνώμες στον αδιάκοπα διευρυνόμενο κύκλο από ζητήματα. Για την ικανοποίηση αυτής της ανάγκης χρησιμεύουν οι πληροφορίες που παίρνονται κυρίως από τους άλλους ανθρώπους, οι οποίοι εργαζόμενοι επαγγελματικά στα πλαίσια των διαφορών οργανώσεων, δημιουργούν επεξεργάζονται ταξινομούν διατηρούν και διαδίδουν την πληροφορία, που μετατρέπεται σε υλικό για επικοινωνία.

Η επικοινωνία συγκριτικά όψιμα έγινε αντικείμενο της επιστημονικής κοινωνιολογικής και κοινωνικό-ψυχολογικής και υφολογικής ανάλυσης. Σ αυτήν κάθε επιστήμη η οποία ασχολείται με τη μελέτη της επικοινωνίας ερευνά αυτό το πρόβλημα από διαφορετικά οπτικά σημεία. Θα εξηγήσουμε πιο μετά αυτή την κατάσταση με συγκεκριμένο παράδειγμα.

Όπως είδαμε, η κοινωνική ζωή των ανθρώπων, οι κοινή τους δραστηριότητα είναι αδύνατη χωρίς επικοινωνία, στην οποία ανταλλάσσεται πληροφορία που διατηρείται σε γνώσεις, κανόνες, αξίες. Οι άνθρωποι πραγματοποιούν αυτή τη διαδικασία, μετα δίδουν και δέχονται ανακοινώσεις ενδεδυμένες στην υλική μορφή των σημάτων. Το σύνολο από γνώσεις στις συγκεκριμένες ανακοινώσεις, τις οποίες οι άνθρωποι μεταδίδουν για να αποδείξουν με κάποιο τρόπο την επιρροή πάνω στη σκέψη τη συμπεριφορά και τη δραστηριότητα των άλλων ανθρώπων, διαμορφώνει κοινωνική πληροφορία.

Η κοινωνική πληροφορία είναι πολύ σημαντικός συνδετικός κρίκος μεταξύ κοινωνικού χώρου και προσωπικότητας πληροφοριακών διαδικασιών οι οποίες διέρχονται στην κοινωνία, αποδεικνύονται απαραίτητο συνδετικό μέρος ολόκληρης τη κοινωνικής ζωής των ανθρώπων. Με τη βοήθεια των πληροφοριακών διαδικασιών οι άνθρωποι υιοθετούν την κοινωνικό-ιστορική εμπειρία των προηγούμενων γενεών, ενώ στην πράξη πραγματοποιούν αυτό το οποίο ο Leonitiev (1959) με ακρίβεια ονόμασε μηχανισμό της «κοινωνικής κληρονομικότητας» και ικανοποιούν τις δικές τους τρέχουσες ψυχικές ανάγκες από γνώσεις από την επιβεβαίωση της ορθότητας της πρώην (νωρίτερης) ενστερνιζόμενης «εικόνας του κόσμου» από τη διατήρηση των γνώσεων σε διφορούμενα ζητήματα

### **Η μαζική επικοινωνία ως κοινωνικό φαινόμενο**

Οι τρόποι επικοινωνίας και μετάδοσης της κοινωνικής πληροφορίας είναι διαφορετικοί. Η συνεργασία μεταξύ της επιστήμης και της τεχνολογίας οδήγησε μέχρι την εμφάνιση καταρχήν του νέου τρόπου επικοινωνίας, ο οποίος αποτελεί κυρίως ένα μονομερές ρεύμα από ανακοινώσεις, απευθυνόμενες σε ένα σχετικά ανώνυμο, αρκετά μεγάλο και ετερογενές ακροατήριο. Αυτό το είδος επικοινωνίας έχει καθιερωθεί να ονομάζεται **μαζική επικοινωνία**. Η ουσία σ' αυτή τη διαδικασία είναι στη σκόπιμη οργανωμένη συστηματική διάδοση με ιδιαίτερο τρόπο προετοιμασμένων ανακοινώσεων μέσω προσυγκεντρωμένων ακροατηρίων με την βοήθεια των τεχνικών μέσων στην αρίθμηση της πληροφορίας (στον τύπο το ραδιόφωνο την TV, τον κινηματογράφο, στην εγγραφή ήχου).

Κατά το χρόνο των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών διαδίδονται ανακοινώσεις που περιέχουν πληροφορία, η οποία είναι ακριβώς προσανατολισμένη προς επιβεβαίωση των πνευματικών αξιών, ηθικών και νομικών κανόνων στη δεδομένη κοινωνία ή κάποιο άλλο μέρος της με σκοπό να επιφέρει ιδεολογική επιρροή πάνω στη διάθεση γνώμη, εκτίμηση, απόφαση και συμπεριφορά σε σημαντικές ανθρώπινες μάζες. Με την εμφάνιση της μαζικής επικοινωνίας σημαντικά διευρύνεται ο κύκλος των ενδιαφερόντων των ανθρώπων. Αυτοί πλέον περισσότερο ανησυχούν από τα προβλήματα κοινωνικού χαρακτήρα ακόμη αν αυτά τα προβλήματα δεν τους αφορούν προσωπικά αλλά σχετίζονται με τη ζωή των ανθρώπων σε άλλες ηπείρους και χώρες. Μεταξύ των κοινωνικών σκοπών παρακολουθούμενοι από τη μαζική πληροφοριακή επίδραση είναι η διάδοση της συστηματοποιημένης ταξικής κοσμοθεωρίας και η μόνιμη επιβεβαίωση της ορθότητας της με στοιχεία.

Παρακολουθώντας τα δικά της ταξικά ανταγωνιστικά ενδιαφέροντα, η κεφαλαιοκρατία και η χρηματοδοτούμενη απ' αυτήν επιστήμη προσεκτικά καμουφλάρουν αυτή την κατάσταση με διαλόγους για κάποιο αντικειμενικό τρόπο (τακτική) προς την κοινωνική πληροφορία. Στην ουσία η μαζική επικοινωνία πραγματοποιούμενη από τα μέσα, τα οποία είναι κάτω από τον έλεγχο της αστικής τάξης αδιάκοπα παράγει τεράστια ποσότητα σημάτων, εκατομμύρια λέξεις και χιλιάδες οπτικά πρότυπα, τα οποία έχουν μεγάλο ιδεολογικό φορτίο, προσανατολίζουν τεράστια ανθρώπινα ακροατήρια προς την πλήρως προσδιορισμένη κοσμοθεωρία και συμπεριφορά στο ενδιαφέρον της κυρίαρχης τάξης.

Πρώτα απ' όλα οι μαζικές πληροφοριακές διαδικασίες χρησιμοποιούνται για προπαγανδιστική επίδραση. Συγγενής στους σκοπούς πρὸς αυτήν, τη διαδικασί είναι ο επώμενος τομέας της εφαρμογής τους, η διαφωτιστική επίδραση, με τη διαφορά, ότι εδώ ο κοινός όγκος των μεταδιδόμενων ανακοινώσεων είναι λίγο μικρότερος απ' όσο στην προπαγάνδα. Γνωρίσματα (σημάδια, ίχνη) της προπαγάνδας και της διαφώτισης φέρνει και η εμπορική διαφήμιση, αν και αυτή είναι προσδιορισμένη (προορισμένη) για εντελώς άλλους σκοπούς. Τέλος, η μαζική επικοινωνία χρησιμεύει και στην κρατική διοίκηση χάριν αυτό, ότι δίνει τη δυνατότητα, τα επίσημα διατάγματα να οδηγούνται μέχρι τη γνώση των μεγάλων ακροατηρίων σε εντελώς σύντομα χρονικά διαστήματα. Παρότι οι διαφορές στην προπαγανδιστική, διαφωτιστική και διαφημιστική επίδραση και τις μαζικές πληροφοριακές διαδικασίες πάντοτε πραγματοποιείται σε συγκεκριμένο ιδεολογικό περιεχόμενο. Η ανάλυση των λειτουργικών σκοπών των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών εκτελουμένων από τις θέσεις της μαρξιστικής κοινωνικής ψυχολογίας αποδεικνύει, ότι σε τελικό υπολογισμό η επίδραση περιστέλλεται μέχρι σ' αυτό: να αφυπνιστούν οι αντιλαμβανόμενες προς συγκεκριμένη δραστηριότητα, προσανατολισμένη από τη σχετική εκμυστήρευση από τη δεδομένη κοινωνία, αξίες για ορισμένη συμπεριφορά, πραγματοποιούμενη στα όρια των διεργασμένων από την κοινωνία κανόνων (νόμων) για την επίτευξη των ταξικών ενδιαφερόντων **Serkovin(1973)**.

Χρησιμοποίηση της μαζικής επικοινωνίας γιατί η λύση πρώτα απ' όλα των ιδεολογικών καθηκόντων δίνει αντανάκλαση πάνω στο περιεχόμενο και την μορφή, πάνω στους λειτουργικούς σκοπούς σ' αυτό το είδος της ανθρώπινης δραστηριότητας.

### **Λειτουργίες της μαζικής επικοινωνίας**

Οι κοινωνικές λειτουργίες της μαζικής επικοινωνίας μπορούν να ομαδοποιηθούν με τον ακόλουθο τρόπο : πρώτον - διάδοση των γνώσεων για την πραγματικότητα, δεύτερον - κοινωνική ρύθμιση της διοίκησης, τρίτον - διάδοση του πολιτισμού και τέταρτον - διασκεδάσεις - ψυχαγωγία . Σ' αυτό πρέπει μόνιμα να έχουμε υπόψη, ότι οι μαζικές πληροφοριακές διαδικασίες συμπεριλαμβάνονται στο σύστημα από της υπάρχουσες κοινωνικές σχέσεις και αυτό αποδεικνύεται καθοριστική και τεράστια επιρροή πάνω στο χαρακτήρα της δικής τους λειτουργίας. Η ένταξη αυτών των διαδικασιών στο σύστημα κοινωνικής σχέσεων δημιουργεί κατ' αρχήν ποιοτικές διαφορές μεταξύ της δραστηριότητας αυτού του γεγονότος στον καπιταλισμό και σοσιαλισμό .Στον καπιταλισμό οι σκοποί της μαζικής επικοινωνίας αντικειμενικά αντιφάσκουν στα βασικά ενδιαφέροντα των λαϊκών μαζών.

Η κάλυψη με φιλοσοφικά αποφθέγματα, για την ελευθερία του λόγου, για το δικαίωμα του ατόμου να είναι ενημερωμένο, αυτή η αντίφαση πράγματι οδηγεί στο χρηματοδοτούμενο από την διοικούσα τάξη σύστημα από τη μαζική επικοινωνία μέχρι τον ανυπόφορο έπαινο του κοινωνικού συστήματος της κοινωνικής αδικίας, μέχρι την παραμόρφωση της συνείδησης της προσωπικότητας, μέσω της εμφύτευσης του εγωισμού του ατομικισμού και επιθετικότητας, μέχρι την αντανάκλαση της με τον αστικό μαζικό, πολιτισμό μέχρι τη διάσπαση και διεύρυνση του ανταγωνισμού μεταξύ των τάξεων και των κοινωνικών ομάδων . Στο σοσιαλισμό η δραστηριότητα της μαζικής επικοινωνίας έχει για σκοπό να καθαρήσει τη συνείδηση του προλεταριάτου από τις αστικές ιδεολογικές προσμίξεις Lenin (stst 20), να στηρίξει την ιδεολογική και ηθική πολιτική ενότητα της κοινωνίας για υπηρετήσει για τη διαπαιδαγώγηση της αρμονικά αναπτυγμένης προσωπικότητας.

Η ταξική στιγμή καθορίζει την ιδιόμορφη χρησιμοποίησή της μαζικής επικοινωνίας σαν εργαλείο του ιδεολογικού πολιτικού αγώνα , για την κοινωνική διοίκηση και ρύθμιση των σχέσεων, για διάδοση του πολιτισμού, ολοκλήρωση των κοινωνικών ομάδων και την ώθησή τους στην από κοινού δραστηριότητα. Από την ίδια αυτή στιγμή εμφανίζεται η ιδιομορφία από διαδικασίες, με τη βοήθεια των οποίων επιτυγχάνονται από τους παρατηρούμενους παραπάνω λειτουργικούς σκοπούς της μαζικής επικοινωνίας - η ιδεολογική πολιτική και άλλη προπαγάνδα, μετάδοση των έμμεσων διαταγμάτων της εξουσίας τα διάφορα είδη μόρφωσης, τις προσταγές, την εμπορική διαφήμιση και ψυχαγωγία.

Η ταξική τακτική της εκμετάλλευσης της μαζικής επικοινωνίας στην κοινωνικό πολιτική ζωή προξενεί αναλογικό διαχωρισμό και στην επιστημονική αντανάκλαση σ' αυτό το φαινόμενο της κοινωνικής πραγματικότητας. Ακόμη κατά την 20ετία του 19<sup>ου</sup> αιώνα έντονα χαρακτήθηκαν δυο καταρχήν διαφορετικές τακτικές για τη δική του επιστημονική ανάλυση. Η μια απ' αυτές είναι μαρξιστική, υποταγμένη στην λύση των θεωρητικών και πραγματικών καθηκόντων της μαζικής επικοινωνίας στις συνθήκες του μόνιμου και οξύτατου ιδεολογικού και πολιτικού αγώνα με την αποσυνδεμένη (διαλυμένη) επιρροή της αστικής προπαγάνδας για την ταχύτερη οικοδόμηση της σοσιαλιστικής κοινωνίας . Στα σύνορα αυτής της τακτικής η ερευνητική εργασία έχει για σκοπό θεωρητικά, να αιτιολογήσει την πρακτική της προπαγάνδας και των άλλων λειτουργικών μορφών της μαζικής επικοινωνίας για την ακριβέστερη οργάνωση της ιδεολογικής δραστηριότητας του κόμματος και της κουμουνιστικής διαπαιδαγώγησης των εργαζομένων, για καθαρότερη κατανόηση από τους ανθρώπους στις εμφανιζόμενες καταστάσεις,

επιδεικνύοντας τις πραγματικές σχέσεις μεταξύ των γεγονότων και των αντικειμένων στον εξωτερικό κόσμο.

Η άλλη τακτική, η οποία είναι αντίθετη της μαρξιστικής σε σκοπούς και μεθόδους, είναι καθαρά πραγματική, προσανατολισμένη προς την ανακάλυψη των αποτελεσματικότερων των χειριστικών μεθόδων για την πνευματική σκλαβιά των εργαζομένων, για τη μετατροπή της μαζικής επικοινωνίας στο μέσο για την απόκρυψη (κάλυψη) των πραγματικών σχέσεων μεταξύ των γεγονότων και των αντικειμένων στον εξωτερικό για τον άνθρωπο κόσμο, ναρκωτικό το οποίο βυθίζεται διαμαρτυρία εναντία στο στρώμα της κοινωνικής αδικίας.

Στο βαθμό που η ανθρώπινη επικοινωνία σε όλες τις λειτουργίες της κοινωνικές και κοινωνικό-ψυχολογικές διασφαλίζει την ανταλλαγή της πληροφορίας για την ικανοποίηση σε προσδιορισμένες ανάγκες των ομάδων και προσωπικοτήτων (ατόμων). Η μαζική επικοινωνία, σαν κυρίως μονόπλευρο ρεύμα (ροή) από πληροφορία, χρησιμεύει για τους ίδιους σκοπούς αλλά με άλλους τρόπους και σε τελείως αλλά μεγέθη. Η πραγματοποίηση της ξεχωρίζει με σημαντικά μικρότερη αυθαιρεσία, η όποια είναι χαρακτηριστική για την συζήτηση μεταξύ συντρόφων, οι όποιοι προ πολλού δεν την έβλεπαν, με σημαντικά μεγαλύτερο προσανατολισμό σχετικά με τα ομαδικά και ταξικά ενδιαφέροντα, αλλά επίσης το ίδιο και με την ακριβή συμμόρφωση με τις κοινωνικές και ψυχικές ανάγκες των ακροατηρίων.

Πολύ σοβαρή εκ των προτέρων συνθήκη χάριν της δυνατότητας για την εμφάνιση του μαζικού πληροφοριακών διαδικασιών, είναι σύστημα με αποτελούμενο από πηγή και δέκτη, συνδεδεμένες μέσω καναλιού για την κίνηση των ανακοινώσεων. Σ' αυτό, η πηγή πρέπει να έχει μόνιμο συμπληρωματικό απόθεμα ειδήσεων από τις προσωπικές του πηγές (στη μορφή του λειτουργικού δικτύου αλληλογραφίας, πληροφοριακή παράγωγη(προϊόν) των ανταποκριτών πρακτορίων δυνατότητες να χρησιμοποιεί αρχεία, γραφεία πληροφοριών υλικά και ειδικούς), αλλά και ο δέκτης να αισθάνεται ανάγκη από την λήψη της πληροφορίας.

Σε διάφορα από τη συνηθισμένη διαπροσωπική επικοινωνία(άμεση και δίπλευρη), στη μαζική επικοινωνιακή πηγή των ανακοινώσεων (ή επικοινωνιών) είναι κάποια οργανωμένη ομάδα, που ενεργεί στα πλαίσια και στο ενδιαφέρον του άλλου συστήματος σε υψηλότερο επίπεδο, το οποίο μπορεί να είναι το κράτος, το κόμμα, ή το κοινωνικό κίνημα. Ο δέκτης των ανακοινώσεων είναι διαχωρισμένη από το χώρο ή χρόνο (ή πάλι από ένα άλλο μαζικό ακροατήριο). Σ αυτή τη διαδικασία οι ανακοινώσεις δεν απευθύνονται προς συγκεκριμένες προσωπικότητες αλλά προς το ακροατήριο, το οποίο κατά προτίμηση να είναι όμοια προσανατολισμένο στα δικά του ενδιαφέροντα και δραστηριότητα σε σχέση με συγκεκριμένες αξίες. Η σχέση μεταξύ του επικοινωνούντα και του ακροατηρίου στη μαζική επικοινωνία, είναι πάντοτε εμμεσοποιημένη, διότι ο επικοινωνών και το ακροατήριο δεν βρίσκονται σε άμεση φυσική επαφή.

Η εμμεσοποιημένη σχέση μεταξύ επικοινωνούντα και του ακροατηρίου του είναι: ο τύπος- εφημερίδες, περιοδικά, δελτία, φυλλάδια και βιβλία σε μαζικές εκδόσεις, το ραδιόφωνο – στην μορφή του τακτικού σε λειτουργία συστήματος από μεταδοτικούς σταθμούς και ακροατήρια, τα έχουν το ραδιόφωνο και οι τηλεοπτικοί δέκτες συσκευές, ο κινηματογράφος διασφαλισμένος με συνεχές ρεύμα φιλμ και δίκτυο από κινηματοθέατρα, ηχογραφήσεις – σε μορφή συστήματος παραγωγής και πώλησης cdmp3 κλπ. Συγκεντρωτικά αυτά τα τεχνικά μέσα προσδιορίζονται με τους όρους ή τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και προπαγάνδας «ΜΜΕ». Δεκτό είναι από τα ΜΜΕ για μαζική επικοινωνία να ξεχωρίζουν τα κανάλια της, κάτω από τα οποία κατανοείται συγκεκριμένη εφημερίδα προορισμένη για συγκεκριμένο αναγνωστικό κοινό, αγαπημένος για τους ακροατές ραδιοφωνικού σταθμού ή προτιμώμενο από τους τηλεθεατές μόνιμο πρόγραμμα.



Με τη λειτουργία του καναλιού της μαζικής επικοινωνίας, συνδέονται οι έννοιες εν δυνάμει με το πραγματικό κοινό. Το ενδυνάμει κοινό προσδιορίζεται από αυτούς των οποίους τα ενδιαφερόντα είναι προσανατολισμένα προς την πληροφοριακή παραγωγή του δεδομένου καναλιού της μαζικής επικοινωνίας και τα οποία μπορούν να γίνουν δική της δέκτες. Το πραγματικό κοινό είναι μέρος από το εν δυνάμει κοινό, το οποίο ουσιαστικά έρχεται σε επαφή με δεδομένο κανάλι της μαζικής επικοινωνίας και αντιλαμβάνεται την παραγωγή του. Συνήθως επιδίωξη των επικοινωνούντων είναι όσο το δυνατόν στο μέγιστο να αυξήσουν το πραγματικό κοινό, για λογαριασμό του μέρους του εν δυνάμει κοινού το οποίο εξαιτίας διαφόρων αιτιών δεν έρχεται σε επαφή με δεδομένο κανάλι.

Η λειτουργία των συγκεκριμένων καναλιών της μαζικής επικοινωνίας χαρακτηρίζεται με ορισμένη προσανατολιστική αξία της δραστηριότητας των επικοινωνούντων. Αυτός ο προσανατολισμός σε σχέση με τις ταξικές, πολιτικές, ηθικές, εθνικές και άλλες σε τελικό υπολογισμό ιδεολογικές αξίες ο οποίος κατανοείται καλά από το κοινό, επιφέρει ακριβή ομαδοποίηση του εν δυνάμει κοινού και είναι παράγοντας για αύξηση ή μείωση της άθροισης του πραγματικού κοινού. Η διαρκής λήψη της πληροφορίας από ορισμένο κανάλι εκδηλώνεται σαν αυτόνομος παράγοντας για την επίδραση των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών πάνω στην προσωπικότητα, εφόσον η ανακοίνωση λαμβανόμενη από το ιδικό του συνηθισμένο κανάλι αποδεικνύεται σημαντικότερο και σοβαρότερο από την ανακοίνωση, δεκτή από κανάλι το οποίο δεν υπολογίζεται δικό του και φαινομενικά δεν αξίζει εμπιστοσύνη.

Αυτές οι στιγμές ιδιαίτερα έντονα εκδηλώνονται στην πρακτική της προπαγάνδας, η οποία είναι πολύ σημαντική λειτουργική μορφή της μαζικής επικοινωνίας. Στην προπαγανδιστική επίδραση, επέρχονται διαδοχικές δυναμικές μεταβολές στη συνείδηση του ακροατηρίου, οι οποίες συγκεντρώνονται ποσοτικά και οδηγούν σε νέα ποιότητα μέχρι τη διαφορετική σύγκριση με την προηγούμενη σχέση προς τα γεγονότα από την πραγματικότητα, μέχρι την άλλη γνώμη σε σημαντικά κοινωνικά ζητήματα, μέχρι άλλες ενέργειες και ακόμη τη συμπεριφορά γενικώς.

Αυτή η επίδραση γίνεται εφικτή, αν στις μεταδιδόμενες ανακοινώσεις υπάρχουν τα δυο είδη πληροφορίας: **βασική πληροφορία**, η οποία περιέχει πρώτα απ' όλα αξίες γνώσεων και **συμπληρωματική πληροφορία**, της οποίας καθήκον είναι να παρουσιάσει την αντίληψη του ανθρώπου σε κατάσταση ευχάριστη για αποδοχή της βασικής πληροφορίας. Περιέχοντας τα στοιχεία της είδησης, της καθαρότητας, της αντίθεσης, της συγκεκριμενικότητας, διασκεδαστικότητας ή αντίθετα η ομοιομορφία, η ξηρότητα το γκρίζο, η μονοτονία, η ανεκφραστικότητα, η νοθεία, η συμπληρωματική πληροφορία αφυπνίζει στον ψυχισμό των ανθρώπων αντίστοιχα - θετικές η αρνητικές - συγκινήσεις, το οποίο σε σημαντικό βαθμό προκαθορίζει την πορεία και την ψυχική (διασκευή) επεξεργασία βασικής πληροφορίας.

Η κοινωνικό ψυχολογική έρευνα των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών σημαίνει να κατανοηθεί ποιές ακριβώς διαμορφώσεις στη συνείδηση των ανθρώπων υποβάλλονται σε μεταβολή στο αποτέλεσμα της αντίληψης και της παραπέρα επεξεργασίας της πληροφορίας, πως αυτές οι αλλαγές επιδρούν πάνω στην κατάσταση της συνείδησης των ανθρώπων πάνω στη συμπεριφορά τους. Η κοινωνικό ψυχολογική έρευνα σ' αυτή τη διαδικασία σε τελικό λογαριασμό, πρέπει να δώσει απάντηση στο ζήτημα, πως και με ποιο τρόπο, με τη βοήθεια των ψυχικών μηχανισμών από την επιρροή των εξωτερικών παραγόντων γενικώς και των επικοινωνιακών παραγόντων ειδικότερα, μεταβάλλεται δική μου σχέση προς το δικό μου χώρο, δηλ εκείνο, το οποίο σύμφωνα με τις λέξεις του Μαρχδιαμορφώνει την γνώση του ανθρώπου, τη δική του προσωπική ουσία.

Η κοινωνικό - ψυχολογική εξέταση του ζητήματος, δείχνει πως θα αυξηθεί αποτελεσματικότητα της μαζικής επικοινωνίας αναπόφευκτα οδηγεί στο συμπέρασμα ότι είναι απαραίτητο να ανακαλυφθούν οι κοινωνικό ψυχολογικές δυνατότητες του

υποκειμένου της επίδρασης , αλλά επίσης και οι συγκεκριμένοι τρόποι για την πραγματοποίηση σ' αυτή την επίδραση.

Συνήθως η επικοινωνιακή επίδραση είναι αναγκασμένη να ξεπεράσει σημαντική ενέργεια αλλά ακόμη και συγκεκριμένη αντίσταση του κοινού. Στις μαζικές πληροφοριακές διαδικασίες ξεπερνώνται εμπόδια (ή φραγμοί) αρκετών ειδών: **φυσικά** ο χώρος και ο **χρόνος κοινωνικά** -αυτά προσδιορίζονται από τη θέση και τους ρόλους των ατόμων που διαμορφώνουν το κοινό **γνωσιολογικοί** που εμφανίζονται εξαιτίας της έλλειψης ή της ανεπαρκούς πείρας και γνώσεων ή πάλι εξαιτίας της μη εξέλιξης της αφαιρετικής σκέψης, **ιδεολογικά** αυτά εκδηλώνονται σαν αποτελέσματα από τον ενστερνισμό της κοσμοθεωρίας ή των στερεότυπων, τα όποια είναι σε αντίφαση με τις ιδεολογικές τάσεις της πραγματοποίησης της επίδρασης και τέλος τα ψυχολογικά στη μορφή των υπαρκτών στη συνείδηση του κοινού κοινωνικές αντιλήψεις διαμορφωμένες γνώμες , συνήθειες προκαταλήψεις, παθητική προσοχή κλπ. Το σύνολο αυτών των παραγόντων προσδιορίζει το ύψος των φραγμών οι όποιοι στέκονται μεταξύ της πηγής και του λήπτη της πληροφορίας Vorrosi.

#### **Γνωρίσματα των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών**

Στις μαζικές πληροφοριακές διαδικασίες πρέπει να διαχωρίζονται τα εξωτερικά γνωρίσματα, συνδεδεμένα με την υπερνίκηση των εμποδίων του φυσικού χαρακτήρα και τα εσωτερικά ιδιάζοντα γνωρίσματα τα οποία είναι σε αντιστοιχία με όλα τα υπόλοιπα. Συγχρόνως τα εξωτερικά σ'αυτές τις διαδικασίες - διαστήματα, στα όποια πραγματοποιείται η επικοινωνία, η καθαρότητα των επαφών της πηγής των ανακοινώσεων με το κοινό και την εντατική χρησιμοποίηση των διαφορετικών τεχνικών μέσων για τα αντίτυπα της πληροφορίας, οι σχολιασμοί στους οποίους η επικοινωνία έπιασε το κοινό,προκαλούν την αμεσότερη επιρροή πάνω στην επιτυχία των πραγματοποιούμενων διαδικασιών. Η σημασία τους είναι επίσης τόσο μεγάλη,όσο και των ιδιαίτερων γνωρισμάτων της μετάδοσης των ανακοινώσεων, υπαρκτών της μαζικής επικοινωνίας , τις συνθήκες της αντίληψης, αλλά επίσης τα γνωρίσματα, που εμπιπτουν προς την πηγή της πληροφορίας στο υποβαλλόμενο της πληροφοριακής επίδρασης κοινό.

**Η δημοσιότητα η γρήγορη μετάδοση και ο μεταβατικός χαρακτήρας της πληροφορίας**, η όποια διαμορφώνει το βασικό όγκο της μαζικής επικοινωνίας είναι τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των διαδικασιών. Αυτά τα τρία γνωρίσματα είναι περισσότερο υπαρκτά στην πληροφορία, διαδεδομένη στην προπαγανδιστική επίδραση και μόνο μερικώς (αποσπασματικά) είναι υπαρκτά στην ταξική επικοινωνία,πραγματοποιούμενη κατά το χρόνο της διαφωτιστικής επίδρασης και των επίσημων διαταγών της εξουσίας, Και στις τρεις περιπτώσεις υπάρχει το γνώρισμα της δημοσιότητας. Στις τελευταίες δυο περιπτώσεις, η διαδιδόμενη πληροφορία δεν έχει πάντοτε μεταβατικό(προσωρινό χαρακτήρα) αλλά στην επικοινωνία για διαφωτιστική επίδραση συνήθως δεν είναι απαραίτητη η γρήγορη διάδοση (μετάδοση) της πληροφορίας, η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική στην προπαγάνδα.

Η δημόσια μετάδοση των ανακοινώσεων επιτυγχάνεται μ' αυτό, ότι το περιεχόμενο μεταδιδόμενο με την βοήθεια των τεχνικών μέσων γίνεται προσιτό σε τεράστιο κοινό χωρίς περιορισμούς. Αυτή η περίπτωση επιβάλλει την αναγκαιότητα να υπερασπιστούν τα ενδιαφέροντα της κοινωνίας ή της κοινωνικής ομάδας , επιλέγοντας τις ανακοινώσεις, με σκοπό η δημοσίευση να μην αντιφάσκει στους μοιραζόμενους(εκμυστηρευόμενους ) από την κοινωνία η ομάδα ηθικών κανόνων, των παρουσιαζομένων από την κοινωνία πολιτικών σκοπών που περιέχουν ιδεολογικές άξιες της δεδομένης κοινωνίας ή κυρίαρχης σ' αυτήν τάξης.

Αυτή η επιλογή εκτελείται μέσω της νομοθεσίας των παραδόσεων, της κοινωνικής γνώμης, της λογοκρισίας και άλλων κοινωνικών μηχανισμών. Η γρήγορη μετάδοση αποδεικνύεται σημαντική, γιατί οι ανακοινώσεις πρέπει να φτάσουν μέχρι το κοινό το οποίο όσο μπορεί πριν από τον πολιτικό ή ιδεολογικό αντίπαλο, να διαδώσει την δική

του εκδοχή για το ίδιο γεγονός . Όποιος πρώτος ανακοίνωσε για το γεγονός σημαντικά ευκολότερα θα διαμορφώσει τη συμπεριφορά του κοινού προς αυτό το γεγονός. Ο καθυστερημένος είναι αναγκασμένος να καταβάλει μεγαλύτερες προσπάθειες διότι η αλλαγή της δημιουργούμενης νωρίτερα συμπεριφοράς και άποψης και της συγκεκριμένης διαμορφωμένης γνώμης δυσκολότερα μπορεί να πραγματοποιηθεί εξαιτίας της απερχόμενης διαφοροποιημένης συγκεκριμένης γνώμης δυσκολότερα μπορεί να πραγματοποιήσει εξαιτίας του γνωστού φαινόμενου της ψυχικής αδράνειας.

Η πληροφορία αποκτά εφήμερο χαρακτήρα εξαιτίας της γρήγορης αλλαγής των γεγονότων, των ανακοινώσεων, τα οποία παρουσιάζουν ενδιαφέρον για το κοινό. Με αυτή την αιτία το βασικό περιεχόμενο των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών, είναι προορισμένο για άμεση συνήθως χρήση. Οι εφημερίδες για παράδειγμα κάθε μέρα περιέχουν νέο υλικό. Εξαιτίας της ίδιας αυτής αιτίας τα πληροφοριακά ραδιοφωνικά και τηλεοπτικά προγράμματα, όταν επαναλαμβάνονται σε σημαντικό βαθμό χάνουν την οξύτητα (επικαιρότητα) και τη δυναμικότητα τους. Οι διατηρούμενες σε αρχεία ροές (κυκλοφορίες) των εφημερίδων, οι ηχητικές εγγραφές και η μορφή των εκπεμπόμενων στον αιθέρα προγράμματα, συγκεντρωμένα σε CD και DVD, σταδιακά αποκτούν χαρακτήρα πληροφορίας, η οποία χρησιμοποιείται για μορφωτικούς και παιδαγωγικούς σκοπούς, σε διαφορά από την πληροφορία εκμεταλλευόμενη για τους σκοπούς της τρέχουσας προπαγανδιστικής επίδρασης.

Ο εφήμερος χαρακτήρας της πληροφορίας η οποία διαμορφώνει το συνηθισμένο περιεχόμενο της μαζικής επικοινωνίας, επέβαλε να αναζητούνται και να επιλέγονται ανακοινώσεις, δεν έχουν μονό πληροφοριακή αξία αλλά και σημαντική συγκινησιακή γόμωση διότι σε αντίθετη περίπτωση στις σύγχρονες συνθήκες –στην αφθονία των πηγών και του μεγάλου όγκου προτεινόμενης πληροφορίας – χωρίς συγκινησιακές στο περιεχόμενο τους ανακοινώσεις αποδεικνύονται πολύ δύσκολο να προσελκυστεί και να διατηρηθεί η προσοχή του κοινού.

Τα υποδεικνυόμενα ιδιάζοντα γνωρίσματα της διαδικασίας της μετάδοσης και οι ιδιότητες του μεταδιδόμενου υλικού επιφέρουν σημαντική επιρροή στην αντίληψη της πληροφορίας και σε τελικό υπολογισμό πάνω στην αποτελεσματικότητα της μαζικής επικοινωνίας. Διαπιστωμένο είναι για παράδειγμα, ότι η ευρεία δημοσίευση σε δεδομένο γεγονός συμβάλει να προσελκυστεί η προσοχή των ανθρώπων και να κατανοηθεί η κοινωνική του σημασία. Η οξύτατη μετάδοση της ανακοίνωσης βοηθά για την εμφάνιση του αισθήματος της ικανοποίησης, από τη συνείδηση για πληροφόρηση – κατάσταση την οποία οι περισσότεροι άνθρωποι εξετάζουν σαν αναμφισβήτητη αξία κύρους. Η μετάδοση της εφήμερης αρκετά συγκινησιακής στο χαρακτήρα της πληροφορίας μαθαίνει (συνηθίζει) το κοινό προς ορισμένη πηγή της πληροφορίας και δημιουργεί μέσα στο κοινό διαρκή ετοιμότητα να αντιλαμβάνεται ανακοινώσεις που προέρχονται από αυτή την πηγή.

Για να ανέβει η αποτελεσματικότητα των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών το περιεχόμενο και η μορφή των ανακοινώσεων συμφωνούν όχι μόνο με τους σκοπούς της πραγματοποιούμενης επίδρασης αλλά και με τις ψυχικές ανάγκες του κοινού - μόνιμες και τρέχουσες. Το άτομο στο κοινό πάντοτε αισθάνεται ικανοποίηση από την αντίληψη και κατανόηση των ανακοινώσεων, οι οποίες διαδίδονται από το κανάλι της μαζικής επικοινωνίας, χαρακτηρισμένες στην δραστηριότητα τους με τέτοιες σημαντικές ιδιότητες όπως η περιοδικότητα, η καθολικότητα, η δυναμικότητα και η χρηστικότητα. Η περιοδικότητα στη μορφή της γενικότητας, στη διάδοση των ανακοινώσεων από το κανάλι, δημιουργεί στον λήπτη ισχυρή πίστη, ότι αυτός έχει τις απαραίτητες πληροφορίες για γεγονότα και την εκτίμησή τους, αυτό του επιτρέπει να δομήσει τη συμπεριφορά σε αντιστοιχία με την προσδοκώμενη υποστήριξη από τον επικοινωνούντα.

Η καθολική διάδοση από την πραγματικότητα στην παραγωγή των καναλιών της μαζικής επικοινωνίας είναι για τον λήπτη ιδιόμορφη αντιδιαστολή στην εκβαθυμένη ειδίκευση και του επαγγελματισμού και εμπνέει το αίσθημα για προσωπική συναίσθηση στα γεγονότα διαφορετικού χαρακτήρα. Η δυναμικότητα των ανακοινώσεων οι οποίες περιέχουν κάτι νέο και σημαντικό για τον δέκτη, τον βοηθά να διαφυλάξει και να διατηρήσει την ψυχική σχέση με τον κοινωνικό περίγυρο, ευκολότερο να κοινωνεί με τους άλλους ανθρώπους. Η λειτουργικότητα στο κανάλι επιτρέπει στον λήπτη της πληροφορίας να εκδηλωθεί στον άμεσο του κοινωνικό χώρο, σαν οδηγός στις γνώμες και εκτιμήσεις, το οποίο οι περισσότεροι άνθρωποι το εξετάζουν σαν αξία κύρους. Η αντιστοιχία των πραγματοποιούμενων πληροφοριακών διαδικασιών των υποδεικνυόμενων γνωρισμάτων αποκτά ιδιαίτερη σημασία στις σύγχρονες συνθήκες όταν η ιστορική διαδικασία γιγαντιαία επιταχύνεται, όταν απέκτησαν μεγάλη ανάπτυξη τα μαζικά μέσα της επικοινωνίας Berger.

#### **Ψυχολογικά αποτελέσματα των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών**

Η αποτελεσματικότητα των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών για την ικανοποίηση των εχουσών ψυχολογικών αναγκών στο κοινό, αυξάνει μέσω της διάδοσης των ανακοινώσεων, η αντίληψη των οποίων έχει αρκετά τυπικά αποτελέσματα.

Αυτά τα αποτελέσματα είναι η ικανοποίηση από την πληροφορία, απαραίτητη στη λύση των διαφορετικών ζωτικών προβλημάτων **ωφελιμιστικού αποτελέσματος (effect)** ικανοποίησης από την πληροφορία, η οποία άμεσα ή έμμεσα διατηρεί τους σκοπούς και της αξίες της κοινωνικής ομάδας, προς την οποία ανήκει η προστίθεται ο αποδέκτης – **αποτέλεσμα λόγου (prestige effect)** ικανοποίηση πληροφορία, η οποία υποστηρίζει τη γνώμη του για κάποιο ζήτημα διαφωνίας- **αποτέλεσμα ενίσχυσης της θέσης (effectsatisfaction competitive), αποτέλεσμα της ικανοποίησης του γνωστικού ενδιαφέροντος**, ικανοποίηση από τη λήψη συγκινησιακής εκφόρτισης (**emotionaleffect**), χαρά από αισθητικό εμπλουτισμό (**effect**) εμφάνιση της ψυχικής άνεσης η οποία επιτυγχάνεται από την αντίληψη και κατανόηση του χιούμορ, των καλά δομημένων υποθέσεων, των βημάτων του καλλιτεχνικού έργου ή του μουσικού προγράμματος που ανταποκρίνονται στη διασκέδαση (**comfoteffect**).

Η ουσία του ωφελιμιστικού αποτελέσματος περιορίζεται μέχρι σ' αυτό, ότι ο αναγνώστης παίρνει ικανοποίηση από την πληροφορία, η οποία τον βοηθά να λύσει διάφορα ζωτικά κοινωνικά και υπαρξιακά (βίου) προβλήματα. Εξαιτίας της ενέργειας αυτού του αποτελέσματος ο αναγνώστης, ο ράδιο-ακροατής, ο τηλεθεατής με ικανοποίηση δέχεται την πληροφορία, που περιέχει πρόγνωση για τον καιρό, πρόγραμμα για το ραδιόφωνο, την TV, τα θέατρα και τους κινηματογράφους, στήλες του τύπου «για σας γυναίκες», ιατρικές συμβουλές, νέα εμπορεύματα, «κάντο μόνο σου», συνταγές μαγειρικής, κλπ, αλλά επίσης έτσι και τις διαφημίσεις για υπηρεσίες προσφορές και ρούχα. Κατηγορηματικά ωφελιμιστικό αποτέλεσμα έχουν τα εκπαιδευτικά προγράμματα στην TV και η μετάδοση ξένων γλωσσών και στο ραδιόφωνο, έστω και αν λειτουργούν με ανακοινώσεις, που περιέχουν γνώσεις οι οποίες δεν είναι αναγκαίες για άμεση (χωρίς καθυστέρηση) λύση των ζωτικών ή υπαρξιακών προβλημάτων.

Το αποτέλεσμα κύρους εμφανίζεται στο αποτέλεσμα από την αντίληψη της πληροφορίας, που επιβεβαιώνει τους σκοπούς και τις αξίες της κοινωνικής ομάδας, προς την οποία πραγματικά ανήκουν και υποκειμενικά εντάσσεται ο δεκτής. Η προσδοκία απ' αυτό το γένος ικανοποίηση είναι αφυπνιστικό κίνητρο για τους προγενέστερους υπηρετούντες στο στρατό, να συνεχίσουν να είναι συνδρομητές στην εφημερίδα πχ πολεμικά νέα, αλλά και για τους νοσηλευτές εργαζόμενους να αγοράζουν πχ περιοδικό, ιατρικά νέα, το οποίο επιβεβαιώνει την κοινωνική σημασία του επαγγέλματος τους. Η αύξηση του αριθμού των κοινωνικών ομάδων οι οποίες γίνονται αντικείμενο της κοινωνικής προσοχής, χάριν των δημοσιευμένων θετικών υλικών,

γί'αυτούς είναι ισχυρό απόθεμα για την άνοδο της αποτελεσματικότητας, της μαζικής προπαγάνδας γενικώς και της πολιτικής προπαγάνδας ειδικότερα.

Το αποτέλεσμα της ενίσχυσης της θέσης, δίνει την ικανοποίηση από την υιοθέτηση της πληροφορίας, η οποία διατηρεί τους ανθρώπους στον αγώνα μεταξύ των διαφορετικών γνώμων (απόψεων) γύρω από κάποιο αμφισβητούμενο ζήτημα. Η πολεμική, η οποία ξεδιπλώνεται από καιρό σε καιρό στις σελίδες των εφημερίδων (σημαντικά σπανιότερα στο ραδιόφωνο και την TV), αναπόφευκτα προκαλεί πόλωση των εκτιμήσεων και των γνώμων και σαν αποτέλεσμα απ' αυτή την αναζήτηση της πληροφορίας σε στήριξη σε καθεμιά από τις δυο αντίθετες θέσεις. Έτσι για παράδειγμα, γύρω από τα προβλήματα για τη προφύλαξη του φυσικού περιβάλλοντος ή των δημογραφικών προβλημάτων μόνιμα πυρακτώνουν τα κοινωνικά πάθη. Η δημοσίευση των υλικών σ' αυτά τα ζητήματα αδιάκοπα προσελκύει την προσοχή των αναγνωστών, που αναζητούν πληροφορία στην ενίσχυση της γνώμης τους.

Το αποτέλεσμα της ικανοποίησης του γνωστικού ενδιαφέροντος εμφανίζεται σαν απαραίτητο αποτέλεσμα από την γνωστική δραστηριότητα του ανθρώπου, σαν αποτέλεσμα από τη επιθυμία του να πληροφορεί για τα γεγονότα στον κόσμο. Μεγάλο μέρος από τις ειδήσεις για την πραγματικότητα λαμβάνει ο άνθρωπος στη σύγχρονη κοινωνία από την αντίληψη και την εκμάθηση του περιεχομένου της μαζικής πληροφορίας. Όμως το αποτέλεσμα για την ικανοποίηση του γνωστικού ενδιαφέροντος εμφανίζεται μονό αν οι ανακοινώσεις περιέχουν το στοιχείο της είδησης: το γνωστό δεν υπόκειται στη γνώση, και αν αυτό είναι γνωστό χωρίς συμπλήρωση με κάποια νέα στοιχεία λεπτομερειών, γίνει περιεχόμενο σε σειρά επαναληπτικών δημοσιεύσεων, αντί της ικανοποίησης αυτή προκαλεί δυσαρέσκεια (θυμό) απέναντι στο αναμάρτημα και αντί να εξασθενεί η προσωπική ένταση ενισχύεται.

Σοβαρή σημασία στη μαζική πληροφοριακή επίδραση έχουν και τα αποτελέσματα του αισθητικού εμπλουτισμού της ψυχαγωγίας και της συγκινησιακής εκφόρτωσης. Αυτά είναι αμοιβαία συνδεδεμένα, έστω που το περιεχόμενο των υλικών με αυτά τα αποτελέσματα μπορεί να γίνει πολύ ετερόμορφο. Η ουσία του αισθητικού αποτελέσματος, το οποίο εμφανίζεται στην αντίληψη του υπέροχου είναι εμφανές από την ονομασία του. Τα τελευταία δυο αποτελέσματα χρησιμεύουν για αντιστάθμισμα της συγκινησιακής ανεπάρκειας, η οποία εμφανίζεται παντού στη σύγχρονες συνθήκες στον ψυχισμό των ανθρώπων. Η σημασία σ' αυτό το γένος επικοινωνιακής επίδρασης δεν πρέπει να υποτιμάται, διότι η μη ικανοποίηση των αναγκών, από την εξασθένιση των προσωπικών εντάσεων, που εμφανίζονται εξαιτίας ανεπαρκών συγκινήσεων είναι μια από τις αιτίες για σειρά κοινωνικές ποθήσεις της προσωπικότητας, όπως για παράδειγμα ο αλκοολισμός, η ναρκομανία κλπ.

Σ'αυτές και ανάλογες περιπτώσεις οι άνθρωποι καταφεύγουν στους προσιτούς τρόπους για συγκινησιακή φόρτιση ακόμη μέσω συνειδητής καταστροφής (ζημιάς) της υγείας τους. Η γενική λειτουργική αποτελεσματικότητα των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών στον ανώτερο βαθμό εξαρτάται απ' το κατά πόσο ικανοποιούνται τα ενδιαφέροντα του κοινού από την πραγματοποίηση των υποδεικνυόμενων αποτελεσμάτων, το πόσο σωστή είναι η δόση της πληροφορίας, για να επιφέρει αυτά τα αποτελέσματα, αλλά σε συνδυασμό με τις προσδοκίες του κοινού. Οι πληροφοριακές διαδικασίες οι οποίες προξενούν αυτά τα αποτελέσματα ή δίνουν λάθος τη δόση της πληροφορίας, έχουν ως αποτέλεσμα σημαντικά να χάνουν την ενέργεια τους, αν δεν γίνουν δυσλειτουργικά δηλ να αντιτίθενται στους τιθέμενους σκοπούς.

Η εξέταση των μαζικών πληροφοριακών διαδικασιών από το οπτικό σημείο σ' αυτό αν συμπίπτουν ή δεν συμπίπτουν με τους αναζητούμενους σκοπούς και τα επιτευχθέντα είναι πολύ σημαντικό. Οι κοινωνικές γνωσιολογικές και κοινωνικό - ψυχολογικές διαφορές στις μεγάλες ανθρώπινες μάζες κάποιες φορές οδηγούν στη μη σύμπτωση των αποτελεσμάτων από της κοινωνικές ενέργειες με τους τιθέμενους σκοπούς. Στην



σειρά με το αναζητούμενο αποτέλεσμα (οι εμφανείς λειτουργίες) αυτές οι ενέργειες μπορούν να δώσουν απρόσμενα θετικά ή αρνητικά αποτελέσματα (οι κρυφές λειτουργίες).

Για παράδειγμα η πλατιά καμπάνια στον τύπο, το ραδιόφωνο και την Τ.Υ για την προφύλαξη ενάντια στη γρίπη, στο χρόνο της επιδημίας σε σειρά με τις προσδοκίες, μπορεί να έχει μη προβλέψιμο θετικό αποτέλεσμα, μπορεί να οδηγήσει σε έντονη καλυτέρευση της δραστηριότητας των υγειονομικών εργαζομένων, που βρεθήκαν στο εστιασμό της κοινωνικής προσοχής. Αλλά η ίδια καμπάνια για την προφύλαξη από την γρίπη μπορεί να έχει ανεπιθύμητο λειτουργικό αποτέλεσμα, ακριβώς σημαντικό ποσοστό του κοινού μπορεί να αποδεχτεί εξαιρετικά τρομοκρατημένο από την πιθανότητα να αρρωστήσει από τη γρίπη και να αποδυναμώσει τη δραστηριότητα του. Αυτό το ανεπιθύμητο από το κοινωνικό οπτικό σημείο αποτέλεσμα, αποδεικνύεται δυσλειτουργικό. Για τους σκοπούς της μαζικής επικοινωνίας πολύ επικίνδυνο είναι το δυσλειτουργικό αποτέλεσμα του μπούμερανγκ - φαινόμενο το οποίο χαρακτηρίζεται με αποτέλεσμα ευθέως αντίθετα κατευθυνόμενο στις προσδοκίες, πάνω στις οποίες είναι προσανατολισμένος στην πληροφορία του ο επικοινωνών με τις αξίες του κοινού του. Έτσι για παράδειγμα το αποτέλεσμα του μπούμερανγκ καθαρά παρατηρείται στην αντιθρησκευτική προπαγάνδα, απευθυνόμενη σε καθαρά θρησκευόμενο κοινό, όταν το περιεχόμενο της προσβάλλει τα αισθήματα αυτών που πιστεύουν.

Πρέπει να έχουμε υπόψη ότι εξαιτίας του ετερογενούς κοινού πρακτικά κάθε μετάδοση της πληροφορίας σε σημαντικό βαθμό, επιφέρει όχι μόνο λειτουργικό αλλά και δυσλειτουργικό αποτέλεσμα. Γι' αυτό το καθήκον του επικοινωνούντα είναι να προβλέψει τις εφικτές (πιθανές) δυσλειτουργίες και να τις περιορίσει στο ελάχιστο. Ένας από τους σημαντικότερους τρόπους για τη μείωση των εφικτών δυσλειτουργιών είναι η ενεργοποίηση (επικαιρότητα) των ανακοινώσεων και ενεργοποίηση της πληροφορίας μεταδιδόμενη στο κοινό, επιτυγχάνεται μέσω της επιλογής τέτοιων ανακοινώσεων οι οποίες περιέχουν νέα ενδιαφέροντα πράγματα για τους δέκτες, τους επιτρέπουν να δοκιμάσουν το αίσθημα ότι συμμετέχουν στα γεγονότα τα όποια γίνονται στον κόσμο και στο συγγενικό τους κοινωνικό περίγυρο. Όμως στη σειρά με τις υποκειμενικές για το κοινό ποιότητες για να είναι πραγματικά ενεργή η πληροφορία πρέπει να έχει πολύ σημαντική αντικειμενική ιδιότητα: αυτή πρέπει να αντανakλά στο περιεχόμενο της τις κύριες τάσεις στην κοινωνική εξέλιξη. Η επικαιρότητα επιτυγχάνεται επίσης έτσι μέσω τη έγκυρης δημοσίευσης των ανακοινώσεων για σημαντικά πολιτικά γεγονότα και λύσεις που αφορούν τα ενδιαφέροντα με το κοινό. Τα καθημερινά επίκαιρα άρθρα γραφεί ο Marx -χάνουν κάθε αξία αν δε τυπωθούν αμέσως μετά την επίτευξή τους (MarxEngelssatst.28).

Η πληροφορία γίνεται επίκαιρη επίσης έτσι χάριν σ' αυτό, ότι το περιεχόμενο της αρκετά καθαρά δείχνει, ότι οι σημαντικότερες κοινωνικές αντιλήψεις της πηγής και του κοινού συμπίπτουν. Με αλλά λόγια ο αναγνώστης, ο ράδιο- ακροατής και ο τηλεθεατής πρέπει να πειστούν, ο επικοινωνών ο προπαγανδιστής είναι μαζί τους και όχι ενάντια σ' αυτούς, ότι οι αντιλήψεις του στον προσανατολισμό συμπίπτουν με την αντίληψη του κοινού.

Το περιεχόμενο της προπαγανδιστικής ανακοίνωσης αποδεικνύεται αποτελεσματικότερο, αν αυτό εκθέτεται απλά και καθαρά, αν σ' αυτό εμπεριέχονται συμπεράσματα τα οποία λογικά ακολουθούν από τα αναφερόμενα επιχειρήματα. Απόλυτα θεμελιωμένη μέθοδος στην μάθηση είναι να δοθεί η δυνατότητα στο κοινό να φθάσει μέχρι το αναγκαίο συμπέρασμα αυτόνομα μέσω της αντίληψης των προσωπικών συμπερασμάτων. Όμως αυτή αποδεικνύεται μακριά και όχι πάντοτε αποτελεσματική στη μαζική επικοινωνία. Αυτό αποδείχθηκε από σειρά εργαστηριακών πειραμάτων και παρατηρήσεων πάνω σε μαζικά ακροατήρια.

Το περιεχόμενο της ανακοίνωσης μεταδιδόμενη μέσω του συστήματος της μαζικής επικοινωνίας κάποιες φορές καλύτερα εξυπηρετεί για την επίτευξη του σκοπού αν σ' αυτό θα συμπεριληφθεί η υπόδειξη (η ακόμα και ο υπαινιγμός) ότι την προτεινόμενη θέση μοιράζονται περισσότεροι άνθρωποι στην κοινωνία (η ομάδα) ή προσωπικότητες οι οποίες αναμφισβήτητα είναι σεβόμενες στη δεδομένη ανθρωπινή κοινότητα. Η ψυχολογική εξήγηση σ' αυτή την πηγή της αποτελεσματικότητας περιορίζεται σε αυτό, ότι οι άνθρωποι αισθάνονται πιο σίγουροι (πεπεισμένοι), όταν γνωρίζουν, ότι και οι άλλοι τους στηρίζουν. Γνωστό είναι, ότι ακόμη όταν είναι μειονότητα στην πόλωση των γνωμών με κάποιο αμφισβητήσιμο ζήτημα, οι άνθρωποι πάντα εκδηλώνουν την τάση να συμπληρώνουν την ανεπάρκεια της βεβαιότητας μέσω της δραστηριότητας της φαντασίας σε σχέση με την πιθανότητα της πλειονότητας να περάσει η δική τους πλευρά. Σημαντικό απόθεμα για την αύξηση της αποτελεσματικότητας της πληροφοριακής επίδρασης περιέχεται στην αύξηση της συγκινησιακής φόρτισης των απευθυνόμενων στα ακροατήρια ανακοινώσεων.

Τα όργανα της αστικής προπαγάνδας προ καιρού. (από παλιά) άρχισαν να διοικούνται απ' αυτή τη θέση (κατάσταση) όπως στην εσωτερική έτσι και στην εξωτερική προπαγάνδα. Αυτά δεν χάνουν ούτε το μικρότερο στοιχείο ή πληροφορία, με την οποία είναι δυνατόν να αφυπνιστούν τα συναισθήματα του κοινού. Το κάνουν αυτό ακόμη και στις περιπτώσεις που ένα τέτοιο στοιχείο μόνο του στον εαυτό του δεν προσφέρει τίποτε στην άμεση λύση του προπαγανδιστικού καθήκοντος. Αρκεί να δημιουργήσει αρνητική εντύπωση και να κάνει ζημιά.

Η πραγματοποίηση της αποτελεσματικής μαζικής πληροφοριακής επίδρασης απαιτεί λεπτομερή γνώση των ομάδων στο ακροατήριο στο οποίο προϋποτίθεται να γίνουν κάποιες ανακοινώσεις, αυτή η γνώση διαμορφώνεται από την γνώση των γενικών νομοτελειών της λειτουργίας των ομάδων και ιδιαίτερων γραμμών, χαρακτηριστικών και γνωρισμάτων στις συγκεκριμένες ομάδες. Η γνώση μ' αυτό το γεγονός πληροφοριών επιτρέπει στον επικοινωνούντα σωστά να επιλέξει την ομάδα παίρνοντας υπό την προσοχή του τη διαφορά στη δυναμική των ψυχικών διαδικασιών, το βαθμό της βεβαιότητας στις ανακοινώσεις του, τον απαραίτητο βαθμό της πληροφοριακής επίδρασης και των πραγματικών δυνατοτήτων να επιτευχτεί ορισμένο αποτέλεσμα. Κριτήριο για το διαχωρισμό των ομάδων στο ακροατήριο της μαζικής επικοινωνίας μπορεί να είναι η ύπαρξη ή έλλειψη της προσωπικής επικοινωνίας, ο χαρακτήρας της διαρροής των ψυχικών διαδικασιών και του κοινωνικού καθορισμού αυτών των διαδικασιών, αλλά επίσης η ύπαρξη της απουσίας της οργάνωσης στις ομάδες. Το τελευταίο γνώρισμα μπορεί σοβαρά να αλλάξει τη συνθήκη στην οποία πραγματοποιείται η επίδραση και να επιφέρει επιρροή πάνω στα αποτελέσματα.

Στις οργανωμένες ομάδες οι περισσότεροι άνθρωποι πολύ αυστηρά ακολουθούν τους κανόνες στις εκτιμήσεις και τη συμπεριφορά, από δέκτες σε αντιστοιχία με τους ανακοινωμένους σκοπούς της δραστηριότητας. Κάθε παρέκκλιση από τους αποδεκτούς στην ομάδα κανόνες συνήθως κρίνεται και εξετάζεται σαν ανωμαλία. Η εμφανιζόμενη κοινωνική πίεση εμφανίζεται σαν δύναμη, η οποία αλλάζει το χαρακτήρα της πληροφοριακής επίδρασης, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις, όταν οι ανακοινώσεις αντιφάσκουν στους σκοπούς στη δραστηριότητα των ομάδων.

Η αποτελεσματικότητα της μαζικής πληροφοριακής επίδρασης εξαρτάται και από τη σωστή εκτίμηση και συμμόρφωση με τις ιδιότητες και τα χαρακτηριστικά των διαφορετικών καναλιών της πληροφορίας. Σε τελική ανάλυση αυτό είναι το ζητήματα για την τακτική της εφαρμογής των διαφορετικών μέσων της μαζικής πληροφορίας και της προπαγάνδας για την λύση των συγκεκριμένων προπαγανδιστικών καθηκόντων. Vizniakov.

Για παράδειγμα στη βάση της συμφόρησης με τις ιδιότητες του καναλιού και τις ιδιαιτερότητες της αντίληψης της μεταδιδόμενης απ' αυτό πληροφορίας (οπτική η

ακουστική, παραστατική ή λεκτική ) μπορούμε έτσι να παρουσιάσουμε το φωτισμό σε οποιαδήποτε γεγονότα: η ροή από το ραδιόφωνο του ρεπορτάζ (ανταπόκριση) για συγκεκριμένο γεγονός, για το οποίο μεταδίδονται κάθε ώρα με (έκτακτο δελτίο) νέες λεπτομέρειες, με πολύπλευρη και αναλυτική εικόνα αποκαλύπτοντας τις σημαντικές και ιδιαίτερα κρίσιμες πειστικές όψεις του, έχει ως συνέπεια το ίδιο βράδυ στην τηλεόραση και στην εκδιδόμενη έκτακτη βραδινή εφημερίδα να παρουσιάσει δήθεν την πλήρη εικόνα του ίδιου γεγονότος με την εκτίμηση σε λεπτομερή σχολιασμό, ο οποίος εκτελείται με στόχο τη διαμόρφωση της θέσης (άποψης ) σε σχέση με εκείνο που θα γραφεί στις εφημερίδες την επόμενη μέρα.

Αλλά, ανεξάρτητα από το αν μετά δυο εβδομάδες διαψευθεί στα τηλεοπτικά χρονικά η ζημιά έγινε, διότι η ενθύμηση του γεγονότος και παγίωση της διαμορφωμένης νωρίτερα κοινωνικής αντίληψης γνώμης και άποψης άφησε ισχυρά ίχνη στη μνήμη του τηλεθεατή και ακροατή. Αυτό είναι μόνο μια από τις πολλές εφικτές εναλλαγές της σκόπιμα κατευθυνόμενης χρησιμοποίησης των καναλιών της πληροφορίας για τη λειτουργική λύση των προπαγανδιστικών καθηκόντων . Έτσι η συμμόρφωση με τις πληροφοριακές δυνατότητες σε κάθε κανάλι της μαζικής επικοινωνίας γίνεται ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες της αποτελεσματικότητας.

### **Η αυθόρμητη μετάδοση της πληροφορίας**

Όταν οι άνθρωποι συγκρούονται με κάτι άγνωστο, δυσνόητο, ακατάληπτο , όμως σύμφωνα με τις δικές τους ιδέες (αντιλήψεις) σοβαρό, αυτοί πάντοτε επιδιώκουν να βρουν πληροφορία στην οποία να υπάρχει η απαραίτητη επεξήγηση. Μ' αυτό εξηγείται η αυξημένη αναζήτηση των εφημερίδων, ραδιοφωνικών πληροφοριών στη χώρα, όπου εκτελείται στρατιωτική ανατροπή, υποτίμηση του νομίσματος, υπάρχει αγοραστικός πανικός, ή πανεθνική απεργία. Όμως αν το σύστημα της επιστήμης της επικοινωνίας δεν δίνει εξήγηση, η εξασθενημένη ένταση της ψυχικής δραστηριότητας, τότε οι άνθρωποι μόνοι τους εξηγούν εκ νέου την εμφανιζόμενη κατάσταση και το κάνουν αυτό στα πλαίσια δικών τους συνηθισμένων αντιλήψεων ιδεών.

Έτσι για παράδειγμα, ο πληθωρισμός της Πολωνίας μετά την επίθεση της χιτλερικής Γερμανίας και στο σταμάτημα της κυκλοφορίας των εφημερίδων στη χώρα, διέδιδε φήμες για νικηφόρα είσοδο των πολωνικών στρατευμάτων στη γερμανική περιοχή , μέσω της πλάνης (εξαπάτησης ) από τον στερημένο πληθυσμό σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες πολλές φορές στη διάδοση σε μορφή φημών της ελπίδας για γρήγορο τέλος του πολέμου.

### ***Οι φήμες (διαδόσεις) σαν μορφή αυθόρμητης μετάδοσης των πληροφοριών***

Στις περιγραφόμενες καταστάσεις οι άνθρωποι αισθάνονται προσωπική ένταση (πίεση) και προσπαθούν ομαδικά να την εκτονώσουν. Η απλή και προσιτή ικανοποίηση της εφαρμοσμένης ανάγκης είναι η βασική αιτία για ταχύτητα (γρηγοράδα) με την οποία οι φήμες διαδίδονται . Η φήμη αναπαράγεται και σ' αυτήν πιστεύουν όχι γιατί αυτή αντιπροσωπεύει φαινομενική αλήθεια αλλά γιατί ικανοποιεί την ψυχολογική ανάγκη του αφηγητή και ακροατή, η οποία με άλλο τρόπο δεν ικανοποιείται.

Οι έρευνες στον ψυχολογικό χαρακτήρα των φημών και διαδόσεων στην αστική κοινωνική ψυχολογία οι οποίες όρχησαν κατά την 20 ετία έδωσαν την αιτιολόγηση και την σκόπιμη χρησιμοποίηση και εκμετάλλευση σ' αυτό το φαινόμενο από την διοικούσα τάξη των σκοπών.

Από τα πρώτα δειλά βήματα της σκόπιμα κατευθυνόμενης χρήσης των φημών στον ανταγωνισμό η αστική τάξη πέρασε προς την εκμετάλλευση τους στην πολιτική μάχη. Η δραστηριότητα των εμπορικών οργανώσεων, οι οποίες κατά την 30 ετία διέδωσαν φήμες στο ενδιαφέρον των πελατών τους τώρα φαίνεται αμελής και αλόγιστη. Αυτές

ήταν φήμες για αρρώστιες μέσω των εργαζομένων στη φάμπρικα του ανταγωνιστή, νοίκιαζαν ηθοποιούς οι οποίοι έπαιζαν σε κοινωνικά μέρη αβίαστα με πρώτο βλέμμα φιλικούς διάλογους για τις ποιότητες των πελερίνων (επινώτιον) ή τα ελαστικά αυτοκινήτων από συγκεκριμένη μάρκα. Γινόντουσαν προσπάθειες για διακοπή των απεργιών μέσω της κριτικής των συνδικάτων, τα οποία αγωνίζονταν έκαναν μπροστά στις γυναίκες των εργαζομένων τοποθετούσαν πλανόδιους εμπόρους κλπ.

Τώρα η δραστηριότητα της διάδοσης των φημών έχει μετατραπεί σε σειρά Δυτικές χώρες σε κρατική πολιτική, ενώ η επιστημονικό-ερευνητική εργασία σ' αυτό τον τομέα χρηματοδοτείται αδρά. Σύμφωνα με την εκτίμηση των αστών ειδικών στον τομέα της μαζικής επικοινωνίας η προπαγάνδα με τη βοήθεια των φημών βρίσκεται στην ίδια σειρά με την προπαγάνδα μέσω του τύπου, του ραδιοφώνου της τηλεόρασης, του διαδικτύου κτλ.

Η υπονομευόμενη προπαγάνδα είναι κατευθυνόμενη ενάντια των σοσιαλιστικών κρατών, των αριστερών κινημάτων, των εργατικών ενώσεων και των μαζικών οργανώσεων, των οποίων η πολιτική ενότητα και δράσει δεν ικανοποιεί τους αστούς ή τους πράκτορές τους.

Οι φήμες ευρέως χρησιμοποιούνται στον **ψυχολογικό πόλεμο**. Όπως γράφει ο αμερικανός θεωρητικός του ψυχολογικού πολέμου PulLaunbarger, η προπαγάνδα μέσω της διάδοσης φημών είναι η συστηματική χρησιμοποίηση των φημών για προξένηση της επίδρασης στους εγκεφάλους (νους) και τα αισθήματα δεδομένης ομάδας ανθρώπων, με συγκεκριμένη υπαρκτή κοινωνική σημασία, σκοπό, πολεμικό, οικονομικό, ή πολιτικό Launbarger (1962). Σε πλήρη αντιστοιχία μ' αυτή τη διατύπωση, τώρα ενεργούν οι κεντρικές προπαγανδιστικές και κατασκοπευτικές υπηρεσίες και όργανα των δυτικών κρατών. Στην ακτή Φορντ μπρεγκ της Βόρειας Καρολίνας,, όπου είναι διαταγμένο το αμερικάνικο κέντρο των ειδικών μεθόδων για τον πόλεμο, οι «πράσινοι μπερέδες» εκπαιδεύονται να διαδίδουν φήμες σε σειρά με με άλλες «λεπτές» λεπτομέρειες του επαγγέλματός τους, όπως: ρίξιμο γεφυρών στον αέρα, αθόρυβους φόνους, δηλητηρίαση πηγαδιών (υδάτινων πόρων) και πολλαπλασιασμό προκηρύξεων με τη βοήθει τεχνικών. Με ασήμαντες παραλλαγές αυτή η διατύπωση είναι βασική στην πρακτική δραστηριότητα των προπαγανδιστικών οργάνων πολέμου του NATO και των άλλων blocks, όπου τον καιρό της εκπαίδευσης διεργάζονται τη χρησιμοποίηση κάθε δυνατότητα ψευδών φημών.

Η Γαλλική εφημερίδα Mond επικαλείται την αναφορά του αμερικανικού συνταγματάρχη E.Landsdalkαι αφηγείται πως φάνηκε παρόμοια δράση στο Βιετνάμ: «οι άνθρωποι του προσπάθησαν να ματαιώσουν την εξομάλυνση της ζωής στο Ανόϊ. Μία από τις ομάδες του προσπάθησε ανεπιτυχώς να σαμποτάρει την εργασία της κοινωνικής μεταφοράς του πληθυσμού. Στην άλλη ανατέθηκε να δημιουργήσει πανικό μέσω των κατοίκων του Β. Βιετνάμ και μ' αυτό τον τρόπο να συμβάλει στην αύξηση του αριθμού των προσφύγων, οι οποίοι κατεύθαναν στη Σαϊγκον. Σ' αυτή την επιχείρηση αποκαλούμενη από τον ίδιο «ψυχολογικός πόλεμος» χρησιμοποιήθηκαν πολύ διαφορετικές μέθοδοι. Έτσι για παράδειγμα διαδόθηκε η φήμη, ότι η μονάδα από τον κινέζικο στρατό κατέλαβε ένα βιετναμέζικο χωριό, σκότωσε όλους τους κατοίκους και βίασε όλες τις γυναίκες.» Με τη βοήθεια των επικλήσεων διαδόθηκε η φήμη, ότι οι κάτοικοι του Β. Βιετνάμ θα εξωριστούν στην Κίνα για να εργαστούν στους σιδηροδρόμους Rubezkom.

Αλλά τι αντιπροσωπεύει η φήμη και ποια είναι τα χαρακτηριστικά της γνωρίσματα; Σύμφωνα με με έναν από τους ορισμούς της τέως σοβιετικής ψυχολογικής βιβλιογραφίας η φήμη είναι: «ανακοίνωση» (η οποία διαρρέει από ένα ή περισσότερα πρόσωπα) για κάποια γεγονότα τα οποία ακόμη δεν έχουν επιβεβαιωθεί, αλλά προφορικά μεταδίδονται μέσω των ανθρώπων από το ένα πρόσωπο στο άλλο. Οι φήμες αφορούν σοβαρά για ορισμένη κοινωνική ομάδα φαινόμενα, απαντώντας στην κατεύθυνση των αναγκών και ενδιαφερόντων της» Tartu.

Υπάρχουν και άλλοι ορισμοί οι οποίοι τονίζουν τις διάφορες πλευρές και γνωρίσματα σ' αυτή τη μορφή της αυθόρμητης ομαδικής συμπεριφοράς. Αν επιχειρήσουμε να ενώσουμε όλους αυτούς τους ορισμούς σε ένα και να τους συνδέσουμε με την πραγματικότητα, με

πολυάριθμα στοιχεία (γεγονότα) για την κυκλοφορία των φημών – όπως και στα αυθόρμητα (τυχαία) εμφανιζόμενα, έτσι και στις σκόπιμα διαδιδόμενες για προπαγανδιστικό σκοπό, τότε θα γίνουν εμφανείς τα ακόλουθα σημαντικά χαρακτηριστικά **γνωρίσματα των φημών.**

Πρώτα απ'όλα η φήμη είναι πληροφορία η οποία ικανοποιεί κάποια ψυχική ανάγκη των ανθρώπων, η οποία δεν ικανοποιείται με άλλο τρόπο. Η μη ικανοποίηση και η προσμονή να πάρει ικανοποίηση εκδηλώνεται σαν κίνητρο και αντίληψη για αναπαραγωγή εκείνου το οποίο ακούστηκε. Μεταδιδόμενη προφορικά η φήμη είναι προϊόν συλλογικής (ομαδικής) δημιουργίας έργο, συλλογική προσπάθεια να εξηγηθεί η προβληματική και κοινωνικά κορεσμένη κατάσταση. Παραπέρα με τον ίδιο τρόπο είναι εμφανές, ότι η φήμη είναι πληροφορία, που η εγγυρότητά της μπορεί να είναι αρκετά διαφορετική και να κυμαίνεται σε πολύ πλατιά ένταση διαπασόν: από πλήρως επιβεβαιωμένη, ως απόλυτα αναλυθή, με λεπτομέρειες, οι οποίες παραποιούν της έγκυρη (αξιόπιστη) πληροφορία, ή προσδίδουν γνωρίσματα φιλοδίκαιης και απόλυτα αξιόπιστης πληροφορίας. Αυτές οι αμφιβολίες και ταλαντεύσεις προέρχονται απ'αυτό, ότι η κυκλοφορία του θέματος (υπόθεσης) υποβάλλεται σε μεταβολή-αυτή προσαρμόζεται προς τις ψυχικές ανάγκες του κοινού.

Τέλος, σοβαρό ερέθισμα και κίνητρο για τη διάδοση και αντίληψη της φήμης είναι η επιδίωξη των ανθρώπων να πάρουν πληροφορίες στο φλέγον ζήτημα που τους ανησυχεί: από αυτή την αιτία και το περιεχόμενο της φήμης είναι πάντοτε επίκαιρο. Η μη επίκαιρη φήμη γρήγορα σβήνει.

#### ***Εμφάνιση και διακοπή των φημών***

Προς τους σημαντικότερους παράγοντες οι οποίοι επιδρούν στην εμφάνιση και διάδοση των φημών συνήθως προστίθενται ο όγκος της πληροφορίας, που διατίθεται στις ομάδες μέσω των επισήμων καναλιών, αλλά επίσης και το συγκινησιακό βίωμα όπως στο περιεχόμενο της πληροφορίας, έτσι και στην αναπαραγωγή και αντίληψη.

Η πρώτη πολύ σοβαρή ψυχολογική νομοτέλεια, η οποία είναι κατάλληλη (ευνοϊκή) για τη διάδοση των φημών, είναι **αντιστάθμιση της συγκινησιακής ανεπάρκειας**, η οποία εκτελείται στην αναπαραγωγή και αντίληψη των θεμάτων της: Ο αφηγητής παίρνει ικανοποίηση από την αντίδραση του ακροατή, ο ακροατής παίρνει ικανοποίηση από την αντίληψη του νέου –είδησης, νωρίτερα αγνώστου, αλλά σύμφωνα με τις αντιλήψεις του (ιδέες) σημαντικό και αφόρα τα ενδιαφέροντα του.

Όμως η αναπλήρωση της συγκινησιακής ανεπάρκειας δεν γίνεται μόνο στην ατομική η ομαδική δραστηριότητα. Πολύ περισσότερο και στα μαζικά μεγέθη (κλίμακες) σ αυτό το σκοπό χρησιμεύουν (εξυπηρετούν) οι ειδήσεις για σημαντικά γεγονότα τα οπο'θα μπορούν βαθιά και συγχρόνως να ανησυχούν εκατομμύρια ανθρώπους. Ακριβώς σ' αυτό τον κρίκο κρύβεται η δυνατότητα για αποτελεσματικότερη αναπλήρωση της συγκινησιακής ανεπάρκειας μέσω συγκινησιοποίησης (συγκινητικότητα) του περιεχομένου της παραγωγής της μαζικής επικοινωνίας.

Η δεύτερη νομοτέλεια περιστέλλεται σ'αυτό ότι η ίδια η αφήγηση συμβάλλει για την **επιβεβαίωση της προσωπικότητας του ατόμου στην ομάδα.** Αφηγούμενο θέματα (γεγονότα) της φήμης αυτό το πρόσωπο (πολλές φορές ασυνείδητα) επιδιώκει να δημιουργήσει την εντύπωση στους ακροατές, ότι του είναι προσιτές οι πηγές για πληροφορία, οι οποίες είναι απρόσιτες για τους άλλους. Στην προσωπική του συνείδηση αυτό το άτομο συνείρει.(κάνει συνειρμούς) με τις ιεραρχικές αξίες και μεγαλώνει στα προσωπικά του μάτια. Ο θαυμασμός, ο τρόμος, ο ενθουσιασμός τα οποία αφηγούμενος μπορεί να διαβάσει στα ματιά του ακροατή είναι για εκείνον συμπληρωματικό βραβείο και αυτός αναπόφευκτα ανοίγεται το ίδιο θέμα σε αρκετά πρόσωπα.

Στην αναπαραγωγή της φήμης κατά το χρόνο των ομαδικών διαλόγων κάποιες φορές εμφανίζεται ιδιόμορφος συναγωνισμός, ο οποίος ωθεί κάθε συμμετέχοντα σε τέτοια συζήτηση να επιδιώκει προς την πρωτιά, αλλά αυτή επιτυγχάνεται μέσω του



σερβιρίσματοςπερισσότερου συναρπαστικού θέματος, από την μόλις τώρα αφηγούμενη ιστορία ή μέσω της συμπλήρωσης με σημαντικές πληροφορίες που διέφυγαν από τον προηγούμενο αφηγητή. Αυτή η επιδίωξη για την προσωρινή επικέντρωση της προσοχής των παρόντων εξηγεί την τάση προς των ωραιοποίηση του θέματος, με διανθισμένες λεπτομέρειες και αποφυγή της ουσιαστικής πλευράς του ζητήματος. Ο σκοπός της αναπαραγόμενης φήμης δεν είναι τόσο η διάδοση της πληροφορίας, όσο η ένταση της συγκινησιακής αντίληψης έναντι του αποδέκτη της πληροφορίας, αλλά επίσης και στον ίδιο τον εαυτό τους.

Για τη διάδοση των φημών συμβάλλει μια περίεργη ψυχολογική ιδιαιτερότητα, υπαρκτή σε κάποιους ανθρώπους. Χωρίς να γνωρίζουν από πού προέρχεται η φήμη, πολύ συχνά έχουν τη ροπή να προϋποθέτουν, ότι η ανακοίνωση προέρχεται από σίγουρη πηγή. Αυτό προσδίδει στη φήμη αληθοφάνεια – μορφή αξιοπιστίας. Σ'αυτή τη σχέση υπάρχει λόγος να υπολογίζεται για μορφή υποβολής κύρους. Η βάση της συνήθως είναι η ιδέα, ότι η κρίση η οποία είναι περιεχόμενο της φήμης, μοιράζεται από ένα σύνολο, γ'αυτό πολλές φορές στη φήμη βαδίζει σαν στοιχείο το δήθεν γεγονός. Αυτή η νομοτέλεια παρατηρείται εντονότερα, όταν οι φήμες διαδίδονται μέσω των αυθόρμητων ατυχιών από τις οποίες υποφέρει ο πληθυσμός. Η έλλειψη της πληροφορίας από τις έμπιστες πηγές σε παρόμοιες συνθήκες προσανατολίζει την ομάδα προς την ενίσχυση της πίστης στις φήμες. Η τάση να προϋποτιθεται, ότι η φήμη έρχεται από πηγή, η οποία αξίζει εμπιστοσύνη, είναι υπαρκτή σε σύνολο (πλειονότητα) στην αντίληψη της προφορικής πληροφορία, όχι μόνο σε κατηγορηματικές, αλλά κάποιες φορές σε συνηθισμένες συνθήκες. Μ'αυτή τη νομοτέλεια είναι αδύνατο να μην συμμορφωνόμαστε. Με την εκδήλωσή της πρέπει να γίνεται ισόμερος, προγραμματισμένος και συστηματικός αγώνας.

Πολλές φορές κίνητρο για τη διάδοση των φημών είναι η αληθινή επιθυμία των ανθρώπων να προειδοποιήσουν τους άλλους για τον κίνδυνο που τους απειλεί. Αυτό ιδιαίτερα ισχύει σε φήμες πανικού, οι οποίες διαδίδονται με απίθανη ταχύτητα. Ακριβώς αυτό έγινε με τη διάδοση των φημών: «οι γερμανοί πέρασαν το ποτάμι». Σε παρόμοιες περιπτώσεις εμφανίζεται το φαινόμενο *συγκινησιακή μόλυνση*, η οποία περιορίζει το πεδίο της συνείδησης και εξασθενεί την κριτική συμπεριφορά προς την ανακοίνωση. Ως άλλο κίνητρο για τη διάδοση σ'αυτό το γένος φήμες μπορεί να χρησιμεύσει η ασυνείδητη επιδίωξη των ανθρώπων να μειώσουν την ατομική τους προσωπική ένταση. Η φήμη μεταδίδεται για να μοιραστεί η προσωπική ανησυχία με τους ακροατές: ο αμοιβαίος φόβος μετατρέπεται σε ανακούφιση. Εκτός αυτού το άτομο το οποίο μεταδίδει σε άλλο την φήμη πανικού αισθάνεται την αδύναμη, πολλές φορές ελπίδα, ότι ο ακροατής θα τη διαψεύσει.

Σαν κίνητρα για την διάδοση των επιθετικών φημών συχνά χρησιμεύουν και προσωπική εξαγρίωση στα εχθρικά αισθήματα εναντίον κάποιου κυβερνώμενου από τέτοια αισθήματα τα χρόνια της αναγκαστικής συνεταιριστικότητας στην sassoi κουλάκοι διέδιδαν φήμες οι οποίες έπρεπε να προδιαθέσουν του χωρικούς να μην δεχθούν τον συνεταιρισμό. Ευνοϊκή συνθήκη για την διάδοση των επιθετικών και ιδιαίτερα των διασπαστικών επιθετικών φημών είναι η αυξανόμενη και αναπτυσσόμενη συγκινησιακή ένταση η όποια για σημαντική περίοδο δεν εξασθενεί με τίποτε. Τέτοιες συνθήκες εμφανιστήκαν στις 20.5.1976 στη Βουδαπέστη όταν μετά την αντεπαναστατική προβοκάτσια μπροστά στην βουλή στη πόλη συγχρόνως και σε διάφορα μέρη υπήρξε η διάδοση της φήμης. Οι εργαζόμενοι στην κρατική ασφάλεια πυροβολούν εναντίον του λαού, ενώ ο αριθμός των δολοφονημένων (πραγματικά μπροστά στο κτίριο της βουλής των αντεπαναστατικών είχαν δολοφονήσει 22 άτομα) μέχρι το βράδυ της ίδια ημέρας ανεβαίνει σύμφωνα με της φήμες σε εκατοντάδες άτομα με μερικές χιλιάδες τραυματισμένους (1975).

Οι φήμες συνήθως παίρνουν ιδιαίτερα ευνοϊκή αρχή για τη διάδοση στο κοινό, όπου βασιλεύουν, η ανεργία, η βαρεμάρα η ομοιομορφία. Σ αυτήν την περίπτωση οι φήμες είναι μέσο για την αφύπνιση του κοινού και στην βιβλιογραφία είχαν περιγράψει πολλές

περιπτώσεις γρήγορες διάδοσης πολλές φορές των πιο απίθανων φημών μέσω των ανενεργών πολεμικών μερών του μετώπου σε στρατόπεδα των εκτοπισμένων ανθρώπων, οι οποίοι από κάποια αιτία είναι αναγκασμένοι αργόσχολοι (τεμπελιάζουν). Τα μέτρα της αντίδρασης, έναντι των φημών μπορούν να διαιρεθούν σε δυο ομάδες προφυλακτικά έργα (μέτρα) και δραστήρια αντίμετρα.

Το καθήκον των **προφυλακτικών έργων** (μέτρων) περιορίζεται στη δημιουργία των συγκινησιακών συνθηκών, οι οποίες θα μπορούσαν να αποτρέψουν τη δυνατότητα για διάδοση των φημών και θα μπορούσαν να οδηγήσουν μέχρι την γρήγορη θανάτωση τους, αν η εχθρική φήμη έχει ριχτεί σκόπιμα. Η πραγματοποίηση των προφυλακτικών έργων στον αγώνα με τις φήμες περικλείει πρώτα απ' όλα τη δημιουργία και την επιβεβαίωση του απαραίτητου αποτελεσματικού επίπεδου του συστήματος της μαζικής πληροφορίας και προπαγάνδα η οποία μπροστά στο κοινό χρησιμοποιείται με υψηλό κύρος ασφάλειας και αξιοπιστίας. Αυτή πρέπει να προβλέπει την παρουσία της σταθερής αντίθετης σχέσης με το κοινό εγκαίρως να αντιδρά στις ψυχικές ανάγκες και προσδοκίες των ανθρώπων.

Σε σχέση με την προφύλαξη των φημών σημαντική είναι η διατήρηση της αποτελεσματικής διοίκησης σε όλα τα επίπεδα. Αν εμφανιστούν καταστάσεις που αποδειχθεί απαραίτητο να δοθεί εξήγηση, γίνονται πηγή της πληροφορίας πρώτα απ' όλα των διοικούντων. Η πρακτική δείχνει ότι η εμπιστοσύνη στη διοίκηση βοηθά κάποτε ευκολότερα να γίνει ανεκτή η αναπόφευκτη ανεπάρκεια από πληροφορία, η οποία θα δημιουργήσει σε αντίθετη περίπτωση ευνοϊκές συνθήκες για διάδοση των επιθετικά διασπαστικών φημών. Γι αυτό η διατήρηση και ενίσχυση (στήριξη) σ αυτή την εμπιστοσύνη πρέπει διαρκώς να αποτελεί και σκοπό και συνθετικό μέρος από τη δραστηριότητα των κοινωνικών οργανώσεων.

Στη διεργασία των μέτρων για **δραστήρια αντίδραση** ενάντια στις φήμες όπως και στην οργάνωση κάθε είδους κόντρας προπαγάνδας εμφανίζεται το δίλλημα: να σιωπήσει, το οποίο είναι ισότιμο της ενθάρρυνσης της πλέον οριζόμενης (εναρκτηρίας) διάδοσης των φημών η να διαψεύσει το οποίο έμμεσα εξυπηρετεί για τη διάδοση της διαψευσμένης (ανααιρούμενης) κρίσης. Όπως δείχνει η πρακτική η καλύτερη επιλογή σ' αυτή την εναλλακτική είναι η καταπίεση(βύθιση) των φημών με στοιχεία και όχι ο διαχωρισμός τους για ανοικτή διάψευση. Αν μπορεί να προβλεφθεί ότι θα εμφανιστούν πολιτικές ανώφελες φήμες ή είναι ανοικτή η διάδοσή τους, τότε η καλύτερη αντίδραση αποδεικνύεται η μαζική δημοσίευση των αντικρουόμενων σ' αυτές τις φήμες γεγονότων (στοιχείων) χωρίς γενικώς να αναφέρεται για τις φήμες ή ότι είναι δυνατόν να εμφανιστούν.

Οι φήμες μπορούν να αντιπροσωπεύουν κίνδυνο, αν μ' αυτές γίνει αγώνας ή γίνεται (επίτηδες) αλόγιστα χωρίς τη γνώση των νομοτελειών τις οποίες υποτιμά η εμφάνιση και η κυκλοφορία των φημών. Αυτές δεν είναι επικίνδυνες αν εμείς γνωρίζουμε πως να αγωνιστούμε ενάντια σ αυτές, αν έγκυρα και επιδέξια (λογικά) χρησιμοποιούμε αυτή τη γνώση, αν συνδυάζουμε τα προφυλακτικά έργα (μέτρα) και δραστικά αντίμετρα πληροφοριακού χαρακτήρα.

### **Τυπολογία των φημών**

Πόσο εύκολο και εφικτό είναι να προσανατολιστούμε στο αυθόρμητο το οποίο αντιπροσωπεύουν οι φήμες; Υπάρχουν κάποια κριτήρια τα οποία βοηθούν να ταξινομηθούν και να διαχωριστούν με βάση κάποια όμοια και διαφορετικά φαινόμενα στη χαοτική σύγχυση των φημών; Σ' αυτά τα ζητήματα πρέπει να απαντήσουμε θετικά. Η σωστή στοίχιση των φημών είναι πλέον γνωστό σύστημα κίνησης των ανακοινώσεων με υπαρκτές ορισμένες νομοτέλειες.

Ως βάση της τυπολογίας των φημών παίρνονται δύο χαρακτηριστικά: το **πληροφοριακό** και το **εκφραστικό**. Το πρώτο χαρακτηριστικό προσδιορίζει τον αντικειμενικό βαθμό της εγκυρότητας (αξιοπιστίας), δηλαδή τη σχέση της κρίσης, η οποία βρίσκεται στη βάση της φήμης προς την αλήθεια, ενώ το δεύτερο προσδιορίζει το κοινό είδος συγκινησιακής αντίδρασης για την οποία είναι προορισμένη και την οποία προκαλεί η φήμη, όταν το κοινό την αντιλαμβάνεται σαν-επιθυμία, φόβο ή εχθρότητα. Το δεύτερο χαρακτηριστικό κυρίως αντανακλά την υποκειμενική κατάσταση των ανθρώπων μέσω των οποίων διαδίδεται η φήμη, που αποδευκνύεται σημαντική.

Σε αντιστοιχία με το πληροφοριακό χαρακτηριστικό, οι φήμες συμβατικά μπορούν να διαχωριστούν σε τέσσερις τύπους:

1. Απόλυτα αναξιόπιστες φήμες.
2. Αναξιόπιστες φήμες με τοιχεία ευλογοφάνειας.
3. Δικαιοφανείς φήμες.
4. Αξιόπιστες φήμες με στοιχεία μη ευλογοφάνειας.

Συνήθως απόλυτα αξιόπιστες φήμες δεν υπάρχουν, διότι στην προφορική μετάδοση αναπόφευκτα υποβάλλονται σε παραποίηση και πάντοτε σε κάτι διαφέρουν από την αλήθεια. Εννοείται τα όρια μεταξύ αυτών των τεσσάρων τύπων είναι αρκετά συμβατικά και στην πράξη είναι δύσκολο να αποδειχτούν και να ξεχωρίσουν οι ενδιάμεσες περιπτώσεις.

Σε αντιστοιχία με το εκφραστικό χαρακτηριστικό και τον κοινό τύπο της προκαλούμενης συγκινησιακής αντίδρασης, οι φήμες μπορούν να χωριστούν σε:

1. Φήμη επιθυμία.
2. Φήμη φόβητρο.
3. Επιθετική φήμη.

Μ' αυτό το σχήμα, μέσω της σύνθεσης των δύο ειδών γνωρισμάτων, μπορεί να ταξινομηθεί κάθε φήμη, ενώ τα χαρακτηριστικά της μπορούν να δώσουν υποδείξεις για την ανακάλυψη της ψυχικής κατάστασης του κοινού στην οποία διαδίδεται η φήμη, για τον προσδιορισμό των μέτρων του περιορισμού της διάδοσής της, μέσω της συμπλήρωσης του υπαρκτού ελαττώματος από την πληροφορία και μέσω της μεταβολής της ψυχικής κατάστασης του κοινού με κάποιους άλλους τρόπους.

Η ιστορία της προπαγάνδας διαφύλαξε την περιγραφή για τη διάδοση και κυκλοφορία των φημών σε και τους τρεις τύπους. Έτσι είχαν παρατηρηθεί και σταθεροποιηθεί *φήμες επιθυμίες* με υποθέσεις (μύθους) του τύπου: «Σύντομα θα αρχίσουν ειρηνικές συζητήσεις με τους Γερμανούς» (Γαλλία περίοδος του «παράξενου πολέμου» από το 1939-1940), «Οι Ιάπωνες δεν θα έχουν βενζίνη ακόμη για έξι μήνες» (ΗΠΑ χειμώνας του 1942). Η σκόπιμη διάδοση τέτοιων φημών-επιθυμιών συχνότερα είχαν ως σκοπό να προκαλέσουν απογοήτευση από την απραγματοποίητη επιθυμία και τη συνδεδεμένη με την απογοήτευση διαφθορά. Όπως δείχνει η ιστορική ανάλυση των γεγονότων που ακολούθησαν, σε σειρά περιπτώσεων αυτός ο σκοπός επιτεύχθηκε..

Επίσης περίπου παρόμοια είναι η εικόνα και με τη διάδοση των αυθόρμητων και σκόπιμων *φήμες-φόβητρο*. Στο εκφραστικό της χαρακτηριστικό αυτή η φήμη είναι σε πλήρη αντιπαράθεση με τη φήμη επιθυμία, διότι διαδίδεται στην κοινωνία ή τις ομάδες, όπου κυριαρχούν ανησυχίες και σκαιοί φοβοί προκαλούμενοι από την αβεβαιότητα. Αυτές οι φήμες φαίνονται από απλές πεσιμιστικές μέχρι ανοιχτές παντού. Στο Περγλ Χάρμπορ είναι κατεστραμμένος ο στόλος του ειρηνικού ωκεανού (ΗΠΑ 1941). Οι Γερμανοί ρίχνουν δηλητήριο στις πηγές ύδρευσης (Δανία Ολλανδία Γιουγκοσλαβία 1940-1941). Παντού Ενδημούν μεταμφιεσμένα γερμανικά αλεξιπτώτα (ευρωπαϊκές χώρες 1939 1941). Η Διάδοση τέτοιων φημών - φόβητρα συνήθως διαφθείρει το κοινό, εμποδίζει τους ανθρώπους να εκτελέσουν αποτελεσματικά τις κοινωνικές τους λειτουργίες και οδηγεί

μέχρι την αποδιοργάνωση της σκόπιμα κατευθυνόμενης δραστηριότητας.

Όταν κυριαρχούν ή τεχνικά εμφυτεύονται στην κοινωνία ή στην κοινωνική ομάδα αισθήματα μίσους ή εχθρότητας απέναντι σε «εξωτερικό ή εσωτερικό» αντίπαλο (ο όποιος στην ουσία μπορεί να είναι της φαντασίας) εμφανίζεται η κατάσταση (συνθήκη) κατάλληλη για **επιθετικές φήμες**.

Ακριβώς σε τέτοιες συνθήκες εμφανίστηκαν ή διαδόθηκαν σκόπιμα οι ακόλουθε φήμες. Στον Λεοπολντβίλε οι κογκολέροι σφάζουν το λευκό πληθυσμό (Κονγκό Ιούλιος 1960) Οι άτακτοι στον Παναμά προβοκάρονται από κουβανούς πράκτορες( Η Π Α Ιανουάριος 1964) Στα θέματα των επιθετικών φημών δεν είναι δύσκολο να γίνει αντιληπτό ότι στις περισσότερες περιπτώσεις κατευθύνονται ενάντια στο φανταστικό εσωτερικό εχθρό. Οι **διχαστικές επιθετικές φήμες** είναι ιδιαίτερα επικίνδυνες διότι η ενεργειά τους καταστρέφει τη φυσιολογική συμφωνημένη (ήρεμη) δραστηριότητα της κοινωνίας. Η εμφάνιση του αισθήματος της οποίας σοβαρά αδυνατίζει την αλληλεπίδραση μεταξύ των ανθρώπων, τους σπρώχνει να ψάχνουν αποδείξεις για αθέμιτους σκοπούς, τις οποίες με τη βοήθεια της φαντασίας γρήγορα ανακαλύπτονται. Η ορθότητα σ' αυτό το θεωρητικό συμπέρασμα δυστυχώς ακόμη μια φορά επιβεβαιώθηκε κατά τις εβδομάδες πριν το στρατιωτικό πραξικόπημα στη χώρα μας το 1967, όταν οι δεξιές δυνάμεις άρχισαν να διαδίδουν φήμες για κουμμουνιστική συνωμοσία. Αυτή τη στιγμή που γράφεται αυτό το σύγγραμμα 16//04/2011 οι κοινωνικές συνθήκες γεννούν φαντάσματα του παρελθόντος πάνω σε διχαστικές επιθετικές φήμες στον πληθυσμό.

Η ιστορία της προπαγάνδας διαφύλαξε περιγραφές περιπτώσεων της σκόπιμης εκμετάλλευσης των φημών από όλους τους περιγραφόμενους παραπάνω τύπους. Σε παρόμοιες καταστάσεις «οι φήμες δημιουργούνται και διαδίδονται συνειδητά, για να επηρεάσουν με τον ένα ή τον άλλο τρόπο πάνω στη στροφή των γεγονότων, να δημιουργήσουν συνθήκη, η όποια αντιστοιχεί σε συγκεκριμένα πολιτικά ενδιαφέροντα...» Dzalalov.

## **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ**

**Ανταλλαγή της πληροφορίας στην επικοινωνιακή διαδικασία**

Όταν γίνεται λόγος για επικοινωνία με το στενό νόημα της λέξης, πρώτα απ' όλα λαμβάνεται υπόψη το γεγονός ότι στη διαδικασία της αμοιβαίας δραστηριότητας οι άνθρωποι ανταλλάσσουν μεταξύ τους διαφορετικές αντιλήψεις, ιδέες, διαθέσεις, αισθήματα, στάσεις κλπ. Όλο αυτό μπορεί να εξεταστεί σαν πληροφορία και τότε η ίδια η διαδικασία της επικοινωνίας μπορεί να απεικονιστεί σαν διαδικασία ανταλλαγής της πληροφορίας. Από εδώ μπορεί να γίνει το επόμενο δελεαστικό που σημαίνει να ερμηνευτεί ολόκληρη η διαδικασία της ανθρώπινης επικοινωνίας στους όρους της θεωρίας της πληροφορίας, το οποίο ακριβώς γίνεται σε σειρά συστημάτων της κοινωνιοψυχολογικής γνώσης.

Παρόμοια τακτική όμως δε μπορεί να γίνει δεκτή ως μεθοδολογικά ορθή, εφόσον σ' αυτήν διαφύγουν κάποια από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά της ανθρώπινης επικοινωνίας, η οποία περιτέλλεται μόνο ως τη διαδικασία της μετάδοσης της πληροφορίας. Να μη μιλήσουμε και για το, ότι σε τέτοια τακτική στερεώνεται κυρίως μόνο μία κατεύθυνση του πληροφοριακού ρεύματος, ακριβώς από τον επικοινωνών (communicant) προς τον αποδέκτη (recipients) (η εισαγωγή της έννοιας "αντίθετη σχέση" ή αγγλικός όρος *feedback*, δεν αλλάζει την ουσία της εργασίας), στο αποτέλεσμα της οποίας εδώ εμφανίζεται ακόμη ένα σοβαρό κενό. Σε κάθε εξέταση της ανθρώπινης επικοινωνίας από τις θέσεις της θεωρίας της πληροφορίας σταθεροποιείται μόνο η τυπική πλευρά της εργασίας: πώς μεταδίδεται η πληροφορία. Ωστόσο στις συνθήκες της ανθρώπινης επικοινωνίας η πληροφορία δε μεταδίδεται μόνο, αλλά και διατυπώνεται, μορφώνεται, προσδιορίζεται, εξελίσσεται.

Να γιατί χωρίς να εξαιρούνται οι δυνατότητες της εφαρμογής σε κάποιες θέσεις (καταστάσεις) από τη θεωρία για την πληροφορία, στην περιγραφή της επικοινωνιακής πλευράς της επικοινωνίας, απαραίτητο είναι καθαρά να τεθούν όλες οι ιδιομορφίες και να αποκαλυφθεί το *ιδιάζον* ακόμη και στην ίδια τη διαδικασία της ανταλλαγής της πληροφορίας, η οποία πραγματικά έχει μέρος και στην περίπτωση της επικοινωνίας μεταξύ δύο ψυχών.

Πρώτον, η επικοινωνία δε μπορεί να εξετάζεται σαν αποστολή της πληροφορίας από κάποιο σύστημα μετάδοσης ή σαν η λήψη της από άλλο σύστημα, εξαιτίας του ότι σε διαφορά από την απλή "κίνηση της πληροφορίας" μεταξύ δύο συσκευών, εδώ έχουμε εργασία με συμπεριφορά δύο ατόμων, καθένα από τα οποία είναι *ενεργό υποκείμενο* και η αμοιβαία τους πληροφόρηση προϋποθέτει χάραξη της από κοινού δραστηριότητας. Αυτό σημαίνει ότι κάθε συμμετέχων στην επικοινωνιακή διαδικασία προϋποθέτει ενέργεια (δράση) και του παρτενέρ του επίσης, την οποία αυτός δε μπορεί να εξετάσει σαν κάποιο αντικείμενο. Ο έτερος συμμετέχων εμφανίζεται επίσης σαν υποκείμενο και από εδώ ακολουθεί το εξής απ' απευθύνοντας του πληροφορία, αυτός είναι απαραίτητο να *προσανατολιστεί*, δηλαδή να αναλύσει τα δικά του κίνητρα, σκοπούς, στάσεις (εκτός αν εννοείται ανάλυση και των δικών του σκοπών, κινήτρων και στάσεων). Αλλά και σ' αυτή την περίπτωση μένει να προϋποθέσουμε, ότι σε απάντηση της αποστελλόμενης πληροφορίας θα ληφθεί νέα πληροφορία, προερχόμενη από άλλο παρτενέρ. Ακριβώς εξαιτίας αυτού στην επικοινωνιακή διαδικασία δεν γίνεται απλά "κίνηση της πληροφορίας" αλλά ελάχιστη (*minimum*) ενεργή αλλαγή. Κατά τη γνώμη του Τσεχοσλοβάκου ερευνητή *Jianuchek* "κυρία προσθήκη" στην ιδιαίτερη ανθρώπινη ανταλλαγή της πληροφορίας βρίσκεται στο ότι εδώ για κάθε συμμετέχοντα στην επικοινωνία ιδιαίτερο ρόλο παίζει η *σημασία της πληροφορίας*. Αυτή τη σημασία της πληροφορίας την αποκτά εξαιτίας του ότι οι άνθρωποι δεν "ανταλλάσσουν" σημασίες, αλλά όπως σημειώνει ο *Leontiev*, επιδιώκουν μ' αυτήν να διεργαστούν κοινό "νόημα". Αυτό είναι εφικτό μόνο στη συνθήκη, που η πληροφορία δεν είναι απλά δεκτή αλλά εννοούμενη, και δίνει περιεχόμενο. Εξαιτίας αυτού, σε κάθε επικοινωνιακή διαδικασία πραγματικά είναι υπαρκτές σε ενότητα, δραστηριότητα, επικοινωνία και γνώση.

Δεύτερον, ο χαρακτήρας της ανταλλαγής της πληροφορίας, μεταξύ των ανθρώπων και όχι μεταξύ, να υποθέσουμε, κυβερνητικών κατασκευών, προσδιορίζεται από το, ότι μέσω συστήματος συμβόλων οι παρτενέρ μπορούν να επηρεάσουν ο ένας τον άλλο. Με άλλα λόγια, η ανταλλαγή τέτοιας πληροφορίας υποχρεωτικά προϋποθέτει επίδραση επάνω στη συμπεριφορά των παρτενέρ, δηλαδή το σήμα μεταβάλλει την κατάσταση των συμμετεχόντων στην επικοινωνιακή διαδικασία και ακριβώς σ' αυτό το νόημα ο Leontiev επιμένει ότι "το σήμα (γνώρισμα) στην επικοινωνία είναι παρόμοιο με το εργαλείο στη δουλειά. Η επικοινωνιακή επίδραση, η οποία εμφανίζεται εδώ, δεν είναι τίποτε άλλο εκτός από ψυχική επίδραση του ενός επικοινωνούντα πάνω στον άλλο με σκοπό να μεταβληθεί η δική του συμπεριφορά. Η αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας μετριέται ακριβώς με το κατά πόσο επιτεύχθηκε αυτή η επίδραση. Αυτό σημαίνει – σε ορισμένο νόημα – αλλαγή του ίδιου τύπου συμπεριφορών, τις οποίες δημιούργησε μεταξύ των συμμετεχόντων στην επικοινωνία. Τίποτε παρόμοιο δεν εκτελείται σε "καθαρά" πληροφοριακές διαδικασίες. Τρίτον η επικοινωνιακή επίδραση σαν αποτέλεσμα της ανταλλαγής της πληροφορίας είναι εφικτή μόνο τότε, όταν ο άνθρωπος, που κατευθύνει την πληροφορία (επικοινωνών), και ο άνθρωπος ο οποίος τη λαμβάνει (αποδέκτης), κατέχουν ενιαίο ή όμοιο σύστημα κωδικοποίησης και αποκωδικοποίησης. Σε συνηθισμένη γλώσσα αυτός ο κανόνας εκφράζεται με τις λέξεις : "όλοι πρέπει να μιλούν μία γλώσσα". Αυτό είναι ιδιαίτερα σοβαρό αν λάβουμε υπόψη την περίπτωση, ότι ο επικοινωνών με τον αποδέκτη στην επικοινωνιακή διαδικασία, μόνιμα ανταλλάσσουν τις θέσεις τους. Όποια και να είναι η ανταλλαγή της πληροφορίας μεταξύ τους είναι εφικτή μόνο στη συνθήκη της διυποκειμενικότητας του σήματος, δηλαδή σε συνθήκη, που τα σήματα και κυρίως οι σταθεροποιημένες σ' αυτά σημασίες είναι γνωστά σε όλους τους συμμετέχοντες στην επικοινωνιακή διαδικασία. Μόνο η αποδοχή του ενιαίου συστήματος των σημασιών εγγυάται τη δυνατότητα των παρτενέρ να κατανοούν ο ένας τον άλλον. Για την περιγραφή αυτής της κατάστασης η κοινωνική ψυχολογία δανείζεται από τη γλωσσολογία το όρο "γλωσσικός κωδικός" που καθορίζει ακριβώς ένα κοινό σύστημα σημάτων, αποδεκτό απ' όλα τα μέλη της ομάδας.

Όμως, ολόκληρη η δουλειά βρίσκεται στο, ότι ακόμη και αν γνωρίζοντας τη σημασία των μερικών και ίδιων λέξεων, οι άνθρωποι τις κατανοούν ανόμοια: οι κοινωνικές, οι πολιτικές, οι ηλικιακές ιδιαιτερότητες μπορούν να αποτελέσουν αιτία γι' αυτό. Ακόμη ο Vigotsky παρατήρησε ότι το "νόημα ποτέ δεν ήταν ίσως στην άμεση σημασία της λέξης". Εξαιτίας αυτού, οι επικοινωνούντες, πρέπει να έχουν ταυτόσημο – στην περίπτωση αυτή ηχητικό ρόλο – όχι μόνο λεξικό και συντακτικό σύστημα, αλλά και όμοια κατανόηση για την κατάσταση της επικοινωνίας. Αυτό είναι εφικτό μόνο όταν η επικοινωνία εμπεριέχεται σε ορισμένο γενικό σύστημα της δραστηριότητας. Αυτό εξηγείται καλά από τον J. Miller με τη βοήθεια του παραδείγματος από τη ζωή: "Για εμάς φαίνεται φυσικό να σκιαγραφηθεί σημαντική διαφορά μεταξύ της ερμηνείας της αφήγησης και της κατανόησής της, εφόσον για την κατανόηση συνήθως βοηθά κάτι άλλο, κάποιο υπέρ γλωσσικό περιεχόμενο, το οποίο είναι συνδεδεμένο με αυτή τη συγκεκριμένη αφήγηση. Ο συλλογισμός, υποδεχόμενος στην πόρτα με τις λέξεις: "εγώ αγόρασα σήμερα μερικές λάμπες", δεν πρέπει να προσδιορίζονται με την αυτολεξεί (κυριολεκτική) ερμηνεία τους, αλλά αυτός πρέπει να καταλάβει, ότι είναι αναγκαίο να πάει στην κουζίνα και να αλλάξει την καμένη λάμπα".

Και τέλος (τέταρτον), στις συνθήκες της ανθρώπινης επικοινωνίας μπορούν να εμφανιστούν εντελώς ιδιάζοντες επικοινωνιακοί φραγμοί (εμπόδια). Αυτοί οι φραγμοί δε συνδέονται (με πρώτα μέρη) με κάποιο από τα κανάλια της επικοινωνίας ή με τα λάθη στην κωδικοποίηση και αποκωδικοποίηση. Αυτοί έχουν κοινωνικό ή ψυχικό χαρακτήρα. Από τη μία πλευρά τέτοιοι φραγμοί μπορούν να εμφανιστούν εξαιτίας του ότι λείπει ενιαία κατανόηση στην κατάσταση της επικοινωνίας, προκαλούμενη όχι απλά από διαφορετική "γλώσσα" στην

οποία συνομιλούν οι συμμετέχοντες στην επικοινωνιακή διαδικασία, αλλά από τις βαθύτερες διαφορές που υπάρχουν μεταξύ των παρτενέρ.

Αυτές μπορεί να είναι κοινωνικές, πολιτικές, θρησκευτικές, επαγγελματικές διαφορές, οι οποίες δε γεννιούνται μόνο από τη διαφορετική ερμηνεία των μερικών και ίδιων εννοιών, χρησιμοποιούμενων στη διαδικασία της επικοινωνίας, αλλά και γενικά από τη διαφορετική τοποθέτηση των παρτενέρ στην επικοινωνία με τις κοινωνικές ομάδες και στην έκφρασή τους ιδιαίτερα καθαρά παρουσιάζεται η εμπλοκή της επικοινωνίας στο ευρύτερο σύστημα των κοινωνικών σχέσεων. Σ' αυτήν την περίπτωση η επικοινωνία επιδεικνύει το χαρακτηριστικό της, ότι αυτή είναι μόνο μία πλευρά της επικοινωνίας. Φυσικά η διαδικασία της επικοινωνίας πραγματοποιείται και στην παρουσία αυτών των φραγμών, ακόμη και πολεμικοί αντίπαλοι κάνουν συνομιλίες. Αλλά ολόκληρη η κατάσταση της επικοινωνιακής πράξης σημαντικά δυσχαιρένει χάριν της παρουσίας τους.

Από την άλλη πλευρά, οι φραγμοί στην επικοινωνία μπορεί να έχουν και "πιο καθαρά" εκφρασμένο ψυχικό χαρακτήρα: αυτοί μπορεί να εμφανιστούν στο επακόλουθο των ατομικών ψυχικών ιδιαιτεροτήτων των επικοινωνούντων (για παράδειγμα υπερβολική ντροπαλότητα σ' έναν απ' αυτούς, εσωστρέφεια του άλλου, ή ύπαρξη σε κάποιον του γνωρίσματος που πήρε την ονομασία "ακοινωνητος") ή εξαιτίας του σχηματισμού μεταξύ των επικοινωνούντων ιδιαίτερου γένους ψυχικών σχέσεων όπως εχθρικότητα του ενός προς τον άλλο, έλλειψη εμπιστοσύνης κλπ. Σ' αυτές τις περιπτώσεις ιδιαίτερα καθαρά εμφανίζεται η σχέση, η οποία υπάρχει μεταξύ επικοινωνίας και σχέσης, που απουσιάζει φυσικά από τα κυβερνητικά συστήματα. Όλο αυτό επιτρέπει να τίθεται το ζήτημα για έκφραση της επικοινωνίας τελείως διαφορετικά, όπως για παράδειγμα άσκησης, η οποία θα εξεταστεί παρακάτω.

Οι υποδεικνυόμενες ιδιαιτερότητες της ανθρώπινης επικοινωνίας δεν επιτρέπουν αυτή να εξεταστεί μόνο με όρους της θεωρίας της πληροφορίας. Οι χρησιμοποιούμενοι για την περιγραφή αυτής της διαδικασίας όροι, πάντοτε απαιτούν σημαντικό επανασυλλογισμό σαν ελάχιστο σ' εκείνες τις διορθώσεις, για τις οποίες έγινε λόγος παραπάνω. Αυτό όμως απορρίπτει τη δυνατότητα δανεισμού σειράς εννοιών από τη θεωρία της πληροφορίας. Για παράδειγμα στην οικοδόμηση της τυπολογίας των επικοινωνιακών διαδικασιών είναι σκόπιμο να χρησιμοποιείται η έννοια "κατεύθυνση των σημάτων". Στην θεωρία της επικοινωνίας αυτός ο όρος επιτρέπει να καθοριστούν: α) ο πολιτικός άξονας (axis) της επικοινωνιακής διαδικασίας όταν τα σήματα κατευθύνονται προς μεμονωμένους (ομάδες) αποδέκτες της πληροφορίας, δηλαδή προς επιμέρους ανθρώπους, β) η τελετουργική (ritual) επικοινωνιακή διαδικασία (από το λατινικό *rete* δίκτυο) κατά τον **Brudnei** "όταν τα σήματα κατευθύνονται προς σύνολο πιθανών αποδεκτών".

Στις συνθήκες της επιστημονικό – τεχνικής επανάστασης σε σχέση με την τεράστια εξέλιξη των μέσων μαζικής ενημέρωσης ιδιαίτερη σημασία αποκτά η έρευνα των τελετουργικών (δικτυακών) επικοινωνιακών διαδικασιών. Σ' αυτήν την περίπτωση η κατεύθυνση των σημάτων προς την ομάδα αναγκάζει τα μέλη της ομάδας να συνειδητοποιήσουν την ένταξή τους σε αυτή την ομάδα, αφού στην περίπτωση της τελετουργικής επικοινωνίας δεν εκτελείται απλά η μετάδοση της πληροφορίας, αλλά και ο κοινωνικός προσανατολισμός των συμμετεχόντων στην επικοινωνιακή διαδικασία. Η ικανότητα της επικοινωνίας να δημιουργεί στον παρτενέρ ορισμένο προσανατολισμό επίσης μαρτυρά ότι η ουσία σ' αυτή τη διαδικασία δε μπορεί να περιγραφεί μόνο με τους όρους της θεωρίας της πληροφορίας.

Στον **Porsnev** ανήκει η σκέψη ότι η διάδοση της πληροφορίας στην κοινωνία προέρχεται (πηγάζει) μέσω ιδιόμορφου "φίλτρου" της "εμπιστοσύνης" και της "δυσπιστίας". Αυτό το φίλτρο ενεργεί έτσι, ώστε η απόλυτα πιστή πληροφορία μπορεί να αποδειχτεί μη αποδεκτή, αλλά και ψευδοαποδεκτή. Ψυχολογικά είναι ιδιαίτερα σοβαρό να εξηγηθεί σε ποιες περιστάσεις το ένα ή το άλλο κανάλι της πληροφορίας μπορεί να εμποδιστεί απ' αυτό το φίλτρο. Κατά τον **Увантєв** υπάρχουν μέσα, τα οποία βοηθούν στην αποδοχή της



πληροφορίας και στην αποδυνάμωση της ενέργειας των φίλτρων. Το σύνολο αυτών των μέσων οBrudneίτο ονομάζει *μαγεία* (fascination). Σαν μαγεία εμφανίζονται τα διάφορα που συνοδεύουν τη βασική πληροφορία μέσα, τα οποία εκτελούν το ρόλο “μεταφορά” (transrotation). Ο ρόλος της συνοδεύουσας πληροφορίας, ο οποίος δημιουργεί ορισμένο συμπληρωματικό “φόντο”, κερδίζει, εφόσον αυτός μερικώς ξεπερνά το φίλτρο της δυσπιστίας. Σαν παράδειγμα για τη μαγεία μπορεί να δοθεί η μουσική υπόκρουση στο λόγο, (τη δική της χωρικής ή φωτισμού συνόδευση) ή η συνοδεία φωτισμού.

Από μόνη της στον εαυτό της η πληροφορία, η οποία προέρχεται από τον επικοινωνούντα μπορεί να είναι δύο ειδών: υποκίνηση και διαπίστωση.

Η *πληροφορία υποκίνησης* εκφράζεται στη διαταγή, στη συμβολή, στη παράκληση. Το νόημα της βρίσκεται στο ότι θα διεγείρει κάποια ενέργεια. Η διέγερση (ερέθισμα) μπορεί να είναι διαφορετική. Πρώτα απ’ όλα μπορεί να είναι δραστηριοποίηση, δηλαδή υποκίνηση για δράση (ενέργεια) σε δεδομένη κατεύθυνση. Στην πορεία μπορεί να είναι *απαγορευτική* (interdicum) δηλαδή επίσης υποκίνηση, αλλά υποκίνηση η οποία δεν επιτρέπει ορισμένες ενέργειες, αλλά απαγορεύει ανεπιθύμητα είδη δράσης. Τέλος αυτή μπορεί να είναι διαφωνίας ή παραβίασης σε κάποιες αυτόνομες μορφές της συμπεριφοράς ή δραστηριότητας.

Η *πληροφορία διαπίστωσης* εμφανίζεται με τη μορφή της ανακοίνωσης, η οποία έχει θέση σε διάφορα εκπαιδευτικά συστήματα και δεν προϋποθέτει άμεσα μεταβολή της συμπεριφοράς. Αν (και σε τελικό υπολογισμό) και σ’ αυτή τη περίπτωση ενεργεί ο γενικός κανόνας της ανθρώπινης επικοινωνίας, ο ίδιος ο χαρακτήρας της ανακοίνωσης μπορεί να είναι διαφορετικός. Ο βαθμός της αντικειμενικότητας μπορεί να κυμαίνεται σκόπιμα από “διάφορος” τόνος της έκθεσης μέχρι τη συμπερίληψη στο ίδιο το κείμενο της ανακοίνωσης των καθαρών στοιχείων της πειθούς. Η ποικιλία της ανακοίνωσης προσδιορίζεται από τον επικοινωνούντα, δηλαδή το πρόσωπο από το οποίο προέρχεται η πληροφορία.

## **Μορφές επικοινωνίας**

Υπάρχουν αρκετά συστήματα σημάτων, τα οποία χρησιμοποιούνται στην επικοινωνιακή διαδικασία και σε αντιστοιχία μ’ αυτά μπορεί να οικοδομηθεί η ταξινόμηση των επικοινωνιακών διαδικασιών. Σε μία πιασμένη υποδιαίρεση ξεχωρίζουν η λεκτική (προφορική) επικοινωνία (ως συστήματα σημάτων στο οποίο χρησιμοποιείται λόγος) και η μη λεκτική – προφορική επικοινωνία (χρησιμοποιούνται διάφορα λεκτικά συστήματα σημάτων). Το δεύτερο είδος όμως απαιτεί πιο λεπτομερή υποδιαίρεση των διαφόρων μορφών. Οι έρευνες κατά τα τελευταία χρόνια στην τέως. Σοβιετική ένωση και σε άλλες χώρες δίνουν πλούσιο υλικό σε σχέση με τις μορφές της μη-λεκτικής επικοινωνίας. Σήμερα μπορούν να προσδιοριστούν τέσσερις τέτοιες μορφές: κινητική, παραγλωσσική, εγγύτητα και οπτική επικοινωνία. Καθεμία χρησιμοποιεί προσωπικό σύστημα σημάτων και εξαιτίας αυτού πρακτικά υπάρχουν πέντε είδη επικοινωνιακών διαδικασιών. Καθεμία απ’ αυτές είναι απαραίτητο να εξεταστεί χωριστά.

### **Λόγος – προφορική επικοινωνία**

Η *Προφορική επικοινωνία* όπως πλέον λέχθηκε, χρησιμοποιεί ως σύστημα σημάτων τον ανθρώπινον λόγο. Με το λόγο εδώ υπονοείται η φυσική ή ηχητική γλώσσα, δηλαδή το σύστημα από φωνητικά σήματα που επηρεάζουν δύο αρχές: λεξικές και συντακτικές. Ο λόγος είναι το καθολικότερο μέσο για επικοινωνία, αφού στη μετάδοση της πληροφορίας με τη βοήθεια του λόγου χάνεται ελάχιστο από το νόημα της επικοινωνίας. Πράγματι αυτό πρέπει να συνοδεύεται από υψηλό βαθμό κοινωνίας στην κατανόηση της κατάστασης απ’ όλους τους συμμετέχοντες στην επικοινωνιακή διαδικασία, για την οποία έγινε λόγος παραπάνω.

Με τη βοήθεια του λόγου πραγματοποιείται κωδικοποίηση και αποκωδικοποίηση της πληροφορίας. Ο επικοινωνών στη διαδικασία της ομιλίας κωδικοποιεί, ενώ ο αποδέκτης

στη διαδικασία της ακρόασης αποκωδικοποιεί αυτή την πληροφορία. Οι όροι “ομιλία” και “ακρόαση” έχουν εισαχθεί από την Zimnjaja ως “προσδιορισμός των ψυχολογικών μερών της κατάστασης στην προφορική επικοινωνία”.

Στις εργασίες του Τσεχοσλοβάκου κοινωνικού ψυχολόγου Jianousek η διαδοχικότητα των ενεργειών του ομιλούντα και του ακροάζοντα έχει ερευνηθεί αρκετά λεπτομερώς. Από το οπτικό σημείο της μετάδοσης και της αντίληψης του νοήματος, η επικοινωνία σχήματος E – A – A (επικοινωνιών – ανακοίνωση – αποδέκτης) είναι ασύμμετρη. Για τον επικοινωνούντα το νόημα της πληροφορίας προηγείται της διαδικασίας της κωδικοποίησης (αφήγησης) αφού αυτός πρώτα έχει ορισμένο συλλογισμό, σκέψη, και μετά το ενσωματώνει στο σύστημα των σημάτων. Για τον “ακροάζοντα” το νόημα της αποδεχόμενης ανακοίνωσης αποκαλύπτεται ταυτόχρονα με την αποκωδικοποίηση. Σ’ αυτήν την τελευταία περίπτωση ιδιαίτερα ευδιάκριτα εμφανίζεται η σημασία της κατάστασης στην από κοινού δραστηριότητα: η συνειδητοποίηση της περικλείεται στην ίδια τη διαδικασία της κωδικοποίησης, την ανακάλυψη του νοήματος της ανακοίνωσης, του νοήματος της εκτός αυτής της κατάστασης.

Η ακρίβεια της κατανόηση του νοήματος της αφήγησης από τον ακροάζοντα μπορεί να γίνει εμφανής στον επικοινωνούντα μόνο τότε, όταν εκτελεστεί αλλαγή των “επικοινωνιακών ρόλων” (συμβατικός όπως που καθορίζει τον “ομιλούντα και τον ακούγοντα”), δηλαδή όταν ο αποδέκτης μετατρέπεται σε επικοινωνούντα και με τη δική του αφήγηση δώσει τη δυνατότητα να κατανοηθεί πώς αυτός ανακάλυψε το νόημα της αποδεκτής πληροφορίας. Ο διάλογος ή ο διαλογικός λόγος σαν ιδιαίτερο είδος “συνομιλίας” παρουσιάζει διαδοχική εναλλαγή των επικοινωνιακών ρόλων διαδικασία, στην οποία ανακαλύπτεται το νόημα της λεκτικής επικοινωνίας, δηλαδή ακριβώς παρατηρείται εκείνο το φαινόμενο, το οποίο καθορίστηκε κατά τον Leontien “εμπλουτισμός, εξέλιξη της πληροφορίας”.

Ο βαθμός της γνωστής συμπεριφοράς στις ενέργειες του επικοινωνούντα και του αποδέκτη στην κατάσταση της ανταλλασσόμενης αποδοχής αυτών των ρόλων, εξαρτάται πολύ από την εμπλοκή τους στο κοινό περιεχόμενο της δραστηριότητας. Υπάρχουν πολλές πειραματικές έρευνες πραγματοποιούμενες από Τσεχοσλοβάκους κοινωνικούς ψυχολόγους, στην πορεία των οποίων έχει ανακαλυφθεί αυτή η εξάρτηση (ειδικότερα έρευνες, αφιερωμένες στη διαπίστωση του επιπέδου του χειρισμού (λειτουργίας) με αμοιβαίες (από κοινού) σημασίες των χρησιμοποιούμενων σημάτων). Η επιτυχία της λεκτικής επικοινωνίας στην περίπτωση του διαλόγου προσδιορίζεται από το, κατά πόσο οι παρτενέρ διασφαλίζουν τη θεματική κατεύθυνση της πληροφορίας, αλλά επίσης και τον δυϊκό της χαρακτήρα.

Όσον αφορά γενικότερα τη χρησιμοποίηση του λόγου σαν ορισμένο σύστημα σημάτων στη διαδικασία της επικοινωνίας, είναι δικαιολογημένο όλο εκείνο το οποίο λέχθηκε για την επικοινωνία συνολικά. Αυτό σημαίνει ότι μέσω της επικοινωνίας όχι απλά “κινείται η πληροφορία”, αλλά οι συμμετέχοντες στην επικοινωνία με ιδιαίτερο τρόπο αλληλεπιδρούν ο ένας στον άλλο, προσανατολίζουν ένας τον άλλο, πείθουν ένας τον άλλο, δηλαδή επιδιώκουν να επιτύχουν ορισμένες μεταβολές στη συμπεριφορά. Μπορούν να υπάρχουν δύο διαφορετικά καθήκοντα του παρτενέρ στην επικοινωνία. Ο Leontien προτείνει αυτά να καθοριστούν ως *προσωπικός – λεκτικός – προσανατολισμός* (ΠΛΠ) και *κοινωνικός – λεκτικός προσανατολισμός* (ΚΛΠ), ο οποίος δεν αντανάκλα τόσο τις διαφορές του αποδέκτη της ανακοίνωσης, όσο κυρίως το θεματικό περιεχόμενο της επικοινωνίας.

Στην κοινωνική ψυχολογία υπάρχει μεγάλη ποσότητα (όγκος) πειραματικών ερευνών, οι οποίες εξηγούν τις συνθήκες και τους τρόπους της αύξησης (ανόδου) του αποτελέσματος από τη λεκτική επίδραση. Το σύνολο ορισμένων μέτρων, κατευθυνόμενων προς αυτό, πήρε την ονομασία “πειστική επικοινωνία” ή επικοινωνία “πειθούς”, στη βάση της οποίας επεξεργάζεται η ονομασία πειραματική ρητορική – η τεχνική να πείθει μέσω του λόγου. Με

σκοπό να ληφθούν υπόψη όλες οι μεταβλητές, που συμπεριλαμβάνονται στη διαδικασία της λεκτικής επικοινωνίας, έχει προταθεί από τον K. Horland η “μήτρα της επικοινωνιακής πειθούς”, η οποία αντιπροσωπεύει ιδιότυπο γένος μοντέλου της λεκτικής επικοινωνιακής διαδικασίας με καθορισμό όλων των δικών της επιμέρους κρίκων. Το σκεπτικό της οικοδόμησης τέτοιου γένους μοντέλων (τέτοια έχουν προταθεί αρκετά) βρίσκεται στην άνοδο της αποτελεσματικότητας της επίδρασης, ώστε να μη χαθεί ούτε ένα στοιχείο της διαδικασίας. Αυτό μπορεί να αποδειχθεί με τη βοήθεια του απλούστατου μοντέλου, προτεινόμενου εγκαίρως από τον Αμερικανό ερευνητή G. Laswel, για τη μελέτη της επίδρασης της πειθούς των ΜΜΕ (ειδικότερα των εφημερίδων). Το μοντέλο της επικοινωνιακής διαδικασίας σύμφωνα με τον Laswel περιλαμβάνει πέντε στοιχεία:

1. Ποιος; (μεταδίδει την επικοινωνία) - Επικοινωνιών
2. Τι; (μεταδίδεται) - Ανακοίνωση
3. Πως; (πραγματοποιείται η μετάδοση) - Κανάλι (μέσο)
4. Για ποιόν; (κατευθύνεται η ανακοίνωση) - Ακροατήριο
5. Με ποιο αποτέλεσμα - Αποτελεσματικότητα

Με αφορμή το κάθε στοιχείο σ' αυτό το σχήμα γίνεται πιο αποδεκτό σύνολο ποικιλόμορφων ερευνών. Για παράδειγμα ολόπλευρα έχουν περιγραφεί τα χαρακτηριστικά του επικοινωνούντα, τα οποία συνεργούν στην άνοδο της αποτελεσματικότητας του λόγου (ομιλίας), ειδικότερα ανακαλύφθηκαν οι τύποι της θέσης του κατά το χρόνο της επικοινωνιακής διαδικασίας. Τέτοιες θέσεις μπορεί να έχει τρεις: ανοικτή – ο επικοινωνιών ανοικτά ανακοινώνεται ως υπερασπιστής της διατυπωμένης αντίληψης, εκτιμά τα διαφορετικά γεγονότα για την επιβεβαίωση αυτής της αντίληψης, απόμακρη – ο επικοινωνιών φέρεται τονισμένα ουδέτερα, συγκρίνει αντικρουόμενες αντιλήψεις, το οποίο δεν εξαιρεί τον προσανατολισμό μίας απ' αυτές, αλλά αυτή δεν είναι εκφρασμένη ανοικτά, κλειστή – ο επικοινωνιών αποσιωπεί την αντίληψη του, ακόμη καταφεύγει κάποτε σε ειδικά μέτρα για να την κρύψει.

Φυσικά το περιεχόμενο σε καθεμία απ' αυτές τις θέσεις το θέτει προηγουμένως ως σκοπό, καθήκον, τον οποίο παρακολουθεί στην επικοινωνιακή επίδραση, αλλά το σημαντικό είναι, ότι στις αρχές καθεμία από τις αναφερόμενες θέσεις κατέχει ορισμένες δυνατότητες για την αύξηση του αποτελέσματος της επίδρασης. Ακριβώς έτσι ολόπλευρα έχουν ερευνηθεί και οι τρόποι για την άνοδο της επίδρασης του *κειμένου της επικοινωνίας*. Ακριβώς σ' αυτό το χώρο (τομέα) χρησιμοποιείται η μεθοδολογία της ανάλυσης περιεχομένου, που διαπιστώνει ορισμένες αναλογίες στη συσχέτιση των διαφορετικών μερών του κειμένου. Ιδιαίτερη σημασία έχουν οι επεξεργασίες στη μελέτη του ακροατηρίου. Τα αποτελέσματα από τις έρευνες σ' αυτό το χώρο (περιοχή) αναιρούν την παραδοσιακή για τον 19<sup>ο</sup> αιώνα αντίληψη, ότι η λογικά και ουσιαστικά αιτιολογημένη πληροφορία αυτόματα μεταβάλλει τη συμπεριφορά του *ακροατηρίου*. Έχει εξηγηθεί (στα πειράματα του Klapparet) ότι κανένας αυτοματισμός στη δεδομένη περίπτωση δεν υπάρχει, αλλά στην πραγματικότητα σημαντικότερος παράγοντας αποδεικνύεται η αλληλεπίδραση μεταξύ της πληροφορίας και των στάσεων του ακροατηρίου. Αυτή η περίπτωση έδωσε ζωή σε ολόκληρη σειρά ερευνών σε σχέση με το ρόλο των στάσεων του ακροατηρίου στην αντίληψη της πληροφορίας.

Δεν είναι δύσκολο να φανεί, ότι καθεμία από τις καθορισμένες εδώ κατευθύνσεις στις έρευνες έχει μεγάλη σημασία εφαρμογής, ιδιαίτερα στην άποψη (έννοια) της αύξησης της αποτελεσματικότητας των ΜΜΕ. Στην πορεία θα σταθούμε σ' αυτό το θέμα λεπτομερώς.

Το εξεταζόμενο σχήμα παίζει ορισμένο θετικό ρόλο στη μελέτη των τρόπων και των μέσων για επίδραση στη διαδικασία της επικοινωνίας. Όμως αυτό και παρόμοια με αυτό σχήματα σταθεροποιούν μόνο τη δομή της επικοινωνιακής διαδικασίας, αλλά αν αυτή η διαδικασία συμμετέχει σε πιο σημαντικό φαινόμενο, εξαιτίας της οποίας είναι σοβαρό και σ' αυτή μία πλευρά της επικοινωνίας να φανεί το περιεχόμενο της. Αλλά αυτό το περιεχόμενο έγκειται

στο γεγονός, ότι στη διαδικασία της επικοινωνίας χρησιμοποιείται αμοιβαία επίδραση των ανθρώπων του ενός πάνω στον άλλο.

Για να περιγραφεί απόλυτα η διαδικασία της αμοιβαίας επίδρασης, δεν είναι αρκετό να είναι γνωστή μόνο η δομή της επικοινωνιακής πράξης, απαραίτητο είναι ακόμη να γίνει ανάλυση και των κινήτρων των επικοινωνούντων, των σκοπών τους, των στάσεων κλπ. Γι' αυτό είναι αναγκαίο να στραφούμε προς εκείνα τα συστήματα σημάτων, τα οποία συμπλέκονται στη λεκτική επικοινωνία εκτός του λόγου. Έστω ότι ο λόγος είναι ακριβώς καθολικό μέσο για επικοινωνία, αυτή αποκτά σημασία μόνο στη συνθήκη, ότι έχει συμπεριληφθεί στο σύστημα της δραστηριότητας, αλλά αυτή η συμμετοχή υποχρεωτικά συμπληρώνεται από τη χρησιμοποίηση των άλλων – μη λεκτικών – συστημάτων σήμανσης (σημάτων). Όπως σημείωνε ο Ananiev, ο λόγος δε συμπληρώνεται μόνο από εκφραστικές (expression) αντιδράσεις της συμπεριφοράς, αλλά και από τη σημαντικότητα της (δηλαδή από το νόημα των ενεργειών). Μ' αυτό τον τρόπο η επικοινωνιακή διαδικασία αποδεικνύεται ατελής αν αφαιρεθούν από τα μη λεκτικά μέσα.

### **Μέσα επικοινωνίας**

Η μετάδοση κάθε πληροφορίας είναι δυνατή μόνο μέσω σημάτων, ακριβέστερα *συστήματα σημάτων*. Η γλώσσα είναι σύστημα από λέξεις και φράσεις κανόνες (νόμους) για την παραβολή τους με τα αντικείμενα και φαινόμενα της πραγματικότητας και κανόνες για την σύνδεσή τους στις συλλογισμένες σκεπτόμενες αναφορές οι οποίες χρησιμοποιούνται για την επικοινωνία. Η γλώσσα είναι κοινωνική στη φύση της, οι λέξεις και οι κανόνες για τη χρησιμοποίησή τους και οι αμοιβαίες σχέσεις είναι ίδιες (όμοιες) για όλους οι οποίοι μιλούν δεδομένη γλώσσα. Ακριβώς αυτό δημιουργεί την δυνατότητα για επικοινωνία με τη βοήθεια της γλώσσας και την πραγματοποίηση μέσω αυτής των δυο λειτουργιών της επικοινωνίας.

#### **Μη λεκτική επικοινωνία**

Σαν πρώτο απ' αυτά τα μέσα πρέπει να υποδείξουμε το *οπτικό-κινητικό* σύστημα σημάτων, το οποίο συμπεριλαμβάνει στον εαυτό τους τις χειρονομίες, τη μιμητική, την παντομίμα. Στο σύνολό του αυτό το οπτικό – κινητικό σύστημα σκιαγραφείται στον ένα ή τον άλλο βαθμό ως ευδιάκριτη αντιληπτική ιδιότητα της γενικής κινητικής, κυρίως των διαφόρων μερών του σώματος (των χεριών – και τότε έχουμε χειρονομίες, γκριμάτσες στο πρόσωπο, μιμητική, παντομίμα). Αυτή η γενική κινητική των διαφόρων μερών του σώματος αντανακλά τις συγκινησιακές αντιδράσεις του ανθρώπου, εξαιτίας των οποίων η συμμετοχή του οπτικό – κινητικού συστήματος από τα σήματα της κατάστασης της επικοινωνίας προσδίδει στην επικοινωνία αποχρώσεις. Αυτές οι αποχρώσεις δεν αποδεικνύονται μονοσήμαντα στην χρησιμοποίηση των μεν και των δε χειρονομιών, για παράδειγμα στους διάφορους εθνικούς πολιτισμούς (σε όλους είναι γνωστές οι παρεξηγήσεις, οι οποίες κάποτε εμφανίζονται στην επικοινωνία στην κατάφαση ή στην άρνηση με την κίνηση του κεφαλιού, εφόσον η κίνηση πάνω κάτω ερμηνεύεται σαν συμφωνία, ενώ στον ελληνικό “λόγο” είναι άρνηση και το αντίθετο). Η σημασία του οπτικό – κινητικού συστήματος σαν σήμα στην επικοινωνία είναι τόσο μεγάλη, που σήμερα είναι καθορισμένος ειδικός τομέας στις έρευνες, κινητική, ο οποίος ασχολείται ακριβώς μ' αυτά τα προβλήματα.

Το παραγλωσσικό ή *extalinguistics* σύστημα αποτελείται από σήματα που αντιπροσωπεύουν επίσης “συμπληρώσεις” προς τη λεκτική επικοινωνία, δηλαδή για την ποιότητα της φωνής, τη διαπάσών της, την τονικότητα. Το extra γλωσσικό σύστημα είναι συμμετοχή στο λόγο των παύσεων (διαλειμμάτων), των άλλων εξωτερικών στοιχείων, για παράδειγμα ο ξερόβηχας, το κλάμα, το γέλιο, και τέλος το ίδιο το πέμπτο του λόγου. Όλες αυτές οι συμπληρώσεις εκτελούν εκείνη τη λειτουργία της μαγείας, για την οποία έγινε λόγος παραπάνω: αυξάνουν σημαντικά τη σημαντική πληροφορία, αλλά όχι μέσω πρόσθετων λεκτικών συμμετοχών, αλλά με “γύρω από το λόγο” κανόνες.

Το διάγραμμα του χωροχρόνου της οργάνωσης της επικοινωνιακής διαδικασίας εμφανίζεται σαν ιδιαίτερο σύστημα σημάτων, που φέρουν ορισμένη νοηματική φόρτιση στις επικοινωνιακές καταστάσεις. Έτσι για παράδειγμα η διάταξη (τοποθέτηση) των παρτενέρ πρόσωπο με πρόσωπο βοηθά για την εμφάνιση της επαφής, συμβολίζει προσοχή προς τον ομιλώντα, ενώ η έντονη φωνή πίσω από την πλάτη επίσης μπορεί να έχει ορισμένη σημασία αρνητικής κατάστασης. Πειραματικά έχει αποδειχθεί το πλεονεκτήματα σε κάποιες χωρικές μορφές για την οργάνωση της επαφής, όπως για δύο παρτενέρ στην επικοινωνιακή διαδικασία, έτσι και στα μαζικά ακροατήρια.

Με τον ίδιο τρόπο κάποιοι κανονισμοί, που έχουν επεξεργαστεί σε διάφορους πολιτισμούς, σε σχέση με χρονικά χαρακτηριστικά της επικοινωνίας εμφανίζονται σαν ιδιότυπο γένος συμπληρώσεων προς τη σημαντικά ουσιώδη πληροφορία. Ο ερχομός, η ακρίβεια του χρόνου (timing) για την έναρξη των διπλωματικών συνομιλιών συμβολίζει αβρότητα (ευγένεια) προς τον συνομιλητή, αντίθετα, η καθυστέρηση ερμηνεύεται σαν έκφραση ασέβειας. Σε μερικές ειδικές σφαίρες (πρώτα απ' όλα στη διπλωματία) έχουν διεργαστεί λεπτομερώς διάφορα "αποδεκτά" όρια χρόνου για καθυστερήσεις με τις αντίστοιχες σημασίες τους.

Η εγγύτητα (proximity) που ως ειδικός τομέας, ασχολείται με τους κανονισμούς για την χωρική και χρονική οργάνωση της επικοινωνίας, σήμερα διαθέτει μεγάλο πειραματικό υλικό. Θεμελιωτής τηςproximity είναι οE. Hull, ο οποίος την ονομάζει "ψυχολογία του χώρου" ή "χωρική ψυχολογία" και ερευνά τις πρώτες μορφές της χωρικής οργάνωσης της επικοινωνίας στα ζώα. Για την ανθρώπινη επικοινωνία έχει προταθεί ειδική μεθοδολογία για την εκτίμηση της οικειότητας της επικοινωνίας στη βάση της μελέτης της οργάνωσης του χώρου της. Αυτές οι έρευνες έχουν μεγάλη σημασία εφαρμογής πρώτα απ' όλα στην ανάλυση της επιτυχίας της δραστηριότητας στις διάφορες ομάδες συζήτησης. Έτσι για παράδειγμα σε σειρά πειραμάτων αποδείχθηκε ποια πρέπει να είναι η βέλτιστη τοποθέτηση των μελών δύο ομάδων συζητήσεων από την οπτική γωνία της "άνεσης" στη συζήτηση. Φυσικά δεν είναι τα μέσα της εγγύτητας σε κατάσταση να διασφαλίσουν την επιτυχία ή αποτυχία, αλλά η διενέργεια των συζητήσεων, το περιεχόμενο τους, η ροή τους, η κατεύθυνσή τους καθορίζονται από σημαντικά υψηλότερα περιεκτικά επίπεδα της ανθρώπινης δραστηριότητας (κοινωνική ένταξη, θέσεις, σκοποί των συμμετεχόντων στις συζητήσεις).

Η βέλτιστη οργάνωση ή η βελτίωση της οργάνωσης του χώρου για επικοινωνία παίζει ορισμένο ρόλο σχεδόν "υπόλοιπες ίσες", αλλά ακόμη και με τέτοιο σκοπό αξίζει να ερευνηθεί.

Σειρά ερευνητές σ' αυτό το χώρο συνδέονται με τη μελέτη των ιδιαίτερων πλήρεις από χωρικές και χρονικές σταθερές επικοινωνιακών καταστάσεων. Αυτές, περισσότερο ή λιγότερο εμφανώς προσδιορισμένες σειρές, κέρδισαν την επωνυμία "χρονοτόποι"

Έχουν περιγραφεί για παράδειγμα τέτοιοι χρονοτόποι όπως αυτός του "νοσοκομειακού δωματίου", του "συνταξιδιώτη του βαγονιού" κλπ. Το ιδιάζον της κατάστασης της επικοινωνίας εδώ δημιουργεί κάποιες φορές απρόσμενα αποτελέσματα της επίδρασης για παράδειγμα δεν είναι πάντοτε επεξηγήσιμη η ειλικρίνεια σε σχέση με τον πρώτο συναντώμενο (τυχόντα), αν αυτός είναι "συνταξιδιώτης βαγονιού". Οι έρευνες παρόμοιων χρονότοπων είναι σε υποτυπώδη κατάσταση, αλλά μεταξύ άλλων αυτές θα μπορούσαν σε σημαντικό βαθμό να συνδράμουν για την αποκάλυψη των μηχανισμών στην επικοινωνιακή επιρροή.

Επόμενο ιδιαίτερο σύστημα σημάτων, χρησιμοποιούμενου στην επικοινωνιακή διαδικασία είναι η "επαφή με τα μάτια", η οποία παρατηρείται στην οπτική (visual) επικοινωνία. Οι έρευνες σ' αυτόν τον τομέα εκτελούνται μόλις κατά τα τελευταία χρόνια και είναι στενά συνδεδεμένες με τις γενικές ψυχολογικές έρευνες στον τομέα της οπτικής αντίληψης της οργάνωσης, η κίνηση των οφθαλμών. Η επαφή με τα μάτια με μια πρώτη ματιά φαίνεται σύστημα σημάτων, του οποίου η σημασία είναι πάρα πολύ περιορισμένη, για παράδειγμα

στο όριο της καθαρά οικείας (εγκάρδιας, ερωτικής) επικοινωνίας. Πράγματι στις πρωταρχικές έρευνες σ' αυτό το πρόβλημα "η επαφή με τα μάτια" συνδέθηκε με τη μελέτη της πολύ προσωπικής επικοινωνίας.

Ο Άγγλος ερευνητής Argayl και οι συνεργάτες του επεξεργάστηκαν ακόμη ορισμένο "τύπο της οικειότητας", αφού εξήγησαν την εξάρτηση μεταξύ του βαθμού της οικειότητας προσθέτοντας στον ίδιο αριθμό και τέτοια παράμετρο όπως η απόσταση της επικοινωνίας, η οποία σε διαφορετικό βαθμό επιτρέπει να χρησιμοποιηθεί η επαφή με τα μάτια. Τώρα όμως το φάσμα αυτών των ερευνών έγινε σημαντικά ευρύτερο καθώς τα σήματα που παρουσιάζονται στην κίνηση των ματιών συμπεριλαμβάνονται στην ευρύτερη διαπασών των καταστάσεων της επικοινωνίας. Ειδικότερα υπάρχουν εργασίες για το ρόλο της οπτικής επαφής για το παιδί. Έχει εξηγηθεί, ότι στο παιδί είναι υπαρκτή η ικανότητα να σταθεροποιεί (επικεντρώνει) την προσοχή του πρώτα απ' όλα στο ανθρώπινο πρόσωπο. Το πείραμα με ενήλικες έδειξε, ότι η πλέον ζωντανή αντίδραση εμφανίζεται σε δύο οριζόντια τοποθετημένους κύκλους (αναλόγια οφθαλμών). Να μη μιλήσουμε για ιατρική πρακτική, διότι αυτό το φαινόμενο αποδεικνύεται πολύ σοβαρό και για σπανιότερα επαγγέλματα, για παράδειγμα στην εργασία των παιδαγωγών και γενικά των προσώπων που έχουν σχέση με τα προβλήματα της διοίκησης. Όπως όλα τα μη λεκτικά μέσα, έτσι και η επαφή με τα μάτια έχει τη σημασία της συμπλήρωσης στη λεκτική επικοινωνία.

Και για τα τέσσερα συστήματα της μη λεκτικής επικοινωνίας σκιαγραφείται ένα κοινό ζήτημα μεθοδολογικού χαρακτήρα. Καθένα απ' αυτά χρησιμοποιεί το δικό του προσωπικό σύστημα σημάτων, καθένα από τα οποία μπορεί να εξεταστεί σαν συγκεκριμένος κώδικας. Όπως έγινε αντιληπτό παραπάνω, κάθε πληροφορία πρέπει να κωδικοποιείται και μάλιστα έτσι, που το σύστημα κωδικοποίησης και αποκωδικοποίησης να γίνει γνωστό σε όλους τους συμμετέχοντες στην επικοινωνιακή διαδικασία. Όμως αν στην περίπτωση με το λόγο αυτό το σύστημα κωδικοποίησης είναι περισσότερο ή λιγότερο γνωστό, στη μη λεκτική επικοινωνία είναι σημαντικό σε κάθε περίπτωση να προσδιοριστεί η κατοχή του ίδιου κώδικα και από τον άλλο παρτενέρ στην επικοινωνία. Σε αντίθετη περίπτωση τα περιγραφόμενα συστήματα δε θα δώσουν κανένα νοηματικό συμπλήρωμα στη λεκτική επικοινωνία.

Όπως είναι γνωστό στη γενική θεωρία της πληροφορίας εισάγεται η έννοια "σημαντική, σπουδαιότητα της πληροφορίας". Αυτό είναι ποσότητα πληροφορίας η οποία είναι δοσμένη όχι στην είσοδο, αλλά στην έξοδο του συστήματος, το οποίο ακριβώς "συνεργάζεται". Στη διαδικασία της ανθρώπινης επικοινωνίας αυτή η έννοια μπορεί να ερμηνευτεί ως εξής: η σημαντικά σπουδαία πληροφορία να είναι ακριβώς εκείνη, η οποία επηρεάζει την αλλαγή της συμπεριφοράς η οποία έχει νόημα. Όλα τα μη λεκτικά συστήματα σημάτων πολλαπλασιάζουν αυτό το νόημα, με άλλα λόγια, βοηθούν να αποκαλυφθεί πλήρως η νοηματική πλευρά της πληροφορίας. Όμως η έννοια είναι ότι η συμπληρωματική πλευρά του νοήματος είναι εφικτή μόνο στη συνθήκη της πλήρους κατανόησης από τους συμμετέχοντες στην επικοινωνιακή διαδικασία, της σημασίας των χρησιμοποιούμενων σημάτων του κώδικα. Για την οικοδόμηση τέτοιου εννοιολογικού για όλα τα σήματα κώδικα είναι απαραίτητος ο καθορισμός κάποιων μονάδων στα όρια του κάθε συστήματος σήμανσης, σε αναλογία με τις μονάδες στο σύστημα του λόγου. Ο προσδιορισμός όμως τέτοιων, περισσότερο ή λιγότερο ορισμένων, μονάδων στα μη λεκτικά συστήματα αποδεικνύεται η κύρια δυσκολία. Δεν μπορεί να λεχθεί ότι αυτό το πρόβλημα έχει λυθεί σήμερα πλήρως, γίνονται όμως αποδεκτές διάφορες δοκιμές για την λύση του.

Μία απ' αυτές τις δοκιμές στον τομέα της κινητικής ανήκει στο Σουηδό επιστήμονα Biordvistl. Επεξεργαζόμενος μεθοδολογικά και προβλήματα σ' αυτόν τον τομέα, ο Biordvistl πρότεινε να καθοριστεί μονάδα για τις κινήσεις του σώματος του ανθρώπου. Ο βασικός συλλογισμός οικοδομείται στη βάση της μελέτης της δοκιμής στη δόκιμη γλωσσολογία. Οι κινήσεις του σώματος χωρίζονται σε μονάδες και απ' αυτές τις μονάδες διαμορφώνονται

πιο σύνθετες δομές. Το σύνολο των μονάδων αντιπροσωπεύει ιδιόμορφο αλφάβητο των κινήσεων του σώματος.

Στην πιο απλή σημαντική μονάδα προτάθηκε να γίνει δεκτός ο όρος κινήκινημα, σε αναλογία με το φώνημα fonema στη γλωσσολογία. Παρότι που η επιμέρουςκίνηδεν έχει αυτόνομη σημασία, στη μεταβολή της αλλάζει ολόκληρη η δομή. Από τακίνηματα (κινήσεις) σχηματίζονται κινητικές μορφές (κάτι παρόμοιο με τις φράσεις), οι οποίες ακριβώς γίνονται αντιληπτές στην κατάσταση της επικοινωνίας.

Στη βάση της προτεινόμενης από τον Biordvistlμεθοδολογίας, δομήθηκαν ιδιόμορφου γένους “λεξικά” για τη σωματοκίνηση και ακόμη εμφανίστηκαν διεργασίες με δημοσιογραφική άποψη για την “ποσότητα κινήσεων σε διαφορετικούς εθνικούς πολιτισμούς”. Αλλά ο ίδιος οBiordvistl κατέληξε στο συμπέρασμα, ότι για τώρα δε δίδεται η ευκαιρία για οικοδόμηση ικανοποιητικού λεξικού των σωματοκινήσεων, καθώς η ίδια η αντίληψη της κίναποδεικνύεται ανεπαρκής, απροσδιόριστη και διφορούμενη. Σε πιο τοπικό χαρακτήρα, υπάρχουν προτάσεις δόμησης λεξικού των χειρονομιών και για τις γκριμάτσες. Οι υπάρχουσες δοκιμές δεν είναι τόσο πολύ αυστηρές (το ζήτημα για τις μονάδες σ’ αυτές απλά δεν λύνεται), αλλά παρ’ όλα αυτά, σχετικός “κατάλογος” των χειρονομιών σε διαφορετικούς πολιτισμούς μπορεί να περιγραφεί. Το πρόβλημα του κωδικού σ’ αυτό το ζήτημα παραμένει άλυτο.

Εκτός της επιλογής της μονάδας υπάρχει ακόμη και το ζήτημα για τον “εντοπισμό” (Localization)των διαφορετικών μιμητικών κινήσεων, χειρονομιών ή σωματοκινήσεων. Αναγκαίο είναι επίσης, λιγότερο ή περισσότερο, μονοσήμαντο “δίκτυο” για τις βασικές ζώνες στο ανθρώπινο πρόσωπο, σώμα, χέρια κλπ. Στις προτάσεις τουBiordvistlπεριέχεται και τέτοια άποψη, ολόκληρο το ανθρώπινο σώμα χωρίζεται σε οκτώ ζώνες: κεφάλι, δεξί χέρι, αριστερό χέρι, δεξί πόδι, αριστερό πόδι, άνω μέρος του σώματος σαν σύνολο, κάτω μέρος του σώματος σαν σύνολο. Το νόημα οικοδόμησης του λεξικού περιορίζεται στο εξής: οι ομάδες των κινήσεων θα ομαδοποιηθούν σε ορισμένες ζώνες, και στο αποτέλεσμα αυτής της ομαδοποίησης θα ληφθεί “εγγραφή” της σωματοκίνησης, η οποία θα προσδώσει στην εγγραφή σημαντική έννοια, σημασία, δηλαδή θα τη βοηθήσει να εκτελεί τη λειτουργία του κώδικα. Το ακαθόριστο της μονάδας όμως, δεν επιτρέπει να γίνει δεκτή ως αρκετά ελπιδοφόρα αυτή η μέθοδος της εγγραφής.

Σημαντικά σεμνότερη παραλλαγή είναι προτεινόμενη για την εγγραφή των εκφράσεων του προσώπου, της μίμησης. Γενικά στη βιβλιογραφία μπορούν σημειωθούν πάνω από 20.000 περιγραφές για την έκφραση του προσώπου. Για να ταξινομηθούν κατά κάποιο τρόπο, προτάθηκε η μέθοδος με την ονομασία FAST (εισαγόμενη από τον Ekman). Η αρχή είναι η ίδια, το πρόσωπο χωρίζεται με οριζόντιες γραμμές σε τρεις ζώνες ( τα μάτια και το μέτωπο, τη μύτη και το χώρος της μύτης, το στόμα και το πηγούνι). Μετά απ’ αυτό προσδιορίζονται έξι βασικές συγκινήσεις, οι οποίες συχνότερα εκφράζονται με τη βοήθεια των μιμητικών μέσων: χαρά, οργή, έκπληξη, αηδία, φόβος, λύπη. Η στερέωση της συγκίνησης “κατά ζώνη” επιτρέπει να καταγραφούν στην ιατρική (ψυχοπαθολογική) πρακτική, που σήμερα υπάρχει, σειρά δοκιμών για να εφαρμοστεί και σε “φυσιολογικές” καταστάσεις της επικοινωνίας. Και εδώ δύσκολα εκτιμάται ότι το πρόβλημα για τους κώδικες έχει λυθεί απόλυτα.

Στην τέως σοβιετική κοινωνική ψυχολογία είναι αποδεκτές σειρές ερευνών, στις οποίες τα προβλήματα της μη λεκτικής επικοινωνίας λύνονται με στόχο, από τη μία πλευρά την επεξεργασία του προβλήματος για τις συγκινήσεις στη γενική ψυχολογία, αλλά, από την άλλη το περιεχόμενο της αρχής της δραστηριότητας. Ειδικότερα στην επεξεργασία της Konratieva (1978) αποδείχθηκε πως η αμοιβαία δραστηριότητα αυξάνει τις δυνατότητες για ακριβέστερο διάβασμα των μιμητικών εκφράσεων και μ’ αυτό, τις δυνατότητες της βελτιστοποίησης της αποκωδικοποίησης της πληροφορίας.

Με αυτό τον τρόπο η ανάλυση όλων των συστημάτων για τη μη λεκτική επικοινωνία δείχνει, ότι αυτά αναμφισβήτητα παίζουν μεγάλο βοηθητικό ρόλο ( μερικές φορές και αυτόνομο ρόλο) στην επικοινωνιακή διαδικασία. Κατέχοντας την ικανότητα όχι μόνο να

ενισχύουν ή να εξασθενούν τη λεκτική επίδραση, όλα τα συστήματα για μη λεκτική επικοινωνία βοηθούν να αποκαλυφθεί τέτοια ουσιαστική παράμετρος της επικοινωνιακής διαδικασίας, όπως είναι η σκοπιμότητα των συμμετεχόντων της. Για τη μελέτη τους είναι απαραίτητο να γίνουν ακόμη πολλά για την εξήγηση και λύση των μεθοδολογικών προβλημάτων. Μαζί με το λεκτικό σύστημα για επικοινωνία, αυτά τα συστήματα διασφαλίζουν ανταλλαγή της πληροφορίας, η οποία είναι απαραίτητη στους ανθρώπους για την οργάνωση της αμοιβαίας δραστηριότητας.

#### **Τα σήματα σαν μέσο επικοινωνίας**

Η λέξη ή η φράση (έκφραση) που είναι κοινή για όλους τους ομιλούντες μια συγκεκριμένη γλώσσα, συνδέεται μ'αυτούς με ένα κοινό και ταυτόσημο αντικείμενο, φαινόμενο, γεγονός ή σύνολο, ομάδα αντικειμενικών ή φαινομένων, τα οποία αντανακλούν μια ταυτόσημη σχέση με αυτό το αντικείμενο ή φαινόμενο, όμοια αντίληψη για το ρόλο του στην εργασιακή, γνωστική ή άλλη δραστηριότητα των ανθρώπων, ονομάζεται **σήμα** (σημάδι) *Sevlieva*.

Η λέξη κάθισμα για παράδειγμα, είναι σήμα. Όλα τα σήματα σε δεδομένη γλώσσα (πχ ελληνική) σχηματίζουν σύστημα από σήματα τραπέζι και σκαμπό καρεκλά ντιβάνι κλπ. Είναι ενώσεις (σύνολα) από την γενική αντίληψη για τα έπιπλα. Εκτός αυτού η ηχητική ύλη των σημάτων επίσης έχει συστημικό χαρακτήρα. Το σήμα «καρέκλα» ξεχωρίζει από το σήμα «τραπέζι» χάριν της εναλλαγής των ήχων. Ο αριθμός των ήχων στη γλώσσα είναι περιορισμένος και αυτοί είναι αντιπαρατιθέμενοι ο ένας στον άλλο με διαφορετικά γνωρίσματα: στο ρυθμό, σε ηχητικότητα, συντομία μάκρος βάθος κ.λ.π.

Το κοινό περιεχόμενο το οποίο καταβάλλουν όλοι οι φορείς σε αυτήν την γλώσσα, σε δεδομένο σήμα της γλώσσας, συμπεριλαμβανόμενης και της σημασίας, της παραβολής σε αυτό το σήμα, με συγκεκριμένα αντικείμενα φαινόμενα και γεγονότα ονομάζεται η δική του **σημασία**. Αλλά κάθε άνθρωπος (η ομάδα ανθρώπων ενωμένη από την ενότητα των σκοπών και των μέσων για δραστηριότητα, οι ζωτικές συνθήκες και κ.λ.π.) εκτός από το κοινό περιεχόμενο βάζει στο σήμα και ιδιαίτερη ιδιάζουσα σχέση προς εκείνο. Για ένα άνθρωπο η λέξη ψωμί καθορίζει το προϊόν της προσωπικής του εργασίας, ενώ για άλλο η ίδια η λέξη σημαίνει κάτι το οποίο αγοράζεται από το αρτοποιείο. Η ίδια διαίρεση υπάρχει και στον κόσμο των πραγμάτων: ένα μισοκατεστραμένο χωριάτικο σπίτι (καλύβα) στις άκρες της πόλης, για κάποιους ανθρώπους είναι συνηθισμένα χαλάσματα, ενώ για άλλους πατρικό σπίτι. Έτσι εμφανίζονται η αντικειμενική και υποκειμενική πλευρά των σημασιών: για κάθε άνθρωπο η κοινή σημασία του σήματος ( όπως και των πραγμάτων, ενεργειών και καταστάσεων καθορισμένα με σήματα) διαθλώνται μέσω του πρίσματος της προσωπικής του δραστηριότητας και εισέρχονται στη σύνθεση του προσωπικού νόηματος. Το νόημα είναι σημασία στη δική του «υποκειμενική» μορφή, σαν να πέρασε μέσα από το σύστημα από κίνητρα και σκοπούς της δραστηριότητας του δεδομένου ανθρώπου η ομάδα ανθρώπων.

Όπως παρατηρεί ο μεγάλος σοβιετικός ψυχολόγος Vigotisky το σήμα είναι ενότητα της επικοινωνίας και γενίκευση. Στηριζόμενοι στο κοινό το οποίο μας είναι δοσμένο στη σημασία, εμείς μπορούμε μέσω του συνδυασμού των λέξεων στην έκφραση της μεταφορικής τους χρήσης κ.λπ. να εκφράσουμε νέο περιεχόμενο (νόημα), το οποίο δεν συμπίπτει με το περιεχόμενο που βρίσκεται στο σήμα: το νόημα ποτέ δεν είναι όμοιο με την άμεση σημασία των λέξεων.

Η γλώσσα είναι πολύ σημαντικό μέσο για επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων αλλά δεν είναι το μοναδικό. Εκτός της γλώσσας στην επικοινωνία, μπορούν να χρησιμοποιούν και άλλα συστήματα και σήματα. Κάποια απ' αυτά όπως και η γλώσσα είναι αρχικά. Η εισερχόμενη σαΐτα το σύστημα σημάτων δεν χρησιμοποιείται μόνο για την επικοινωνία, αλλά και για γενίκευση. Τέτοια είναι η γλώσσα-μιμητική των βαρήκων παιδιών (αργότερα αυτά τα διδάσκονται σε ειδική γλώσσα - μητρική η οποία βασίζεται σε ηχητική γλώσσα).



Τα αλλά συστήματα από σήματα είναι δευτερεύοντα : εμείς μοιάζει σαν να μεταφράζουμε σ'αυτά το λόγο μας, χωρίς να μεταβάλουμε το περιεχόμενο τους, ενώ κάποιες φορές ακόμη και την ηχητική δομή αλλά μόνο χρησιμοποιώντας και άλλα μη λεκτικά μέσα για έκφραση (το τηλεγραφικό αλφάβητο μορς τη σηματοδότηση με σημαίες στην αεροπορία, τα σήματα (σηματοδότες) στις διασταύρωση κλπ).

Πως η ίδια ομάδα δευτερευόντων συστημάτων πρέπει να προστεθούν με μαθηματικά, φυσικά και χημικά σύμβολα τα οποία μεταδίδουν τη σημασία των λειτουργιών των φαινομένων και των διαδικασιών; Με τη βοήθεια τους πραγματοποιείται η επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων οι οποίοι ασχολούνται με εξειδικευμένη επιστημονική δραστηριότητα. Στο διευρυμένο σύνολο από συστήματα σημάτων σχεδιάζονται ονομαζόμενες μηχανές γλωσσών - τεχνικές διαμορφώσεις δημιουργούμενες για επικοινωνία μεταξύ ανθρώπου και ηλεκτρονικής αθροιστικής μηχανής (**calculation**).

Οι ιδιαιτερότητες των συγκεκριμένων συστημάτων σημάτων δεν απορρίπτουν τη δυνατότητα αυτά να χρησιμοποιηθούν σε συνδυασμό μεταξύ τους. Στην επικοινωνία οι μαθηματικοί εντελώς δεν περιορίζονται με τη γλώσσα των συμβόλων και των τύπο όταν συζητούν (κρίνουν) κάποιο πρόβλημα της επιστήμης τους. Αυτοί χρησιμοποιούν και την ηχητική γλώσσα, μπορούν να επωφεληθούν από γραφήματα ή σήματα ακόμη κάποιων άλλων συστημάτων. Στην ομιλούμενη επικοινωνία στη σειρά με τα λεκτικά σήματα, ευρέως χρησιμοποιούνται οι χειρνομίες. Αυτές μπορεί να είναι συμβατικές, δηλ. να έχουν σύνδεση μ' αυτές οι σημασίες (κούνημα του κεφαλαίου και σήκωμα των φρυδιών) ή να είναι εκδηλωτικές δηλ. να χρησιμεύουν για μεγαλύτερη εκφραστικότητα του λόγου.

### **Εγκυρότητα (αρμοδιότητα) στη διαπολιτισμική επικοινωνία**

Με την πραγματοποιούμενη συνολικότητα/καθολικότητα (παγκοσμιοποίηση) των ανθρωπίνων σχέσεων σε διεθνές επίπεδο το θέμα για τη διαπολιτισμική επικοινωνιακή εγκυρότητα αρχίζει να μεταβάλλεται σε νομιμόφρονα αντικείμενο των ψυχολόγων. Με τη μετανάστευση μεγάλων ομάδων ανθρώπων και με την άνθιση των ενώσεων οι ερευνητές στρέφουν την προσοχή προς την πίεση και τις δυσκολίες της προσαρμογής των ξένων πολιτισμών και προσπαθούν να ανακαλύψουν τα χαρακτηριστικά, τα οποία υπολογίζονται ωφέλιμα και υποβοηθούν την έγκυρη επικοινωνία και αλληλεπίδραση μεταξύ των διαφορετικών πολιτισμών. Οι (D. Kealey&Ruben, αναφορά του Spitsberg, κάνουν εντυπωσιακά γενικευμένο κατάλογο τέτοιων χαρακτηριστικών σε διαφορετικές σφαίρες της ανθρώπινης δραστηριότητας διαπιστωμένα από διαφορετικές έρευνες.

1. Κορpus της ειρήνης
2. Επιχειρηματίες στο εξωτερικό
3. Βοηθητικό τεχνικό προσωπικό
4. Στρατιωτικό (πολεμικό) προσωπικό

Στην παρούσα ανάλυση δεν θα σταθούμε στις αναφερόμενες μορφές εγκυρότητας της διαπολιτισμικής επικοινωνίας, τις αφήνουμε για θέματα πτυχιακών εργασιών των φοιτητών κοινωνικής ψυχολογίας και κοινωνιολογίας.

Θα επικεντρώσουμε την προσοχή μας στις διάφορες μορφές της *διαπολιτισμικής επαφής* αναφέροντας τις βασικές παραμέτρους των προηγούμενων ερευνητών στο ζήτημα και θα συνεχίσουμε την ανάλυση.

- Brislin. Ανοχή, οικοδόμηση των αλληλοσυμπεριφορών, διανοήση (μόρφωση), προσανατολισμός προς το καθήκον, φιλελευθερία, γνώσεις, γλωσσικές και επικοινωνιακές ικανότητες, διαπολιτιστική ευαισθησία.

- Hammer, Gudykunst&Wiseman. Ικανότητα να ανταπεξέλθουμε στο ψυχικό stress, ικανότητα αποτελεσματικής επικοινωνίας, ικανότητα για οικοδόμηση των διαπροσωπικών αμοιβαίων σχέσεων.
- Detweiler. Οι άνθρωποι οι οποίοι στενά «κατηγοριοποιούν» (δηλαδή δίνουν σημασία / νόημα στη συμπεριφορά, χρησιμοποιώντας τις προσωπικές τους πολιτιστικές αξίες σαν κανόνα, έχουν μικρότερη επιτυχία στο εξωτερικό, απ' όσο εκείνοι οι οποίοι κάνουν ευρεία «κατηγοριοποίηση».
- Σερδάρης (2002) απομάκρυνση από την κοινωνική μας σκέψη και συνείδηση των τεσσάρων μορφών σύγχρονης κοινωνικής φοβίας: Ανθρωποφοβία, ξενοφοβία, εσωστρέφεια και οικοστρέφεια.

Ο **B. Spitzberg**, όπως υποδεικνύει, ότι τέτοιοι κατάλογοι έχουν πολλές μεθοδολογικές ανεπάρκειες και κρύβουν όχι λίγους κινδύνους: προβλήματα με την ισχύ των απόψεων, διαφορετικά επίπεδα της αφαίρεσης, απόδοση διαφορετικού νοήματος σε μερικούς και ίδιους όρους, διαφορετικό τρόπο εκτίμησης και μέτρησης, απουσία προσοχής πάνω στον τρόπο με τον οποίο συνδέονται τα στοιχεία το ένα με το άλλο με τη γενικότερη κατηγορία, υποκειμενικότητα. Μαζί με τον **W. Cupash** (**Spitzberg&Cupach**, για παράδειγμα ανακαλύπτουν 136 επιμέρους αντιληπτικές ετικέτες που εφαρμόζονται στους εμπειρικά εξαγόμενους παράγοντες, συνδεδεμένοι με την εγκυρότητα. Εξαιτίας αυτών των αιτιών αυτός προτείνει τη χάραξη νέου θεωρητικού μοντέλου, το οποίο μπορεί να απευθύνει τους διαχωρισμούς μεταξύ ικανοτήτων και κρίσεων (συμπερασμάτων), μεταξύ μακρο- και μικροδομής, και των δύο ζητημάτων με κριτική σημασία τα οποία είναι **(Imahori, & Lanigan,** :

1. Τι είναι η εγκυρότητα – συμπεριφορική, στάσης ή γνωστική κατασκευή;
2. Ποια τα κριτήρια για τον ορισμό της εγκυρότητας;

Η συχνότερα συναντώμενη τακτική είναι η διαπολιτιστική επικοινωνιακή εγκυρότητα να εξετάζεται σαν συμπεριφορική κατασκευή. Για τον **B. Ruben**, για παράδειγμα η σημαντικότερη συμπεριφορική ικανότητα είναι η «επίδειξη του σεβασμού»:

«Η ικανότητα να επιδεικνύεις σεβασμό και θετική συμπεριφορά προς τον άλλο άνθρωπο είναι το ανυψωμένο ως σοβαρό στοιχείο των αποτελεσματικών διαπροσωπικών ικανοτήτων των **(Carkhuff**. Η έκφραση του σεβασμού μπορεί να προσδώσει status στο λήπτη, να συμβάλει για την αυτοεκτίμηση και να βοηθήσει τη θετική σχέση προς την πηγή του επικοινωνιακού σεβασμού.

Οι άνθρωποι θέλουν να αισθάνονται, ότι οι άλλοι τους σέβονται, να σέβονται τις επιτυχίες τους, πεποιθήσεις και εκείνο που θέλουν ή έχουν να πουν. Αν ο άνθρωπος είναι ικανός μέσω των χειρονομιών, της οπτικής επαφής, χαμόγελα και λέξεις ενθάρρυνσης να δείξει, ότι ειλικρινά ενδιαφέρεται για τον άλλο, τότε η άλλη πλευρά είναι πολύ πιθανότερο να αντιδράσει θετικά.

Άλλες έρευνες εξετάζουν τη διαπολιτιστική επικοινωνιακή εγκυρότητα ως κατασκευή στάσης ή γνωστική. Οι **Gudykunst&Hammer**, αναφορά των **Imahori&Lanigan**, για παράδειγμα εισάγουν «την τακτική του τρίτου πολιτισμού» και εστιάζονται πάνω στη συναισθηματική φύση της εγκυρότητας ή της ψυχολογικής σχέσης μεταξύ των προοπτικών των αλληλεπιδρώντων από διαφορετικούς πολιτισμούς στην επικοινωνία τους ο ένας με τον άλλο. Γι' αυτούς η «διαπολιτιστική στάση» συνίσταται από συνδετικά (συμπεριφορικά), συναισθήματα (αξιολογητικά) και γνωστικά (στερεοτυπικά) στοιχεία.

Τρίτη ομάδα συγγραφέων εστιάζεται πάνω στους «κανόνες» και υπογραμμίζουν τη σημασία της δικής τους γνώσης, δηλαδή τη γνωστική διάσταση-έκταση της εγκυρότητας. Συγχρόνως το μεγάλο σύνολο των ερευνών εστιάζεται πάνω προσαρμογή των διαμενόντων σε ξένο πολιτισμό, δηλαδή το βαθμό της «αποτελεσματικής» πολιτισμικής προσαρμογής,

εκτιμώμενο από τους ίδιους τους διαμένοντες, από τους τοπικούς ανθρώπους και από πλάγιους ειδήμονες. Άλλη τάση είναι να ερευνάται η αλληλοσυμπεριφορά μεταξύ της διαπροσωπικής (Crosscultural) εγκυρότητα και η αποτελεσματικότητα στην επικοινωνία στις διαπολιτισμικές σχέσεις.

Εξαιτίας αυτής της μεγάλης ποικιλομορφίας στις τακτικές οι (T. Imahori&M. Lanigan, προτείνουν τέσσερα αξιώματα τα οποία περιλαμβάνουν τις ετερόμορφες προοπτικές στις τακτικές και μαζί με το μοντέλο του B. Spitzberg μπορούν να αποδειχθούν καρποφόρα για την οικοδόμηση της ενιαίας θεωρίας της εγκυρότητας στη διαπροσωπική επικοινωνία:

- ✓ Η διαπολιτισμική επικοινωνιακή εγκυρότητα είναι δομημένη σε τρεις διαστάσεις: κινητοποίηση, γνώσεις και ικανότητες. Οι ιδανικές συνθήκες εμφανίζονται τότε όταν οι άνθρωποι κατέχουν υψηλό βαθμό της διαπροσωπικής γνώσης, κινητοποίησης και ικανοτήτων. Καθένα από τα τρία στοιχεία είναι ουσιαστικό και δεν μπορεί να εξετάζεται χωρίς τα άλλα.
- ✓ Η διαπροσωπική επικοινωνιακή εγκυρότητα προσδιορίζεται μέσω της μέτρησης της εγκυρότητας των δύο συμμετεχόντων στη συγκεκριμένη αλληλεπίδραση, δηλαδή η εγκυρότητα έχει αναφορική φύση και γι' αυτό κάποιος την αποκαλούν «αναφορική εγκυρότητα». Για να επιτευχθεί εγκυρότητα, οι ανάγκες και των δύο πλευρών πρέπει να είναι ικανοποιημένες και οι δύο συμμετέχοντες είναι υπεύθυνοι δραστήρια να συμμετέχουν στη διαδικασία της ανταλλαγής. Οφθαλμοφανές παράδειγμα είναι ο ομιλών τη μητρική του γλώσσα να προσαρμόσει το λόγο του προς τον άλλο συμμετέχοντα στην αλληλεπίδραση, ο οποίος πρέπει να εκφραστεί σε ξένη γλώσσα. Και οι δύο πλευρές πρέπει να βοηθούνται να προσαρμόσουν τη συμπεριφορά τους ο ένας προς τον άλλο.
- ✓ Η διαπολιτισμική επικοινωνιακή εγκυρότητα οδηγεί στο ουσιαστικό αποτέλεσμα από τη σχέση. Το αποτελεσματικό αναφορικό αποτέλεσμα είναι πολύ πιο συγκεκριμένη και μετρήσιμη μεταβλητή από τη μονομερή πολιτισμική προσαρμογή του διαμένοντα σε ξένο πολιτισμό προς τον τοπικό παρτενέρ. Η ιδανική διαπολιτισμική αλληλοσυμπεριφορά πρέπει να επιδεικνύει τα χαρακτηριστικά των εγγύτερων διαπροσωπικών σχέσεων, δηλαδή ιδιωτικότητα (εγγύτητα), σταθερότητα και δέσιμο, υψηλό βαθμό της διαπροσωπικής γνώσης και ιδιοσυγκρασιακούς κανόνες.
- ✓ Η διαπροσωπική επικοινωνιακή εγκυρότητα είναι ταυτοχρόνως καταλληλότητα και αποτελεσματικότητα. Και οι δύο κατηγορίες είναι απαραίτητες διότι ο άνθρωπος μπορεί να μην είναι έγκυρος στην εκδήλωση της κατάλληλης συμπεριφοράς στην επικοινωνιακή διαδικασία και παρότι αυτό να είναι αποτελεσματικός στην επίτευξη των σκοπών του και το αντίθετο.

Ο (B. Spitzberg, ενώνει τα αποτελέσματα από των τις πραγματοποιημένες μέχρι στιγμής έρευνες σε τέσσερις κατηγορίες:

- 1) *Σθένος* – το οποίο περιλαμβάνει την *εκτίμηση* θετική – αρνητική διάσταση, την *ένταξη* (affiliation) την υιοθεσία, την αδελφοποίηση.
- 2) *Εξουσία / κύρος* (σχέσεις εξουσίας) η οποία περιλαμβάνει τη συνεργασία, κυριαρχηση, δραστηριότητα.
- 3) *Τάση, ροπή* (δράση, εντατικότητα) η οποία περιλαμβάνει προσανατολισμό προς τη συμπεριφορά, το επίπεδο της φυσιολογικής διέγερσης.
- 4) *Κοινωνικοποίηση* (βαθμός, μέχρι τον οποίο ο άνθρωπος συνειδητοποιεί και είναι λογικός σε μεγαλύτερο πολιτισμικό περιεχόμενο και κανόνες της συμπεριφοράς), περιλαμβάνει την τυπικότητα, ωριμότητα, βεβαιότητα κλπ.

Σύμφωνα μ' εκείνον οι προϋποθέσεις της θεωρίας για τη διαπολιτισμική επικοινωνιακή εγκυρότητα είναι τρεις: (1) Οι άνθρωποι ερμηνεύουν τον κόσμο σύμφωνα με ορισμένες θεμελιακές διαστάσεις της σημασίας ο **Ch. Osgood**, και οι συνάδελφοι του τις ορίζουν σαν *εκτίμηση, δύναμη και δραστηριότητα*), (2) οι άνθρωποι βιώνουν τον κόσμο σε δύο συναισθηματικά επίπεδα: το θεμελιώδες (το θεμελιώδες αίσθημα αντιπροσωπεύει τις διαδοχικές, μαθημένες αισθηματικές αντιδράσεις των διαφόρων βασικών ερεθισμάτων πολυπλοκότητας-κοινωνικός χώρος, κοινωνικοί προσωπικοί τύποι και συμπεριφορές) και μεταβατικό (οι στιγμιαίες συναισθηματικές αντιδράσεις τέτοιες, όπως βιώνεται στη στιγμή) και (3) η ανθρώπινη συμπεριφορά είναι προσανατολισμένη προς ελάττωση της αντιστοιχίας μεταξύ του θεμελιώδους και του μεταβατικού συναισθήματος. Σ' αυτή τη βάση μπορούν να διατυπωθούν κάποιες «θεωρίες» ή ερευνητικές υποθέσεις (**Imahori, & Lanigan**):

- Οι διαστάσεις της γνώσης, η κινητοποίηση και οι ικανότητες της διαπολιτισμικής επικοινωνιακής εγκυρότητας μαζί ή ξεχωριστά (μία, μία) επηρεάζουν πάνω στο αποτέλεσμα από τη σχέση (συμπεριφορά) τους σκοπούς του ανθρώπου και/ή τα βιώματά του.
- Σκοπός του ανθρώπου σε συγκεκριμένη διαπολιτισμική αλληλοσυμπεριφορά επηρεάζει πάνω στο επίπεδο του της εγκυρότητας σε ένα ή περισσότερα στοιχεία (μέρη).
- Οι προσωπικές αντιλήψεις για διαπολιτισμική επικοινωνιακή εγκυρότητα σε ένα η περισσότερα στοιχεία επηρεάζουν πάνω στο σκοπό, τον οποίο ο άνθρωπος θέτει στην αλληλοσυμπεριφορά.
- Η προηγούμενη διαπολιτισμική εμπειρία επηρεάζει πάνω στο επίπεδο της διαπολιτισμικής εγκυρότητας σε ένα ή περισσότερα από τα μέρη της.
- Το υψηλό επίπεδο της εγκυρότητας στη διαπολιτισμική επικοινωνία οδηγεί ως τα θετικά βιώματα και εμπειρία.
- Η εγκυρότητα, της πείρας του παρελθόντος και των σκοπών των δύο στην αμοιβαία συμπεριφορά επηρεάζουν πάνω στη φύση αποτελέσματος από εκείνον και το αντίθετο.

## Η ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΤΗ ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ (INTERACTIONS IDEOFCOMMUNICATION)

### Η αλληλεπίδραση στη δομή της επικοινωνίας

Αν πάρουμε την επικοινωνία των ανθρώπων στη συλλογική ομαδική εργασία, τότε η αλληλεπίδραση τους μπορεί να εξετάζεται ως προς το περιεχόμενο της εργασιακής δραστηριότητας αναλύοντας ποια συμβουλή φέρει σε καθένα από τους συμμετέχοντες κοινή εργασιακή διαδικασία, τι είναι ο διαχωρισμός της εργασίας στην συλλογική ομαδική δραστηριότητα κλπ. Αλλά αυτή μπορεί να εξεταστεί και από το οπτικό σημείο του τρόμου της οργάνωσης της εργασιακής δραστηριότητας.

Μας ενδιαφέρει πρώτον, ποια είναι η δομή των ρευμάτων από πληροφορία στη δεδομένη κοινωνική ομάδα, από ποιον και προς ποιον έρχεται η πληροφορία με ποιόν τρόπο είναι διασφαλιζόμενος ο διαχωρισμός της εργασίας και πως αυτός διατηρείται, ποίος διοικεί τις ενέργειες των άλλων μελών της ομάδας (ποιος είναι οδηγός της) κλπ. Με αυτό ασχολείται η κοινωνιολογία της επικοινωνίας. Δεύτερον, εμάς θα μας ενδιαφέρουν τα κίνητρα με τα οποία κάθε συμμετέχων στην συλλογική ομαδική εργασία είναι αναγκασμένος να στρέφεται προς στους άλλους και τις λειτουργίες των αναφορών του, αλλά επίσης οι ψυχολογικοί συμπεριλαμβανομένων και το κοινωνικό- ψυχολογικών παραγόντων, οι όποιοι οδηγούν μέχρι αυτό, ότι δεδομένος άνθρωπος μίλα ακριβώς εκείνο το οποίο αυτός λέει και ακριβώς έτσι όπως αυτός το λέει. Και τέλος εμείς θα ενδιαφερθούμε ποιούς τρόπους χρησιμοποιεί ο άνθρωπος για να επικοινωνεί, πώς συνδυάζει το λόγο με τα άλλα μέσα για επικοινωνία και ποια είναι γενικώς τα διάφορα είδη επικοινωνιών. Με όλο αυτό ασχολείται η ψυχολογία της επικοινωνίας. Η επικοινωνία δεν υπάρχει μόνο στη συλλογική εργασία.

Ακόμη, η ίδια η οικοδόμηση του ανθρώπου σαν προσωπικότητα η μετατροπή του (όπως έλεγε ο **Marx**) σε “κοινωνικό άνθρωπο” (αυτή η διαδικασία συνήθως αποκαλείται **κοινωνικοποίηση** δεν είναι εφικτή χωρίς επικοινωνία ενώ σε φυσιολογικές συνθήκες αυτός ο ρόλος της επικοινωνίας είναι ως ένα σημείο κρυφός, καμουφλαρισμένος, αυτή σε κάποιες περιπτώσεις, για παράδειγμα στην επικοινωνία των τυφλών και βαρήκων παιδιών, εκδηλώνεται πολύ καθαρά. Για την ανεπτυγμένη προσωπικότητα η επικοινωνία γίνεται ανάγκη και η στέρηση από τη δυνατότητα για επικοινωνία συνήθως εξετάζεται από τους ανθρώπους σαν δύσκολο ανεχόμενο (υποφερόμενο)βάρος.

Αν εμείς στραφούμε προς την καταγωγή της επικοινωνίας τότε η αρχική της κοινωνική φύση και οι κοινωνικές λειτουργίες, η σχέση της με τα άλλα είδη δραστηριότητας και με την εξέλιξη του ψυχισμού του ανθρώπου θα φανούν ιδιαίτερα καθαρά. Όπως επέδειξαν οι **Marx&Engels** ακόμη η έναρξη της εξέλιξης των επικοινωνιών ήταν άρρηκτα συνδεδεμένη με την εξέλιξη της συνείδησης του πρωτόγονου ανθρώπου και διέτρεξε μαζί με την εργασιακή δραστηριότητα. Η επιδείνωση της σχέσης προς τη φύση, η εξέλιξη των μορφών της εργασίας η εξειδίκευση, της οδήγησαν μέχρι την εξέλιξη των κοινωνικών σχέσεων, μέχρι την δυσχέρεια των μορφών της αλληλεπίδρασης μεταξύ των ανθρώπων στην εργασιακή διαδικασία, αλλά αυτό απαιτούσε περισσότερη τελειοποίηση της επικοινωνίας η οποία διασφαλιζόνταν σ’ αυτήν την αλληλεπίδραση.

Συγχρόνως, όσο πιο σύνθετες και τέλειες γινόντουσαν η συλλογική εργασία και η αλληλεπίδραση των ανθρώπων στην εργασιακή δραστηριότητα, τόσο μεγαλύτερες απαιτήσεις υψώθηκαν μπροστά σε κάθε συμμετέχοντα σε αυτή τη δραστηριότητα, άρα δυσκόλεψε η ψυχική του ζωή και αναπτύχθηκε η συνείδησή του. Η ίδια η εμφάνιση της ανθρώπινης συνείδησης στη σύγχρονη της μορφή είχε για προϋπόθεση της, εκτός την εξέλιξη της εργασίας και τις κοινωνικές σχέσεις, την ύπαρξη της γλώσσας σαν μέσο όπλο για επικοινωνία. Αρχικά η εργασία, ενώ μετά από αυτήν και αργότερα, μαζί με αυτήν η

γλώσσα-αυτά είναι τα δύο ουσιαστικότερα ερεθίσματα,υπο την επιρροή των οποίων εγκέφαλος (μυαλό) της μαϊμούς σταδιακά μετατράπηκε σε ανθρώπινο εγκέφαλο τονίζει ο**Marx**.

Εμφανίστηκε στο χάραμα της ανθρώπινης κοινωνίας, στις πλέον πρωτόγονες μορφές, η επικοινωνία διάνυσε μακρά πορεία εξέλιξης, τελειοποιούμενη μαζί με την εξέλιξη της κοινωνικής παραγωγής και της κοινωνικής συνείδησης. Η επικοινωνία έγινε περίπλοκη στις συγκεκριμένες της μορφές, εμπλουτίστηκε στο περιεχομένο της, νιώθοντας την επίδραση των κυριαρχικών μορφών της κοινωνικής συνείδησης.

Στην επικοινωνία διαμορφώνονται κοινωνικές σχέσεις μεταξύ των ανθρώπων: εκείνη όμως την επικοινωνία που άμεσα συμπεριλαμβάνεται και πραγματοποιείται στην από κοινού δραστηριότητά τους και εμπλεκόμενη μ'αυτήν η εμφανιζόμενη επικοινωνία αποκτά σε σχετικά αυτόνομες μορφές, τότε οι σχέσεις μεταξύ τους γίνονται πραγματικές κοινωνικές σχέσεις (Marx). Όμως δεν είναι κάθε πράξη της επικοινωνίας κοινωνικά σημαντική: διαθέτοντας την ικανότητα να επικοινωνεί ο άνθρωπος κάποιες φορές κάνει «κατάχρηση» σε αυτή την ικανότητα. Αλλά αν η επικοινωνία δεν είχε κοινωνικές λειτουργίες, μάλιστα και τέτοια μη άμεσα κοινωνική - η χρήση της επικοινωνίας θα αποδεικνύονταν αδύνατη.

Στην σύγχρονη κοινωνία, οι κοινωνικές λειτουργίες της επικοινωνίας, θεωρητικά μπορούν να διαιρεθούν σε δυο κατηγορίες, καθαρά **κοινωνικές**, προσανατολισμένες προς την ικανοποίηση των αναγκών της κοινωνίας, συνολικά ή των επιμέρους ομάδων στη λειτουργία τους στην αλληλεπίδραση και των **κοινωνικο-ψυχολογικά** συνδεόμενων με τις ανάγκες των επιμέρους προσωπικοτήτων μελών της κοινωνίας. Για παράδειγμα η λειτουργία σχεδιασμού (προγραμματισμού) και συντονισμού της συλλογικής εργασιακής δραστηριότητας, η οποία εκδηλώνεται ακόμη στους πρωτόγονους ανθρώπους, μπορεί να χρησιμεύσει σαν παράδειγμα της κοινωνικής λειτουργίας της επικοινωνίας.

Η άλλη κοινωνική λειτουργία της κοινωνίας είναι η διοίκηση ή ο κοινωνικός έλεγχος , με τη βοήθεια της επικοινωνίας , ιδιαίτερα του λόγου, η κοινωνία προστάζει στα μέλη της μερικούς ή άλλους κανόνες και νόμους για συμπεριφορά ,τους δίνει πρότυπα τα οποία πρέπει να μιμούνται, ενθαρρύνει τις ωφέλιμες για την κοινωνία συμπεριφορά και αντίθετα κρίνει τις αντικοινωνικές ενέργειες. Ακόμη ένα παράδειγμα της κοινωνικής λειτουργίας είναι η διασφάλιση των διομαδικών αλληλεπιδράσεων. Η κοινωνία συλλογικά μπορεί να υπάρχει και να αναπτύσσεται αν οι επιμέρους κοινωνικές ομάδες, οργανώσεις κλπ. που εισέρχονται στην σύνθεση της μεταδίδουν πληροφορία «από κάτω προς τα πάνω» για να μπορούν να αποδεχτούν αιτιολογημένες αποφάσεις και «από πάνω προς τα κάτω» για να πραγματοποιούνται οι αποφάσεις.

Παραδείγματα για τις κοινωνικό-ψυχολογικές λειτουργίες της επικοινωνίας είναι η **λειτουργία επαφής**και η **λειτουργία ταύτισης** . Καλά είναι γνωστό ότι οι **χώροι** δεν ενώνονται μόνο για να εκτελέσουν από κοινού κάποια δραστηριότητα, αλλά και για να ικανοποιήσουν την ανάγκη για επικοινωνία η οποία αποδυναμώνει την ψυχική ένταση (πίεση) προκαλούμενη από τη μοναξιά.Ακριβώς αυτό είναι η λειτουργία της επαφής. Λειτουργία της ταύτισης του εαυτού του με την ομάδα (ή της αντιπαράθεσης απέναντι σ'αυτήν) πραγματοποιείται απ'αυτό,ο άνθρωπος επικοινωνεί για να υπογραμμίσει ότι αυτός είναι δικός τους σε δεδομένη ομάδα η απεναντίας ξένος σ' αυτήν.



Η λειτουργία «κοινωνικοποίηση» για την οποία μιλήσαμε παραπάνω είναι ακόμη ένα παράδειγμα για την κοινωνικό ψυχολογική λειτουργία της επικοινωνίας. Θεωρητικά ένας εφικτός παρόμοιος διαχωρισμός μεταξύ των λειτουργιών στην πράξη αποδεικνύεται εξαιρετικά δύσκολο. Για παράδειγμα η λειτουργία προγραμματισμού και συντονισμού της κοινής δραστηριότητας πάντοτε συνδέεται με την εμφάνιση της ομαδικής ιδιαίτερα της ταξικής συνείδησης, αλλά στην ομαδική συλλογική εργασία ικανοποιείται επίσης η ανάγκη από επικοινωνία και ταύτιση.

Η επικοινωνία είναι διαδικασία η οποία πρακτικά δεν διέρχεται μεταξύ απομονωμένων ατόμων αλλά μεταξύ ανθρώπων σαν μέλη της κοινωνίας και για αυτό είναι εμμεσοποιημένη από μερικά αλλά κοινωνικά μέσα. Ξεκινώντας από αυτό από τι γίνεται έμμεση η επικοινωνία ποιο είναι το μέσο η το όπλο της πραγματοποίησής της μπορούν να ταξινομήσουν τα είδη επικοινωνίας.

Στο αρχικό στάδιο της εξέλιξης της ανθρώπινης κοινωνίας, η επικοινωνία όπως και σκέψη ήταν άμεσα ενσωματωμένη στην παραγωγική δραστηριότητα των ανθρώπων και αδιαίρετη απ' αυτήν. Η διαμόρφωση των ιδεών (αντιλήψεων) της σκέψης, της πνευματικής επικοινωνίας των ανθρώπων, είναι εδώ ακόμη άμεση αντανάκλαση των δικών τους υλικών ενεργειών Marx&Engels. Οι άνθρωποι επικοινωνούν μέσω των ίδιων δικών τους ενεργειών. Ο **Marx** αποκαλούσε αυτό το είδος επικοινωνίας «ύλη επικοινωνία». Με την εξέλιξη της επικοινωνίας και την παραπέρα περιπλοκή της επικοινωνίας, τότε αποκτά προσωπικά μέσα και πρώτα απ' όλα γλώσσα με τη βοήθεια της οποίας πραγματοποιείται η γλωσσική επικοινωνία.

#### ***Το ατομικό και το κοινωνικό (στοιχείο) στην επικοινωνία***

Κάποια είδη επικοινωνίας είναι εμμεσοποιημένα από τους κοινωνικούς ρόλους. Τέτοια επικοινωνία ονομάζεται **ρόλου**. Σε αυτή την περίπτωση οι άνθρωποι δεν επικοινωνούν απλά σαν προσωπικότητες αλλά πρώτα απ' όλα σαν φορείς ορισμένων κοινωνικών ρόλων. Αν συγκρίνουμε μια φιλική συζήτηση ή για παράδειγμα την επίσκεψη του πελάτη στο γιατρό. Η φιλική συζήτηση με τίποτα δεν είναι διακανονισμένη, συνομιλητές μπορούν να συζητήσουν για οποιοδήποτε θέμα. Εκτός αυτού η φιλική συζήτηση προϋποθέτει ότι ο κάθε ένας από τους συμμετέχοντες μπορεί να έχει ιδέα (αντίληψη) για τον συνομιλητή του και μπορεί στηριζόμενος σε αυτό, ότι γνωρίζει εκείνου την προσωπικότητα, να προβλέψει την δική του αντίδραση στην μια ή την άλλη αφήγηση (αναφορά), έχει αντίληψη για τον κύκλο των ενδιαφερόντων του και για την συμπεριφορά του (σχέση) προς κάποιον ή αλλά πρόσωπα γεγονότα και ιδέες εντελώς διαφορετικά είναι στη συζήτηση του πελάτη με το γιατρό: Εδώ ακόμη από την ίδια την αλλαγή είναι διακανονισμένα και το περιεχόμενο και η επικοινωνία (ο γιατρός γνωρίζει ότι ο συνομιλητής του ήρθε σ' αυτόν με διαμαρτυρία (παράπονο) από την υγεία: Ο πελάτης αναμένει από τον γιατρό επαγγελματική βοήθεια και τα χρησιμοποιούμενα στην επικοινωνία μέσα. Σ' αυτό ο πελάτης και ο γιατρός πριν να συναντηθούν, μπορεί σχεδόν τίποτα να μην γνωρίζουν ο ένας για τον άλλο, αλλά αυτό και να μην τους είναι αναγκαίο για την επικοινωνία αντί να γνωρίζουν την προσωπικότητα του συνομιλητή, γ' αυτούς είναι αναγκαίο να γνωρίζουν το δικό τους κοινωνικό ρόλο. Αλλά και σε παρόμοια κατάσταση η επικοινωνία ρόλου δεν αποδεικνύεται ότι συνδέεται με ιδιαίτερες προσωπικές στιγμές. Ένας γιατρός να είναι απρόσεκτος ή ακόμη ωμός στην επικοινωνία με τον πελάτη, αλλά άλλος, αντίθετα φιλικός και προσηνής. Μ' αυτό τον τρόπο και στην επικοινωνία ρόλου εισάγονται χαρακτηριστικά για την προσωπικότητα των επικοινωνούντων ανθρώπων-φορέων των συγκεκριμένων ρόλων. Το αντίθετο είδος επικοινωνίας - η άτυπη επικοινωνία χαρακτηριστική μ' αυτό, ότι εκείνη παίζει πολύ μεγάλο ρόλο απ' όσο στην επικοινωνία ρόλου παίζουν οι στιγμές οι οποίες δεν συνδέονται με τη μετάδοση σε

κάποιες ή άλλες γνώσεις επικυρωμένες από την γλωσσική μορφή αλλά και με προσωπικό νόημα.

Κάποιος άνθρωπος μπορεί να καθίσει σιωπηρός σε σκοτεινό δωμάτιο και αυτό πάλι θα είναι επικοινωνία. Αυτό είναι πραγματικά έτσι: Για να μεταδώσεις σε άλλο άνθρωπο τη δική σου κατάσταση διάθεση και επιθυμία δεν είναι υποχρεωτικά να μεταδώσει σε όλο αυτό την μορφή των γλωσσικών σημάτων, ο συνομιλητής μπορεί να διαβάσει στο πρόσωπο τις κινήσεις τους τονισμούς κλπ.

Σε διαφορά από το γλωσσικό αυτό, το γένος επικοινωνίας μπορεί να ονομαστεί **εννοιακή** (νοήματος).

Σε σχέση με την έννοια της επικοινωνίας νοήματος πρέπει να εισαχθούν και οι έννοιες: ορισμός, ταύτιση και ενσυναίσθηση. Ο ακροατής μπορεί με διαφορετικό τρόπο να αντιληφθεί το περιεχόμενο επικοινωνίας. Αυτός μπορεί να καταλάβει τι του μιλάνε να συνειδητοποιεί το αντικειμενικό-περιεχόμενο της επικοινωνίας, όμως το σύστημα των συμπεριφορών των σχέσεων προς τον κόσμο που τον περιβάλλει τίποτα δεν θα αλλάξει. Σ αυτή την περίπτωση είναι δεκτό για ορισμό: αυτός είναι χαρακτηριστικός για την επικοινωνία σημάτων και ιδιαίτερα για την επικοινωνία ρόλου. Παραπέρα αυτός μοιάζει να μπαίνει στη θέση του συνομιλητή. Σε αυτή την περίπτωση η προσωπικότητα του ακροατή υπομένει σημαντικές αλλαγές. Αποδεχόμενος πάνω στον εαυτό του το “ρόλο” του άλλου ανθρώπου ενστερνίζεται έστω και μερικώς, το σύστημα των δικών του συμπεριφορών προς τους άλλους ανθρώπους, φαινόμενα η γεγονότα και το νέο για εκείνο σύστημα από αξίες. Αυτό είναι η **ταύτιση**: αυτή πραγματοποιείται για παράδειγμα στην κοινωνικοποίηση, όταν το παιδί πρώτη φορά μπαίνει σε μια κοινωνική ομάδα σαν δικό της ισότιμο μέλος.

Η ταύτιση συνδέεται με την αποδοχή του κοινωνικού ρόλου και αυτό (εφόσον οι ρόλοι πάντα διαμορφώνουν σύστημα σε ορισμένη κοινωνική ομάδα) είναι σε τελικό υπολογισμό πράξη της εισόδου στην κοινωνική ομάδα και προσάρτηση προς αυτήν. Και τέλος η **ενσυναίσθηση και εμπάθεια** (empathy) αντιπροσωπεύουν τέτοια περίπτωση όταν ο ακροατής(αναγνώστης,θεατής) μοιάζει σαν να ζει, ενεργεί και βιώνει μαζί με τον ήρωα του βιβλίου θεατρικής παράστασης, του φιλμ. Στη βάση της ψυχολογικής επίδρασης και της τέχνης είναι ο μηχανισμός της ενσυναίσθησης. Η ενσυναίσθηση μπορεί να οδηγήσει μέχρι την παραπέρα ταύτιση, αλλά δεν είναι υποχρεωτική, ο θεατής μπορεί να συναισθάνεται για παράδειγμα με τον ήρωα του φιλμ, όμως αυτό εντελώς δεν σημαίνει ότι αυτός οπωσδήποτε αντιλαμβάνεται και το δικό του σύστημα από αξίες, δηλαδή στα παιδιά και στους εφήβους κάποιες φορές γίνεται ακριβώς έτσι και σ' αυτό κρύβεται σημαντικός κοινωνικός κίνδυνος από φιλμ τα οποία αγοράζονται άκριτα απ' αυτούς. Η ενσυναίσθηση υπάρχει και στη συνηθισμένη εννοιακή επικοινωνία, όταν ο ακροατής δεν μοιράζεται πάντοτε τα αισθήματα του συνομιλητή του αλλά πάλι είναι ικανός να τα κατανοήσει.

Ανεξάρτητα από το αν αυτή είναι ρόλου, ή άτυπη σήματος, ή εννοιακή, η πράξη της επικοινωνίας έχει όμοια και μάλιστα πολύ σύνθετη ψυχολογική δομή. Η επικοινωνία αρχίζει απ' αυτό, ότι ο άνθρωπος αισθάνεται κάποια ανάγκη η οποία συνήθως βρίσκεται εκτός των ορίων της καθαρής επικοινωνίας, στη σφαίρα της δραστηριότητας, η οποία εξυπηρετεί την επικοινωνία. Για παράδειγμα, κάποιος εργαζόμενος δυσκολεύεται στον υπολογισμό των λειτουργιών του σχεδίου σε κάποιο σύνθετο μοντέλο. Η αναγκαιότητα να συνεχίσει την εργασία, είναι στη δεδομένη περίπτωση κίνητρο, το οποίο κατευθύνει τις παραπέρα ενέργειές του. Ο εργαζόμενος βρίσκεται στην ονομαζόμενη προβληματική κατάσταση από την οποία πρέπει να βρει έξοδο. Για αυτό αρχικά προσανατολίζεται στη δεδομένη προβληματική κατάσταση, εξετάζοντας τις εναλλακτικές λύσεις για την πιθανή έξοδο: Σε εξάρτηση από τα αποτελέσματα του προσανατολισμού του εργαζομένου μπορεί να αποδειχθεί σκοπιμότερο, να έρθει σε επικοινωνία σε σχέση με το σχέδιο με το γείτονα του στο εργοτάξιο, ή με τον τεχνικό μηχανικό, έτσι ή αλλιώς σ'



αυτόν εμφανίζεται συγκεκριμένη επικοινωνιακή σκοπιμότητα, ακριβώς εδώ αρχίζει η επικοινωνία: αρχικά εμφανίζεται επικοινωνιακό καθήκον (πρόβλημα) μετά έρχεται η πρακτική του σημασία. Έτσι η επικοινωνία στο ψυχολογικό νόημα πάντοτε είναι η λύση του **επικοινωνιακού καθήκοντος**.

Αυτή διαδικασία διαχωρίζει αρκετά σταδιακά στάδια. Αυτή αρχίζει πάλι από τον προσανατολισμό αυτή τη φορά στις συνθήκες του επικοινωνιακού καθήκοντος διότι τι και πως θα πει ο δικός μας εργαζόμενος εξαρτάται απ' αυτό που με ποιόν και σε ποιές περιστάσεις αυτός επικοινωνεί. Ο προσανατολισμός στις συνθήκες του επικοινωνιακού καθήκοντος περικλείει προσανατολισμό στην εξωτερική κατάσταση της επικοινωνίας στους σκοπούς του, στην προσωπικότητα του συνομιλητή κλπ. Ο χαρακτήρας του προσανατολισμού, μεταβάλλεται στις διαφορές περιπτώσεις της επικοινωνίας. Κάποιες φορές αυτή περιστέλλεται στο ελάχιστο, οι άνθρωποι επικοινωνούν σχεδόν αυτόματα με έτοιμους τύπους, έτσι να λεχθεί "μεγάλα μπλοκ" χωρίς να επιλέγουν τους καλύτερους (σε δεδομένες συνθήκες) τρόπους για επικοινωνία. Κάποτε ιδιαίτερα όταν ο άνθρωπος βρεθεί σε νέα για εκείνον κατάσταση και επικοινωνεί με συνομιλητή τον οποίο ελάχιστα γνωρίζει, αυτός πρέπει να προσανατολιστεί όχι μόνο πριν την επικοινωνία αλλά και κατά το χρόνο αυτής, παρακολουθώντας προσεκτικά με την αντίδραση του συνομιλητή και «προσαρμόζει» προς εκείνο την επικοινωνία του, επιτυγχάνοντας να βρει τους αποτελεσματικότερους τρόπους.

Όταν προσανατολίζεται ο ομιλών σχεδιάζει την επικοινωνία του παρουσιάζοντας (συνήθως ασυνείδητα τι ακριβώς θα πει.) Μετά απ' αυτό κατά κανόνα συνήθως επιλεγεί τα συγκεκριμένα μέσα, πρώτα απ' όλα του λόγου (γλωσσικά), τα οποία θα χρησιμοποιήσει, δηλ. αποφασίζει πως θα μιλήσει. Μετά απ' αυτό πραγματοποιεί την ίδια επικοινωνία - ομιλία. Όμως και μ' αυτήν την πράξη της επικοινωνίας δεν εκτελείται: ομιλών πρέπει να ελέγχει την αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας, πρέπει να διασφαλίσει την αντίθετη σχέση (επαφή) η οποία του σηματοδοτεί, ότι τα επιλεγμένα απ' αυτόν περιεχόμενο και τρόπος της επικοινωνίας έχουν επιτύχει το σκοπό τους και εξασφαλίζουν την πραγματοποιούμενη δραστηριότητα.

Από τα λεγόμενα μέχρι εδώ φαίνεται ότι για να επικοινωνεί πλήρως ο άνθρωπος πρέπει καταρχήν να διαθέτει μια σειρά **ικανοτήτων**. Πρέπει να έχει την ικανότητα γρήγορα και σωστά να προγραμματίζει τον λόγο του, σωστά να επιλέγει το περιεχόμενο της πράξης της επικοινωνίας. Πρέπει να βρει τα ανάλογα μέσα της μετάδοσης σ' αυτό το περιεχόμενο και να έχει την ικανότητα να διασφαλίσει την αντίθετη επαφή (feedback). Αν για κάποιους από τους κρίκους η επικοινωνία είναι διαταραγμένη, ο ομιλών δεν θα μπορεί να επιτύχει τα αναμενόμενα αποτελέσματα από την επικοινωνία, αυτή θα είναι ανέφικτη. Ενώ στη συνηθισμένη, υπαρξιακή επικοινωνία δεν είναι τόσο ουσιαστικό, τότε εκεί όπου το περιεχόμενο της επικοινωνίας είναι ψυχολογική επίδραση, για παράδειγμα η πεποίθηση, η αποτελεσματικότητα ή αναποτελεσματικότητα της επικοινωνίας είναι κοινωνικά σημαντικές. Αυτό πρέπει να έχουν υπόψη οι λέκτορες, οι προπαγανδιστές των κομμάτων, οι παιδαγωγοί - όλοι όσοι εξαιτίας των επαγγελματικών ή κοινωνικών τους καθηκόντων διαμορφώνουν στους ανθρώπους γνώσεις, πεποιθήσεις και συνειδητή ιδεολογία.

Μέχρι τώρα έγινε λόγος για επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων. Αν αυτή η επικοινωνία εξεταστεί από κοινωνικό - ψυχολογικό οπτικό σημείο τότε μπορεί να οριστεί σαν **διαπροσωπική** και αντιπαρατίθεται για παράδειγμα στην ομαδική επικοινωνία ή στα διάφορα είδη κοινωνικής επικοινωνίας, για παράδειγμα της μαζικής επικοινωνίας (ραδιόφωνο TV κλπ). Αν αυτή εξεταστεί από ψυχολογικό οπτικό σημείο τότε είναι προσωπικά και προσανατολισμένη επικοινωνία σε αντίθεση με την κοινωνικά προσανατολισμένη. Οι κοινωνιολογικές διαφορές στα είδη επικοινωνίας, προσδιορίζονται από τις εξωτερικές της συνθήκες, οι ψυχολογικές σε διαφορά από την εσωτερική προδιάθεση (στάση) του ομιλούντα προς την επικοινωνία με ένα ολόκληρο

ακροατήριο από την διαφορά στον χαρακτήρα της απαραίτητης αντίθετης σχέσης κλπ.

Εύκολο είναι να αντιληφθούμε, ότι μπροστά στο μικρόφωνο, ακόμη και στο σπίτι του ο άνθρωπος πολλές φορές αναδομεί το λόγο του, προσανατολίζοντας τον κοινωνικά. Από εδώ προκύπτει και η σχετική έλλειψη φυσικότητας στο λόγο των ανθρώπων, οι οποίοι δίνουν συνεντεύξεις στο ραδιόφωνο ή τηλεόραση : Ο άνθρωπος δεν μπορεί να πέσει "σε ύφος" αυτός αισθάνεται την αναγκαιότητα να αλλάξει την επικοινωνιακή στάση, αλλά δεν έχει αρκετή πείρα και ικανότητα να ομιλεί με το αντίστοιχο τρόπο χωρίς να βλέπει μπροστά του το ζωντανό ακροατήριο. Συγχρόνως για τους μαθητευόμενους αγορευτές (ρήτορες) είναι χαρακτηριστικό το λάθος ότι αυτοί για να επικοινωνούν με ολόκληρη την αίθουσα, επιλέγουν από το ακροατήριο ένα – δύο συνομιλητές και βασίζονται μόνο σ'αυτούς, παρακολουθώντας μονό την δική τους αντίδραση. Μοιάζει εδώ η επικοινωνία να παραμένει κοινωνική στις εξωτερικές της μορφές: όμως τότε σταματά να είναι κοινωνικά προσανατολισμένη.

### **Επικοινωνιακή επιρροή**

Η πρακτική της κοινωνική επικοινωνίας διεργάστηκε δυο βασικούς τρόπους για την πραγματοποίηση της επικοινωνιακής επιρροής, δηλ. επίδραση (επιβολή) με τη βοήθεια των ανακοινώσεων: Πειθώ (πεποίθηση) και υποβολή (υπαγόρευση).

Η **πεποίθηση** είναι λογικά καθορισμένη μέσω της ανακοίνωσης (η αρκετών ανακοινώσεων) σε κάποια κρίση η συλλογισμό (συμπέρασμα) με σκοπό να επιτευχθεί η συμφωνία του συνομιλητή (ή ακροατήριο) με την εκφραζόμενη γνώμη. Η πεποίθηση προϋποθέτει αλλαγή στη συνείδηση του συνομιλητή (ή ακροατήριο) η οποία θα τον αναγκάσει να υπερασπιστεί αυτή τη γνώμη και να ενεργεί σε αντιστοιχία αυτήν. Ο Lenin (stat 29) εκτιμούσε αυτή τη στιγμή για λειτουργία της αυτόνομης ώριμης σκέψης.

Στην επικοινωνία η ίδια πεποίθηση περιορίζεται μέχρι τη δημιουργία και τη μεταδόση των ανακοινώσεων σε καθεμιά από τις οποίες οπωσδήποτε σε αντιστοιχία με τους κανόνες της λογικής περιέχεται η θέση, επιβεβαιωμένη από τα επιχειρήματα και την επίδειξη της αλήθειας της. Αλλά η πεποίθηση σ' αυτή τη διαδικασία, αποδεικνύεται δυσχερής ενέργεια στην ποιότητα και την συγκινησιακή αντιληπτικότητα των επιχειρημάτων για το συνομιλητή, η ικανότητα τους για απόδειξη της συγκεκριμένης θέσης και τέλος των περιστάσεων, στις οποίες γίνεται η επικοινωνία. Η εμπειρία δείχνει ότι στην πρακτική της επικοινωνίας μεταξύ των ανθρώπων, πολλές φορές εμφανίζονται καταστάσεις όταν τα αδιαμφισβήτητα επιχειρήματα δομημένα πάνω σε αληθινά στοιχεία αποδεικνύονται μη πειστικά, ενώ επιδρούν τα επιχειρήματα τα οποία περιορίζονται μέχρι το χαρακτηρισμό της προσωπικότητας των οποίων οι συλλογισμοί (κρίσεις) υποστηρίζονται ή αμφισβητούνται. Η ίδια πρακτική της επικοινωνίας δείχνει με αφορμή την οποία εκείνο τον καιρό μελέτησε ο **A. Gertchen** πόσο λιγότερο ενεργεί η λογική όταν ο άνθρωπος **δεν θέλει** να πειστεί.

Στην καθημερινή επικοινωνία οι άνθρωποι, ευρέως χρησιμοποιούν την πεποίθηση με τη βοήθεια της έμμεσης απόδειξης στην οποία η αληθινότητα του συλλογισμού, προτεινόμενου σαν θέση καθορίζεται ή μέσω της διάψευσης της αντικρουόμενης θέσης, ή μέσω της ανακάλυψης των ομοιοτήτων και των γνωρισμάτων μεταξύ δυο ή περισσότερων αντικειμένων, ανθρώπων γεγονότων ιδεών κλπ. Τέτοια απόδειξη πείθει εφόσον αυτή δίνει τους λόγους για τους συλλογισμούς της αντίθεσης η της αναλογίας. Στην πεποίθηση ξεπερνιέται η κριτική συμπεριφορά του συνομιλητή προς τα προτεινόμενα επιχειρήματα και συμπεράσματα. Η κριτική συμπεριφορά μπορεί να εμφανιστεί με διαφορετικές αιτίες: εξαιτίας της λογικής ατέλειας της επιχειρηματολογίας, η υπερβολή, η αφθονία από επιχειρήματα αποκτά λογικά λάθη εξαιτίας της αντιφατικής επίδρασης της προσωπικής εμπειρίας του ακροατηρίου τον απόψεων για τη ζωή, οι οποίες έχουν διαμορφωθεί σ'αυτήν υπό την επιρροή της καθημερινής πρακτικής. Εξαιτίας των ιδεολογικών θεωρήσεων (θέσεων) των ακροατών,

όταν τα επιχειρήματα είναι σε τομή με τους κανόνες της ομάδας ή των κυρίαρχων σ' αυτήν αξιών.

Πάνω στα αποτελέσματα από την πεποίθηση επιφέρει επίδραση και η επίκληση προς τα αισθήματα του συνομιλητή. Τα επιχειρήματα τα οποία περιέχουν αυτό το γεγονός επικλήσεων, έχουν για σκοπό να προκαλέσουν στους ακροατές συγκινήσεις και βούληση. Τέτοια επιχειρηματολογία στην επικοινωνία οξύνει τα ηθικά αισθήματα για χρέος υπερηφάνειας και αξιοπρέπειας, δηλ. τα αισθήματα τα οποία είναι ευμενή για την πεποίθηση. Στον ίδιο σκοπό μπορούν να χρησιμεύσουν στην επιχειρηματολογία η ειρωνεία και ο σαρκασμός, η επίκληση προς τα συναισθήματα δυστυχώς και η συμπόνια (οίκτος), προς την ταπεινότητα (σεμνότητα) και προς την επιθυμία του ατόμου να είναι με την πλειονότητα.

Η πεποίθηση στην επικοινωνία αποδεικνύεται αποτελεσματική, μόνο αν κρατά λογαριασμό για τις πραγματικές δυνατότητες σε δεδομένο μέσο, τρόπο, μέθοδο σε συγκεκριμένες συνθήκες. Χωρίς αυτό η επίδραση της πειθούς στην πεποίθηση μεταβάλλεται σε λιγότερο ωφέλιμη ηθικοποίηση, η οποία δεν δίνει το προσδοκώμενο αποτέλεσμα. Με έρευνα τις πραγματικές δυνατότητες μέσω της πεποίθησης μπορεί να επιτευχθεί επαναδόμηση στη συνείδηση και τα κίνητρα για δραστηριότητα, να αφυπνιστεί η επιθυμία και να αλλάξει ο τρόπος της ζωής...Kovaliev.

Στον πολιτικό αγώνα ο οποίος αφορά τα βασικά ταξικά ενδιαφέροντα, συχνά εμφανίζονται καταστάσεις, όταν κάποια ακροατήρια δεν εμφανίζουν ετοιμότητα για λογική παραβολή των επιχειρημάτων και συμπερασμάτων, για να εμφανιστούν σ' αυτά συμφωνία με την αληθινότητά τους. Από καιρό δίνοντας αντίσταση στους ονειροπόλους (νοσταλγούς) σε σχέση με τις ελπίδες τους, ότι θα μπορούν να πείσουν της κατεδαφισμένες εκμεταλλευτικές τάξεις οLenin(sats27) γράφει: οι αστοί πολιτικοί πιστεύουν και ελπίζουν ότι ο σοσιαλισμός θα μπορεί να εισαχθεί στην πορεία της πειθούς. Δυστυχώς γ' αυτούς η γη δεν είναι έτσι ευτυχισμένα δομημένη, οι εκμεταλλευτές, τα θηρία τσιφλικάδες, η καπιταλιστική τάξη δεν υποβάλλονται σε λογική πειθώ.

Η **υποβολή** είναι τρόπος για επικοινωνιακή επίδραση, υπολογισμένη, σε άκριτη αντίληψη των γενικεύσεων, στις οποίες κάτι ισχυρίζεται ή απορρίπτεται χωρίς απόδειξη. Στο σύγχρονο στάδιο, από την εξέλιξη των γνώσεων για αυτό το ψυχολογικό φαινόμενο συνήθως προέρχεται από τη θέση ότι η υποβολή στηρίζεται στην πίστη, η οποία εμφανίζεται χωρίς λογική απόδειξη και μεταφέρεται ή ακριβέστερα αυτόματα διαδίδεται από άτομο σε άτομο, από τη συλλογική ομάδα μέχρι και την προσωπικότητα και το αντίθετο Bzaleva (1967).

Ιδιαίτερη σημασία στην υποβολή έχει ο προσανατολισμός των συνομιλητών προς την προσωπικότητα του υποβάλλοντα. Ο βαθμός μέχρι τον οποίο το ακροατήριο είναι έτοιμο να συγκεντρώσει την προσοχή της πάνω στις ανακοινώσεις με συγκεκριμένο περιεχόμενο, να τις αποδεχτεί και ενστερνιστεί, σε σημαντικό βαθμό εξαρτάται από τις αντιλήψεις (ιδέες) της για τον άνθρωπο, ο οποίος εκδηλώθηκε στο ρολό του επικοινωνούντα. Μεγάλη σημασία αποκτά η αξιολόγηση (εκτίμηση βαθμός) του δικού του **status** και συμπεριφορά ρόλου, του κύρους του, των ειλικρινών του σκοπιμοτήτων και την εγκυρότητα της πληροφορίας του. Στις συνθήκες οι οποίες χαρακτηρίζονται θετικές σε σχέση με τους παρατηρούμενους δείκτες, η υποβολή συνήθως είναι αρκετά αποτελεσματική και στις περιπτώσεις όταν είναι απαραίτητο να χρησιμοποιηθεί η υποβολή για ιδεολογική επίδραση πρέπει εκ των προτέρων να καταβληθούν ενδιαφέρον και προσοχή στα απარიθμούμενα γνωρίσματα του προσανατολισμού προς τον επικοινωνούντα και να ανταποκρίνονται στο καθήκον.

Τεράστια επιρροή πάνω στην υποκειμενική ετοιμότητα των συμμετεχόντων στην επικοινωνία να δεχθούν την υποβαλλόμενη επίδραση δείχνουν τις συγκεκριμένες

συνθήκες στις οποίες αντιλαμβάνονται τις ανακοινώσεις. Η τεταμένη προσοχή ακροατών και τα χειροκροτήματα, η έλλειψη της πληροφορίας σε σοβαρό πολιτικό ζήτημα, σοβαρά επηρεάζουν πάνω στην ετοιμότητα του ακροατηρίου να δεχθεί ακρίτα τις προτεινόμενες κρίσεις (σκέψεις συλλογισμούς). Άμεσο αποτέλεσμα από την πειθώ και την υποβολή είναι η διαμόρφωση στη συνείδηση του ακροατηρίου των διαθέσεων για τα αντικείμενα, τα οποία αποδεικνύονται **απόντα** ή συνδεδεμένα με τα αντικείμενα της ανακοίνωσης ή την επιβεβαίωση των πλέον υπαρκτών προδιαθέσεων, η τέλος μετατροπή ή καταπίεση της ενέργειας των διαθέσεων, οι οποίες αντιτίθενται στους σκοπούς της πραγματοποίησης της επίδρασης. Παρόλο που οι διαφορετικές αρχές της πραγματοποίησης της πειθούς και της υποβολής συμπληρώνονται μεταξύ τους και χρησιμοποιούνται σε κάθε πράξη της επικοινωνίας, εφόσον η απολυτοποίηση σε κάνει μια από αυτές, οδηγεί μέχρι την στεγνή λογικοποίηση η μέχρι τη μαζικοποίηση της πραγματικότητας η οποία πλησιάζει μέχρι το μηδέν, σε εξάρτηση από την ενδυνάμωση της κριτική του ακροατηρίου.

Στο κομματικό εργαζόμενο στέλεχος και ιδιαίτερα στον προπαγανδιστή επιβάλλεται να επωφελείται, χρησιμοποιώντας στη δραστηριότητα, από διάφορα είδη επικοινωνίας, διαφορετικούς τρόπους για ψυχολογική και πρώτα απ' όλα λεκτική επίδραση. Αυτός πρέπει διαρκώς να καταβάλει προσπάθειες η επικοινωνία του αν αυτή είναι προσωπική ή κοινωνικά προσανατολισμένη, ο λόγος από το βήμα η εγκάρδιος διάλογος, να γίνει στο μέγιστο αποτελεσματική. Η ανικανότητα να γνωριστούν στο χάρτη των ιδεών οι πεποιθήσεις και τα στοιχεία προκαλούν πολλές ανεπάρκειες στη διαπαιδαγωγική εργασία με τις μάζες. Γι' αυτό μπροστά στους προπαγανδιστές πολύ έντονα στέκεται το καθήκον να μάθουν την επαγγελματική ικανότητα να επικοινωνούν. Μέχρι τώρα αυτό το καθήκον έμπαινε κυρίως στον ρητορικό λόγο – εμφανές είναι ότι από το βήμα είναι απαραίτητο να έχεις την ικανότητα να μιλάς.

Αλλά να μιλάς (γενικώς να επικοινωνείς) πρέπει, όχι μόνο με το μαζικό ακροατήριο. Αυτό μας υποχρεώνει να μελετήσουμε τη γενικά ψυχολογική και τον κοινωνικό ψυχολογικό μηχανισμό της αποτελεσματικής επικοινωνίας και να τους αφιερώσουμε την προσοχή η οποία του αξίζει στη δική του κοινωνική σημασία.

Η αλληλεπιδραστική (interaction) πλευρά της επικοινωνίας, αποτελεί συμβατικό (υποθετικό) όρο που καθορίζει το χαρακτηρισμό εκείνων των μερών (στοιχείων) της επικοινωνίας, τα οποία είναι συνδεδεμένα με την αλληλεπίδραση των ανθρώπων στην άμεση οργάνωση της αμοιβαίας (από κοινού) δραστηριότητας. Η έρευνα του προβλήματος για την αλληλεπίδραση έχει μεγάλη παράδοση στην κοινωνική ψυχολογία. Επειδή αυτή η παράδοση είναι πολύ αντιφατική, από τη μία πλευρά οι έρευνες στο πρόβλημα της αλληλεπίδρασης είναι πάρα πολλές, και έχουν δεχθεί την αλληλεπίδραση ως αφετηρία έναρξης της ανάλυσης (interactionism), και από την άλλη πλευρά η θέση της αλληλεπίδρασης ως γενικός μηχανισμός της κοινωνικής συμπεριφοράς και της κοινωνικής δράσης της προσωπικότητας έχει εξηγηθεί πολύ επιφανειακά, απουσιάζει μια καθαρή (σαφή) λύση στο ζήτημα της συσχέτισης της αλληλεπίδρασης στην επικοινωνία, στο ρόλο της αλληλεπίδρασης στη δομή της επικοινωνίας κλπ.

*Διαισθητικά (intuitive)* είναι δύσκολο να υποτεθεί η αναμφισβήτητη σχέση, η οποία υπάρχει μεταξύ επικοινωνίας και αλληλεπίδρασης των ανθρώπων, και είναι επίσης δύσκολο να διαχωριστούν αυτές οι έννοιες και σ' αυτό τα πειράματα να γίνουν ακριβέστερα προσανατολισμένα. Μέρος από τους συγγραφείς απλώς ταυτίζουν την επικοινωνία και την αλληλεπίδραση, ερμηνεύοντας και τη μία και την άλλη (communication) με την στενή έννοια της λέξης (δηλ. σαν ανταλλαγή πληροφορίας). Άλλοι εξετάζουν τη σχέση μεταξύ της αλληλεπίδρασης και της επικοινωνίας σαν σχέση μεταξύ τύπου (σχήματος) σε ορισμένη διαδικασία και το περιεχόμενο της. Μερικές φορές προτιμούν να μιλάνε για σύνδεση, αλλά πάλι αυτόνομη ύπαρξη της επικοινωνίας

σαν communication και της αλληλεπίδρασης σαν interaction. Μέρος απ' αυτές τις διαφορετικές απόψεις γεννήθηκε από τις δυσκολίες των ορίων, ιδιαίτερα από το ότι η έννοια "επικοινωνία" χρησιμοποιείται άλλοτε με τη στενή, άλλοτε με την ευρύτερη σημασία της λέξης. Αν ακολουθήσουμε το προτεινόμενο σχήμα στο χαρακτηρισμό της δομής της επικοινωνίας, δηλαδή αν υποθέσουμε, ότι η επικοινωνία στο ευρύ νόημα της λέξης (σαν πραγματικότητα των διαπροσωπικών και των κοινωνικών σχέσεων) περιλαμβάνει στον εαυτό της communication με το στενό νόημα της λέξης (σαν ανταλλαγή της πληροφορίας), τότε λογικό είναι να επιτραπεί τέτοια ερμηνεία της αλληλεπίδρασης, στην οποία αυτή σκιαγραφείται σαν την άλλη – σε σύγκριση με την επικοινωνιακή – πλευρά της επικοινωνίας. Ποια "άλλη"; Σ' αυτό το ζήτημα ακριβώς πρέπει να δοθεί απάντηση.

Αν η επικοινωνιακή διαδικασία γεννιέται στη βάση ορισμένης αμοιβαίας δραστηριότητας, τότε η ανταλλαγή των γνώσεων και ιδεών με αφορμή αυτή την δραστηριότητα αναπόφευκτα προϋποθέτει, ότι η επιτευχθείσα αμοιβαία κατανόηση πραγματοποιείται σε νέες από κοινού δοκιμές της δραστηριότητας για να εξελιχθεί παραπέρα και να γίνει οργανωμένη. Η ταυτόχρονη συμμετοχή πολλών ανθρώπων σ' αυτή τη δραστηριότητα σημαίνει, ότι καθένας πρέπει να έχει τη δική του συμβολή σ' αυτήν, η οποία επιτρέπει ακριβώς να ερμηνευθεί η αλληλεπίδραση σαν οργάνωση της αμοιβαίας δραστηριότητας.

Στην πορεία αυτής της δράσης για τους συμμετέχοντες είναι εξαιρετικά σημαντικό όχι μόνο να ανταλλάξουν πληροφορία, αλλά και να οργανώσουν "απαλλαγή των ενεργειών", να σχεδιάσουν κοινή δραστηριότητα. Σ' αυτό το σχεδιασμό (προγραμματισμό) είναι εφικτή τέτοια ρύθμιση των ενεργειών του ενός ατόμου από τα "σχέδια" που ωρίμασαν στο κεφάλι του άλλου, Lomov, η οποία κάνει τη δραστηριότητα πράγματι συλλογική – ομαδική και ως φορέας της πλέον δεν εμφανίζεται το ξεχωριστό άτομο, αλλά η ομάδα. Με τέτοιο τρόπο το ζήτημα για το ποια είναι η "άλλη" πλευρά της επικοινωνίας που αποκαλύπτεται με την έννοια της "αλληλεπίδρασης", τώρα μπορεί να απαντηθεί. Είναι εκείνη η πλευρά, η οποία σταθεροποιεί όχι μόνο την ανταλλαγή των σημάτων, μέσω των οποίων μεταβάλλεται η συμπεριφορά του άλλου παρτενέρ, αλλά και την οργάνωση των αμοιβαίων ενεργειών που επιτρέπουν στην ομάδα να εκτελεί ορισμένη κοινή για τα μέλη της δράση. Τέτοια λύση στο ζήτημα προϋποθέτει αποκοπή της αλληλεπίδρασης από την επικοινωνία, αλλά εξαιρεί (απορρίπτει) και την ταύτισή τους: η επικοινωνία, οργανώνεται στην πορεία της αμοιβαίας δράσης "με αφορμή" ακριβώς αυτήν τη διαδικασία των ανθρώπων που τους είναι απαραίτητη για να ανταλλάξουν πληροφορία, και την ίδια την δραστηριότητα, δηλαδή να επεξεργαστούν μορφές και κανόνες για από κοινού ενέργειες. Μ' αυτό τον τρόπο η αλληλεπιδραστική (interaction) πλευρά της επικοινωνίας αποκαλύπτεται στα χαρακτηριστικά εκείνων των ανθρώπινων ενεργειών, οι οποίες ακριβώς παρουσιάζονται σαν μέρος της αλληλεπίδρασης.

Στην ιστορία της κοινωνικής ψυχολογίας υπήρξαν αρκετές δοκιμές (προσπάθειες) να περιγραφεί η δομή αυτών των αλληλεπιδράσεων. Έτσι για παράδειγμα στην κοινωνική ψυχολογία της Δύσης μεγάλο έδαφος κατέκτησε η ονομαζόμενη "θεωρία της ενέργειας" ή "θεωρία της κοινωνικής ενέργειας", στην οποία σε διάφορες παραλλαγές προτεινόταν περιγραφή της ατομικής πράξης της ενέργειας. Προς αυτή την ιδέα στράφηκαν και οι κοινωνιολόγοι: M. Wember, P. Sorokin, T. Pearson, και οι κοινωνικοί ψυχολόγοι: Y. Freeman κ.ά. Όλοι καθήλωσαν κάποια μέρη της αλληλεπίδρασης: τους ανθρώπους, την σχέση τους, την επίδρασή του ενός πάνω στον άλλο και ως επακόλουθο αυτού τις μεταβολές τους.

Αυτό το καθήκον πάντοτε διατυπώθηκε σαν αναζήτηση της επικράτησης παραγόντων στην κινητοποίηση (παρακίνηση) ενεργειών στην αλληλεπίδραση. Σαν παράδειγμα για το πώς πραγματοποιείται αυτή η ιδέα, μπορεί να μας χρησιμεύσει η θεωρία του T. Pearsons στην οποία έγινε δοκιμή να επισημανθεί μία γενική κατηγοριακή μηχανή για περιγραφεί τη δομή της κοινωνικής ενέργειας. Το ζητούμενο του Pearsons βρίσκεται στην κατεύθυνση, η οποία είναι αντίθετη της κατεύθυνσης, στην οποία αυτό το φαινόμενο περιγράφεται στην τώως σοβιετική ψυχολογία. Εδώ όπως είναι γνωστό, το πρώτο δίνεται για ανάλυση της δομής της

ανθρώπινης δραστηριότητας, και μετά στα δικά της όρια ως δικά της μέρη (στοιχεία) προσδιορίζονται *ενέργειες* (και παραπέρα – λειτουργίες). Η δομή της επιμέρους ενέργειας σε τέτοια τακτική καθορίζεται από τη δομή της κοινωνικής δράσης, πραγματοποιούμενη στο δικό της περιεχόμενο.

Σύμφωνα με τον **Pearsons**, στη βάση της δραστηριότητας βρίσκονται οι διαπροσωπικές αλληλεπιδράσεις πάνω στις οποίες *οικοδομείται* η ανθρώπινη δραστηριότητα στη δική της ευρεία εκδήλωση, και αυτή είναι αποτέλεσμα μεμονωμένων ενεργειών. Όλο αυτό αρχίζει από τη μεμονωμένη ενέργεια σαν κάποια “στοιχειώδης πράξη”. Σαν συνέπεια αυτών δημιουργούνται συστήματα από ενέργειες. Κάθε πράξη εξετάζεται μόνη της, απομονωμένη, από το οπτικό σημείο του αφαιρετικού σχήματος στο οποίο σκιαγράφονται: α) παράγοντας, β) “ο άλλος” προς τον οποίο κατευθύνεται η ενέργεια, γ) κανόνες (στους οποίους οργανώνεται η αλληλεπίδραση, δ) αξίες (τις οποίες παρακολουθεί κάθε συμμετέχων), ε) κατάσταση στην οποία εκτελείται η ενέργεια. Ο παράγοντας είναι προσανατολισμένος σ’ αυτό, ότι η δική του επίδραση κατευθύνεται προς την πραγματοποίηση των στάσεων του (αναγκών). Σε σχέση με τον “άλλο”, ο παράγοντας εξελίσσει σύστημα από προσανατολισμούς και προσδοκίες, πρόβλεψη των πιθανών αντιδράσεων του άλλου. Μπορούν να προσδιοριστούν πέντε δυάδες τέτοιων προσανατολισμένων, οι οποίοι δένουν την ταξινόμηση των δυνατών ειδών αλληλεπίδρασης. Βασική προϋπόθεση είναι με τη βοήθεια αυτών των πέντε δυάδων να περιγραφούν όλα τα είδη της ανθρώπινης δραστηριότητας.

Αυτή η δοκιμή αποδεικνύεται άκαρπη. Το σχήμα της ενέργειας, το προτεινόμενο από τον Pearson, φαίνεται τόσο αφηρημένο, που σε θεωρητική ανάλυση των διαφόρων ενεργειών δεν έχει καμία σημασία. Αυτό αποδεικνύεται ασύστατο και για την πειραματική πρακτική, στη βάση αυτού του θεωρητικού σχήματος εκτελέστηκε μία μοναδική έρευνα από τον ίδιο τον ιδρυτή της αντίληψης. Μεθοδολογικά λάθος εδώ φαίνεται η ίδια η αρχή, ο προσδιορισμός κάποιων αφηρημένων στοιχείων στη δομή της ατομικής ενέργειας. Με τέτοιο τρόπο είναι αδύνατη η σύλληψη της περιεκτικής (περιεχομένου) πλευράς της ενέργειας, αφού αυτή προσδιορίζεται από το περιεχόμενο της κοινωνικής δραστηριότητας συνολικά. Εξαιτίας αυτού η ανάλυση μπορεί να αρχίσει μόνο από το περιεχόμενο της κοινωνικής δραστηριότητας και απ’ αυτήν να βαδίσουμε προς τη δομή των επιμέρους ατομικών ενεργειών, δηλαδή σε εντελώς αντίθετη κατεύθυνση.

Αλλά η κατεύθυνση, η προτεινόμενη από τον **Pearsons**, αναπόφευκτα οδηγεί μέχρι τον ψυχολογισμό των κοινωνικών σχέσεων, εφόσον σ’ αυτόν ολόκληρος ο πλούτος της κοινωνικής δραστηριότητας (με άλλα λόγια το σύνολο των κοινωνικών σχέσεων) εξάγεται από την ψυχολογία του ατόμου (εφόσον οι “στοιχειώδης πράξεις της ενέργειας” από μόνες τους αντιπροσωπεύουν εκτέλεση συγκεκριμένων, επίσης ατομικών, κανόνων (τύπων) και σκοπών). Εξαιτίας αυτού, ακόμη και αν απομακρυνθούμε από την ιδεολογική ουσία της θεωρίας της κοινωνικής ενέργειας (επεξεργασία των μέσων για σταθεροποίηση των καπιταλιστικών σχέσεων), οι δικές της μεθοδολογικές βάσεις εξακολουθούν να γίνονται δεκτές ως μη ικανοποιητικές· δε μπορεί να επεξεργαστεί τη δομή της ενέργειας (ή της αλληλεπίδρασης), βασιζόμενη (ορμώμενη) στις ψυχικές ιδιαιτερότητες της προσωπικότητας, εξεταζόμενη εκτός κοινωνικού περιεχομένου.

Άλλη δοκιμή για να οικοδομηθεί η δομή της αλληλεπίδρασης συνδέεται με την περιγραφή των σκαλοπατιών της εξέλιξής της. Σ’ αυτή, η αλληλεπίδραση δεν διαχωρίζεται σε στοιχειώδεις πράξεις, αλλά σε στάδια από τα οποία αυτή διέρχεται. Τέτοια τακτική προτάθηκε, ειδικότερα από τον Πολωνό ερευνητή **Y. Schepanski**. Για τον **Schepanski** “κεντρική έννοια στην περιγραφή της κοινωνικής συμπεριφοράς είναι η έννοια *κοινωνική σχέση*”. Αυτή μπορεί να παρουσιαστεί ως διαδοχική πραγματοποίηση της: α) χωρικής επαφής, β) ψυχικής επαφής, (κατά τον **Schepanski** αυτή είναι το αμοιβαίο ενδιαφέρον), γ) κοινωνικής επαφής (εδώ αυτή είναι από κοινού δραστηριότητα), δ) αλληλεπίδρασης (η οποία ορίζεται σαν “συστηματική μόνιμη πραγματοποίηση των

ενεργειών, που έχουν σκοπό να παρακαλέσουν αντίστοιχη αντίδραση από την πλευρά του παρτενέρ...”) και τέλος ε) κοινωνικής σχέσης (από κοινού συνδεόμενα συστήματα της ενέργειας). Παρότι όλο το λεχθέν αναφέρεται στο χαρακτηρισμό της “κοινωνικής σχέσης”, το δικό της είδος σαν “αλληλεπίδραση” παρουσιάζεται πλήρως.

Η τακτοποίηση των σκαλοπατιών που προπορεύονται της αλληλεπίδρασης, δεν είναι πολύ αυστηρή, η χωρική και ψυχική επαφή σ’ αυτό το σχήμα εξηγούνται ως προϋποθέσεις για την ατομική πράξη της αλληλεπίδρασης και εξαιτίας αυτού το σχήμα δεν ξεπερνά τα λάθη της προηγούμενης δοκιμής. Με τη συμπερίληψη όμως μέσω των προϋποθέσεων για την αλληλεπίδραση της “κοινωνικής επαφής”, εννοούμενης σαν αμοιβαία δραστηριότητα, ο δρόμος για τη μελέτη της πλευράς του περιεχομένου της παραμένει ανοικτός. Όμως η έλλειψη αυστηρότητας υποβαθμίζει τις πρακτικές της δυνατότητες για τη μελέτη της δομής της αλληλεπίδρασης. Για τώρα στα πειράματα οι ερευνητές πρακτικά έχουν δουλειά με το φαινόμενο της αλληλεπίδρασης ως τέτοιο, χωρίς ικανοποιητικές προσπάθειες για την εύρεση της δικής της ανατομίας.

### **Τύποι αλληλεπίδρασης**

Υπάρχει ακόμη μία περιγραφική τακτική στην ανάλυση του προβλήματος για την αλληλεπίδραση – οικοδόμηση των ταξινομήσεων των διαφορετικών της ειδών. Διαισθητικά είναι εμφανές, ότι πρακτικά χωρατά έρχονται σε άπειρη ποσότητα διαφορετικών ειδών αλληλεπίδρασης. Για τις πειραματικές έρευνες είναι άκρως σημαντικό να καθοριστούν στο ελάχιστο μερικοί βασικοί τόποι απ’ αυτές τις αλληλεπιδράσεις. Στην κοινωνική ψυχολογία είναι αποδεκτές πολυάριθμες δοκιμές για την οικοδόμηση της ταξινόμησής τους. Η πιο διαδεδομένη είναι η διχοτομική διαίρεση όλων των δυνατών ειδών αλληλεπίδρασης των δύο αντίθετων ειδών: ο *συνεταιρισμός* και ο *ανταγωνισμός*.

Οι διάφοροι συγγραφείς καθορίζουν αυτά τα δύο βασικά είδη με διαφορετικούς όρους. Εκτός του συνεταιρισμού και του ανταγωνισμού μιλάμε για συμφωνία και σύγκρουση, για προσαρμογή και αντιπολίτευση, για κοινωνικότητα (association) και αντικοινωνικότητα (dissociation) κλπ. Πίσω απ’ όλες αυτές τις έννοιες καθαρά διακρίνεται η αρχή του προσδιορισμού των διαφορετικών ειδών αλληλεπίδρασης. Στην πρώτη περίπτωση αναλύονται τέτοιες εμφανίσεις οι οποίες βοηθούν για την οργάνωση της από κοινού δραστηριότητας, και είναι “θετικές” απ’ αυτό το οπτικό σημείο.

Τα τελευταία χρόνια στη δυτική κοινωνική ψυχολογία αυξήθηκε το ενδιαφέρον προς την ονομαζόμενη “βοηθητική συμπεριφορά”, όπου ερευνάται ο ψυχικός μηχανισμός της συμπεριφοράς υπολογιζόμενος κυρίως για βοήθεια του άλλου ανθρώπου. Αυτό είναι μια νέα άποψη των ερευνών σε σύγκριση με την παραδοσιακή μελέτη του συνεταιρισμού σαν μορφή συνεργασίας. Οι έρευνες αυτού του τύπου όμως, επίσης μπορούν να μεταφερθούν στην ανάλυση της πρώτης μορφής (αλληλεπίδρασης). Στη δεύτερη ομάδα εμπίπτουν οι αλληλεπιδράσεις, οι οποίες έτσι ή αλλιώς “τραντάζουν, ταρακουνούν” την από κοινού δραστηριότητα, αντιπροσωπεύουν ορισμένο είδος εμποδίων γι’ αυτήν.

Ιδιάζουσα αντίληψη σε αυτό το ζήτημα αναφέρουν οι κοινωνικοί ψυχολόγοι της τέως Ανατολικής Γερμανίας **Gibs&Forberg**. Οι συγκεκριμένοι εκτιμούν, ότι ο σημαντικότερος τύπος αλληλεπίδρασης είναι ο συνεταιρισμός, ο οποίος χαράσσεται ως βασικό αντικείμενο της κοινωνικής ψυχολογίας. Σκοπός αυτής της επιστήμης πρέπει να γίνει η “αναζήτηση” της συλλογικής “δυναμικής πιθανότητας”, που εμφανίζεται στο συνεταιρισμό. Οι συγγραφείς επικαλούνται την ιδέα του Marx για τη σημασία του συνεταιρισμού ως αφετηρία εξόδου για την κατανόηση της ουσίας της κοινωνικής εργασίας όπου δεν είναι μόνο σημαντική η εμφάνιση της νέας δύναμης, που δημιουργήθηκε από τη σμίξη πολλών δυνάμεων σε μία κοινή, αλλά και η ίδια η “κοινωνική επαφή” η οποία “γεννά ένα συναγωνισμό και μια



ιδιόμορφη αύξηση της ζωτικής ενέργειας (animalspirits), η οποία αυξάνει την ικανότητα εργασίας των επιμέρους εργαζομένων”.

Για την κοινωνική ψυχολογία, κατά την γνώμη των **Gibs&Forbers**, μ’ αυτό ανακαλύπτεται το καθήκον να βρεθούν τα χαρακτηριστικά του συνεταιρισμού, εφόσον αυτά οδηγούν μέχρι την άθροιση, τη σύγκριση της εξίσωσης και τη γέννηση του συνόλου των δυνάμεων, που συμμετέχουν στην ενιαία δραστηριότητα. Σ’ αυτή την τακτική αναμφίβολα συλλαμβάνεται ένα από τα σοβαρότερα καθήκοντα της κοινωνικής ψυχολογίας, ιδιαίτερα στις συνθήκες της τέως σοσιαλιστικής κοινωνίας. Όμως δεν πρέπει να επιτραπεί και σημαντική απολυτοποίηση του καθήκοντος να μελετηθεί μόνο ο συνεταιρισμός. Το άλλο είδος αλληλεπίδρασης, συνδεδεμένο με τα συγκρουσιακά είδη συμπεριφορών, αλλά επίσης και με τις συμπεριφορές του συναγωνισμού, που δύσκολα μπορούν γενικά να αξιολογηθούν για ασήμαντες ακόμη περισσότερες, όταν και στο Marx το ζήτημα είναι για το ρόλο του συναγωνισμού, εμφανίζεται αναπόφευκτα μέσα στο συνεταιρισμό.

Αν στραφούμε προς τα καθήκοντα της κοινωνικής ψυχολογίας στην τέως σοσιαλιστική κοινωνία, αλλά και εδώ, διαπιστώνουμε ότι είναι πάρα πολύ σοβαρή η δεύτερη πλευρά του προβλήματος. Κατά παράδοση σ’ αυτήν εξετάστηκαν η σχέση του ανταγωνισμού ή της σύγκρουσης. Από καιρό πλέον στην παραδοσιακή κοινωνική ψυχολογία αποσύρθηκε παρόμοια αντίληψη της σύγκρουσης, όταν αυτή αντιμετωπίζεται μόνο σαν αρνητικό φαινόμενο. Σήμερα στη Δύση εμφανίστηκαν πολλές διεργασίες στις οποίες αναλύονται οι θετικές και οι αρνητικές πλευρές της σύγκρουσης. Αλλά σε τελικό λογαριασμό πίσω απ’ αυτές τις έρευνες βρίσκονται απόλυτα ορισμένες ιδεολογικές απαιτήσεις, συνδεδεμένες με την αναγκαιότητα να εξηγηθούν οι συγκρούσεις σαν “νόμιμη μορφή” των σχέσεων στις συνθήκες της καπιταλιστικής κοινωνίας. Απ’ αυτό το οπτικό σημείο ενδιαφέρουσα είναι η δοκιμή του Αμερικανού ερευνητή **M. Doich**, να εφεσιβάλλει την μαρξιστική αντίληψη της ταξικής σύγκρουσης και να την ερμηνεύσει σαν συνηθισμένη “μορφή”, συνηθισμένο (κοινό) τύπο αλληλεπίδρασης. Για τη μαρξιστική κοινωνική ψυχολογία είναι εξαιρετικά σημαντικό να καθοριστεί ακριβώς η κοινωνιοψυχολογική άποψη στη μελέτη των συγκρούσεων, για να μην εφαρμοστούν μέτρα της ψυχολογικής ανάλυσης στη μελέτη των κοινωνικών συγκρούσεων σε μακροεπίπεδο.

Δεύτερη περίπτωση, η οποία απαιτεί τη μελέτη και του άλλου τύπου της αλληλεπίδρασης (και όχι μόνο του συνεταιρισμού), είναι το πλήρες νέο φαινόμενο, που εμφανίζεται στις συνθήκες της τέως σοσιαλιστικής κοινωνίας, το φαινόμενο του τέως σοσιαλιστικού συναγωνισμού. Ο συναγωνισμός, εξεταζόμενος παραδοσιακά σαν είδος ανταγωνισμού, εδώ αλλάζει ποιοτικά τη φύση του, και εξαιτίας αυτού η μελέτη του με τους κανονισμούς που ισχύουν για τη μελέτη του ανταγωνισμού αποδεικνύεται μεθοδολογικά ακατάλληλη. Εμφανίζεται η αναγκαιότητα πρώτα απ’ όλα να περιγραφεί αυτή η απόλυτα νέα μορφή της δράσης, που μόνο εξωτερικά είναι όμοια με έναν τέτοιο τύπο αλληλεπίδρασης σαν ανταγωνισμός. Πλέον ειδικά σοβαρό καθήκον είναι η ανάλυση του, πως συσχετίζονται μεταξύ τους η συναγωνιστική δραστηριότητα και η σύγκρουση.

Να γιατί δεν είναι λογικό να αγνοηθεί αυτό το είδος αλληλεπιδράσεων. Απεναντίας, σοβαρότερη προσοχή αξίζουν οι προσπάθειες όπως σε θεωρητικό, επίπεδο έτσι και σε πειραματική έρευνα της σύγκρουσης, αλλά επίσης και της συναγωνιστικής δράσης. Σε ότι σχετίζεται με τη μελέτη της σύγκρουσης, αυτή εδώ πρώτα απ’ όλα είναι απαραίτητη στην οικοδόμηση του συγκεκριμένου θεωρητικού σχήματος, στα πλαίσια του οποίου αυτό το φαινόμενο μπορεί να ερευνηθεί στην κοινωνική ψυχολογία με σκοπό να προσδιοριστεί απ’ αυτήν η προσωπική της οπτική γωνία στο πρόβλημα. Σε αντιστοιχία με τις απαιτήσεις της μαρξιστικής μεθοδολογίας για να αποκαλυφθεί πρώτα απ’ όλα η αντικειμενική φύση της σύγκρουσης στην κοινωνική ψυχολογία, φαίνεται, ότι πρέπει να επικεντρώσει την προσοχή της πάνω σε δύο ζητήματα: από τη μία πλευρά πάνω στην ανάλυση των *δευτερευόντων* κοινωνικο-ψυχολογικών απόψεων σε κάθε σύγκρουση (για παράδειγμα την

συνειδητοποίηση της σύγκρουσης από τους συμμετέχοντες σ' αυτήν), και από την άλλη πλευρά, πάνω στον καθορισμό της *ιδιαιτερηστάξης* συγκρούσεων που γεννιούνται από *ιδιάζοντες* κοινωνιοψυχολογικούς παράγοντες.

Και τα δύο καθήκοντα μπορούν να λυθούν με επιτυχία μόνο παρουσία του ταυτοσήμου εννοιολογικού σχήματος της έρευνας. Αυτό πρέπει να συμπεριλάβει στο ελάχιστο τέσσερα βασικά χαρακτηριστικά της σύγκρουσης: τη δομή, τη δυναμική, τις λειτουργίες και την τυπολογία της σύγκρουσης *Petrovskaja*. Φυσικά η τυπική ανάλυση της καθεμίας απ' αυτές τις τέσσερις ομάδες χαρακτηριστικών συμμετέχει και στην παραδοσιακή κοινωνική ψυχολογία. Όμως ολόκληρη η εργασία βασίζεται σ' αυτό, ότι η μελέτη της *κάθε* ομάδας τέτοιων χαρακτηριστικών πρέπει να υποτάσσεται σ' εκείνες τις δύο απαιτήσεις της μαρξιστικής μεθοδολογίας τις οποίες αναφέραμε παραπάνω. Δεν μπορεί να λεχθεί, ότι αυτό το καθήκον είναι πλήρως λυμένο σήμερα στην τέως σοβιετική κοινωνική ψυχολογία, παρόλο που πλέον υπάρχουν αρκετές τέτοιες δοκιμές *Kovalev*. Στον ίδιο χρόνο το πρόβλημα για την έρευνα της σύγκρουσης, έχει σύνολο πρακτικών εφαρμογών, πρώτα απ' όλα στην άποψη της επεξεργασίας των διαφόρων μορφών των συμπεριφορών προς αυτήν (λύση της σύγκρουσης, αποφυγή της σύγκρουσης, προφύλαξη της, εξασθένιση κλπ).

Σε ότι σχετίζεται με την κοινωνικο-ψυχολογική ανάλυση του σοσιαλιστικού συναγωνισμού, εδώ γίνονται τα πρώτα βήματα όπως στην τέως Σοβιετική ένωση, έτσι και στις άλλες τέως σοσιαλιστικές χώρες *Kovalev*. Το ιδιαίτερο του σοσιαλιστικού συναγωνισμού ως ιδιαίτερος τύπος αλληλεπίδρασης συνίσταται πρώτα απ' όλα σ' αυτό, ότι είναι δύσκολο να γίνει ταυτόσημος συσχετισμός μόνο προς τη μία πλευρά από τις πλευρές της διχοτόμησης: συνεταιρισμός – ανταγωνισμός. Αυτό εξηγείται με την περίπτωση, ότι στο σοσιαλιστικό συναγωνισμό πραγματοποιείται σοβαρή συνένωση των στιγμών της συνεταιριστικής δραστηριότητας (αλληλοβοήθεια, συνεργασίας), και των στιγμών, που χαρακτηρίζουν τον ανταγωνισμό (άμιλλα, αγώνας).

Η αγωνιστικότητα σαν κοινή επιδίωξη της προσωπικότητας να εκφραστεί, εδώ συνδυάζεται με την επιδίωξη να βοηθήσει τον άλλο. Η εμφάνιση του ιδιαίτερου της αγωνιστικής πορείας είναι *ιδιάζον* γνώρισμα του σοσιαλιστικού συναγωνισμού *Zuravevetall*. Στο σοσιαλιστικό συναγωνισμό διαμορφώνεται ιδιαίτερο είδος δράσης της προσωπικότητας, ονομαζόμενη στις ειδικές διεργασίες "συναγωνιστική δραστηριότητα". Για να δοθεί ακριβής κοινωνιοψυχολογική περιγραφή σ' αυτό το είδος δράσης, είναι απαραίτητο να αναλυθεί λεπτομερώς το ειδικό μέρος της κινητοποίησης στο σοσιαλιστικό συναγωνισμό, αλλά επίσης και το *ιδιάζον* εκείνων των ιδιαίτερων σχέσεων, οι οποίες σχηματίζονται στη διαδικασία του συναγωνισμού και οι οποίες επίσης δεν αναμειγνύονται στην παραδοσιακή διχοτόμηση των σχέσεων: εργασίες (έργου) – διαπροσωπικές. Στην κοινωνική ψυχολογία καθορίζεται ειδικό σύμπλεγμα προβλημάτων σε σχέση με την ανάλυση των στάσεων της προσωπικότητας ακριβώς σ' αυτό τον ιδιαίτερο τύπο δραστηριότητας. Ο σχηματισμός τέτοιας στάσης έχει εξαιρετικά σοβαρές συνέπειες για τον τρόπο ξεπεράσματος των συγκρούσεων, που εμφανίζονται στη διαδικασία του συναγωνισμού.

Ουσιαστική ιδιαιτερότητα του σοσιαλιστικού συναγωνισμού είναι το γεγονός, ότι δεν εμφανίζεται σε όλες τις ομάδες, αλλά μόνο σε ομάδες υψηλού επιπέδου της εξέλιξής τους. Εξαιτίας αυτού, η εξέταση τέτοιας μορφής της αλληλεπίδρασης είναι αδύνατη σε αφηρημένο σχέδιο (προγραμματισμός) και απαιτεί τη μελέτη του στο περιεχόμενο των αληθινών συλλογικών ομάδων.

Γι' αυτό το λόγο για την κοινωνική ψυχολογία πολύ σημαντικό δεν είναι μόνο η έρευνα των συνεταιριστικών μορφών της αλληλεπίδρασης.

Εκτός αυτού η απόλυτη αποδοχή μόνο του ενός τύπου αλληλεπιδράσεων, παραμένει χωρίς προσοχή το αρχικό σοβαρό πρόβλημα για το *περιεχόμενο* της δραστηριότητας, στα πλαίσια της οποίας είναι υπαρκτές κάποια άλλα είδη αλληλεπίδρασης. Αυτό το περιεχόμενο της δραστηριότητας μπορεί να είναι πολύ διαφορετικό. Μπορεί να είναι διαπιστωμένη

συνεταιριστική μορφή της αλληλεπίδρασης, όχι μόνο στις συνθήκες της παραγωγής, αλλά για παράδειγμα και στη πραγματοποίηση κάποιων αντικοινωνικών, παράνομων ενεργειών όπως, ομαδικές κλοπές, αρπαγές κλπ. Εξαιτίας αυτού στην κοινωνική αρνητική δραστηριότητα ο συνεταιρισμός δεν είναι υποχρεωτικά εκείνος ο τύπος, ο οποίος πρέπει να υποκινηθεί, απεναντίας στη δραστηριότητα σύγκρουσης στις συνθήκες της αντικοινωνικής δράσης, μπορεί να αξιολογηθεί θετικά.

Συμπερασματικά, ο συνεταιρισμός και ο ανταγωνισμός είναι μόνο μορφές του “ψυχολογικού σκίτσου” της αλληλεπίδρασης, αλλά σε ένα ευρύτερο σύστημα της δραστηριότητας, στο οποίο ο συνεταιρισμός ή ανταγωνισμός συμμετέχον. Εξαιτίας αυτού, χωρίς να αμφισβητείται η δυνατότητα της έρευνας των συνεταιριστικών μορφών της αλληλεπίδρασης, δεν θα ήταν σωστό να αγνοηθεί και η άλλη μορφή και το κυριότερο δεν θα ήταν σωστό αυτές να εξεταστούν και οι δύο εκτός του περιεχομένου της δραστηριότητας.

### Πειραματικά σχήματα εγγραφής και καταχώρησης των αλληλεπιδράσεων

Ο καθορισμός των δύο πολιτικών τύπων αλληλεπιδράσεων έχει ορισμένο θετικό ρόλο στην άνετη αλληλεπιδραστική πλευράς της επικοινωνίας. Όμως από μόνη της η διχοτομική εξέταση των ειδών αλληλεπίδρασης αποδεικνύεται ανεπαρκής για την πειραματική πρακτική. Εξαιτίας αυτού, στην κοινωνική ψυχολογία γίνονται δοκιμές να βρεθεί η άλλη λύση, να προσδιοριστούν πιο “μικροί” τύποι αλληλεπιδράσεων, οι οποίοι θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν στο πείραμα σαν μονάδες παρατήρησης. Μία από τις πλέον γνωστές δοκιμές αυτού του είδους ανήκει στο RBeyls, ο οποίος διεργάστηκε το δικό του σχήμα που επιτρέπει με ενιαίο σχέδιο να καταχωρούνται τα διάφορα είδη αλληλεπιδράσεων στην ομάδα. Πριν να δημιουργηθεί αυτό το σχήμα ο Beyls σταθεροποίησε με την βοήθεια της μεθόδου της παρατήρησης εκείνες τις αληθινές εκδηλώσεις των αλληλεπιδράσεων, οι οποίες μπορούν να γίνουν ορατές σε ομάδα παιδιών που εκτελούν συγκεκριμένα από κοινού δραστηριότητα.

Ο αρχικός κατάλογος αυτών των μορφών αλληλεπιδράσεων αποδείχθηκε πάρα πολύ διευρυμένος (μέτρηση περίπου 82 είδη) και εξαιτίας αυτού υπήρξε ακατάλληλος για τη δόμηση του πειράματος. Ο Beyls “περιόρισε” τις παρατηρούμενες μορφές αλληλεπιδράσεων σε κατηγορίες, προϋποθέτοντας, ότι κάθε ομαδική δραστηριότητα μπορεί να περιγραφεί με τη βοήθεια τεσσάρων κατηγοριών, στις οποίες σταθεροποιούνται οι εκδηλώσεις : τομέας των θετικών συγκινήσεων, τομέας των αρνητικών συγκινήσεων, τομέας λύσης των προβλημάτων και τομέας τοποθέτησης αυτών των προβλημάτων. Τότε όλα τα είδη σταθερών αλληλεπιδράσεων κατανέμονται στα ακόλουθα τέσσερα τμήματα:

#### ΠΙΝΑΚΑΣ

Τομέας θετικών συγκινήσεων	1. Αλληλεγγύη
	2. περιορισμός της έντασης, πίεσης
	3. συμφωνία
Τομέας λύσης των προβλημάτων	1. πρόταση, υπόδειξη
	2. γνώμη
	3. προσανατολισμός
Τομέας τοποθέτησης των προβλημάτων	1. αίτημα για πληροφορία
	2. αίτημα για έκφραση της γνώμης

	3. αίτημα για υπόδειξη
Τομέας αρνητικών συγκινήσεων	1. ασυμφωνία
	2. δημιουργία έντασης, πίεσης
	3. επίδειξη ανταγωνισμού

Οι ληφθείσες 12 ομάδες θεωρούνται από τον **Beyls**, από την μία πλευρά, ως εκείνο το απαραίτητο ελάχιστο, το οποίο είναι αναγκαίο για την εκτίμηση όλων των δυνατών ειδών αλληλεπίδρασης, ενώ από την άλλη, ως εκείνο το οποίο είναι αναγκαίο για το εφικτό στο πείραμα.

Το σχήμα του **Beyls** κέρδισε αρκετά πλατιά διάδοση παρ' όλη τη σειρά ουσιαστικών κριτικών παρατηρήσεων, που αναφερθήκαν στη διεύθυνσή του. Η πιο στοιχειώδης αντίρρηση βρίσκεται σ' αυτό, ότι δεν υπάρχει καμία λογική αιτία για την ύπαρξη ακριβώς των 12 εφικτών ομάδων χαρακτηριστικών, όπως και για τον προσδιορισμό ακριβώς τεσσάρων (ούτε τριών, πέντε κτλ) κατηγοριών. Εμφανίζεται το φυσικό ερώτημα, γιατί ακριβώς σ' αυτά τα δώδεκα χαρακτηριστικά εξαντλούνται όλα τα εφικτά είδη αλληλεπίδρασης (interaction). Η δεύτερη αντίρρηση αρχίζει με αυτό, ότι στην προτεινόμενη αρίθμηση αλληλεπιδράσεων δεν υπάρχει ενιαία αιτιολόγηση με αυτοψία, στην οποία αυτές να είναι καθορισμένες, αλλά στον κατάλογο παρουσιάζονται ανέφικτες όπως οι καθαρά επικοινωνιακές εκδηλώσεις των ατόμων (σχετιζόμενες με τη σφαίρα της ανταλλαγής της πληροφορίας, για παράδειγμα η έκφραση της γνώμης), και οι άμεσες τους εκδηλώσεις σε "δράση" (ενέργεια) για παράδειγμα απώθηση του άλλου από την εκτέλεση κάποιας ενέργειας κλπ. Κύριο επιχείρημα, το οποίο δεν επιτρέπει να αποδοθεί σ' αυτό το σήμα ιδιαίτερα μεγάλη σημασία, είναι ότι, σ' αυτό εκ νέου διαφεύγει το χαρακτηριστικό του περιεχομένου της κοινής ομαδικής δραστηριότητας, δηλαδή αντιλαμβανόμενη μόνο για τα τυπικά στοιχεία της αλληλεπίδρασης.

Εδώ συγκρούμαστε με ένα πάρα πολύ αιχμηρό μεθοδολογικό ζήτημα, το οποίο δεν έχει σωστή λύση στην παραδοσιακή κοινωνική ψυχολογία, ενώ ακριβώς το ζήτημα αυτό θα μπορούσε με βάση τη μεθοδολογία της κοινωνικο-ψυχολογικής έρευνας να στερεώσει την περιεκτική πλευρά της δραστηριότητας. Στις παραδοσιακές τακτικές υπονοείται αρνητική απάντηση. Κάτι περισσότερο σε ουσιαστικό νόημα αυτή η ανικανότητα εξετάζεται σαν ξεχωριστή ιδιαιτερότητα της κοινωνικής ψυχολογίας, δηλαδή εξαιρείται στον προσδιορισμό αυτής της γνώσης (επιστήμης) στην οποία, σύμφωνα μ' αυτή την αντίληψη ακριβώς πρέπει να ερευνώνται μόνο οι *μορφές των αμοιβαίων αλληλεπιδράσεων*, να απαντάται το ερώτημα "πώς" αλλά όχι το ερώτημα "τι" γίνεται αμοιβαία. Η απόσχιση από το κοινωνικό περιεχόμενο εδώ αποκτά τη δική της νομιμοποίηση. Όλες οι μεθοδολογίες δομημένες στη βάση τέτοιων θεωρητικών θέσεων αφετηρίας, αναπόφευκτα απευθύνονται μόνο στην τυπική άποψη των αλληλεπιδράσεων. Αν σε ορισμένη περίοδο στην εξέλιξη της κοινωνικής ψυχολογίας λείπουν άλλες μέθοδοι, αυτές φυσικά μπορούν να χρησιμοποιηθούν, όμως πρέπει να θυμόμαστε, ότι όλες αυτές δίνουν στοιχεία μόνο σε σχέση με ένα μέρος (στοιχείο) της αλληλεπίδρασης – τη μορφή της ή τύπο της.

Η δυσκολία να «πιαστεί» η πλευρά του περιεχομένου των αλληλεπιδράσεων είναι στη Δυτική κοινωνική ψυχολογία η τάση προς την απλοποίηση της αλληλεπίδρασης στη δυάδα, δηλαδή προς την αλληλεπίδραση μόνο δύο ατόμων. Παρόμοιο γένος ερευνών εκτελούμενων στα πλαίσια της θεωρίας της "δυσδικής αλληλεπίδρασης", αποτελούν ακόμη ένα παράδειγμα γι' αυτό, ότι ακόμη και στην εξεζητημένη μελέτη της μορφής δίνει ελάχιστο για την κατανόηση της ουσίας. Στη μελέτη της "δυσδικής αλληλεπίδρασης", ενώ λεπτομερώς αυτή ερευνήθηκε από τους αμερικανούς κοινωνικούς ψυχολόγους **J. Tiro & G. Kelly**, χρησιμοποιείται σχετική μαθηματική θεωρία των παίγνιων "το δίλημμα του

φυλακισμένου”. Στο πείραμα δίδεται συγκεκριμένη δυάδα: δύο φυλακισμένοι βρίσκονται στην φυλακή και στερούνται τη δυνατότητα να επικοινωνούν.

Δομείται μήτρα, στην οποία στερεώνονται οι εφικτές στρατηγικές της αλληλεπίδρασης στο χρόνο της ανάκρισης, όταν καθένας απαντά χωρίς να γνωρίζει τι στάση κρατά ο άλλος. Αν γίνουν δεκτές οι δύο ακραίες δυνατότητες της συμπεριφοράς του, “ναι γνωρίζω” και “ναι δε γνωρίζω”, τότε βασικά καθένας έχει ακριβώς αυτές τις δύο εναλλακτικές. Όμως το αποτέλεσμα θα είναι διαφορετικό σε εξάρτηση με το ποια από τις εναλλακτικές θα διαλέξει καθένας. Μπορούν να ληφθούν τέσσερις καταστάσεις από το συνδυασμό των δικών τους διαφορετικών στρατηγικών: και οι δύο αναγνωρίζουν, ο πρώτος αναγνωρίζει, ο δεύτερος δεν αναγνωρίζει, ο δεύτερος αναγνωρίζει, ενώ ο πρώτος όχι, και οι δύο δεν αναγνωρίζουν. Η μήτρα στερεώνει αυτούς τους τέσσερις δυνατούς συνδυασμούς. Σ’ αυτό αθροίζεται και το κέρδος, το οποίο θα λυφθεί στους διαφορετικούς συνδυασμούς αυτών των στρατηγικών για καθένα από τους «παίκτες». Ακριβώς αυτό το κέρδος είναι η “έξοδος” σε κάθε ένα από τα μοντέλα της κατάστασης του παιχνιδιού. Η εφαρμογή στη συγκεκριμένη περίπτωση των μερικών καταστάσεων από τη θεωρία των παιγνίων δημιουργεί δελεαστική προοπτική με ακρίβεια όχι μόνο για την περιγραφή, αλλά και για την πρόγνωση της συμπεριφοράς καθενός από τους συμμετέχοντες στην αλληλεπίδραση. Αμέσως όμως εμφανίζονται και εκείνοι οι πολυάριθμοι περιορισμοί, τους οποίους εμπεριέχει στον εαυτό της η εφαρμογή αυτής της μεθόδου σε σχέση με τις πραγματικές καταστάσεις στην ανθρώπινη αλληλεπίδραση.

Πρώτα απ’ όλα όπως είναι γνωστό, στη θεωρία των παιγνίων εξετάζονται δύο τύποι παίγνια: με μηδενικό άθροισμα και με μη μηδενικό άθροισμα. Η πρώτη περίπτωση προϋποθέτει, ότι σε τέτοιο παιχνίδι, το κέρδος είναι ακριβώς ίσο με το χάσιμο του άλλου, δηλαδή κατάσταση, η οποία πολύ σπάνια συναντάται σε πραγματική αλληλεπίδραση ακόμη και ανάμεσα σε δύο συμμετέχοντες. Σε ότι σχετίζεται με τα παίγνια με μη μηδενική άθροιση σε πραγματικές εκδηλώσεις της ανθρώπινης αλληλεπίδρασης, τότε ο μηχανισμός εργαλείου τους είναι σημαντικά πιο σύνθετος και ο βαθμός της τυπικότητας είναι σημαντικά μικρότερος. Δεν είναι τυχαίο που η χρησιμοποίησή τους στις κοινωνικο-ψυχολογικές διεργασίες είναι σημαντικά πιο σπάνια. Ενώ η χρησιμοποίηση του μηχανισμού, εργαλείου – συσκευής των παιγνίων με μη μηδενικό άθροισμα οδηγεί μέχρι την τελική συνένωση του ιδιαίτερου της κοινωνικο-ψυχολογικής αλληλεπίδρασης των ανθρώπων και εξαιτίας αυτού η εξωτερική αποτελεσματικότητα των ερευνών, που εφαρμόζουν αυτή τη μεθοδολογία δεν είναι ίση της σημασίας των ληφθέντων αποτελεσμάτων.

Στις πολυάριθμες καταστάσεις της αλληλεπίδρασης οι άνθρωποι εξαιρετικά σπάνια μπορεί να προσομοιωθούν με την επεξεργασία της στρατηγικής στη συμπεριφορά των φυλακισμένων από το δίλλημα. Βεβαίως στη μεθοδολογία δεν μπορούμε να της το αρνηθούμε αυτό, ότι στην άποψη της τυπικής ανάλυσης της στρατηγικής της αλληλεπίδρασης αυτή δίνει ορισμένο υλικό, και σε κάθε περίπτωση επιτρέπει να διαπιστωθούν ορισμένες τακτικές για τη δόμηση τέτοιων στρατηγικών. Έτσι εξηγείται και η δυνατότητα της μεθόδου να εφαρμοστεί σε κάποιες ειδικές έρευνες .

Ενώ στο σύνολο τους τα υπαρκτά στην παραδοσιακή κοινωνική ψυχολογία σχήματα της πειραματικής ανάλυσης των αλληλεπιδράσεων στις περισσότερες περιπτώσεις απολύτως απορρίπτουν την αλληλεπίδραση απ’ όποιο και να είναι κοινωνικό περιεχόμενο, τα πράγματα δεν μεταβάλλονται και από τις δοκιμές, τις αποδεχόμενες από τη σχολή του συμβολικού interactionismus.

### **Αντίληψη της “συμβολικής αλληλεπίδρας**

Η σοβαρότητα της αλληλεπιδραστικής (interactivity) πλευράς της επικοινωνίας οδηγεί μέχρι σ’ αυτό, ότι στην ιστορία της κοινωνικής ψυχολογίας διαμορφώνεται ειδική κατεύθυνση, η οποία εξετάζει την αλληλεπίδραση σαν αφητηρία εξόδου κάθε κοινωνικο-ψυχολογικής

ανάλυσης. Αυτή η κατεύθυνση είναι συνδεδεμένη με το όνομα J. Meed, ο οποίος έδωσε την ονομασία “συμβολική αλληλεπίδραση” (Symbolic interactionism). (Η αντίληψη του Meed μερικές φορές ονομάζεται “κοινωνικός συμπεριφορισμός” και αυτό σημαντικά μπερδεύει την εργασία. Ο Meed πράγματι χρησιμοποιεί τον όρο “ Behaviorismus” για τον χαρακτηρισμό της θέσης του (θεώρησής του ), αλλά σ’ αυτόν ο όρος παίρνει απόλυτα ιδιαίτερη σημασία. Για τον Meed ο συμπεριφορισμός είναι μόνο συνώνυμο τέτοιας μεθόδου για ανάλυση της συνείδησης και αυτοσυνείδησης, η οποία δεν έχει τίποτε το ποτέ το κοινό με την αυτοπαρατήρηση – αυτοανάλυση (interospection) και συνολικά είναι δομημένη πάνω στη σταθεροποίηση της παρατηρούμενης και ελεγχόμενης συμπεριφοράς. Ενώ ολόκληρο το υπόλοιπο οπλοστάσιο της συμπεριφορικής επιχειρηματολογίας απουσιάζει στον Meed).

Εξηγώντας την κοινωνική φύση του ανθρώπινου “εγώ” ( ego), ο Meed, μετά τον W. James, καταλήγει στο συμπέρασμα, ότι στη διαμόρφωση αυτού του “εγώ” αποφασιστικό ρόλο παίζει η επικοινωνία. Ο Meed χρησιμοποιεί επίσης την ιδέα του Ch. Kully για το αποκαλούμενο “καθρεπτικό εγώ ”, όπου η προσωπικότητα κατανοείται σαν άθροισμα ψυχικών αντιδράσεων του ανθρώπινου σε σχέση με τις γνώμες που εκφράζονται απ’ αυτούς που τον περιβάλλουν. Στον Meed το ζήτημα όμως λύνεται σημαντικά δυσκολότερα. Η διαμόρφωση του “εγώ” εκτελείται πράγματι στις καταστάσεις της επικοινωνίας, αλλά όχι εξαιτίας αυτού οι άνθρωποι αντιπροσωπεύουν απλές αντιδράσεις στη γνώμη, εκφρασμένη από τους άλλους, αλλά εξαιτίας αυτού, αυτές οι καταστάσεις είναι ταυτόχρονα και καταστάσεις της από κοινού δραστηριότητας. Σ’ αυτές διαμορφώνεται η προσωπικότητα, αυτές συνειδητοποιεί τον εαυτό της αλλά όχι απλά κοιτάζοντας τον εαυτό της στους άλλους, αλλά ενεργώντας από κοινού μ’ αυτούς.

Για τον Meed η κατάσταση της επικοινωνίας αποκαλύπτεται σαν κατάσταση πρώτα απ’ όλα στην αλληλεπίδραση. Μοντέλο τέτοιας κατάστασης είναι το παιχνίδι, το οποίο στον Meed παρουσιάζεται σε δύο τύπους: play και game. Στο παιχνίδι ο άνθρωπος επιλέγει έτσι τον ονομαζόμενο “σημαντικό άλλο” και προσανατολίζεται προς το, πώς αυτός γίνεται αντιληπτός απ’ αυτόν τον “σημαντικό άλλο”. Σε αντιστοιχία μ’ αυτό, στον άνθρωπο σχηματίζεται και η αντίληψη για τον ίδιο τον εαυτό του, για το δικό του «Εγώ».

Μετά τον W. James, ο Meed διαιρεί αυτό το «εγώ» σε δύο επαρχές (βάσεις) «I» και «Me», «I» είναι η αυθόρμητη (impulsive), η δημιουργική πλευρά του «εγώ», η άμεση απάντηση των απαιτήσεων της κατάστασης, ενώ «Me» είναι η αυτόματη αντίδραση (reflexio) του «I» στο δικό του (ιδιότυπο) γένος κανόνα, που ελέγχει την δραστηριότητα του «I» στο όνομα της κοινωνικής αλληλεπίδρασης, αυτό είναι η εκμάθηση από την προσωπικότητα των συμπεριφορών – σχέσεων, οι οποίες διαμορφώνονται στην κατάσταση της αλληλεπίδρασης και οι οποίες απαιτούν απ’ αυτούς να συμμορφωθούν. Η μόνιμη αντίδραση του «I» με τη βοήθεια του «Me» είναι απαραίτητη στην ώριμη προσωπικότητα, διότι ακριβώς αυτή βοηθά στην ανάλογη αντίληψη της προσωπικότητας από την ίδια του εαυτού της και των προσωπικών της ενεργειών. ( Εξωτερικά αυτές οι ιδέες του Meed έχουν ορισμένη ομοιότητα με το σχήμα του Freud για τις αλληλοσυμπεριφορές του «id» και «ego». Αλλά το περιεχόμενο, το οποίο προσδίδει ο Freud σ’ αυτή τη σχέση, περιορίζεται στον σεξουαλικό έλεγχο, ενώ στο Meed, μέσω αυτής της σχέσης ελέγχεται ολόκληρο σύστημα αλληλεπιδράσεων της προσωπικότητας με τους άλλους).

Μ’ αυτό τον τρόπο η κεντρική σκέψη (νόημα) της αντίληψης είναι σ’ αυτό, ότι η προσωπικότητα διαμορφώνεται στην αλληλεπίδραση με άλλες προσωπικότητες και ο μηχανισμός αυτής της διαδικασίας είναι η διαπίστωση του ελέγχου πάνω στις ενέργειες της προσωπικότητας από εκείνη την αντίληψη, ιδέα γι’ αυτήν, η οποία δημιουργείται σ’ αυτούς που την περιβάλλουν. Παρόλη τη σοβαρότητα της τοποθέτησης τέτοιου προβλήματος, στη θεωρία του ο Meed έχει ουσιαστικές μεθοδολογικές αδυναμίες, κυριότερες από τις οποίες είναι δύο.

Πρώτη, είναι η δυσανάλογα μεγάλη σημασία που αποδίδεται σ' αυτή την αντίληψη στο ρόλο των *συμβόλων*. Ολόκληρος ο περιγραφόμενος καμβάς της αλληλεπίδρασης αιτιοκρατείται από το σύστημα συμβόλων, δηλαδή τη δραστηριότητα και συμπεριφορά του ανθρώπου σε καταστάσεις της αλληλεπίδρασης, που σε τελικό υπολογισμό καθορίζεται από τη συμβολική ερμηνεία αυτών των καταστάσεων. Η ίδια η αντανάκλαση της προσωπικότητας υποτάσσεται σ' αυτό τον κόσμο των συμβόλων οι άλλοι αξιολογούν την προσωπικότητα επίσης μέσω του πρίσματος των αποδεκτών σε δεδομένη ομάδα συμβόλων. Ο άνθρωπος εμφανίζεται ως ύπαρξη, η οποία ζει στον κόσμο των συμβόλων, τα οποία εμπεριέχονται στις καταστάσεις σημάτων. Παρότι με αυτό τον ισχυρισμό θα μπορούσαμε να συμφωνήσουμε σε σημαντικό βαθμό, εφόσον σε ορισμένο βαθμό η κοινωνία πράγματι ρυθμίζει τις ενέργειες των προσωπικοτήτων με τη βοήθεια των συμβόλων, η περριτή κατηγορηματικότητα του Meed οδηγεί μέχρι σ' αυτό, ότι σε ολόκληρο το σύνολο των κοινωνικών σχέσεων, του υπολογισμού, τα πάντα περιστέλλονται μόνο ως τα σύμβολα.

Από εδώ προέρχεται και η δεύτερη σοβαρή αδυναμία της αντίληψης της συμβολικής αλληλεπίδρασης, η επικοινωνιακή της αλληλεπίδρασης εδώ εκ νέου αποσπάται από το *περιεχόμενο* της αντικειμενικής δραστηριότητας, εξαιτίας του οποίου ολόκληρος ο πλούτος των μικροκοινωνικών σχέσεων της προσωπικότητας στην ουσία αγνοείται. Σαν μοναδικός "εκπρόσωπος" των κοινωνικών σχέσεων παραμένουν μόνο οι σχέσεις της άμεσης αλληλεπίδρασης. Εφόσον το σύμβολο παραμένει ο "τελευταίος" κοινωνικός ορισμός της αλληλεπίδρασης, για την ανάλυση αποδεικνύεται αρκετός μόνο για την περιγραφή του *δεδομένου* πεδίου των αλληλεπιδράσεων, χωρίς να έλκονται ευρύτερες κοινωνικές σχέσεις, στα πλαίσια τα οποία η συγκεκριμένη πράξη της αλληλεπίδρασης είναι παρούσα. Εκτελείται σχετικό "κλείδωμα" της αλληλεπίδρασης σε εκ των προτέρων ορισμένη ομάδα. Εννοείται ότι μια τέτοια άποψη της ανάλυσης είναι εφικτή και για την κοινωνική ψυχολογία και αυτή ακόμη είναι δελεαστική, αλλά εμφανώς ανεπαρκής.

Τέτοιοι είναι οι περιορισμοί της συμβολικής αλληλεπίδρασης, η ροή, η οποία παρότι όλο το αιχμηρό της απ' όλους τους θεωρητικούς προσανατολισμούς της δυτικής κοινωνικής ψυχολογίας θέτει το ζήτημα για τους κοινωνικούς ορισμούς της αλληλεπίδρασης. Ο ίδιος ο όρος "interactionismus" χρησιμοποιείται ευρύτατα, στο περιεχόμενο αυτής της θεωρητικής τακτικής διότι από μόνο του το φαινόμενο της αλληλεπίδρασης είναι αναγκαίο στοιχείο (μέρος) της κοινωνικο-ψυχολογικής ανάλυσης, και πραγματικά σχεδόν κάθε κοινωνικός ψυχολόγος έχει εργασία με την έρευνα της αλληλεπίδρασης. Να υπάρξει σ' αυτό αιτία – λόγος να συμπεριληφθεί στη σχολή του "Interactionismus" θα ήταν μεγάλη απλοποίηση των πραγμάτων. Η υπηρεσία στη θεωρία του Meed βρίσκεται σ' αυτό, ότι τέθηκε το ζήτημα για το ρόλο της αλληλεπίδρασης στη διαμόρφωση της προσωπικότητας, αλλά και για την κοινωνική νομοτέλεια αυτής της διαδικασίας. Η δική της αδυναμία βρίσκεται στο ότι το ζήτημα λύθηκε απλοποιημένο.

Ο "καθολικευμένος άλλος" ο οποίος έπρεπε να είναι φορέας της κοινωνικής επίδρασης δεν έγινε στο πλήρες νόημα της λέξης, "καθολικός", και αυτό αποδείχθηκε εξαιρούμενο από όποια και να υπήρξε η άποψη της περιεκτικής δραστηριότητας δοσμένη μόνο σε "καθαρές" επικοινωνιακές πράξεις. Εξαιτίας αυτού, παρόλο που η θεωρία του Meed ονομάζεται θεωρία του symbolicinteractionismus, δηλαδή σαν να θέτει το βάρος πάνω στην αλληλεπίδραση, αυτή στην ουσία δε διαχωρίζει στην επικοινωνία τις δύο βασικές της πλευρές. Όπως αναφέρει ο *Sibutani*, δεν είναι τυχαίο που σύνολο οπαδών αυτής της θεωρίας χρησιμοποιούν τις έννοιες "επικοινωνία" και "αλληλεπίδραση" ως συνώνυμες.

Παρόλο που η τακτική προς την ανάλυση της αλληλεπίδρασης είναι δοσμένη στα πλαίσια της αντίληψης του Meed κατά βάση σε διαφορετικό σχήμα σε σύγκριση μ' αυτό το οποίο γίνεται στον *Beyls* στην θεωρία της δυαδικής αλληλεπίδρασης, η βασική μεθοδολογική αδυναμία της παραμένει η ίδια – η κοινωνική ψυχολογία και εδώ σταματά μπροστά στο γεγονός, ότι όλες οι πλευρές, μορφές και λειτουργίες της επικοινωνίας μπορούν να

κατανοηθούν μόνο στην έννοια εκείνης της πραγματικής δραστηριότητας, στην πορεία της οποίας αυτές εμφανίζονται. Αν αυτό είναι έτσι, αν αυτή η σχέση της επικοινωνίας (ή οποίας και να είναι δικής της πλευράς) με την δραστηριότητα ξέκοπτε, σαν επακόλουθο αυτού θα ήταν η άμεση αποκοπή της εξέτασης όλων αυτών των διαδικασιών από τον ευρύτερο κοινωνικό φόντο, στον οποίο αυτές εκτελούνται. Το παράδειγμα με την έρευνα της αλληλεπίδρασης στην παραδοσιακή κοινωνική ψυχολογία στη Δύση ιδιαίτερα εμφανώς δείχνει εκείνο τον περιορισμό, ο οποίος γεννήθηκε από την άρνηση να μελετηθεί η περιεκτική πλευρά της επικοινωνίας.

### **Η αλληλεπίδραση στην οργάνωση της αμοιβαίας δραστηριότητας**

Μοναδική συνθήκη, από την οποία αυτή η περιεκτική στιγμή μπορεί να πιαστεί, είναι η εξέταση της αλληλεπίδρασης σαν μορφή της οργάνωσης σε κάποια συγκεκριμένη δραστηριότητα των ανθρώπων. Η γενική ψυχολογική θεωρία της δραστηριότητας, αποδεκτή στην τέως σοβιετική ψυχολογική επιστήμη, προσδιορίζει και στη δεδομένη περίπτωση κάποιες αρχές για την κοινωνικο-ψυχολογική έρευνα. Έτσι όπως στην ατομική δραστηριότητα ο σκοπός της μπορεί να μην υπάρχει στο επίπεδο των επιμέρους ενεργειών, αλλά μόνο στο επίπεδο της δραστηριότητας σαν τέτοια, έτσι και στην κοινωνική ψυχολογία το νόημα της εξέτασης της αλληλεπίδρασης αποκαλύπτεται μόνο στη συνθήκη, η οποία συμπεριλαμβάνεται σε ορισμένη κοινωνική δραστηριότητα. Από εδώ είναι φυσική η μετάβαση προς την ανάλυση της ομάδας, στην οποία εκτελείται αυτή η κοινή δραστηριότητα. Παραπέρα στην εξέταση του προβλήματος για την ομάδα θα επιστρέψουμε σε αυτό το ζήτημα. Τώρα όμως είναι σημαντικό να καθοριστούν μερικές γενικές αρχές της έρευνας της αλληλεπίδρασης, με τη βοήθεια της οποίας διασφαλίζεται η ερμηνεία αυτής της πλευράς της επικοινωνίας στο περιεχόμενο της αμοιβαίας δραστηριότητας σαν μορφή της οργάνωσής της.

Ως συγκεκριμένο περιεχόμενο σε όλες αυτές τις μορφές πρέπει να οριστεί η συσχέτιση των ατομικών “συμβολών”, οι οποίες γίνονται από τους συμμετέχοντες σε ενιαία διαδικασία της δραστηριότητας. Αυτές οι συμβολές μπορούν να προσδιοριστούν μόνο στη συνθήκη, που θα αποκαλυφθούν όλα τα πολύμορφα μοντέλα για τη δόμηση της δραστηριότητας. Ο Umanski, προτείνει για παράδειγμα να καθοριστούν τρεις εφικτές μορφές της οργάνωσης της αμοιβαίας δραστηριότητας ή τρία δικά της μοντέλα: 1) όταν κάθε συμμετέχων εκτελεί το δικό του μέρος από την κοινωνική εργασία ανεξάρτητα ο ένας από τον άλλο – “αμοιβαία ατομική δραστηριότητα” (παράδειγμα κάποιες εθελοντικές εργασίες παραγωγής, στις οποίες καθένας έχει το δικό του καθήκον), 2) όταν το κοινό καθήκον εκτελείται διαδοχικά από κάθε συμμετέχοντα, όπως η “αμοιβαία διαδοχική δραστηριότητα” (παράδειγμα παραγωγή ρόζτaylor), 3) όταν είναι παρούσα η ταυτόχρονη επίδραση του κάθε συμμετέχοντα με όλους τους υπόλοιπους – “αμοιβαία αλληλεπιδραστική δραστηριότητα” (παράδειγμα αθλητικές ομάδες, συχνά οι δομικοί κρίκοι). Η ψυχολογική “εικόνα” της αμοιβαίας αλληλεπίδρασης σ’ αυτά τα μοντέλα είναι ιδιόμορφη και το καθήκον των πειραματικών ερευνών είναι αυτή να διαπιστωθεί σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση.

Όμως μ’ αυτό δεν εξαντλείται το καθήκον της έρευνας της αλληλεπίδρασης. Έτσι όπως στην ανάλυση της επικοινωνιακής πλευράς της επικοινωνίας διαπιστώθηκε η εξάρτηση μεταξύ του χαρακτήρα της επικοινωνίας και των σχέσεων, που υπάρχουν μεταξύ των επικοινωνούντων και εδώ είναι απαραίτητο να παρακολουθηθεί πως ένα ή άλλο σύστημα αμοιβαίων ενεργειών συνδέεται με τις δημιουργούμενες μεταξύ των συμμετεχόντων στην αλληλεπίδραση σχέσεις. Αυτό το σύστημα της ανθρώπινης αλληλεπίδρασης στην αρχή διαφέρει από την απλή “κατανομή” των υποχρεωτικών λειτουργιών, η οποία μπορεί να υπάρχει και στα **αυτόματα συστήματα**.

Έτσι όπως η communicationπλευρά της επικοινωνίας είναι παρούσα στην παρουσία ορισμένων σχέσεων μεταξύ των συμμετεχόντων στην επικοινωνιακή πράξη, έτσι και η αλληλεπίδραση επίσης πραγματοποιείται στις συνθήκες των προσδιορισμένων σχέσεων



μεταξύ των συμμετεχόντων της. Αν η διαδικασία της επικοινωνίας σαν συνολικότητα σκιαγραφείται σαν ορισμένη πραγματικότητα και των κοινωνικών και των διαπροσωπικών σχέσεων, από κάθε δική της πλευρά, στον ίδιο αριθμό και η αλληλεπίδραση, πραγματοποιείται στην παρουσία των ορισμένων σχέσεων και στην πρώτη και στην δεύτερη άποψη. Οι κοινωνικές σχέσεις είναι “δεδομένες” στην αλληλεπίδραση μέσω εκείνης της πραγματικής κοινωνικής δραστηριότητας, της οποίας μέρος (ή της οποίας μορφή της οργάνωσης) είναι η αλληλεπίδραση. Οι διαπροσωπικές σχέσεις επίσης είναι “δεδομένες” στην αλληλεπίδραση. Αυτές προσδιορίζουν εκείνο τον τύπο αλληλεπίδρασης, ο οποίος εμφανίζεται σε δοσμένες συγκεκριμένες συνθήκες (θα είναι αυτό συνεργασία ή συναγωνισμός), και το βαθμό της έκφρασης αυτού του τύπου αλληλεπίδρασης (θα είναι αυτό περισσότερο ή λιγότερο επιτυχής συνεργασία).

Η υπαρκτή στο σύστημα των διαπροσωπικών σχέσεων συγκινησιακή βάση, οι οποία γεννά διαφορετικές εκτιμήσεις, προσανατολισμούς και τάσεις των παρτενέρ στην επικοινωνία με ορισμένο τρόπο “χρωματίζει” την αλληλεπίδραση. Αλλά μαζί μ’ αυτό τέτοια συγκινησιακή (θετική ή αρνητική) απόχρωση της αλληλεπίδρασης δεν μπορεί απόλυτα να προσδιορίσει το γεγονός της δικής της παρουσίας ή απουσίας ακόμη και σε συνθήκες “άσχημων” διαπροσωπικών σχέσεων στις ομάδες, καθορισμένες από ορισμένη κοινωνική δραστηριότητα, αλληλεπίδραση υποχρεωτικά υπάρχει. Σε τέτοιο βαθμό αυτή προσδιορίζεται από τις διαπροσωπικές σχέσεις και αντίθετα, σε βαθμό αυτή “υποτάσσεται” στην εκτελούμενη από την ομάδα κοινωνική δραστηριότητα εξαρτάται όπως από το επίπεδο της εξέλιξης της δομής ομάδας, έτσι και από εκείνο το σύστημα των κοινωνικών σχέσεων, στο οποίο αυτή η ομάδα υπάρχει. Εξαιτίας αυτού η αφηρημένη εξέταση είναι αυθαίρετα επιλεγμένη, αποσπασμένη από το περιεχόμενο της δραστηριότητας και η αλληλεπίδραση στερείται νοήματος. Ακριβώς αυτές οι δύο σειρές περιστάσεων δημιουργούν ορισμένη *κινητοποίηση* (motivation) των συμμετεχόντων στην αλληλεπίδραση: σε κάθε συγκεκριμένη πράξη της αλληλεπίδρασης τα κίνητρα των πλευρών δεν μπορούν να αποκαλυφθούν εξαιτίας του ότι αυτά διατηρούνται στο ευρύτερο *σύστημα* της δραστηριότητας.

Με τον ίδιο τρόπο είναι στερείται νοήματος και η περιγραφή των διαφορετικών συγκεκριμένων εκδηλώσεων της αλληλεπίδρασης εκτός του περιεχομένου της κοινωνικής δραστηριότητας, στις συνθήκες της οποίας αυτή ξεδιπλώνεται: κατά βάση οι αλληλεπιδράσεις είναι “όμοιες” στη μορφή της εκδήλωσής τους. Στην ιστορία των κοινωνικών επιστημών πλέον υπάρχει εμπειρία να δομηθεί ολόκληρο σύστημα της κοινωνικής γνώσης στηριζόμενο μόνο πάνω στην ανάλυση της μορφής της αλληλεπίδρασης (το ονομαζόμενο “τυπική κοινωνιολογία” του G. Zemel). Αυτό όμως δεν αποδείχθηκε παραγωγικό. Τώρα υπάρχει ισχυρή παράδοση να βαδίσουμε με τον ίδιο τρόπο προς την ανάλυση της αλληλεπίδρασης στην κοινωνική ψυχολογία στη Δύση. Οι αναφερόμενες παραπάνω έρευνες της “βοηθητικής συμπεριφοράς” αν και μόνες τους θέτουν πολύ σοβαρό ζήτημα σημαντικά υποτιμούνται απ’ αυτό, ότι κάθε “βοηθητική συμπεριφορά” εξετάζεται εδώ σαν έκφραση του “αλτρουισμού”.

Στην πραγματικότητα ο αλτρουισμός εμπίπτει σε τέτοιο τομέα εκδηλώσεων της ανθρώπινης προσωπικότητας, ο οποίος αποκτά νόημα μόνο στο σύστημα της προσδιορισμένης κοινωνικής δραστηριότητας. Εδώ το σύστημα στηρίζεται στο περιεχόμενο των ηθικών κατηγοριών, αλλά αυτό δεν μπορεί να κατανοηθεί από τις κοντινά “βρισκόμενες” εκδηλώσεις της αλληλεπίδρασης. Είναι αλτρουιστική η συμπεριφορά του ανθρώπου, ο οποίος “βοηθά” τον επικίνδυνο εγκληματία να ξεφύγει; Στο περιεχόμενο των παραδοσιακών ερευνών της “βοηθητικής συμπεριφοράς” – ναι, σε πραγματική κοινωνική κατάσταση – όχι. Στα πλαίσια της μοναδικής πράξης της αλληλεπίδρασης, λεγόμενο αυστηρά, είναι ανεπαρκής ακόμη και ο προσδιορισμός αυτού, ποιος τύπος αλληλεπίδρασης είναι παρών στην εξεταζόμενη περίπτωση. Μόνο σε ευρύτερο κοινωνικό περιεχόμενο επιτρέπεται να μιλήσουμε γι’ αυτό το ζήτημα.

Εκτός αυτού, όπως δίκαια σημειώνει ο Haras, “σημαντικό είναι να εξηγηθεί σε ποία σχέση προς την κοινή δραστηριότητα βρίσκεται η ιεραρχία των ατομικών δραστηριοτήτων σε καθένα από τους συμμετέχοντες”. Εδώ έχει σημασία και το γεγονός πως *συνειδητοποιείται* από τον κάθε συμμετέχοντα η συμβολή του στην κοινή δραστηριότητα. Ακριβώς αυτή η συνειδητοποίηση τον βοηθά να διορθώσει τη στρατηγική του στην αλληλεπίδραση. Μ’ αυτό τον τρόπο η προσχώρηση στην αρχή της ενέργειας στη μελέτη της μελέτης της αλληλεπίδρασης, παντελώς δε σημαίνει σημαντικό “αποψυχολογισμό” της τακτικής, αλλά απεναντίας για τον κοινωνικό ψυχολόγο είναι σοβαρό να γνωρίζει ποιο είναι το ψυχολογικό ισοδύναμο της “ανταλλαγής των ενεργειών”, εκτελούμενο από τους ανθρώπους στη διαδικασία της αλληλεπίδρασης. Μόνο σ’ αυτή τη συνθήκη μπορούμε να λέμε ότι η κοινωνική ψυχολογία πράγματι ανακαλύπτει το “μηχανισμό” της αλληλεπίδρασης.

Αυτός ο αληθινός μηχανισμός της αλληλεπίδρασης μπορεί να γίνει ψυχολογικά κατανοητός μόνο στη βάση της ανάλυσης του τρόπου με τον οποίο εμφανίζεται η αμοιβαία κατανόηση μεταξύ των δικών της συμμετεχόντων. Εμφανώς απ’ αυτό το βαθμό κατανόησης του ενός για τον άλλο, από τους παρτενέρ στην αλληλεπίδραση, εξαρτάται κατά πόσο επιτυχώς θα οργανωθούν οι αμοιβαία συμφωνούμενες ενέργειες, και κατά πόσο είναι εφικτή να γίνει η δική τους “ανταλλαγή”. Στη δεδομένη περίπτωση, όπως και σε κάθε κατάσταση της επικοινωνίας, απαιτείται “όμοια κατανόηση της κατάστασης” ειδικότερα που αποκαλύπτεται σαν κατανόηση της στρατηγικής και της τακτικής της συμπεριφοράς του παρτενέρ σε “κατάσταση”. Η στρατηγική και η τακτική της αλληλεπίδρασης όμως μπορούν να επεξεργαστούν μόνο στην βάση της αμοιβαίας κατανόησης. Σ’ αυτό, αν η στρατηγική της αλληλεπίδρασης είναι προσδιορισμένη από το χαρακτήρα εκείνων των κοινωνικών σχέσεων, οι οποίες παρουσιάζονται από την εκτελούμενη κοινωνική δραστηριότητα, τότε η τακτική της δραστηριότητας προσδιορίζεται από την άμεση αντίληψη του παρτενέρ.

Στην ενότητα αυτών των δύο στιγμών ακριβώς δημιουργείται η αληθινή κατάσταση της αλληλεπίδρασης. Το δικό της σημαντικό χαρακτηριστικό είναι η από κοινού αποδεκτή λύση. Γι’ αυτό η αναγνώριση του μηχανισμού της αλληλεπίδρασης είναι απαραίτητο να εξηγήσει πως οι σκοπιμότητες, τα κίνητρα, οι στάσεις του ενός ατόμου “τοποθετούνται” επάνω στην αντίληψη για τον παρτενέρ και πως η μία και η άλλη εμφανίζονται στην ομαδική λύση. Μ’ άλλα λόγια, η παραπέρα ανάλυση του προβλήματος αφορά τη μορφή (εικόνα) του παρτενέρ στην επικοινωνία, από της οποίας την ακρίβεια εξαρτάται η επιτυχία της αμοιβαίας δραστηριότητας.

Τέτοια τοποθέτηση του ζητήματος απαιτεί να περάσουμε στην εξέταση της τρίτης πλευράς της επικοινωνίας, συμβατικά ονομαζόμενης από εμάς αντιληπτική, όπου ακριβώς εξετάζεται η διαδικασία του σχηματισμού της αντίληψης για τον άλλο άνθρωπο, ειδικότερα του παρτενέρ της αλληλεπίδρασης.

### **Η αλληλεπίδραση στις καταστάσεις της «εξω – ομαδικής συμπεριφοράς»**

Η μελέτη των πλευρών στη διαδικασία της επικοινωνίας δείχνει ότι στο περιεχόμενο καθημιάς συμπεριλαμβάνονται ορισμένοι τρόποι επίδρασης των ατόμων του ενός προς το άλλο. Όμως εφόσον η επικοινωνία δεν υπάρχει εκτός της δραστηριότητας, αλλά στη διαδικασία της δραστηριότητας οργανώνεται στις ομάδες, κύρια νομοτέλεια της επίδρασης των ανθρώπων του ενός στον άλλο είναι η διαδικασία της από κοινού ομαδικής δραστηριότητας.

### **Κοινωνικό – ψυχολογικοί μηχανισμοί**

Όλοι οι καθαρά ψυχικοί μηχανισμοί της επίδρασης προέρχονται έμμεσα απ’ αυτή τη δραστηριότητα. Στην πραγματικότητα και η αλληλεπίδραση διαμέσου των σημάτων και των μηχανισμών της ταύτισης, της αντανάκλασης εκτελούνται στην πορεία της δραστηριότητας,

καθορίζονται – στην άποψη του περιεχομένου – από τα χαρακτηριστικά της. Αν ο σκοπός της επίδρασης είναι η μεταβολή της συμπεριφοράς και δραστηριότητας του παρτενέρ στην επικοινωνία, τότε η κατεύθυνση αυτής της μεταβολής προσδιορίζεται από τους σκοπούς της αμοιβαίας δραστηριότητας. Όμως η επικοινωνία είναι πολύμορφη και στις δικές της μορφές υπάρχουν τέτοιες καταστάσεις, όταν η ανάγκη γι' αυτήν εμφανίζεται σε τυχαία εμφανιζόμενες, αυθόρμητα σχηματιζόμενες ομάδες, οι οποίες δε συνδέονται με κοινή δράση.

Παρακάτω θα εξεταστεί η ταξινόμηση των ομάδων, με τις οποίες ασχολείται η κοινωνική ψυχολογία. Τώρα είναι σημαντικό να υπογραμμίσουμε, ότι είναι απαραίτητη η ειδική ανάλυση των τρόπων της επίδρασης στη διαδικασία της επικοινωνίας σ' εκείνες τις περιπτώσεις, όταν γίνεται λόγος όχι για δυάδα ή για μικρή ομάδα, αλλά όταν εξετάζεται τελείως άλλο επίπεδο της επικοινωνίας, η επικοινωνία σε πολυάριθμες ομάδες, ακόμη συχνά όχι και σε ομάδες με το αυστηρό νόημα της λέξης, αλλά σ' εκείνες τις συνενώσεις των ανθρώπων, οι οποίες εμφανίστηκαν για σύντομο χρόνο με τυχαία αφορμή.

Η απουσία της συνεχιζόμενης επαφής μεταξύ των ανθρώπων σε τέτοιες καταστάσεις δεν απομακρύνει το ζήτημα αυτό, ότι η επικοινωνία και εδώ είναι άκρως σοβαρή και σημαντική στη ζωτική δραστηριότητα των ανθρώπων.

Σ' αυτή την περίπτωση για την κοινωνική ψυχολογία είναι παραδοσιακός ο καθορισμός των ακόλουθων τρόπων της επίδρασης: μόλυνση, υποβολή, πεποίθηση και μίμηση. Συχνά στην ίδια σειρά εξετάζεται και τέτοιο ιδιάζων φαινόμενο όπως η μόδα. Η μελέτη πολλών απ' αυτά τα φαινόμενα υπήρξε ιστορικά συνδεδεμένη με τις πρώτες κοινωνικο-ψυχολογικές θεωρίες (ειδικότερα η μίμηση ερευνήθηκε λεπτομερώς από τον [G.Tard](#), και εξαιτίας αυτού δημιουργήθηκαν στο περιεχόμενο της ψυχολογίας τέτοιες μεγάλες κοινότητες όπως μάζα, όχλος κλπ). Εμφανώς εξαιτίας του περάσματος της κοινωνικής ψυχολογίας στο στάδιο της δραστηρίας αναδίπλωσης της κοινωνικής ψυχολογίας στις πειραματικές έρευνες μαζί με τη μεταφορά (της προσοχής) επάνω στη μικρή ομάδα, το ενδιαφέρον προς τους αποδεικνυόμενους τρόπους της επίδρασης αποδεικνύεται χαμένο. Επιπλέον, μέσω κάποιων κοινωνικών ψυχολόγων σήμερα υπάρχει η γνώμη, ότι αυτός ο προβληματισμός γενικά είναι " παλιομοδίτικος " και δεν αξίζει να επεξεργαστεί.

Προφανώς στην πραγματικότητα το ζήτημα δε βρίσκεται σ' αυτό, ότι το πρόβλημα πάλιωσε, αλλά στο, ότι η νέα περίοδος στην εξέλιξη της επιστήμης εφαρμόζει νέες μεθόδους για την έρευνα αυτών των παλιών προβλημάτων. Σε ότι σχετίζεται με το ίδιο φαινόμενο, μέχρι την ύπαρξη τέτοιων ειδικών κοινοτήτων των ανθρώπων όπως ο όχλος, ο λαός ή το ακροατήριο του μεγάλου μαζικού θύματος, τότε αμφιβάλλουμε αν μπορεί να απορριφθεί, έτσι όπως και στην παρουσία σ' αυτές τις συνθήκες στις ιδιάζουσες μορφές της επικοινωνίας και της επίδρασης. Απεναντίας η επιδείνωση των μορφών της κοινωνικής ζωής, η εξέλιξη των μαζικών μορφών της κατανάλωσης των έργων (προϊόντων) του πολιτισμού και της τέχνης, των μαζικών μορφών για αξιοποίηση του ελεύθερου χρόνου, των ΜΜΕ μας καθιστούν ιδιαίτερα προσεκτικούς στο πώς να φερθούμε προς τη μελέτη της δεδομένης τάξης φαινομένων.

Σημαντικό είναι μόνο να υπογραμμιστεί από την ίδια την αρχή, ότι τα γενικά πλαίσια της εξέτασης σ' αυτό το πρόβλημα στην μαρξιστική κοινωνική ψυχολογία σε θέματα αρχής διαφέρουν από εκείνα τα σχήματα, στα οποία εξετάζονται οι αναφερόμενοι τρόποι της επίδρασης στην κοινωνική ψυχολογία στη Δύση. Εκεί ολόκληρο το καθορισμένο τμήμα (χώρος) ταξινομείται σαν τομέας της " ομαδικής συμπεριφοράς ". Από το οπτικό σημείο της θεωρίας της συλλογικής ομάδας (collective), επεξεργάστηκε στην τέως σοβιετική κοινωνική ψυχολογία (θα αναφερθούμε λεπτομερώς στο κεφ.13), τέτοια τοποθέτηση του προβλήματος μας φαίνεται παράδοξη: όλες οι εξεταζόμενες στο δεδομένο τομέα κοινότητες **δεν είναι** ακριβώς ομαδικές πρώτα απ' όλα εξαιτίας αυτού, ότι αυτές δεν είναι συνδεδεμένες με την κοινότητα με από κοινού δράση. Γι' αυτό και η συμπεριφορά των

ανθρώπων στις εξεταζόμενες καταστάσεις είναι ακριβώς μαζική συμπεριφορά, η οποία σύμφωνα με τη δίκαιη παρατήρηση του **Serkovina** παρουσιάζει " εξω-ομαδική συμπεριφορά ".

Το κύριο δικό της ξεχωριστό γνώρισμα είναι σ' αυτό, ότι εδώ εμφανίζεται μερική μετάδοση της πληροφορίας και η κατάσταση της επικοινωνίας χαρακτηρίζεται μ' αυτό, ότι η προσωπικότητα ενεργεί πρακτικά χωρίς αίσθηση για προσωπικό έλεγχο πάνω στην κατάσταση. Φυσικά και οι τρόποι της επίδρασης εδώ αποκτούν ιδιαιτερότητα σε σύγκριση μ' εκείνους, οι οποίοι σχηματίζονται στις συνθήκες της επικοινωνίας όχι μόνο στη συλλογική ομάδα, αλλά και σε λιγότερο εξελιγμένη ομάδα, συνδεδεμένη όμως με κοινή δράση. Επομένως ο δεδομένος τομέας με κανένα τρόπο δεν μπορεί να προσδιοριστεί σαν τομέας (χώρος) της " ομαδικής συμπεριφοράς ".

Σε ότι σχετίζεται με τους ίδιους τους τρόπους της επίδρασης παραδοσιακά περιγραφόμενοι σε συγκεκριμένο τμήμα της κοινωνικής ψυχολογίας, η δική τους παρουσία δεν προξενεί αμφιβολία. Θα περάσουμε στην εξέταση καθενός απ' αυτούς λεπτομερώς.

**Μόλυνση.** Η μόλυνση από παλιά ερευνήθηκε σαν ιδιαίτερος τρόπος της επίδρασης, η οποία με ορισμένη μέθοδο ολοκληρώνει μεγάλες μάζες από ανθρώπους, ιδιαίτερα σε σχέση με την εμφάνιση της σε τέτοια φαινόμενα όπως θρησκευτικές εξετάσεις, μαζικές ψυχώσεις κλπ. Το φαινόμενο της μόλυνσης ήταν γνωστό ακόμη από τα πιο πρώιμα στάδια της ανθρώπινης ιστορίας και είχε πολύμορφες εκφράσεις: μαζικές εκρήξεις των διαφόρων ψυχικών καταστάσεων που εμφανίζονται κατά το χρόνο τελετουργικών χορών, εκφράσεις των αθλητικών παιχνιδιών, καταστάσεις πανικού κλπ. Στη γενικότερη μορφή της, η μόλυνση μπορεί να οριστεί ως *ασυνείδητη ροπή προς αθέλητη έκθεση του ατόμου σε ορισμένες ψυχικές καταστάσεις*. Αυτή δεν εμφανίζεται μέσω λιγότερης ή περισσότερης συνειδητής αποδοχής κάποιας πληροφορίας ή ως διακριβωτήρας της συμπεριφοράς, αλλά μέσω της μετάδοσης ορισμένης συγκινησιακής κατάστασης, σύμφωνα με την έκφραση του **Parigin** " ψυχική προδιάθεση " (κούρδισμα).

Εφόσον αυτή η συγκινησιακή κατάσταση εμφανίζεται σε μάζα από ανθρώπους, ενεργεί ο μηχανισμός της επαναλαμβανόμενης αμοιβαίας ενίσχυσης (δυναμωσης) των συγκινησιακών επιδράσεων των επικοινωνούντων ανθρώπων. Εδώ το άτομο δεν αισθάνεται (δοκιμάζει) οργανωμένη, σκόπιμη πίεση, αλλά απλά ασυνείδητα ενστερνίζεται διακριβωμένες άσχετες συμπεριφορές μόνο υποτασσόμενο σ' αυτές. Σύνολο ερευνητών διαπιστώνουν την παρουσία της ιδιαίτερης " αντίδρασης της μόλυνσης ", εμφανιζόμενης ιδιαίτερα σε μεγάλα ανοικτά ακροατήρια, " δεν θέλω ου... ", όταν η συγκινησιακή κατάσταση διογκώνεται μέσω της επαναλαμβανόμενης " αντανάκλασης " με τα μοντέλα της συνηθισμένης αλυσιδωτής αντίδρασης. Φυσικά το αποτέλεσμα έχει θέση πρώτα απ' όλα στην ανοργάνωτη κοινότητα, πολύ συχνά στον όχλο. Αυτό επέτρεψε στον **Porsneva** ονομάσει τον όχλο " επιταχυντή ", ο οποίος " δυναμώνει " τη ροπή.

Ιδιαίτερη κατάσταση, στην οποία δυναμώνει η επίδραση μέσω της μόλυνσης είναι η κατάσταση του *πανικού*. Ο πανικός εμφανίζεται σε μάζα ανθρώπων σαν ορισμένη συγκινησιακή κατάσταση, η οποία είναι επακόλουθο (συνέπεια) ή έλλειμμα της πληροφορίας σε σχέση με κάποια απειλητική (εκφοβιστική ή ακατάληπτη δυσνόητη) είδηση ή πλεόνασμα τέτοιας πληροφορίας. Ο ίδιος ο όρος πηγάζει (προέρχεται) από το όνομα του αρχαίου Έλληνα θεού Παν προστάτη των βοσκών, των βοσκότοπων και των κοπαδιών, προκαλώντας με την οργή του την τρέλα (παραφροσύνη) στο κοπάδι, το οποίο ρίχνονταν στη φωτιά ή στο γκρεμό από κάποια ασήμαντη αφορμή. Άμεση αφορμή (αιτία) για πανικό είναι η εμφάνιση κάποιας είδησης, ικανή να επιφέρει ιδιόμορφο σοκ. Παραπέρα ο πανικός μαζεύει δύναμη, όταν εμπεριέχεται στην ενέργεια του εξεταζόμενου μηχανισμού της αμοιβαίας επαναλαμβανόμενης αντανάκλασης.

Η μόλυνση που εμφανίζεται στον πανικό δεν πρέπει να υποτιμάται ακόμα και στις σύγχρονες κοινωνίες. Είναι ευρέως γνωστό το παράδειγμα με την εμφάνιση του μαζικού

πανικού στις ΗΠΑ στις 30 Οκτωβρίου 1938, μετά τη μετάδοση από το ραδιοφωνικό σταθμό En-Be-Estou μυθιστορήματος του H.W. Wells " πόλεμος των κόσμων ". Μάζες από ραδιοακροατές από διαφορετικό ηλικιακά και μορφωτικά στρώματα (με επίσημα στοιχεία, γύρω 1.200.000 ψυχές) βίωσαν κατάσταση, κοντά στη μαζική ψύχωση, πιστεύοντας στην επίθεση των Αριανών στη Γη. Αν και πολλοί από αυτούς γνώριζαν ακριβώς ότι από το ραδιόφωνο μεταδίδεται η σκηνοθεσία, η λογοτεχνική παραγωγή (αυτό ανακοινώθηκε τρεις φορές από τον εκφωνητή), περίπου 400.000 ψυχές " προσωπικά " κατέθεταν μαρτυρίες " εμφάνισης, των Αριανών ". Αυτό το φαινόμενο αναλύθηκε ειδικά από τους Αμερικανούς ψυχολόγους.

Ο πανικός εμπίπτει σε τέτοια φαινόμενα, τα οποία πολύ δύσκολα υπόκεινται σε έρευνα. Ο πανικός δεν μπορεί να παρατηρηθεί άμεσα, πρώτον, διότι ποτέ δεν είναι γνωστά εκ των προτέρων τα " διαστήματα " της δικής του εμφάνισης, δεύτερον, εξαιτίας του ότι σε κατάσταση πανικού είναι πάρα πολύ σοβαρό ζήτημα να παραμείνεις παρατηρητής. Ακριβώς σ' αυτό βρίσκεται η δύναμή του, ότι κάθε άνθρωπος που βρίσκεται " μέσα " στο σύστημα του πανικού στον ένα ή τον άλλο βαθμό, υποβάλλεται από αυτόν. Οι έρευνες του πανικού παραμένουν στο επίπεδο των περιγραφών, που γίνονται μετά την ακμή του (pic) " αποκορύφωμα ". Αυτές οι περιγραφές έδωσαν τη δυνατότητα να καθοριστούν βασικοί κύκλοι, οι οποίοι είναι χαρακτηριστικοί για ολόκληρη τη διαδικασία συνολικά.

Η γνώση αυτών των κύκλων είναι πολύ σημαντική για τον περιορισμό και τερματισμό του πανικού, ο οποίος είναι εφικτός σε συνθήκη που βρίσκονται δυνάμεις ικανές να εισάγουν στοιχεία υποβολής στη λογική στην κατάσταση του πανικού και με ορισμένο τρόπο να πάρουν στα χέρια τους τη " διοίκηση " αυτής της κατάστασης. Εκτός της γνώσης των κύκλων, απαραίτητη είναι επίσης η κατανόηση του ψυχικού μηχανισμού του πανικού, ειδικότερα της ιδιαιτερότητας της μόλυνσης όπως είναι η ασυνείδητη αποδοχή ορισμένων διακριβωτήρων της συμπεριφοράς. Αν στην κατάσταση του πανικού βρίσκεται άνθρωπος, ο οποίος μπορεί να προτείνει διακριβωτήρα (etalon) (υπόδειγμα, πρότυπο, τύπο) της συμπεριφοράς, που να συμβάλλει στην επαναφορά της φυσιολογικής συγκινησιακής κατάστασης του όχλου, υπάρχει η δυνατότητα ο πανικός να τερματιστεί.

Σοβαρό ζήτημα στο πρόβλημα της μόλυνσης είναι το θέμα για το ρόλο, τον οποίο παίζει το επίπεδο της εξέλιξης ορισμένης κοινότητας στις εκτιμήσεις και στάσεις, υπαρκτές στη μάζα των ανθρώπων εκτεθειμένων στην ψυχική μόλυνση. Παρόλο που αυτό το ζήτημα έχει μελετηθεί ανεπαρκώς στην επιστήμη, στην πράξη βρέθηκαν μορφές για την ένταξη αυτών των χαρακτηριστικών στην κατάσταση της μόλυνσης. Έτσι για παράδειγμα στις συνθήκες των μαζικών θεαμάτων σαν ερέθισμα στο οποίο συμμετέχει η κοινότητα των εκτιμήσεων, η οποία προηγείται της μόλυνσης, σε ένα δημοφιλή ηθοποιό, θεωρούνται τα χειροκροτήματα. Αυτά μπορούν να παίζουν το ρόλο του παλμού μέσα από τον οποίο η κατάσταση θα εξελιχθεί με τους νόμους της μόλυνσης. Η γνώση αυτού του μηχανισμού χρησιμοποιείται στην αστική προπαγάνδα, στην οποία είναι επεξεργασμένη ειδική θεώρηση για την αύξηση της αποτελεσματικότητας της επίδρασης επάνω σε ανοικτό ακροατήριο μέσω της οδήγησής του (μετάβασης) σε ανοικτή αφύπνιση (ενθουσιασμό). Ειδικότερα στη φασιστική προπαγάνδα, ειδική ψυχολογική υπηρεσία διεργάστηκε τρόπους για να παρασύρει το ακροατήριο σε κατάσταση έκστασης. Το ίδιο ισχύει και στις έρευνες των τέως σοσιαλιστικών χωρών για την αύξηση των μαζικών ψυχικών διαθέσεων.

Ο βαθμός, στον οποίο διάφορα ακροατήρια υποβάλλονται σε μόλυνση, εξαρτάται βεβαίως από το γενικό επίπεδο εξέλιξης των προσώπων, τα οποία συνθέτουν το ακροατήριο, πιο συγκεκριμένα από το επίπεδο εξέλιξης της αυτοσυνείδησής τους. Σ' αυτό το νόημα είναι δίκαιος ο ισχυρισμός, ότι στις σύγχρονες κοινωνίες παίζει σημαντικά μικρότερο ρόλο, απ' ό,τι στα αρχικά στάδια της ανθρώπινης ιστορίας. Ο Porsnev δικαιολογημένα σημείωνε ότι " όσο ψηλότερο είναι το επίπεδο της εξέλιξης της κοινωνίας, τόσο περισσότερο κριτική είναι η συμπεριφορά των ατόμων προς τις δυνάμεις, οι οποίες αυτόματα την κατευθύνουν προς

κάποιες ή άλλες ενέργειες ή βιώματα και "επομένως τόσο αδύναμη είναι η ενέργεια του μηχανισμού της μόλυνσης".

Η παράδοση που διαμορφώθηκε στη δυτική κοινωνική ψυχολογία, συνήθως εξετάζει το φαινόμενο της μόλυνσης στις συνθήκες της αντικοινωνικής και ανοργάνωτης συμπεριφοράς (στις διάφορες τυχαίες, αυθόρμητες συμφορές κλπ.), όμως συχνά κάτω απ' αυτόν τον τύπο συμπεριφοράς, υπάγονται και εκφράσεις των μαζικών συνειδητών, κοινωνικών ενεργειών. Η ερμηνεία τους από τις θέσεις μόνο των διαδικασιών της μόλυνσης υποβαθμίζει τη σημασία αυτών των φαινομένων, η οποία σε τελικό απολογισμό είναι η έκφραση της ιδιαίτερης ιδεολογικής θέσης (θεώρησης) που χρησιμοποιεί ψευδές θεωρητικό σχήμα της ανάλυσης. Σαν παράδειγμα μπορεί να χρησιμεύσει η ερμηνεία των επαναστατικών κινητοποιήσεων των μαζών, η οποία γίνεται από κάποιους ερευνητές στη Δύση.

Καθήκον της μαρξιστικής κοινωνικής ψυχολογίας είναι να δώσει συγκεκριμένη ανάλυση του μηχανισμού της μόλυνσης, με τις μορφές της σε καταστάσεις με διαφορετική κοινωνική σημασία. Ειδικότερα μέχρι τώρα χωρίς έρευνα παραμένει το ζήτημα για το ρόλο της μόλυνσης σε οργανωμένη, κοινωνικά επιδοκιμασμένη (εγκριμένη) συμπεριφορά, παράδειγμα η μόλυνση με προσωπικό παράδειγμα σε διάφορες μαζικές παραγωγικές καταστάσεις, προσωπική (εθελοντική) εργασία, τα Σάββατα κλπ. Εφικτό είναι σ' αυτές τις περιπτώσεις να ανακαλυφθούν κάποιες νέες πλευρές του φαινομένου της μόλυνσης, για παράδειγμα η αντισταθμιστική της λειτουργία στις συνθήκες της ανεπαρκούς οργάνωσης κλπ.

Με τέτοιο τρόπο δεν μπορούμε να πούμε, ότι στις σύγχρονες συνθήκες το πρόβλημα της μόλυνσης είναι απόλυτα γερασμένο. Καμία ανάπτυξη της αυτοσυνείδησης δεν αντικαθιστά τέτοιες μαζικές μορφές της ψυχικής μόλυνσης όπως τους "φανατικούς" των γηπέδων στους ποδοσφαιρικούς αγώνες, τους "αναρχικούς" στις πορείες κλπ. Η κοινωνική ψυχολογία έχει μεγάλο χρέος απέναντι στην κοινωνία στη μελέτη αυτού του προβλήματος. Εδώ για τώρα υπάρχουν μόνο αποκομμένες περιγραφές και παρατηρήσεις, ενώ επί της ουσίας έρευνες δεν υπάρχουν.

**Υποβολή** (suggestion). Η υποβολή αντιπροσωπεύει είδος ενέργειας, ακριβώς σκόπιμα κατευθυνόμενη, χωρίς επιχειρηματολογία επίδραση του ενός ανθρώπου πάνω στον άλλο ή πάνω σε ομάδα. Στην υποβολή πραγματοποιείται η διαδικασία της μετάδοσης της πληροφορίας, η οποία βασίζεται στη δική της άκριτη αποδοχή ή αντίληψη. Συχνά ολόκληρη η πληροφορία από άνθρωπο σε άνθρωπο, ταξινομείται ακριβώς από την οπτική γωνία του βαθμού της δραστηριότητας στη θέση του επικοινωνούντα, ξεχωρίζοντας σ' αυτήν, ανακοίνωση, πεποίθηση και υποβολή (υπαγόρευση). Ακριβώς αυτή η τρίτη μορφή της πληροφορίας συνδέεται με την άκριτη αποδοχή. Προϋποτίθεται, ότι ο άνθρωπος, που δέχεται την πληροφορία στην περίπτωση της υποβολής δεν είναι ικανός να την αξιολογήσει κριτικά. Φυσικά σε διαφορετικές καταστάσεις και σε διαφορετικές ομάδες ανθρώπων ο βαθμός, της μη επιχειρηματολογίας, που επιτρέπει την άκριτη αποδοχή της πληροφορίας, γίνεται πάρα πολύ διαφορετικός.

Το φαινόμενο υποβολή ερευνάται στην ψυχολογία από πολύ παλιά. Πράγματι σε μεγαλύτερο βαθμό αυτό ερευνήθηκε σε σχέση με την ιατρική πρακτική ή σε κάποιες μορφές της μάθησης. Στο κοινωνικο-ψυχολογικό επίπεδο η υποβολή ακόμη δεν έχει μετρηθεί αρκετά. Το φαινόμενο υποβολή (suggestion) ως κοινωνικο-ψυχολογικό φαινόμενο έχει βαθιά ιδιαιτερότητα, εξαιτίας της οποίας είναι ορθότερο να μιλάμε για ιδιαίτερο φαινόμενο "κοινωνική υποβολή". Σε όλο το υπόλοιπο στην κοινωνικο-ψυχολογική έρευνα, διαφυλάσσεται η ομολογία που χρησιμοποιείται σε άλλα τμήματα της ψυχολογικής επιστήμης, που μελετούν αυτό το φαινόμενο. Ο άνθρωπος, που πραγματοποιεί την υποβολή ονομάζεται *submitter* (υποβάλλων), ενώ ο άνθρωπος, τον οποίο υποβάλλουν, δηλαδή που εκφράζεται σαν αντικείμενο της *υποβολής* ονομάζεται *submitted* (υποβαλλόμενος). Το φαινόμενο της αντίστασης ενάντια σ' αυτόν που επιφέρει

επίδραση υποβολής ονομάζεται *cowera-suggestio*. Στην τέως σοβιετική λογοτεχνία για πρώτη φορά το ζήτημα για τη σημασία της κοινωνικής υποβολής, τέθηκε στην εργασία του **B. M. Behterev** " Η υποβολή και ο ρόλος της στην κοινωνική ζωή "

Στην ανάλυση της υποβολής σαν ιδιάζον μέσο της επίδρασης, φυσικά εμφανίζεται το ζήτημα για τη συσχέτιση μεταξύ της υποβολής και της μόλυνσης. Στη τέως σοβιετική λογοτεχνία δεν υπάρχει μονοσήμαντη απάντηση σ' αυτό το ζήτημα. Για τον **Porsnev** υποβολή υπήρξε ένα από τα είδη της μόλυνσης μαζί με τη μίμηση. Ο **Parigin**, απεναντίας, υπογραμμίζει τις διαφορές μεταξύ υποβολής και μόλυνσης, η οποίες είναι ως εξής: 1) η μόλυνση πραγματοποιείται σαν βίωση σε μεγάλη μάζα ανθρώπων της κοινής ψυχικής κατάστασης, ενώ η υποβολή προϋποθέτει τέτοια " ισότητα " στη συν-βίωση ταυτισμένων συγκινήσεων, ο υποβάλλον εδώ δεν είναι εκτεθειμένος στην ίδια κατάσταση, στην οποία υποβάλλεται και ο υποβαλλόμενος. Η διαδικασία της υποβολής έχει μονόπλευρη κατεύθυνση – αυτή δεν είναι αυθόρμητη επισήμανση της κατάστασης της ομάδας, αλλά η προσωποποιημένη ενεργή επίδραση του ενός ανθρώπου πάνω στον άλλο ή επάνω στην ομάδα, 2) η υποβολή, πιο σωστά, φέρει προφορικό χαρακτήρα, ενώ στη μόλυνση εκτός της λεκτικής επίδρασης χρησιμοποιούνται και άλλα μέσα (επιφωνήσεις, ρυθμοί κλπ.) Από την άλλη πλευρά η υποβολή διαφέρει από την πεποίθηση (πειθώ). Ακόμη ο **Behtever** απέδειξε, ότι η υποβολή ενεργεί μέσω του άμεσου εμβολιασμού της ψυχικής κατάστασης, χωρίς να υπάρχει ανάγκη από υποδείξεις της λογικής.

Η **πεποίθηση**, απεναντίας, είναι δομημένη πάνω σ' αυτό, ότι με τη βοήθεια της λογικής αιτιολόγησης επιτυγχάνεται συμφωνία από τον άνθρωπο, που δέχεται την πληροφορία, ενώ στην υποβολή δεν επιτυγχάνεται *συμφωνία* αλλά απλά *αποδοχή* της πληροφορίας, βασιζόμενη πάνω σε *έτοιμο συμπέρασμα*, ενώ στην περίπτωση της πεποίθησης το συμπέρασμα πρέπει να γίνει (βγει) από τον αποδέκτη της πληροφορίας αυτόνομα. Εξαιτίας αυτού η πεποίθηση αντιπροσωπεύει κυρίως διανοητική επίδραση, ενώ η υποβολή – κυρίως συγκινησιακά – βουλευτική.

Ακριβώς εξαιτίας αυτού στη μελέτη της υποβολής διαπιστώθηκαν κάποιες νομοτέλειες σε σχέση μ' αυτό, σε ποιες καταστάσεις και σε ποιες περιστάσεις το αποτέλεσμα της υποβολής αυξάνεται. Έτσι για παράδειγμα, αν δε μιλάμε για την ιατρική πρακτική, αλλά για τις περιπτώσεις της κοινωνικής υποβολής, αποδείχθηκε η εξάρτηση του αποτελέσματος της υποβολής από την ηλικία, συνολικά τα παιδιά περισσότερο επιδέχονται υποβολή, απ' όσο οι ενήλικες. Ακριβώς έτσι σε μεγαλύτερο βαθμό αποδεικνύονται περισσότερο υποβαλλόμενοι άνθρωποι, οι οποίοι είναι κουρασμένοι και φυσικά εξασθενημένοι, απ' όσο άνθρωποι που έχουν καλή αυτοπεποίθηση. Αλλά το κυριότερο είναι το εξής, ότι στην υποβολή επιδρούν ιδιάζοντες κοινωνικο-ψυχικοί παράγοντες.

Έτσι για παράδειγμα σε πολυάριθμες πειραματικές έρευνες ανακαλύφθηκε ότι αποφασιστική συνθήκη για την αποτελεσματικότητα της υποβολής είναι το κύρος του υποβολέα (αυταρχική επιρροή), που δημιουργεί ιδιαίτερο συμπληρωματικό ερέθισμα της επίδρασης – εμπιστοσύνη προς την πηγή της πληροφορίας. Αυτό το " αποτέλεσμα της εμπιστοσύνης ", εκδηλώνεται όπως σε σχέση με την προσωπικότητα του υποβολέα, έτσι και σε σχέση με μ' εκείνη την κοινωνική ομάδα, την οποία η δεδομένη προσωπικότητα αντιπροσωπεύει. Η αυταρχικότητα του υποβολέα και σ' αυτήν και σε άλλες περιπτώσεις εκτελεί τη λειτουργία της ονομαζόμενης " πλάγιας επιχειρηματολογίας ", ιδιότυπο γένος ισοσταθμιστή της απουσίας της άμεσης επιχειρηματολογίας, η οποία είναι ιδιαίτερο γνώρισμα της υποβολής.

Έτσι, όπως αυτή μπορεί να διαπιστωθεί στις καταστάσεις της μόλυνσης, στην υποβολή το αποτέλεσμα εξαρτάται και από τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του υποβολέα. Το φαινόμενο της κόντρα υποβολής απεικονίζει ακριβώς το βαθμό της αντίστασης ενάντια στην υποβολή, την οποία επιδεικνύει η επιμέρους προσωπικότητα. Στην πρακτική της κοινωνικής υποβολής έχουν διεργαστεί τρόποι με τη βοήθεια των οποίων μπορεί να εμποδιστεί σε ορισμένο βαθμό αυτή η " ψυχική αυτοάμυνα ". Το σύνολο τέτοιων μέτρων,



ο Porsnev πρότεινε να ονομαστεί κόντρα στην κόντρα υποβολή. Παρόμοια με αυτό, όπως στη λογική, η θεωρία των λαθών υπάρχει για τη δόμηση των διαψεύσεων (αναιρέσεων) και την άμυνα από τις αναιρέσεις, στη θεωρία της κοινωνικής υποβολής. Έτσι αν σαν μέσο στην κόντρα υποβολή εμφανίζεται η δυσπιστία προς τον υποβολέα, τότε μέσω της απόρριψης της συμπληρωματικής πληροφορίας για την υποβολή μπορεί να επιτευχθεί παρέκκλιση σ' αυτήν την εμπιστοσύνη και αυτός ο συνδυασμός από μέτρα ακριβώς θα αντιπροσωπεύει κόντρα – υποβολή. Μπορεί βεβαίως να ισχύει και η προϋπόθεση, ότι σε απάντηση αυτών των συμπληρωματικών προσπαθειών η προσωπικότητα θα επιμείνει να αποδεχθεί σειρά νέων αμυντικών μέτρων, αλλά μέχρι τώρα οι έρευνες πρακτικά δεν έχουν εισχωρήσει μακρύτερα από το πρώτο " στρώμα " της κόντρα- υποβολής.

Η γνώση της δομής της επίδρασης της υποβολής έχει μεγάλη σημασία από δύο απόψεις. Από τη μια πλευρά ο υποδεικνυόμενος προβληματισμός παρουσιάζει ενδιαφέρον για ένα ιδιαίτερο κλάδο της ψυχολογικής επιστήμης, την ιστορική ψυχολογία. Στον Porsnev ανήκουν οι έρευνες της ιστορικής εξέλιξης του φαινομένου υποβολή και κόντρα – υποβολή, αλλά αυτό είναι πάρα πού ειδικό ζήτημα. Από την άλλη πλευρά, το αποκαλυπτόμενο σχήμα της υποβολητικής επίδρασης είναι υποθηκευμένο στη βάση μεγάλου αριθμού πειραματικών επεξεργασιών, σοβαρών όπως από θεωρητική, έτσι και από άποψη εφαρμογής. Από θεωρητική άποψη το φαινόμενο υποβολή μελετάται σε στενή σχέση με τα προβλήματα της κοινωνικής αντίληψης, αλλά επίσης και με το περιεχόμενο της διαμόρφωσης της ομαδικής συνοχής.

Η ανάλυση της επικοινωνίας ως διαδικασία της γνώσης των ανθρώπων ενός με τον άλλο δείχνει ότι, στη δομή αυτής της γνώσης υπάρχει προϋπάρχουσα της αντίληψης καθορισμένη (ή σχηματισμένη) κοινωνική στάση, η οποία μπορεί να εξεταστεί σε δεδομένο απόσπασμα σαν ιδιότυπου γένους παράγοντας της υποβολής. Εμφανές είναι, ότι σε τέτοια άποψη οι έρευνες της υποβολής παύουν να είναι περιγραφικές στο χαρακτήρα τους και γερά μπορούν να τεθούν σε πειραματική βάση. Σε ότι αφορά τη σχέση του φαινομένου υποβολή με την υποταγή (conformation) των ατόμων, και μαζί μ' αυτό με το πρόβλημα της ομαδικής συνοχής, τότε αυτό το ζήτημα απαιτεί ξεχωριστή εξέταση η οποία θα γίνει παρακάτω.

Στην εφαρμοσμένη άποψη οι έρευνες της υποβολής έχουν μεγάλη σημασία σε τέτοιες σφαίρες όπως η προπαγάνδα και η διαφήμιση. Ο ρόλος, ο οποίος εναπόκειται στην υποβολή στο σύστημα των μέσων για την επίδραση της προπαγάνδας, είναι διαφορετικός σε εξάρτησή του, τι γένος προπαγάνδας λαμβάνεται υπόψη, ποιοι είναι οι σκοποί της και το περιεχόμενό της. Βασικό γνώρισμα της σοσιαλιστικής προπαγάνδας είναι η έκλυση προς τη λογική της συνείδησης, εξαιτίας της οποίας και τα μέσα που επεξεργάστηκαν εδώ, είναι κυρίως τα μέσα της πεποίθησης (πειθούς) η οποία άρα δεν εξαιρεί την παρουσία των συγκεκριμένων στοιχείων της υποβολής. Στην αστική προπαγάνδα στο ρόλο της υποβολής διαχωρίζεται ιδιαίτερο μέρος (θέση). Στη Δύση ο βασικός όγκος από τις σύγχρονες πειραματικές έρευνες στην κοινωνική υποβολή συνδέεται με το πρόβλημα της προπαγανδιστικής επίδρασης. Εδώ η μέθοδος της υποβολής εξετάζεται σαν μέθοδος ιδιόμορφου ψυχοπρογραμματισμού του ακροατηρίου, δηλαδή, σχετίζεται με τις μεθόδους της χειριστικής επίδρασης επάνω στην προσωπικότητα.

Ιδιαίτερα εμφανής είναι η χρησιμοποίηση αυτής της μεθόδου στον τομέα της διαφήμισης. Εδώ επεξεργάστηκε ειδική αντίληψη της " εικόνας " - είδωλο (image). Ο όρος " εικόνα " δε χρησιμοποιείται στη δεδομένη περίπτωση με την ακρίβη σημασία σαν εικόνα (μορφή), αλλά με ειδικό νόημα. Το είδωλο εκδηλώνεται σαν κρίκος στο μηχανισμό της υποβολής, εφαρμοζόμενο στη διαφήμιση. Το image – είδωλο είναι ιδιάζουσα " μορφή " του αντιλαμβανόμενου αντικειμένου, όταν η θέση του εικονιζόμενου ή αντιλαμβανόμενου αντικειμένου είναι έντονα περιορισμένη από τα απομακρυσμένα από το πρώτο πλάνο μέρη, σκόπιμα μετατιθέμενα και τονίζονται μόνο ορισμένες πλευρές του αντικειμένου. Στο



αποτέλεσμα αυτό επιτυγχάνεται απαιτητή αντανάκλαση του αντικειμένου ή του φαινομένου. Μεταξύ του ειδώλου και του αληθινού αντικειμένου υπάρχει η ονομαζόμενη "ρήξη στην εγκυρότητα" εφόσον εκτελείται η λειτουργία του μηχανισμού της υποβολής. Το είδωλο δομείται στη βάση της συμμετοχής των συγκινησιακών στις εφέσεις (αναθεωρήσεις) και της τέχνης της διαφήμισης και συνίσταται ακριβώς σ' αυτό, να διασφαλιστεί ψυχικά η ενέργεια των πλευρών υποβολής της εικόνας.

Δεν μπορεί να ειπωθεί, ότι στη σύγχρονη εφαρμογή των κοινωνικών – υποβολητικών επιδράσεων έχει μόνο αρνητικό χρώμα. Εννοείται το να περισταλούν όλοι οι τρόποι της επίδρασης των ανθρώπων του ενός στον άλλο μόνο μέχρι την υποβολή, θα ήταν εκλαϊκευση. Ιδιαίτερα δεν είναι αποδεκτό αυτό στις συνθήκες της σοσιαλιστικής κοινωνίας, όπου σκοπός δεν είναι ο χειρισμός της προσωπικότητας, αλλά η διαπαιδαγώγησή της. Η πλευρά του περιεχομένου της διαδικασίας της διαπαιδαγώγησης καθορίζεται από την κυρίαρχη επικρατούσα στην κοινωνία ιδεολογία, από τους κανονισμούς (κανόνες) και αξίες της κοινωνίας. Η ψυχολογική διασφάλιση των μηχανισμών της επίδρασης δεν μπορεί να μη συμμορφωθεί μ' αυτή την πλευρά του περιεχομένου.

Εξαιτίας αυτού το καθήκον βρίσκεται στην επιλογή των ανάλογων μεθόδων και μέσων της επίδρασης, μέσω των οποίων κύριος είναι, εννοείται, η μέθοδος της πεποίθησης (**πειθούς**), που εξασφαλίζει τη συνειδητή αποδοχή της ανακοινωμένης πληροφορίας. Όμως σαν βοηθητικό μέσο, ιδιαίτερα σε κάποιες πιο ειδικές καταστάσεις της παιδαγωγικής διαδικασίας, μπορούν να εφαρμοστούν και στοιχεία της υποβολητικής επίδρασης. Ο καθορισμός του "μέτρου" για τη συμμετοχή αυτών των στοιχείων στη διαδικασία της επίδρασης εξαρτάται πρώτα απ' όλα από το βαθμό της διερεύνησης στο δεδομένο προβλήματος στα πλαίσια της κοινωνικής ψυχολογίας. Σε διαφορά από τη μελέτη της μόλυνσης, εδώ είναι πιο προσιτή στην πειραματική πρακτική για την έρευνα του φαινομένου. Εξαιτίας αυτού, είναι απαραίτητο να ξεπεραστεί η περιφρονητική συμπεριφορά προς το συγκεκριμένο πρόβλημα και αυτό να γίνει "επιτρεπτό" στο οπλοστάσιο των σύγχρονων προβλημάτων της κοινωνικής ψυχολογίας.

**Μίμηση.** Η μίμηση επίσης εντάσσεται στους μηχανισμούς, στους τρόπους επίδρασης των ανθρώπων του ενός στον άλλο σε συνθήκες, κατά προτίμηση, εκτός ομαδικής συμπεριφοράς, αν και ο ρόλος της ομάδας, ιδιαίτερα σε ειδικά είδη δραστηριότητας επίσης είναι αρκετά μεγάλος. Η μίμηση έχει σειρά κοινά γνωρίσματα και πλέον τα εξεταζόμενα φαινόμενα μόλυνση και υποβολή, όμως το ιδιάζον της είναι σ' αυτό, ότι εδώ δεν πραγματοποιείται απλά αποδοχή των εξωτερικών γνωρισμάτων του άλλου ανθρώπου ή των μαζικών ψυχικών του καταστάσεων, αλλά εκτελείται *αναπαραγωγή* από το άτομο των γνωρισμάτων του προτύπου της εκδηλωμένης συμπεριφοράς. Στην ιστορία της κοινωνικής ψυχολογίας στη μίμηση δόθηκε μεγάλο μέρος. Όπως πλέον σημειώθηκε (επισημάνθηκε), η διεργασία της ιδέας για το ρόλο της μίμησης στην κοινωνία είναι χαρακτηριστική στην αντίληψη του **G.Tard**, στον οποίο ανήκει η ονομαζόμενη "θεωρία της μίμησης". Στα βασικά της γνωρίσματα αυτή η θεωρία περιορίζεται στο ακόλουθο: σαν θεμελιώδης αρχή της εξέλιξης και ύπαρξης της κοινωνίας χρησιμεύει η μίμηση. Ακριβώς στο αποτέλεσμα της μίμησης εμφανίζονται ομαδικοί κανόνες και αξίες.

Η **μίμηση** εκδηλώνεται ως μερική περίπτωση του γενικότερου "παγκόσμιου νόμου για την επανάληψη". Στο ζωικό κόσμο αυτός ο νόμος πραγματοποιείται μέσω της μίμησης. Αυτή εμφανίζεται σαν πηγή της προόδου· περιοδικά στην κοινωνία γίνονται εφευρέσεις (επινοήματα), τα οποία οι μάζες μιμούνται. Αυτές οι ανακαλύψεις και οι εφευρέσεις στη συνέχεια μπαίνουν στη δομή της κοινωνίας και εκ νέου υιοθετούνται μέσω της μίμησης. Αυτή είναι αυθόρμητη και μπορεί να εξεταστεί σαν "είδος υπνωτισμού" στον οποίο πραγματοποιείται κατά τον **Tard** "αναπαραγωγή σε ένα μυελικό κλειστό από την ευαίσθητη πλαστικότητα του άλλου μυαλού".

Οι κοινωνικές συγκρούσεις που γίνονται στην κοινωνία, εξηγούνται με τις αντιφάσεις μεταξύ των κατευθύνσεων της μίμησης. Εξαιτίας αυτού η φύση αυτών των συγκρούσεων είναι παρόμοια της φύσης των συγκρούσεων στην ατομική συνείδηση, όταν απλά ο άνθρωπος δοκιμάζει ενδοιασμούς, επιλέγοντας νέο πρότυπο συμπεριφοράς. Ξεχωρίζουν αρκετά είδη μίμησης: λογική και άλογη, εσωτερική και εξωτερική μίμηση, μίμηση έθιμο, μίμηση στα πλαίσια μια κοινωνικής τάξης και μίμηση μιας τάξης σε σχέση με άλλη. Η ανάλυση αυτών των διαφορετικών ειδών μίμησης επέτρεψε να διατυπωθούν νόμοι της μίμησης μεταξύ των οποίων για παράδειγμα υπάρχουν και οι παρακάτω: η μίμηση πραγματοποιείται από το εσωτερικό προς το εξωτερικό (δηλαδή εσωτερικά πρότυπα προξενούν μίμηση νωρίτερα απ' όσο τα εξωτερικά για παράδειγμα στο πνεύμα της θρησκείας μιμούνται νωρίτερα, σε σύγκριση με τις ιεροτελεστίες), (λαμβάνεται υπόψη ότι κατώτερες σε κοινωνική κλίμακα τάξεις μιμούνται τις ανώτερες (η επαρχία το κέντρο, η αριστοκρατία το παλάτι) κλπ.

Δεν είναι δύσκολο να φανεί, ότι παρόμοια άποψη δίνει κλασικό παράδειγμα για απολυτοποίηση του ρόλου της μίμησης στην κοινωνία. Από γενικότερη μεθοδολογική άποψη αυτή η απολυτοποίηση, αντιπροσωπεύει αρκετά διαδεδομένη ποικιλία (εναλλαγή) της ιδεαλιστικής αντίληψης για τη φύση των κοινωνικών σχέσεων, στην οποία όλα τα κοινωνικά προβλήματα εξετάζονται από τη θεώρηση της ενέργειας (δράσης) κάποιου ψυχικού μηχανισμού. Όπως δίκαια επισημαίνει ο **Durkheim**, σε τέτοια τακτική αναμιγνύονται σε ένα σωρό τα πιο ετερόμορφα κοινωνικά φαινόμενα. Η μίμηση του παιδιού για παράδειγμα στον ενήλικα εξελίσσεται με εντελώς άλλους νόμους, συγκρινόμενη με την αλληλοσυμπεριφορά των τάξεων στην κοινωνία. Να μη μιλήσουμε για το ακραίο πρωτόγονο κοινωνιολογικό σχήμα, που προτάθηκε από τον **Tard**— από καθαρά ψυχολογική άποψη το δεδομένο μοντέλο της μίμησης δίνει πολύ λίγο ακριβώς εξαιτίας της ακραίας απολυτοποίησης της αρχής. Ο ευτελισμός της ιστορικής διαδικασίας στην αντίληψη του **Tard** αποκαλύφθηκε έγκαιρα από τον **Plehanov**, ο οποίος υπέδειξε τη σχετικότητα του ρόλου της μίμησης στην ιστορία της ανθρώπινης κοινωνίας.

Μόνο στην κατάσταση που αποχωριζόμαστε από την απολυτοποίηση της ιδέας για τη μίμηση, στην ανάλυση, που πρότεινε ο **Tard**, μπορούν να καθοριστούν μερικές ωφέλιμες παρατηρήσεις. Όμως σήμερα συντομότερα όχι αυτές, αλλά αρκετά η στέρεα πρακτική των πειραματικών ερευνών επιτρέπει να διαπιστωθούν τα πραγματικά χαρακτηριστικά σ' αυτό το ιδιαίτερο μέσο για την ψυχική επίδραση. Εννοείται, η μίμηση έχει ιδιαίτερη σημασία στη διαδικασία της εξέλιξης του παιδιού. Εξαιτίας αυτού ακριβώς στην παιδική ψυχολογία εκτελείται στη βασική μάζα από πειραματικές έρευνες της μίμησης. Όμως εφόσον το φαινόμενο με αυτό το περιεχόμενο είναι ενταγμένο στον ιστό της επικοινωνίας, αυτές οι έρευνες έχουν ορισμένο κοινωνικό-ψυχολογικό ενδιαφέρον.

Ο ρόλος τον οποίο η μίμηση παίζει στην παιδική ηλικία, διαφέρει από το ρόλο αυτού του φαινόμενου στη ζωή του ενήλικα ανθρώπου. Ακόμη για το παιδί, στο οποίο η μίμηση εκδηλώνεται σε ορισμένο στάδιο σαν βασική μορφή για εκμάθηση της πραγματικότητας, είναι χαρακτηριστικά τα εξής διαφορετικά στάδια: από την τυφλή αντιγραφή των προτύπων της συμπεριφοράς των ενηλίκων ως την κινητοποιημένη μίμηση. Στην τελευταία περίπτωση το ίδιο το "μοντέλο" της μίμησης είναι συναφές με τη διαδικασία, η οποία παρατηρείται και στον ενήλικα άνθρωπο. Εδώ η μίμηση εμφανίζεται σαν συμπληρωματικός τρόπος εκμάθησης του κόσμου: η επίδραση του συγκεκριμένου προτύπου και εδώ, βεβαίως, είναι παρούσα, αλλά συχνότερα αυτή η επίδραση εξαπλώνεται μόνο επάνω στο σκίτσο της συμπεριφοράς και η διαδικασία δεν αγγίζει τα βαθιά προσωπικά χαρακτηριστικά του ανθρώπου, ειδικότερα δεν αλλάζει η κατεύθυνση της προσωπικότητας. Η μίμηση στους ενήλικες έχει θέση κατά κανόνα σε εκείνες τις περιπτώσεις, όταν απουσιάζει η δυνατότητα να χρησιμοποιηθεί κάποιος άλλος τρόπος για την κατάκτηση της συνήθειας και σε επαρκή στοιχειώδη επαγγελματική ενέργεια.

Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις η μίμηση δεν είναι παρούσα “ σε καθαρό είδος “, αποφασιστικό ρόλο σε κάθε διαδικασία της μάθησης παίζουν οι τρόποι μετάδοσης των γνώσεων. Εξαιτίας αυτού οι μηχανισμοί της μίμησης στους ενήλικες είναι σημαντικά πιο σύνθετοι, έτσι, όπως και οι μηχανισμοί της μόλυνσης και της υποβολής. Σε κάθε περίπτωση της πραγματοποίησης της επίδρασης με τη βοήθεια των υποδεικνυόμενων τρόπων, αυτή συγκρούεται με την κριτική της προσωπικότητας, που εκδηλώνεται στον ένα ή στον άλλο βαθμό από την προσωπικότητα σε σχέση με την αποδοχή των ασκούμενων πάνω σ’ αυτήν επιδράσεων. Το πρόβλημα της επίδρασης καθόλου δεν μπορεί να εξεταστεί ως μονής κατεύθυνσης διαδικασία: κάποτε υπάρχει και η αντίθετη κίνηση – από την προσωπικότητα προς την προκαλούμενη σ’ αυτήν επίδραση. Ιδιαίτερη σημασία αυτό αποκτά στην ομάδα. Σ’ αυτό το νόημα η μίμηση σε μεγαλύτερο βαθμό, απ’ όσο η μόλυνση ή η υποβολή συμπεριλαμβάνεται στο ομαδικό περιεχόμενο. Εφόσον γίνεται λόγος για την υιοθέτηση προτεινόμενων προτύπων της συμπεριφοράς, τότε πάντοτε υπάρχουν δύο απόψεις της μίμησης ή σε κάποιο συγκεκριμένο άνθρωπο, ή σε κανόνες της συμπεριφοράς διεργαζόμενους στην ομάδα. Στην τελευταία περίπτωση το πρόβλημα για τη μίμηση στενά συγχωνεύεται με το πρόβλημα της υποταγής, με άλλα λόγια, με το πρόβλημα της πίεσης της ομάδας πάνω στο άτομο. Αυτή μπορεί να εξεταστεί σ’ ολόκληρο τον όγκο της σε λεπτομερέστερη αναγνώριση με τα άλλα προβλήματα στην ομάδα στην κοινωνική ψυχολογία.

Εξαιτίας αυτού ο καθένας από τους εξεταζόμενους τρόπους της επίδρασης επιτρέπει να εξεταστεί όχι μόνο στις συνθήκες εκτός της συλλογικής ομάδας, η ασυγκράτητη συμπεριφορά, αλλά και σε καταστάσεις της από κοινού ομαδικής δράσης. Έτσι όπως η επικοινωνία συνολικά δεν μπορεί να μελετηθεί λεπτομερώς, χωρίς να εξεταστούν εκείνοι οι αληθινοί κοινωνικοί πυρήνες, στους οποίους αυτή πραγματοποιείται, έτσι και οι τρόποι της επίδρασης πρέπει παραπέρα να εξεταστούν με στόχο το ιδιάζον των κοινωνικών ομάδων.

Η ανάλυση της επικοινωνίας ως σοβαρά πολύπλευρης διαδικασίας δείχνει, ότι οι συγκεκριμένες της μορφές μπορούν να γίνουν πολύ διαφορετικές. Να καθοριστούν “ καθαρά “ μοντέλα της επικοινωνίας, βεβαίως, είναι δυνατό στις συνθήκες του εργαστηριακού πειράματος, ιδιαίτερα σε τέτοιες απλές περιπτώσεις, όταν αυτή είναι μεταξύ δυο ψυχών. Η προσδιορισμένη σημασία τέτοιων ερευνών είναι αναμφισβήτητη, αλλά επίσης έτσι αναμφισβήτητος είναι και ο δικός τους περιορισμός. Αυτές αποκαλύπτουν μόνο το “ μηχανισμό “, δηλαδή τη μορφή στην οποία οργανώνεται αυτή η διαδικασία. Ολόκληρη η παραδοσιακή κοινωνική ψυχολογία έδωσε προσοχή (ακριβώς) κυρίως σ’ αυτή την άποψη. Οι μεθοδολογικοί της τρόποι, τα τεχνικά μέσα της ανάλυσης υποτάχθηκαν σ’ αυτό το καθήκον. Συγχρόνως οι απόψεις του περιεχομένου της επικοινωνίας επί της ουσίας παρέμειναν “ πίσω απ’ το κατάστρωμα “ του ερευνητικού ενδιαφέροντος, ενώ ο “ μηχανισμός “ εργάζεται πάρα πολύ διαφορετικά σε εξάρτηση απ’ αυτό, τι “ υλικό “ έχει η εργασία.

Οι τύποι ομάδων, στις οποίες είναι ενωμένοι οι άνθρωποι και από τις οποίες πηγάζουν οι διαδικασίες της επικοινωνίας, είναι τόσο πολύμορφοι, που μερικά ίδια τυπικά χαρακτηριστικά αυτών των διαδικασιών αποκτούν εντελώς διαφορετική σημασία. Εκτός αυτού εκείνες οι δύο απόψεις της επικοινωνίας, οι οποίες είχαν καθοριστεί στην αρχή της ανάλυσής μας, ιδιαίτερα σχετίζονται με κάθε επιμέρους περίπτωση. Για να γίνει κατανοητό πως η προσωπικότητα συμμετέχει σ’ αυτές τις διαδικασίες, τι αυτή φέρνει σ’ αυτές, απαραίτητο είναι να παρακολουθεί, πως συγκεκριμένα αυτές οι διαδικασίες της επικοινωνίας ανακαλύπτονται σε διαφορετικές ομάδες, δηλαδή στις συνθήκες της διαφορετικής σε περιεχόμενο δραστηριότητας. Η αρχή της ενότητας της επικοινωνίας και η δραστηριότητα απαιτεί λογική μετάβαση (κέρασμα) από τα γενικά χαρακτηριστικά της διαδικασίας της επικοινωνίας προς τη μελέτη της στο περιεχόμενο των συγκεκριμένων ομάδων.

## **ΑΝΤΙΛΗΠΤΙΚΗ ΠΛΕΥΡΑ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ (PERCEPTIVE SIDE OF COMMUNICATION)**

### **Έννοια της κοινωνικής αντίληψης (perception)**

Όπως πλέον διαπιστώθηκε, στη διαδικασία της επικοινωνίας υποχρεωτικά πρέπει να υπάρχει ή υφίσταται αμοιβαία κατανόηση μεταξύ των συμμετεχόντων σ' αυτή τη διαδικασία. Η ίδια η κατανόηση εδώ μπορεί να ερμηνευτεί με διαφορετικό τρόπο ή σαν

κατανόηση των σκοπών, των κινήτρων και των στάσεων του παρτενέρ στην αλληλεπίδραση, ή και ως αποδοχή, εκμυστήρευση (μοίρασμα) αυτών των σκοπών, κινήτρων και στάσεων το οποίο δεν επιτρέπει μόνο απλά "να συμφωνούν με τις ενέργειες", αλλά και να διαπιστωθεί ιδιαίτερο γένος σχέσεων: της εγγύτητας, αφοσίωσης, που εκφράζονται με τα αισθήματα της φιλίας, της συμπάθειας και της αγάπης. Αυτές οι δύο πλευρές της αμοιβαίας κατανόησης δίνουν τη βάση για δύο κατευθύνσεις στις έρευνες: στην πρώτη περίπτωση, (στην άποψη) της ανάλυσης της αλληλεπίδρασης, στη δεύτερη περίπτωση, (στην άποψη) της ανάλυσης, όπως ονομάζεται, της "έλξης", γοητείας (attraction). Όμως και στη μία και στην άλλη περίπτωση μεγάλη σημασία έχει το γεγονός πώς γίνεται αντιληπτός ο παρτενέρ στην επικοινωνία, μ' άλλα λόγια η διαδικασία της αντίληψης του ενός ανθρώπου από τον άλλο. Αυτή η διαδικασία εμφανίζεται ως υποχρεωτικό συνθετικό μέρος της επικοινωνίας και συμβατικά μπορεί να αποκαλεστεί αντιληπτική (perceptible) πλευρά της επικοινωνίας.

Πριν να έρθουμε στην ανακάλυψη της περιεκτικής άποψης των χαρακτηριστικών αυτής της πλευράς της επικοινωνίας, απαραίτητο είναι να εξηγηθούν εδώ οι χρησιμοποιούμενοι όροι. Πολύ συχνά η αντίληψη του ανθρώπου από τον άνθρωπο καθορίζεται ως "κοινωνική αντίληψη" (socialperceptio). Αυτή η λέξη δεν έχει χρησιμοποιηθεί επακριβώς. Ο όρος "κοινωνική αντίληψη" για πρώτη φορά εισήχθη από τον **J. Bruner** το 1974, στη διαδικασία της επεξεργασίας της αποκαλούμενης "νέα άποψη" (Newlook) σε σχέση με την αντίληψη. Αρχικά υπό την κοινωνική αντίληψη υπαινίσσεται η νομοτέλεια των κοινωνικών διαδικασιών. Αργότερα οι ερευνητές, ειδικότερα στην κοινωνική ψυχολογία, προσέδωσαν στην έννοια λίγο πιο διαφορετικό νόημα.

Κοινωνική αντίληψη άρχισαν να αποκαλούν τη διαδικασία της αντίληψης των ονομαζόμενων "κοινωνικών αντικειμένων" πίσω από τα οποία υπονοούσαν τους άλλους ανθρώπους, τις κοινωνικές ομάδες, τις μεγάλες κοινωνικές κοινότητες. Ακριβώς σ' αυτή του τη χρήση ο όρος παγιώνεται στην κοινωνικο-ψυχολογική θεωρία. Εξαιτίας αυτού η αντίληψη του ανθρώπου από τον άνθρωπο πέφτει βεβαίως στον χώρο της κοινωνικής αντίληψης αλλά δεν την εξαντλεί. Αν φανταστούμε τις διαδικασίες της κοινωνικής ψυχολογίας στον πλήρη όγκο τους κατά την **Andreeva**, "θα ληφθεί πάρα πολύ σοβαρό και διακλαδωμένο σχήμα". Αυτό περικλείει στον εαυτό του διαφορετικές ποικιλίες όχι μόνο του αντικειμένου, αλλά και του υποκειμένου της αντίληψης. Όταν σαν υποκείμενο της αντίληψης παρουσιάζεται το άτομο, αυτό μπορεί να αντιλαμβάνεται άλλο άτομο που ανήκει στη "δική του" ομάδα, άλλο άτομο που ανήκει σε "ξένη" ομάδα, τη δική του προσωπική ομάδα, "την ξένη" ομάδα.

Ακόμη αν στη μέτρηση δεν συμπεριληφθούν μεγάλες κοινωνικές κοινότητες, οι οποίες κατά βάση μπορούν να γίνουν αντιληπτές, τότε και σ' αυτή την περίπτωση λαμβάνονται τέσσερις διαφορετικές διαδικασίες, καθεμιά από τις οποίες κατέχει τις δικές της ιδιαίτερες ιδιαιτερότητες. Τα πράγματα είναι ακόμη σοβαρότερα εξής στην περίπτωση, όταν η ποιότητα του αντικειμένου της αντίληψης δεν ερμηνεύεται μόνο από το επιμέρους άτομο, αλλά και από την ομάδα. Τότε, στη μέτρηση των διαδικασιών της κοινωνικής αντίληψης μένει να συμπληρωθούν ακόμη η αντίληψη του μέλους της ομάδας από την ίδια την ομάδα, η αντίληψη της ομάδας από τον ίδιο της τον εαυτό της και τέλος η αντίληψη της ομάδας σαν σύνολο από άλλη ομάδα. Παρόλο που αυτή η δεύτερη σειρά δεν είναι παραδοσιακή, σε άλλες ορολογίες σχεδόν καθεμιά από τις αναφερόμενες εδώ "περιπτώσεις" ερευνάται στην κοινωνική ψυχολογία. Δεν έχει όμως καθεμιά απ' αυτές σχέση με το πρόβλημα της αμοιβαίας κατανόησης των παρτενέρ στην επικοινωνία.

Για να καθορίσουμε ακριβέστερα αυτό, για το οποίο γίνεται λόγος στην ενδιαφέρουσα για μας άποψη, σκόπιμο είναι να μη μιλήσουμε γενικά για την κοινωνική αντίληψη, αλλά για τη διαπροσωπική αντίληψη ή (ή σαν ετερομορφία) για την αντίληψη ανθρώπου από άνθρωπο. Ακριβώς αυτές οι διαδικασίες συμπεριλαμβάνονται άμεσα στην επικοινωνία, σε εκείνη τη δική της σημασία, με την οποία εξετάζεται εδώ (αν η διαδικασία της επικοινωνίας εξετάζονταν και σε άλλο ευρύτερο πλαίσιο, το οποίο ήταν αυτοκαθοριζόμενο από εμάς,

λογικό θα ήταν στην έρευνα να συμπεριληφθούν και τέτοιες μορφές της κοινωνικής αντίληψης σαν παράδειγμα αντίληψης της μιας ομάδας από άλλη).

Εκτός αυτού όμως εμφανίζεται η αναγκαιότητα και για ακόμη ένα σχολιασμό. Η αντίληψη των κοινωνικών αντικειμένων, όπως αυτή έχει εξηγηθεί σε πολυάριθμες πειραματικές έρευνες, έχει τόσο πολυμελή ιδιάζοντα γνωρίσματα, ώστε η ίδια η χρήση της λέξης "αντίληψη" εδώ δεν μας φαίνεται εντελώς ακριβής. Σε κάθε περίπτωση, σειρά φαινομένων που γίνονται αντιληπτά στη διαμόρφωση της αντίληψης για τον άνθρωπο, δεν επιλέγονται στην παραδοσιακή περιγραφή της αντιληπτικής διαδικασίας, όπως δηλαδή αυτή δίδεται στη γενική ψυχολογία. Εξαιτίας αυτού στην κοινωνιοψυχολογική βιβλιογραφία και μέχρι τώρα συνεχίζεται η αναζήτηση της ακριβέστερης έννοιας για το χαρακτηρισμό της περιγραφόμενης διαδικασίας.

Βασική ιδέα αυτής της αναζήτησης βρίσκεται στη διαδικασία της αντίληψης του άλλου ανθρώπου να συμπεριληφθούν σε πιο πλήρη όγκο κάποιες άλλες γνωστικές (cognitive) διαδικασίες, για παράδειγμα η διαδικασία της συνειδητοποίησης του άλλου ανθρώπου κλπ. Σύνολο ερευνητών προτιμούν σ' αυτή την περίπτωση να στραφούν προς τη γαλλική φράση (έκφραση) "connaissances d'autrui", που σημαίνει δεν είναι τόσο "η αντίληψη του άλλου", όσο η "γνώση για τον άλλο". Στην τέως σοβιετική βιβλιογραφία για παράδειγμα στις έρευνες του **Bodaliou**, επίσης πολύ συχνό σαν συνώνυμο της "αντίληψης του άλλου ανθρώπου", να χρησιμοποιείται η έκφραση "γνώση για τον άλλο άνθρωπο".

Αυτή η ευρύτερη κατανόηση του όρου καθορίζεται από τις έρευνες των ιδιαίτερων γνωρισμάτων της αντίληψης των κοινωνικών αντικειμένων, στα οποία εμπίπτουν: η αντίληψη όχι μόνο των φυσικών χαρακτηριστικών του αντικειμένου, αλλά και των δικών του "συμπεριφορικών" χαρακτηριστικών, δηλαδή, διαμόρφωση της αντίληψης των δικών του σκοπιμοτήτων, σκέψεων, ικανοτήτων, συγκινήσεων, στάσεων κλπ. Εκτός αυτού στο περιεχόμενο της ίδιας έννοιας εμπεριέχεται και η διαμόρφωση της αντίληψης (ιδέας) εκείνων των σχέσεων, οι οποίες συνδέουν το υποκείμενο και το αντικείμενο της αντίληψης. Ακριβώς αυτό επέτρεψε εγκαίρως στον **Bruner** να διατυπώσει τη σκέψη, ότι στην αντίληψη των κοινωνικών αντικειμένων ιδιαίτερα μεγάλη είναι η σημασία σειράς συμπληρωματικών παραγόντων, οι οποίοι δεν παίζουν τόσο σημαντικό ρόλο στις αντιληπτικές διαδικασίες γενικά.

Έτσι για παράδειγμα, τέτοιο χαρακτηριστικό γνώρισμα είναι η επιλεκτικότητα (selectivity) της αντίληψης που εδώ εμφανίζεται πάρα πολύ ιδιόμορφα, εφόσον στη διαδικασία της επιλογής συμπεριλαμβάνονται η σημασία και οι σκοποί του γνωριζόμενου (γνωστού) υποκειμένου, η πείρα του παρελθόντος του κλπ. Το γεγονός ότι οι νέες εντυπώσεις για το αντικείμενο της αντίληψης κατηγοριοποιούνται στη βάση της ομοιότητας με προηγούμενες εντυπώσεις, δίνει λόγους (δικαιολογία) για την εμφάνιση του στερεοτυπισμού. Παρόλο που όλα αυτά τα φαινόμενα είναι πειραματικά στερεωμένα (fixation) και στην αντίληψη των φυσικών αντικειμένων, για παράδειγμα στις δοκιμές με δύο μάτια (binocularis) στα λατινικά (ελεύθερη μετάφραση), διπολικός συναγωνισμός, η σημασία τους στο χώρο της αντίληψης των ανθρώπων του ενός από τον άλλο σε μεγάλο βαθμό αναπτύσσεται.

Άλλη τακτική προς τα προβλήματα της αντίληψης, η οποία επίσης έχει χρησιμοποιηθεί στις κοινωνιοψυχολογικές έρευνες στον τομέα της διαπροσωπικής αντίληψης, συνδέεται με τη σχολή της αποκαλούμενης "διαδραστικής ψυχολογίας (transaction psychology)" **Kentril, Intelson, Kilpatric**). Εδώ ιδιαίτερα υπογραμμίζεται η σκέψη, ότι κάθε αντίληψη είναι ανταλλαγή ή αλληλεπίδραση (transaction) μεταξύ αυτού του αντιλαμβανόμενου και του αντιλαμβανόμενου. Σταθεροποιώντας τη *δραστήρια* (δυναμική) συμμετοχή του υποκειμένου της αντίληψης, διάδραση, οι συγγραφείς αυτής της ιδέας υπογραμμίζουν το ρόλο των αναμονών (προσδοκιών), των επιθυμιών, των σκοπιμοτήτων, της πείρας του παρελθόντος του υποκειμένου, σαν ιδιαίτερες νομοτέλειες της αντιληπτικής κατάστασης. Ακριβώς αυτά και μια σειρά επιχειρήματα μαζί με τις ιδέες του **Bruner** έχουν χρησιμοποιηθεί στην



κοινωνική ψυχολογία στο χαρακτηρισμό των ιδιαιτεροτήτων της διαπροσωπικής αντίληψης. Η συμμόρφωση με όλες αυτές τις περιστάσεις θεωρείται ιδιαίτερα σοβαρή, όταν η γνώση για τον άλλον άνθρωπο εξετάζεται σαν συνθετικό μέρος της διαδικασίας της επικοινωνίας, ως βάση όχι μόνο για την κατανόηση του παρτενέρ, αλλά και για τη διαπίστωση του ιδιότυπου γένους της εγγύτητας, αφοσίωσης (προσήλωσης) κλπ.

Το λεχθέν μας οδηγεί να ισχυριστούμε, ότι στην κοινωνική ψυχολογία ο όρος "κοινωνική αντίληψη" ή με το στενότερο νόημα της λέξης "διαπροσωπική αντίληψη", "αντίληψη του άλλου ανθρώπου", χρησιμοποιείται σε αρκετά ελεύθερη, ακόμη και μεταφορική σκέψη (νόημα), αν και κάποιες τελευταίες έρευνες και στη γενική ψυχολογία της αντίληψης χαρακτηρίζονται από η σημαντική σύγκλιση της αντίληψης και των άλλων γνωστικών διαδικασιών. Σε πολύ γενική άποψη, μπορούμε να πούμε ότι η αντίληψη του άλλου ανθρώπου σημαίνει αντίληψη των εξωτερικών του γνωρισμάτων, συσχετίσιμα με τους προσωπικά χαρακτηριστικά του αντιλαμβανόμενου ατόμου και σ' αυτή τη βάση, ερμηνεία των δικών του ενεργειών.

### **Μηχανισμοί αμοιβαίας κατανόησης στη διαδικασία της επικοινωνίας**

Εφόσον ο άνθρωπος έρχεται στην επικοινωνία πάντοτε σαν προσωπικότητα, αυτός γίνεται αντιληπτός και από τον άνθρωπο-παρτενέρ στην επικοινωνία επίσης σαν άνθρωπος.

Έτη βάσης της εξωτερικής πλευράς της συμπεριφοράς με τα λόγια του **Rubistein**, εμείς σαν να διαβάζουμε τον άλλο άνθρωπο, αποκωδικοποιούμε τη σημασία των εξωτερικών του στοιχείων. Οι εντυπώσεις, οι οποίες δημιουργούνται από αυτό, παίζουν σημαντικό, ρυθμιστικό ρόλο στη διαδικασία της επικοινωνίας. Πρώτον, διότι γνωρίζοντας τον άλλο, διαμορφώνεται και ο ίδιος ο γνωρίζων σαν άτομο, και δεύτερον, διότι ο βαθμός της ακρίβειας της "ροής" του άλλου ανθρώπου εξαρτάται από την επιτυχία στην οργάνωση των συμφωνούμενων ενεργειών μ' εκείνον.

Η αντίληψη για τον άλλο άνθρωπο συνδέεται στενά με το επίπεδο της προσωπικής αυτοσυνείδησης. Αυτή η σχέση έχει δύο όψεις: από τη μία πλευρά, ο πλούτος των αντιλήψεων (θεών) για τον άλλο άνθρωπο, αλλά, από την άλλη πλευρά, όσο πληρέστερα ανακαλύπτεται ο άλλος άνθρωπος (σε μεγαλύτερη ποσότητα και σε βαθύτερα χαρακτηριστικά), τόσο πληρέστερη γίνεται και η αντίληψη για τον ίδιο τον εαυτό του. Αυτό το ζήτημα του χρόνου τέθηκε από τον **Marx**, όταν σημείωνε "ο άνθρωπος ... στον πρώτο χρόνο κοιτάζεται σε κάποιον άλλο άνθρωπο. Μόνο μέσω της δικής του συμπεριφοράς προς τον άνθρωπο, ο Παύλος φέρεται στον παρόμοιο άνθρωπο, όπως φέρεται στον ίδιο τον εαυτό του, ενώ ο Πέτρος φέρεται στον ίδιο τον εαυτό του όπως φέρεται σε άνθρωπο.

Αν και στον **Marx** αυτό το ζήτημα αναλύεται σε φιλοσοφικό επίπεδο, η τοποθέτησή του και το επίπεδό του έχουν μεγάλη μεθοδολογική σημασία και για την κοινωνιολογική του ανάλυση το να κοιταχτεί κανείς στον άλλο άνθρωπο σαν σε καθρέφτη, μπορεί να συμβάλλει όχι μόνο στην άποψη της ευρύτερης αφηγημένης τακτικής προς τη διαμόρφωση της αντίληψης για τον ίδιο τον εαυτό του, αλλά και σε κάθε συγκεκριμένη κατάσταση της επικοινωνίας. Στην ουσία το ίδιο νόημα του επιπέδου της ψυχολογικής ανάλυσης βρίσκουμε και στον **Vigotsky**: "Η προσωπικότητα γίνεται για τον εαυτό της εκείνο, το οποίο αυτή είναι στον εαυτό της, μέσω εκείνου το οποίο αντιπροσωπεύει για τους άλλους" όπως είδαμε όμοια σε μορφή ιδέα αναφέρει και ο **Meed**, εισάγοντας στην ανάλυση του για την αλληλεπίδραση της μορφής (εικόνας) του "καθολικευμένου άλλου". Όμως στο **Meed** αυτή η μορφή γενικεύει μόνο την κατάσταση της άμεσης αλληλεπίδρασης, ενώ στο **Marx** ο συλλογισμός φέρει απ' αρχής άλλο χαρακτήρα.

Αυτό το νόημα (σκέψη) εκτίθεται με μεγάλη ακρίβεια από τον **Porsnev**: "Αποδείχθηκε, ότι ο Πέτρος γνωρίζει τη δική του φύση μέσω του Παύλου μόνο χάριν σ' αυτό, ότι πίσω από την πλάτη του Παύλου στέκεται η κοινωνία (το αντίγραφο του), το τεράστιο σύνολο ανθρώπων, συνδεδεμένοι σε μια ολότητα από σύνθετο σύστημα σχέσεων ". Αν αυτή η επίδραση

εφαρμοστεί σε σχέση με τη συγκεκριμένη κατάσταση της επικοινωνίας, μπορεί να λεχθεί, ότι η αντίληψη για τον εαυτό του μέσω της αντίληψης για τον άλλο σχηματίζεται υποχρεωτικά στη συνθήκη, που αυτός ο "άλλος" δεν είναι δοσμένος αφηρημένα, αλλά στα πλαίσια της ευρείας κοινωνικής δραστηριότητας, από την οποία εξαιρείται η αλληλεπίδραση με εκείνον. Το άτομο "συγκρίνει" τον εαυτό του με τον άλλο όχι γενικά, αλλά πρώτα απ' όλα διασπώντας αυτή τη συσχέτιση στην επεξεργασία των αμοιβαίων λύσεων. Στην πορεία της γνώσης του άλλου ανθρώπου συγχρόνως πραγματοποιούνται αρκετές διαδικασίες: και συγκινησιακή εκτίμηση σ' αυτό τον άλλο και πείρα να κατανοηθεί η διαδοχικότητα των ενεργειών του και η βάση στη στρατηγική στην αλλαγή της συμπεριφοράς του, και η δόμηση της στρατηγικής της δικής του προσωπικής συμπεριφοράς.

Σε αυτές τις διαδικασίες όμως συμμετέχουν το ελάχιστο δύο άνθρωποι, καθένας από τους οποίους είναι δραστήριο υποκείμενο. Άρα η σύγκριση του εαυτού του με τον άλλο είναι σαν να πραγματοποιείται από δύο πλευρές γιατί καθένας από τους παρτενέρ μοιάζει με τον άλλο. Αυτό σημαίνει, στη δόμηση της στρατηγικής της αλληλεπίδρασης, ότι στον καθένα απ' αυτούς επιβάλλεται να συμμορφωθεί όχι μόνο με τις ανάγκες, τα κίνητρα, τις στάσεις του άλλου, αλλά και με το πως αυτός ο άλλος δέχεται τις δικές μου ανάγκες, κίνητρα, στάσεις. Όλο το υποδεικνυόμενο οδηγεί σ' αυτό, ότι στο επίπεδο της κάθε επιμέρους κοινωνικο-ψυχολογικής έρευνας η ανάλυση της συνειδητοποίησης του εαυτού του μέσου του άλλου περιλαμβάνει δύο πλευρές: **ταύτιση**(identification) και **συλλογισμό** (reflexio). Καθεμιά απ' αυτές τις έννοιες απαιτεί ειδική συζήτηση.

Ο όρος "ταύτιση" αυτολεξεί καθορίζει την εξομοίωση (παρομοίωση) του εαυτού μας με τον άλλο. Υπάρχει ορισμένη μεθοδολογική επιβάρυνση· εφόσον η διαδικασία της ταύτισης έχει επεξεργαστεί πληρέστερα στην ψυχανάλυση, ο όρος συνήθως ερμηνεύεται στο πνεύμα των θεωρητικών συνθέσεων της ψυχανάλυσης. Από εδώ μερικές φορές προς αυτόν γεννιέται η κριτική συμπεριφορά, αιτία της οποίας είναι η ανάμιξη του φαινομένου και η δική του ερμηνεία σε μη αποδεκτό θεωρητικό σχήμα. Στην πραγματικότητα αυτό το γεγονός, ότι η ψυχαναλυτική τακτική προς την ταύτιση δεν μπορεί να γίνει δεκτή, δεν σημαίνει ότι το φαινόμενο ταύτιση δεν υπάρχει και ότι αυτό δεν πρέπει να μελετάται.

Η έννοια ταύτιση εκφράζει διατυπώσεις σε σειρά πειραματικών ερευνών και το απλό εμπειρικό γεγονός, ότι ένας από τους απλούστερους τρόπους για την κατανόηση του άλλου ανθρώπου είναι η εξομοίωση του ίδιου του εαυτού του μ' εκείνον. Αυτό βεβαίως, δεν είναι ο μοναδικός τρόπος, αλλά στις αληθινές καταστάσεις της αλληλεπίδρασης οι άνθρωποι χρησιμοποιούν αυτές τις αρχές (αξιώματα), όταν η προϋπόθεση για την εσωτερική κατάσταση του παρτενέρ στην επικοινωνία δομείται στη βάση της εμπειρίας να θέσει τον εαυτό του στη δική του θέση. Σ' αυτήν την άποψη η ταύτιση εμφανίζεται σαν ένας από τους μηχανισμούς της γνώσης (αναγνώρισης) και της κατανόησης του άλλου ανθρώπου. Υπάρχει σειρά πειραματικών ερευνών στη διαδικασία της ταύτισης και του ρόλου της στη διαδικασία της επικοινωνίας. Ειδικότερα διαπιστώθηκε η στενή σχέση της ταύτισης και άλλου, κοντινού σε περιεχόμενο φαινομένου, της ενσυναίσθησης (εμπάθειας-empathy)

#### **Gavrilova.**

Περιγραφικά η ενσυναίσθηση (γνωστή ως εμπάθεια με αρνητικό πρόσημο στην καθημερινότητα, empathy) επίσης ορίζεται σαν ιδιαίτερος τρόπος για κατανόηση του άλλου ανθρώπου, μόνο που εδώ λαμβάνεται υπόψη όχι ο λογικός (rational) συλλογισμός των προβλημάτων του άλλου ανθρώπου, αλλά συντομότερα η επιδίωξη προς τη συγκινησιακή απόκριση (σκύψιμο) στα δικά του προβλήματα. Η εμπάθεια πρέπει να αντιπαρατεθεί της κατανόησης στο αυστηρό νόημα αυτής της λέξης. Η λέξη "κατανόηση" χρησιμοποιείται στη δεδομένη περίπτωση μόνο μεταφορικά. Η εμπάθεια είναι η συναισθηματικότητα (affectivity) της "κατανόησης". Η δική της συγκινησιακή φύση εμφανίζεται ακριβώς σ' αυτό, ότι η κατάσταση του άλλου ανθρώπου, για παράδειγμα του



παρτενέρ στην επικοινωνία, όχι τόσο επανασυλλογίζεται, όσο "συναισθάνεται". Κάποτε ο **Techener** έστρεψε την προσοχή του στο εξής : "Εγώ όχι μόνο βλέπω στους άλλους τη σοβαρότητα, την ταπεινότητα ή την υπερηφάνεια.... Εγώ αισθάνομαι αυτά τα γνωρίσματα, τους αντιλαμβάνομαι στο μυαλό...".

Ο μηχανισμός της εμπάθειας σε ορισμένα γνωρίσματα είναι όμοιος με το μηχανισμό της ταύτισης καθώς και εδώ και εκεί υπάρχει η ικανότητα να τοποθετηθείς στη θέση του άλλου, να δεις τα πράγματα από τη δική του οπτική γωνία. Όμως το να κοιτάξουμε τα πράγματα από την οπτική γωνία κάποιου, δε σημαίνει υποχρεωτικά ότι ταυτιζόμαστε μ' αυτόν τον άνθρωπο. Αν εγώ ταυτίζομαι με κάποιον, αυτό σημαίνει ότι εγώ δομώ τη συμπεριφορά μου έτσι, όπως τη δομεί εκείνος ο "άλλος", αλλά αν εγώ εκδηλώνω προς αυτόν εμπάθεια, απλά λαμβάνω υπό την προσοχή μου τη γραμμή της δικής του συμπεριφοράς (φέρομαι προς αυτήν με ενσυναίσθηση), αλλά τη δική μου προσωπική συμπεριφορά μπορώ να τη δομήσω με εντελώς άλλο τρόπο. Και σ' αυτή και στην άλλη περίπτωση θα είναι παρούσα η "προσοχή" της συμπεριφοράς του άλλου ανθρώπου, όμως το αποτέλεσμα από τις δικές μας αμοιβαίες ενέργειες θα είναι διαφορετικό. Το ένα είναι να καταλάβεις τον παρτενέρ σε επικοινωνία, *στεκόμενος* (μπαίνοντας) στη θέση του ενεργώντας απ' αυτήν, και το άλλο είναι να καταλάβεις, *παίρνοντας υπόψη* το δικό του οπτικό σημείο, ακόμη συναισθάνοντάς την, αλλά ενεργώντας κατά τον δικό του τρόπο. Και η μία και η άλλη άποψη είναι σοβαρές, και η μία και η άλλη άποψη έχουν ορισμένη πειραματική παράδοση στην έρευνα στην κοινωνική ψυχολογία.

Από το οπτικό σημείο του χαρακτηρισμού της επικοινωνίας και οι δύο περιπτώσεις απαιτούν τη λύση ενός ακόμη ένα ζητήματος. Πως εκείνος ο "άλλος", δηλαδή ο παρτενέρ στην επικοινωνία θα με καταλάβει. Απ' αυτό θα εξαρτηθεί η δική μας αλληλεπίδραση. Μ' άλλα λόγια η διαδικασία της κατανόησης του ενός από τον άλλο "δυσχεραίνει" με το φαινόμενο *reflexio*. Εδώ η λέξη "reflexio" χρησιμοποιείται όχι με εκείνη τη σημασία στην οποία χρησιμοποιείται στη φιλοσοφία σαν γνώση για τον ίδιο τον εαυτό του από το υποκείμενο, αλλά ως ένα βαθμό με συμβατικό νόημα. Στην κοινωνική ψυχολογία υπό τον όρο *reflexio* υπονοείται η συνειδητοποίηση από ένα ενεργών άτομο, του πως αυτό γίνεται αντιληπτό από τον παρτενέρ στην επικοινωνία. Αυτά πλέον δεν είναι απλά γνώση για τον άλλο ή κατανόηση για τον άλλο, αλλά γνώση για το, πως ο άλλος με καταλαβαίνει, ιδιόμορφη δυϊκή διαδικασία σε καθρεπτικές αντανακλάσεις του ενός στον άλλο, "βαθιά διαδοχική αντανάκλαση, της οποίας το περιεχόμενο είναι η αναπαραγωγή του εσωτερικού κόσμου του παρτενέρ στην αλληλεπίδραση, όπως σ' αυτό τον εσωτερικό κόσμο στη σειρά του αντανακλάται σύμφωνα με τον **Kon**, ο εσωτερικός κόσμος του πρώτου ερευνητή".

Η έρευνα της αντανάκλασης (*reflexio*) στην κοινωνική ψυχολογία έχει αρκετές παλιές παραδόσεις. Ακόμη στο τέλος του περασμένου αιώνα ο **J.Holms** περιγράφοντας την κατάσταση της δυαδικής επικοινωνίας μεταξύ κάποιου Τζων και Χένρυ, ισχυρίζονταν, ότι στην πραγματικότητα σ' αυτή την κατάσταση είναι παρόντες τουλάχιστον έξι άνθρωποι: ο Τζων όπως είναι πράγματι (στον **Holms** επί λέξει "όπως τον δημιούργησε ο Θεός"), ο Τζων όπως αυτός ο ίδιος φαίνεται, ο Τζων όπως τον βλέπει ο Χένρυ. Αντίστοιχα, παρούσες είναι και οι τρεις (θέσεις) θεωρήσεις από την πλευρά του Χένρυ. Στη συνέχεια οι **T. Newcomb** και **Ch. Kully** δυσκολέψανε την κατάσταση φτάνοντας μέχρι οκτώ πρόσωπα προσθέτοντας ακόμη τα εξής: ο Τζων όπως του φαίνεται η δική του μορφή στη συνείδηση το Χένρυ, και αντίστοιχα το ίδιο για τον Χένρυ. Με βάση αυτήν την αρχή, βεβαίως μπορούμε να προϋποθέσουμε όσες θέλουμε τέτοιες αμοιβές "αντανάκλασεις", αλλά πρακτικά στις πειραματικές έρευνες συνήθως περιορίζονται με σταθεροποίηση σε δύο σκαλοπάτια αυτής της διαδικασίας. Οι **H. Hibs** και **M. Forberg** αναπαράγουντα προτεινόμενα μοντέλα της αντανάκλασης σε γενική μορφή. Οι συγγραφείς καθορίζουν τους συμμετέχοντες στη διαδικασία της αλληλεπίδρασης σε Α και Β. Τότε το γενικό μοντέλο της δημιουργίας της

αντανακλαστικής δομής στην κατάσταση της δυαδικής αλληλεπίδρασης μπορεί να παρουσιαστεί με τον ακόλουθο τρόπο.

Παρόντες είναι δύο παρτενέρ Α και Β. Μεταξύ τους διαπιστώνεται επικοινωνία Α-Β και feedbackπληροφορίας για την αντίδραση του Β προς τον Α, Β-Α. Εκτός αυτού, οι Α και Β έχουν αντιλήψεις για τους ίδιους τους εαυτούς τους Α' και Β', αλλά επίσης και αντίληψη για τον "άλλο", στον Α αντίληψη για Β-Β'' και στον Β αντίληψη για Α-Α''. Η αλληλεπίδραση στην επικοινωνιακή διαδικασία πραγματοποιείται ως εξής: ο Α μιλά για την ποιότητα του στον Α', στρεφόμενος προς τον Β''. Ο Β αντιδρά στην ποιότητα του στο Β' και Α''. Κατά πόσο όλο αυτό αποδεικνύεται κοντά στους αληθινούς Α και Β αυτό πρέπει να ερευνηθεί, εφόσον ούτε ο Α ούτε και ο Β γνωρίζουν, ότι υπάρχουν χωρίς να συμπίπτουν στην αντικειμενική πραγματικότητα οι Α', Β' και Β'', γι' αυτό μεταξύ Α και Α'' όπως και μεταξύ Β και Β'' δεν υπάρχουν καθόλου κανάλια επικοινωνίας. Είναι ξεκάθαρο, ότι η επιτυχία της επικοινωνίας θα γίνει μέγιστη στην ελάχιστη συγκοπή στις γραμμές.

Α-Α'-Α'' και Β-Β'-Β'': Η σημασία αυτής της σύμπτωσης μπορεί εύκολα να αποδειχθεί με το παράδειγμα της αλληλεπίδρασης του αγορεύοντα με το ακροατήριο, αν ο αγορεύων (Α) έχει λάθος αντίληψη για τον εαυτό του (Α'), για τους ακροατές (Β'') και κυρίως για το πώς τον αντιλαμβάνονται οι ακροατές (Α''), τότε η δική του αμοιβαία κατανόηση με το ακροατήριο θα απορριφθεί και επομένως και η αλληλεπίδραση επίσης. Το πλησίασμα ολόκληρου του συμπλέγματος αυτών των αντιλήψεων της μιας προς την άλλη είναι σύνθετη διαδικασία, που απαιτεί ειδικές προσπάθειες. Ένα απ' αυτά τα μέσα εδώ είναι οι ετερομορφίες της κοινωνικο-ψυχολογικής άσκησης (training), η δραστήρια κοινωνικο-ψυχολογική προετοιμασία όλων, για τους οποίους η επικοινωνία με άλλους ανθρώπους είναι επαγγελματικό χρέος.

Από θεωρητική και πειραματική άποψη η δόμηση των μοντέλων του τύπου που εξετάστηκαν παραπάνω έχει σημαντικό ρόλο. Σε σειρά ερευνών στην τέως Σοβιετική Ένωση και σε άλλες χώρες σήμερα, γίνονται προσπάθειες για τον προσδιορισμό των δυνατών κατευθύνσεων της στρατηγικής και της τακτικής της αλληλεπίδρασης, ώστε να γίνει χρησιμοποιούμενο εργαλείο της μαθηματικής θεωρίας των παιγνίων. Αρχικά μ' αυτό τον τρόπο αναλύθηκαν οι καταστάσεις συγκρούσεων, και τώρα η κατάσταση των συνεταιρισμού.

Σε αυτό στις τέως Σοβιετικές έρευνες όλο και μεγαλύτερη σημασία αποκτά όχι το μοντέλο της δυαδικής δραστηριότητας, αλλά η ανάλυση των αντανακλαστικών δομών της ομάδας συνενωμένη από ενιαία, αμοιβαία δραστηριότητα. Τότε το ίδιο το σχήμα των εμφανιζόμενων αντανακλάσεων παίρνει εξήγηση όχι από την ίδια στον εαυτό της, αλλά από το γενικό περιεχόμενο όπως αυτής της δραστηριότητας, έτσι και των ενδιάμεσων απ' αυτήν διαπροσωπικών σχέσεων **Danilin**.

### **Περιεχόμενο της διαπροσωπικής αντίληψης**

Οι εξεταζόμενοι μηχανισμοί της αμοιβαίας κατανόησης επιτρέπουν τώρα να περάσουμε στην ουσία προς την ανάλυση της διαδικασίας της γνώσης των ανθρώπων του ενός προς τον άλλο. Στην κοινωνική ψυχολογία όπως και στην τέως Σοβιετική ένωση, έτσι και σε άλλες χώρες υπάρχει σύνολο πειραματικών ερευνών στον τομέα της διαπροσωπικής αντίληψης. Όλες αυτές μπορούν να εξεταστούν σε δύο μεγάλες τάξεις: 1) μελέτη του *περιεχομένου* της διαπροσωπικής αντίληψης (χαρακτηριστικά του υποκειμένου και του αντικειμένου της αντίληψης, οι ιδιότητές του κλπ), 2) μελέτη της ίδιας της *διαδικασίας* της διαπροσωπικής αντίληψης (ανάλυση των μηχανισμών της και των συνοδευόντων αυτής αποτελεσμάτων).

Το περιεχόμενο της διαπροσωπικής αντίληψης εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά όπως του υποκειμένου έτσι και του αντικειμένου της αντίληψης, διότι κάθε τέτοια αντίληψη είναι συγχρόνως και ορισμένη αλληλεπίδραση των δύο συμμετεχόντων σ' αυτή τη διαδικασία, σ' αυτή την αλληλεπίδραση, και έχει δύο πλευρές: αξιολόγηση του ενός από τον άλλο και

αλλαγή ορισμένων χαρακτηριστικών του ενός στον άλλο χάριν του ίδιου του γεγονότος της παρουσίας του. Στην πρώτη περίπτωση η αλληλεπίδραση μπορεί να αξιολογηθεί εξαιτίας αυτού, ο καθένας από τους συμμετέχοντες, εκτιμά τον άλλο, επιδιώκει να σχηματίσει ορισμένο σύστημα της ερμηνείας της δικής του συμπεριφοράς, ειδικότερα των δικών της αιτιών. Η ερμηνεία της συμπεριφοράς του άλλου ανθρώπου μπορεί να θεμελιωθεί επάνω στη γνώση των αιτιών αυτής της συμπεριφοράς και τότε αυτή αποτελεί καθήκον της επιστημονικής ψυχολογίας.

Αλλά στην καθημερινή ζωή οι άνθρωποι πολύ συχνά δε γνωρίζουν τις πραγματικές αιτίες για τη συμπεριφορά του άλλου ανθρώπου ή τις γνωρίζουν ανεπαρκώς. Τότε στις συνθήκες ελλειμματικής (deficit) πληροφορίας αυτοί αρχίζουν να αποδίδουν (χρεώνουν) ο ένας στον άλλο όπως αιτίες για συμπεριφορά, έτσι και τις ίδιες τις μορφές της συμπεριφοράς ή κάποια γενικότερα χαρακτηριστικά. Η απόδοση γίνεται ή στη βάση της ομοιότητας της συμπεριφοράς στο αντιλαμβανόμενο πρόσωπο με κάποιο άλλο μέτρο εξακρίβωσης, το οποίο υπάρχει στην εμπειρία του παρελθόντος του υποκειμένου στην αντίληψη, ή στη βάση της ανάλυσης των προσωπικών κινήτρων, προϋποτιθέμενων σε ανάλογες καταστάσεις (σε τέτοια περίπτωση μπορεί να επενεργεί ο μηχανισμός της ταύτισης). Όμως έτσι ή αλλιώς εμφανίζεται ολόκληρο σύστημα τέτοιας απόδοσης των ιδιοτήτων (attribution).

Ειδικό τμήμα της κοινωνικής ψυχολογίας, υπήρξε η ονομαζόμενη έρευνα **αιτιώδους απόδοσης** (causality attribution) των ιδιοτήτων, η οποία αναλύει ακριβώς αυτές τις διαδικασίες. Οι θεωρίες της αιτιώδους απόδοσης των αιτιών, έτσι όπως αυτές παρουσιάζονται στη δυτική κοινωνική ψυχολογία (**G. Kelly, E. Jons, D. Kenows, R. Nisbet, L. Streclend**), κατάγονται κυρίως από συμπεριφορικά και γνωστικά σχήματα, τα οποία οδηγούν σε μια σειρά από μεθοδολογικούς περιορισμούς. Η πειραματική έρευνα και μελέτη της διαδικασίας όμως παρουσιάζει ορισμένο ενδιαφέρον. Έτσι παράδειγμα, στα πειράματα του **Colins** αποδείχθηκε ότι ο τομέας των αποδιδόμενων χαρακτηριστικών προσδιορίζεται από τις ιδιαιτερότητες του υποκειμένου της αντίληψης. Μερικοί άνθρωποι έχουν τη ροπή σε μεγαλύτερο βαθμό να τα στερεώνουν στη διαδικασία της διαπροσωπικής αντίληψης των φυσικών γνωρισμάτων και τότε η "σφαίρα" της απόδοσης σημαντικά στενεύει, ενώ άλλοι αντιλαμβάνονται κυρίως τα ψυχικά χαρακτηριστικά των άλλων ανθρώπων και σ' αυτή την περίπτωση αποκαλύπτεται ιδιαίτερη "έκταση" για απόδοση.

Αποκαλύπτεται επίσης η εξάρτηση των αποδιδόμενων χαρακτηριστικών από την προϋπάρχουσα εκτίμηση των αντικειμένων της αντίληψης. Στο πείραμα του **Chilih** έχουν καταγραφεί αξιολογήσεις σε δύο ομάδες παιδιών, που δόθηκαν γι' αυτά τα χαρακτηριστικά από το αντικείμενο της αντίληψης. Η μία ομάδα συστάθηκε από "αγαπητά" ενώ η άλλη από μη "αγαπητά" παιδιά. Αν και τα "αγαπητά" παιδιά (στη συγκεκριμένη περίπτωση ήταν τα ελκυστικότερα) έκαναν (επίτηδες) λάθη στην εκτέλεση της άσκησης, ενώ τα (μη αγαπητά) εκτέλεσαν σωστά την άσκηση, ο αντιλαμβανόμενος απέδωσε θετικές εκτιμήσεις στα "αγαπητά" και αρνητικές στα "μη αγαπητά".

Ένας από τους πρώτους, μέσω των ψυχολόγων, που πρότεινε την ιδέα της απόδοσης, είναι ο **F. Hauder**, ο οποίος συνειδητά εισάγει στην κοινωνική ψυχολογία τη νομιμότητα της επίκλησης της "απλοϊκής" ψυχολογίας του "ανθρώπου του δρόμου" δηλαδή τους λόγους της υγειούς σκέψης. Κατά τον **Hauder** στους ανθρώπους γενικά δεν είναι επαρκής η ικανότητα να σκέπτονται με τέτοιο τρόπο, "ο άσχημος άνθρωπος έχει άσχημα χαρακτηριστικά", "ο καλός άνθρωπος έχει καλά χαρακτηριστικά", κλπ. Εξαιτίας αυτού η απόδοση των αιτιών για τη συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά γίνεται με το ίδιο μοντέλο: στους "άσχημους" ανθρώπους αποδίδονται "άσχημες" ενέργειες, αλλά και στους "καλούς" καλές. Το ότι και παρόμοια εξήγηση πραγματικά λαμβάνεται ως διαδεδομένη και υγιής σκέψη (νόημα), αυτό αποδεικνύει και η τελική υποκειμενικότητά της διαδικασίας της

ιδιότητας. Η επιστημονική ψυχολογία μπορεί, βεβαίως, να διαπιστώσει αυτό το γεγονός, σαν γεγονός, υπαρκτό της καθημερινής αντίληψης του ανθρώπου από "άνθρωπο", αλλά το καθήκον είναι να ερευνηθούν οι λόγοι, τα όρια της εκδήλωσης σε τέτοια υποκειμενική τακτική.

Ανάμεσα στις θεωρίες της αιτιώδους απόδοσης ιδιαίτερη θέση κατέχει η *ιδέα των αντιλήψεων αντίθεσης* (contrast): όταν στον "άσχημο" άνθρωπο αποδίδονται αρνητικά γνωρίσματα, αλλά ο ίδιος ο αντιλαμβανόμενος εκτιμάται με τη δύναμη της αντίθεσης ως φορέας των πιο θετικών γνωρισμάτων. Σε πιο λειτουργικό επίπεδο αυτή η ιδέα παρουσιάζεται στα γνωστά πειράματα του **G. Kelly**, στα οποία αποκαλύπτονταν η διαφορά στο περιεχόμενο της απόδοσης των αιτιών για επιτυχία ή αποτυχία της θέσης (θεώρησης), καταλαμβανόμενης από τον συμμετέχοντα στα γεγονότα και από τον παρατηρητή. Αποδείχθηκε ειδικότερα ότι η αποτυχία στην αλληλεπίδραση, με διαφορετικό τρόπο εκτιμάται από τον συμμετέχοντα και από τον παρατηρητή. Ο συμμετέχων στην ενέργεια "ενοχοποιεί" για την αποτυχία κυρίως τις αντικειμενικές περιστάσεις ("περιβάλλον"), ενώ στον ίδιο χρόνο σαν άνθρωπος από τη θέση του παρατηρητή "ενοχοποιεί" για την αποτυχία τον ίδιο τον εκτελεστή.

Όλες οι πειραματικές έρευνες με παρόμοια άποψη, παρά τη διαφωνία στις θεωρητικές πραγματείες, έθεσαν ένα εξαιρετικά σοβαρό ζήτημα γενικότερου χαρακτήρα. Το ζήτημα για το ρόλο της *στάσης* (attitude) στη διαδικασία της αντίληψης του ανθρώπου από άνθρωπο. Ιδιαίτερα σημαντικός είναι αυτός ο ρόλος στο *σχηματισμό της πρώτης εντύπωσης* για τον άγνωστο άνθρωπο. Φημισμένα ήταν πειράματα του **Bodalev** στα οποία ανακαλύπτονταν "ο ρόλος της στάσης σ' αυτή την περίπτωση". Σ' ένα από τα πειράματα σε δύο ομάδες φοιτητών τους παρουσιάστηκε η φωτογραφία του ίδιου ανθρώπου.

Στην πρώτη ομάδα ανακοινώθηκε, ότι ο άνθρωπος στη φωτογραφία που τους παρουσιάζεται είναι σκληρός εγκληματίας, ενώ στη δεύτερη ομάδα για τον ίδιο άνθρωπο τους ανακοινώθηκε ότι αυτός είναι μεγάλος επιστήμων. Μετά απ' αυτό σε καθεμιά από τις ομάδες τους ζητήθηκε να κάνουν το λεκτικό πορτρέτο του ανθρώπου στη φωτογραφία. Στην πρώτη περίπτωση, όπως ήταν αναμενόμενο, δόθηκαν αντίστοιχα χαρακτηριστικά: τα βαθιά τοποθετημένα μάτια μαρτυρούσαν για κρυμμένη κακία, το προεξέχον πηγούνι για αποφασιστικότητα "να φτάσει μέχρι το τέλος" στο έγκλημα κλπ.

Στη δεύτερη ομάδα αντίστοιχα τα ίδια χαρακτηριστικά "τα βαθιά τοποθετημένα μάτια" μιλούσαν για βάθος σκέψης, το προεξέχον πηγούνι για θέληση στην υπερνίκηση των δυσκολιών στην πορεία της γνώσης κλπ. Σε παρόμοια συμπεράσματα κατέληξε και το δικό μας πείραμα στο Παράρτημα του ΤΕΙ Δυτ. Μακεδονίας στην Καστοριά του τμήματος Επικοινωνίας με τους σπουδαστές και σπουδάστριες το 2003 με τη διαφορά αντί να παρουσιαστεί φωτογραφία υπήρξε η οικιοθελής αυτοδιάθεση του κ. Δ. Γ. να εμφανιστεί δύο φορές στην ώρα της πρακτικής άσκησης σε διαφορετικές ομάδες με διαφορετικά ρούχα και στυλ, δίδοντας τις ίδιες περιγραφές περίπου για το άτομό του.

Οι διαφορές στην πρώτη ήταν ότι χαρακτηρίστηκε και ως ναρκομανής, μυστηριώδης, ύποπτος κλπ, ενώ στη δεύτερη ως καταθλιπτικός, βαθυστόχαστος, που θα μπορούσαν να τον ερωτευθούν κλπ. Δύο χρόνια αργότερα, το 2005, για να απομακρύνουμε κάθε αμφισβήτηση για την εγκυρότητα των συμπερασμάτων, για τη δύναμη της πρώτης εντύπωσης επαναλήφθηκε το πείραμα αλλάζοντας τη σκηνοθεσία με πρωταγωνιστή εμένα τον ίδιο σε νέο έτος σπουδαστών/τριών που δεν με γνώριζαν. Μπήκα άτσαλα ντυμένος μέσα στην αίθουσα, αξύριστος και ανακοίνωσα ότι ο καθηγητής στο μάθημα της κοινωνικής ψυχολογίας θα καθυστερήσει για 30' και έστειλε εμένα να με περιγράψετε πρώτα και κάθισα με τα πόδια πάνω στην έδρα.

Οι περιγραφές των σπουδαστών υπήρξαν εκπληκτικές "φευγάτος, παλιός σπουδαστής που χρωστά το μάθημα, ύποπτος, πονηρός ότι κάτι άλλο παριστάνω κλπ". Μετά το τέλος του χρόνου τους ανακοίνωσα ότι εγώ είμαι ο καθηγητής και τους ζήτησα να τεκμηριώσουν την απόδοση των ιδιοτήτων που μου προσάπτουν. Οι αιτιολογήσεις επιβεβαίωσαν τα γνωστικά σχήματα που χρησιμοποίησαν στην απόδοση των γνωρισμάτων για το σχηματισμό της πρώτης εντύπωσης για κάποιο άγνωστο άνθρωπο. Κλείνοντας το πείραμα τους ευχαρίστησα και συμφώνησαν μαζί μου στη διαπίστωση ότι "οι άνθρωποι μας υποδέχονται με τα ρούχα μας και μας αποχαιρετούν με τις σκέψεις μας...". Στις πειραματικές έρευνες είναι διαπιστωμένο ότι το αποτέλεσμα του φωτοστέφανου (αύρας, ακτινοβολίας) καθαρότατα εκδηλώνεται τότε, όταν ο αντιλαμβανόμενος έχει ελάχιστη πληροφορία για το αντικείμενο της αντίληψης, αλλά επίσης και τότε όταν οι κρίσεις αγγίζουν ηθικές ποιότητες. Η τάση να σκιαστούν ορισμένα χαρακτηριστικά και να φωτιστούν άλλα παίζει ακριβώς το ρόλο της ιδιόμορφης αύρας στην αντίληψη του ανθρώπου από τον άνθρωπο.

Μ' αυτό το αποτέλεσμα συνδέονται στενά και τα αποτελέσματα της "πρωτιάς" και της "είδησης". Και οι δύο αγγίζουν τη σημασία της κυριάρχησης στην ανακοίνωση μετάδοσης της πληροφορίας για τον άνθρωπο για τη σύνθεση της αντίληψης για εκείνο. Στα πειράματα του Lachins παράδειγμα σε τέσσερις διαφορετικές ομάδες φοιτητών παρουσιάζεται κάποιος άγνωστος, για τον οποίο λέχθηκε τα εξής: στην πρώτη ομάδα ότι αυτός είναι εξωστρεφής (extraversion), στη δεύτερη ότι είναι εσωστρεφής (introversion), στην τρίτη *πρώτα* ότι αυτός είναι εξωστρεφής, ενώ *μετά απ' αυτό* ότι είναι αυτός εσωστρεφής, στην **τέταρτη το ίδιο**, αλλά με αντίθετη σειρά. Και στις τέσσερις ομάδες προτείνεται να περιγράψει με τον όρο άγνωστος για τα προτεινόμενα προτερήματα της προσωπικότητάς του. Στις πρώτες δύο ομάδες δεν εμφανίζονται καθόλου προβλήματα γύρω από την περιγραφή. Στην τρίτη και τέταρτη ομάδα οι εντυπώσεις για τον άγνωστο αντιστοιχούν ακριβώς στη σειρά, στην οποία παρουσιάζεται η πληροφορία: η παρουσιαζόμενη νωρίτερα υπερσχύει. Αυτό το αποτέλεσμα πήρε την ονομασία "αποτέλεσμα της πρωτιάς" και καταγράφηκε στις περιπτώσεις, όταν γίνεται αντιληπτός *άγνωστος* άνθρωπος. Απεναντίας στις καταστάσεις της αντίληψης του γνωστού ανθρώπου, επενεργεί "το φαινόμενο της είδησης", το οποίο συνίσταται σ' αυτό, ότι η *τελευταία*, δηλαδή η *νεώτερη* πληροφορία αποδεικνύεται σημαντικότερη.

Σε ευρύτερη άποψη όλα αυτά τα αποτελέσματα μπορούν να εξεταστούν σαν εκδηλώσεις της ιδιαίτερης διαδικασίας, που συνοδεύει κάθε αντίληψη του ανθρώπου από άνθρωπο, ακριβώς το φαινόμενο του στερεοτυπισμού. Λεγόμενο γενικά το στερεότυπο, είναι ορισμένη ανθεκτική μορφή σε κάποιο φαινόμενο ή σε άνθρωπο, το οποίο χρησιμοποιείται ως σημαντική "σύμπτυξη" στην αλληλεπίδραση σ' αυτό το φαινόμενο. Τα στερεότυπα στην επικοινωνία, που εμφανίζονται ειδικότερα στη γνώση των ανθρώπων του ενός για τον άλλο, έχουν ιδιάζουσα καταγωγή και ιδιαίτερο νόημα. Πιο σωστά το στερεότυπο εμφανίζεται στη βάση της αρκετά περιορισμένης, περασμένης εμπειρίας, στο αποτέλεσμα της επιδίωξης να δομηθούν συμπεράσματα στη βάση της περιορισμένης πληροφορίας. Πολύ συχνά το στερεότυπο εμφανίζεται σε σχέση με την ομαδική ένταξη του ανθρώπου, για παράδειγμα το να ανήκει σε κάποιο επάγγελμα. Τότε του αποδίδονται τα καθαρά εκφρασμένα επαγγελματικά γνωρίσματα που αποδόθηκαν στους ("όλες οι δασκάλες είναι διδακτικές", "όλοι οι λογιστές είναι σχολαστικοί" κλπ.). εδώ εμφανίζεται και η τάση να "πηγάξει νόημα" από την προηγούμενη εμπειρία να δομηθούν συμπεράσματα σε ομοιότητα με αυτή την προηγούμενη εμπειρία, που δεν διαταράσσονται από το δικό της περιορισμό.

Ο στερεοτυπισμός στη διαδικασία της γνώσης των ανθρώπων, των μεν με τους δε, μπορεί να οδηγήσει μέχρι σε δύο διαφορετικά επακόλουθα. Από τη μία πλευρά, οδηγεί σε ορισμένη απλοποίηση της διαδικασίας της γνώσης του άλλου ανθρώπου, σ' αυτή την περίπτωση το στερεότυπο δε συνοδεύεται πάντοτε με αξιοπιστία στην αποτίμηση, στην αντίληψη του άλλου ανθρώπου και δεν εκτελείται "μετατόπιση" στην κατεύθυνση της συγκινησιακής του



αποδοχής ή μη αποδοχής. Παραμένει η απλοποιημένη τακτική, η οποία αν και δεν βοηθά στην ακρίβεια της δόμησης της εικόνας του άλλου, κάποτε μένει αυτή να αντικατασταθεί με αποτύπωμα, παρόλο αυτά σε σημαντικό νόημα είναι απαραίτητη διότι βοηθά να συντομευθεί η διαδικασία της γνώσης. Στη δεύτερη περίπτωση ο στερεοτυπισμός οδηγεί στην εμφάνιση της *προκατάληψης*. Αν η κρίση δομείται στη βάση περιορισμένης εμπειρίας από το παρελθόν, ενώ αυτή η εμπειρία ήταν αρνητική, κάθε νέα αντίληψη του εκπροσώπου για παράδειγμα σε μια και την ίδια ομάδα χρωματίζεται εχθρικά. Η εμφάνιση τέτοιων προκαταλήψεων είναι διαπιστωμένη σε πολυάριθμες πειραματικές έρευνες, αλλά φυσικό είναι, ότι αυτές εκδηλώνονται ιδιαίτερα αρνητικά, όχι στις συνθήκες του εργαστηρίου, αλλά στις συνθήκες της αληθινής ζωής, όταν μπορούν να επιφέρουν σοβαρή ζημιά, όχι μόνο στην επαφή μεταξύ των ανθρώπων, αλλά και στις αλληλοσυμπεριφορές των σχέσεων.

Ιδιαίτερα διαδεδομένα είναι τα εθνικά στερεότυπα, όταν στη βάση της περιορισμένης πληροφορίας για επιμέρους εκπροσώπους σε κάποιες εθνικές ομάδες, οικοδομούνται άκριτα αποδεκτά συμπεράσματα για ολόκληρη ομάδα. Αργότερα θα εξετάσουμε αυτό το ζήτημα λεπτομερώς, τώρα είναι σημαντικό να καταλήξουμε στο συμπέρασμα, ότι η εξαιρετικά σύνθετη φύση της διαδικασίας στη διαπροσωπική αντίληψη, θέτει το ιδιαίτερα εξεζητημένο το θέμα να ερευνηθεί στην κοινωνική ψυχολογία το πρόβλημα της *ακρίβειας* της αντίληψης του ανθρώπου από άνθρωπο.

### **Ακρίβεια στη διαπροσωπική αντίληψη**

Αυτή η διαδικασία συνδέεται πρώτα απ' όλα με τη λύση ενός γενικότερου θεωρητικού-μεθοδολογικού προβλήματος: τι γενικά σημαίνει "ακρίβεια" στην αντίληψη των κοινωνικών αντικειμένων. Στην αντίληψη των φυσικών αντικειμένων μπορούμε να ελέγξουμε την αντίληψη, συγκρίνοντας τα αποτελέσματά της με αντικειμενική σταθερότητα, με τη μέτρηση κάποιων ποιοτήτων και ιδιοτήτων, των αντικειμένων. Στην περίπτωση της γνώσης του άλλου ανθρώπου, η εντύπωση που δημιουργείται για εκείνον από το αντιλαμβανόμενο υποκείμενο, δεν έχει με τι να συγκριθεί, εφόσον δεν υπάρχουν μέθοδοι για άμεση καταγραφή των πολυάριθμων ποιοτήτων της προσωπικότητας του άλλου ανθρώπου. Βεβαίως, ορισμένη βοήθεια μπορούν να δώσουν στην προκειμένη τα διάφορα testπροσωπικότητας αλλά, πρώτον δεν υπάρχουν testγια την ανακάλυψη και μέτρηση όλων των χαρακτηριστικών του ανθρώπου (επομένως η σύγκριση, ακόμα και να είναι εφικτή είναι μόνο για εκείνα τα χαρακτηριστικά, για τα οποία υπάρχουν tests) και δεύτερον, όπως πλέον σημειώθηκε το testδεν μπορεί να εξετάζεται σαν μοναδικό εργαλείο για έρευνα (εξέταση) της προσωπικότητας, αφού σε κάθε testπροσωπικότητας είναι υπαρκτοί μερικοί ή άλλοι περιορισμοί.

Ο περιορισμός των test, συνδεόμενος όπως με το περιορισμένο ρεπερτόριο των μετρούμενων χαρακτηριστικών, έτσι και με τις δικές τους γενικές γνωστικές δυνατότητες, είναι γεννημένος απ' αυτό, ότι σ' αυτά σταθεροποιείται και μετρείται εκείνο, το οποίο εκ των προτέρων προσδιορίστηκε από τον πειραματιστή και όχι εκείνο, το οποίο είναι "αληθινό". Εξαιτίας αυτού κάθε σύγκριση, η οποία μπορεί να γίνει, μ' αυτό τον τρόπο, πάντοτε είναι σύγκριση με στοιχεία για κάποια γνώση του άλλου ανθρώπου. Ανάλογο πρόβλημα εμφανίζεται και στην περίπτωση, όταν χρησιμοποιείται η μέθοδος των εκτιμήσεων των ειδημόνων (expert). Ως ειδήμονες (ειδικοί) επιλέγονται άνθρωποι που γνωρίζουν καλά τον άνθρωπο, που αντιπροσωπεύει το αντικείμενο της αντίληψης. Οι δικές τους κρίσεις για εκείνον (οι ειδικές εκτιμήσεις) συγκρίνονται με στοιχεία του υποκειμένου της αντίληψης.

Σε σύγκριση με τα testοι ειδικές εκτιμήσεις έχουν σημαντικό πλεονέκτημα:εδώ έχουμε εργασία με κριτήρια πρακτικά μη μηδενιστικής επιλογής των παραμέτρων "στη διαπροσωπική αντίληψη" **Zukor** όπως είναι υπαρκτό στην περίπτωση της χρησιμοποίησης

των tests. Αυτές οι ειδικές εκτιμήσεις παίζουν εδώ το ρόλο εκείνου του εξωτερικού κριτηρίου, το οποίο αντιπροσωπεύει στην ουσία του "αντικειμενικά στοιχεία". Όμως στη δεδομένη περίπτωση, επί της ουσίας είναι παρούσες εκ νέου δύο σειρές υποκειμενικές κρίσεις: του υποκειμένου της αντίληψης και του ειδικού (ο οποίος επίσης εμφανίζεται σαν υποκείμενο της αντίληψης που σημαίνει ότι οι κρίσεις του καθόλου δεν εξαιρούνται από το στοιχείο της εκτίμησης).

Παρότι και τα tests και οι ειδικές εκτιμήσεις σε ορισμένες περιπτώσεις χρησιμοποιούνται σαν εξωτερικά κριτήρια, με τη χρησιμοποίησή τους απομακρύνεται η βασική δυσκολία. Αυτή η δυσκολία, δηλαδή η έλλειψη της δυνατότητας να ελεγχθεί η ακρίβεια της αντίληψης του άλλου ανθρώπου μέσω της άμεσης σύγκρισης με τα στοιχεία από τις αντικειμενικές μεθόδους, υποχρεώνει να αναζητηθούν άλλοι τρόποι προς την ίδια την αντίληψη για το πρόβλημα και προς τους δρόμους της λύσης του.

Ένας απ' αυτούς τους δρόμους είναι ο συλλογισμός, ολόκληρο το σύνολο των "συγχύσεων" οι οποίες ορθώνονται μπροστά στη διαπροσωπική αντίληψη. Στις αυτές "συγχύσεις" μπορούν να ενταχθούν όλοι οι εξεταζόμενοι από εμάς μηχανισμοί, αποτελέσματα που εμφανίζονται σ' αυτή τη διαδικασία. Βεβαίως για τη διαπίστωση της ανακρίβειας της διαπροσωπικής αντίληψης βοηθά με πλάγιο τρόπο η γνώση του γεγονότος, ότι οι εντυπώσεις για τον άνθρωπο κατηγοριοποιούνται κυρίως στη βάση της πείρας του παρελθόντος ή ότι στη διαμόρφωσή τους ενεργεί η εντύπωση της συνέπειας της πρωτιάς. Όμως η γνώση γι' αυτούς τους μηχανισμούς μπορεί μόνο να υποδείξει το γεγονός τέτοιας ανακρίβειας, χωρίς αυτό να βοηθά για τον προσδιορισμό του δικού της βαθμού.

Το ίδιο ισχύει και για σειρά άλλα μέσα, ακριβώς για την προσεκτικότερη μελέτη των αντιληπτικών ικανοτήτων του υποκειμένου της αντίληψης. Σ' αυτή την περίπτωση μπορεί να διαπιστωθεί (και να γίνει αρκετά με ακρίβεια) ποια είναι η συσχέτιση μεταξύ των χαρακτηριστικών του αντιλαμβανόμενου και του αντικειμένου της αντίληψης. Στα πειράματα της διαπροσωπικής αντίληψης διαπιστώνονται τέσσερις ομάδες παραγόντων: α) οι μεταβλητές, με τη βοήθεια των οποίων περιγράφει τον ίδιο τον εαυτό του, β) οι μεταβλητές με τη βοήθεια των οποίων περιγράφει γνωστές από πριν προσωπικότητες, γ) οι σχέσεις μεταξύ αντιλαμβανόμενου και του αντικειμένου της αντίληψης και τέλος δ) η κατάσταση του αποσπάσματος, στην οποία πραγματοποιείται η διαδικασία της διαπροσωπικής αντίληψης. Αφού συσχετιστούν μεταξύ τους αυτές οι τέσσερις ομάδες παραγόντων, μπορεί τουλάχιστον να προσδιοριστεί σε ποια κατεύθυνση θα μετατεθεί η αντίληψη σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση.

Αρκετά παλιά στην κοινωνική ψυχολογία γεννιέται η ελκυστική ιδέα να βρεθούν μέσα για την εξέλιξη των αντιληπτικών των διαφορετικών ανθρώπων. Σειρά πειραμάτων αφιερώθηκαν ακριβώς γι' αυτό το σκοπό, να εξηγηθεί αν τα επιμέρους άτομα, κατέχουν ορισμένη ικανότητα να "διαβάζουν" τα χαρακτηριστικά των άλλων ανθρώπων. Αυτά τα πειράματα δεν έδωσαν μονοσήμαντη απάντηση στο ζήτημα, γύρω στο 50% των περιπτώσεων η ικανότητα αυτή δεν υπήρξε. Επίσης το ίδιο αντιφατικά αποτελέσματα βγήκαν και σε σχέση με τη δυνατότητα να εκπαιδευτεί κανείς στην ικανότητα να αντιλαμβάνεται με ακρίβεια τον άλλο άνθρωπο. Αν και αυτό το ζήτημα παραμένει συζητήσιμο, σ' αυτή την κατεύθυνση γίνονται αποδεκτές αρκετές θεωρίες απόψεις. Αυτές συνδέονται με τη χρησιμοποίηση γι' αυτό το σκοπό της κοινωνιο-ψυχολογικής εξάσκησης. Μαζί μ' αυτό, ότι η εξάσκηση χρησιμοποιείται στη μάθηση της τέχνης να επικοινωνεί συνολικά, τα δικά της ειδικά αξιώματα προσανατολίζονται στην αύξηση της αντιληπτικής "ευαισθησίας" (sensitivity), δηλαδή της ακρίβειας της αντίληψης.

Τα προγράμματα της εξάσκησης, χρησιμοποιούμενα σ' αυτήν την περίπτωση είναι ποικίλα. Το πιο απλό μεταξύ αυτών είναι η σταθεροποίηση της προσοχής στα πρόσωπα, για τα οποία η ακρίβεια της αντίληψης των άλλων ανθρώπων είναι ιδιαίτερα σημαντική (δασκάλα, ιατροί, διοικητές διαφόρων μεγεθών), επάνω στο απλό γεγονός της

κατηγορηματικά ευρείας διάδοσης των διαφόρων "κοινότυπων αντιλήψεων" για τη σχέση μεταξύ των φυσικών χαρακτηριστικών του ανθρώπου και των ψυχικών του ιδιαιτεροτήτων. Αυτά τα ιδιόμορφα στερεότυπα βασίζονται όχι μόνο στη "ζωτική πείρα" αλλά συχνά και πάνω σε αποκομμένες γνώσεις, πληροφορίες για διαφορετικές ψυχολογικές αντιλήψεις διαδεδομένες στο παρελθόν (οι ιδέες του **Kretzmer** για τη σχέση μεταξύ των τύπων κατασκευών και γνωρισμάτων του χαρακτήρα, οι ιδέες της φυσιογνωμικής μεταξύ της αντιστοιχίας των γραμμών (γνωρισμάτων) του προσώπου και κάποιων ψυχικών χαρακτηριστικών κλπ.).

Η ίδια η προσέλευση της προσοχής προς αυτές τις περιστάσεις έχει μεγάλη σημασία, εφόσον ελάχιστες είναι αυτές, οι οποίες παίρνουν υπόψη αυτό, κατά πόσο αυτοί οι παράγοντες δυσχεραίνουν τη διαδικασία της διαπροσωπικής αντίληψης. Από τον **Boladev** έχουν ληφθεί σ' αυτή τη σχέση πάρα πολύ ενδιαφέροντα αποτελέσματα: από τους 72 εξεταζόμενους απ' αυτόν ανθρώπους για το, πως αυτοί αντιλαμβάνονται τα εξωτερικά γνωρίσματα των άλλων ανθρώπων, 9 απάντησαν, ότι το τετράγωνο πηγούνι είναι ένδειξη ισχυρής θέλησης, το μεγάλο μέτωπο μυελού (νόησης), 3 ταυτίζουν το πυκνό μαλλί με ανυπότακτο χαρακτήρα, 14 το ευτραφές με καλοψυχία, για 2 τα σαρκώδη χείλη είναι σύμβολο σεξουαλικότητας, για 5 το χαμηλό ύψος μαρτυρεί τάση για εξουσία, ενώ για άλλους 5 η ομορφιά είναι γνώρισμα ηλιθιότητας. Καμία εξάσκηση δεν μπορεί να απομακρύνει απόλυτα αυτές τις ζωντανές γενικεύσεις, όμως αυτή μπορεί να θέσει σε σκέψη τον άνθρωπο πάνω στο ζήτημα, για το "ανεξάρτητο" (αυθαίρετο) των κρίσεων, για τους άλλους ανθρώπους.

Άλλο αξίωμα, εφαρμοζόμενο στην εξάσκηση, συνίσταται στο να μάθει ο άνθρωπος να κοιτάζει από τα πλάγια, συγκρίνοντας τις προσωπικές του αντιλήψεις για τον εαυτό του με το, πως τον αντιλαμβάνονται οι άλλοι. Ιδιαίτερη σημασία σ' αυτό έχει ακόμη το συγκρότημα των εννοιών, κατηγοριών με τη βοήθεια του οποίου δίδονται από το ίδιο το υποκείμενο και από τους άλλους ανθρώπους στις περιγραφές του. Αυτό το πλησίασμα των προσωπικών και των ξένων αντιλήψεων για τον εαυτό του χρησιμεύει επίσης σε ορισμένο βαθμό για την αύξηση της ακρίβειας στην αντίληψη. Σ' αυτή τη σχέση όμως σκιαγραφείται αρχικά ένα σημαντικό ζήτημα, το οποίο έχει δυναμική και σε πολλά άλλα προβλήματα της κοινωνικής ψυχολογίας, όπως σε ποιες ομάδες έχει νόημα να ασχολείται ο άνθρωπος με άσκηση.

Σημαντική εμπειρία στην οργάνωση σ' αυτή την εργασία στη Δύση δείχνει, ότι οι συνήθειες, που αποκτήθηκαν σε ειδικές ομάδες για άσκηση, δεν εμπεριέχονται υποχρεωτικά μετά απ' αυτό στις αληθινές σκέψεις της αλληλεπίδρασης. Εξαιτίας αυτού σε αντιστοιχία με τις γενικές μεθοδολογικές τοποθετήσεις για την μαρξιστική κοινωνική ψυχολογία ιδιαίτερα σκόπιμη είναι η εξάσκηση στην ακρίβεια της αντίληψης σε αληθινές ομάδες, συνενωμένες από την αμοιβαία δραστηριότητα. Από καιρό οι **Hibs&Forberg** έστρεψαν την προσοχή τους στο γεγονός ότι παράδειγμα η εγγύτητα της προσωπικής και της ξένης αντίληψης για ένα άνθρωπο είναι πολύ σημαντικότερες στις διαχρονικά υπαρκτές ομάδες, συνδεδεμένες σε ενιαίο σύστημα της δράσης.

Όμως το ζήτημα αυτό, αν και βοηθά για την άνοδο της ακρίβειας της αντίληψης στη διαρκή επικοινωνία με άνθρωπο προσδιορισμένο από την κοινή δραστηριότητα, δεν μπορεί να εκτιμηθεί ως απόλυτα λυμένο. Σειρά πειραματικών ερευνών δείχνει ότι παράλληλα με την ύπαρξη της διαρκούς επαφής, το εμφανιζόμενο πάθος (εξάρτηση, ενδιαφέρον) προς το αντικείμενο της αντίληψης, απεναντίας, χρησιμεύει σαν πηγή διαφορετικού γένους παραμόρφωσης στην εικόνα του αντιλαμβανόμενου. Μ' αυτό τον τρόπο και στην έρευνα του μερικού ζητήματος η οποία συνδέεται με το χαρακτηρισμό της επικοινωνίας, φθάνουμε μέχρι την αναγκαιότητα από την παραπέρα του έρευνα στο περιεχόμενο των συγκεκριμένων ομάδων και στη συγκεκριμένη δραστηριότητα αυτών των ομάδων.



## Διαπροσωπική "έλξη" (attraction), προσέλκυση και γοητεία

Ειδικός κύκλος προβλημάτων της διαπροσωπικής αντίληψης εμφανίζεται σε σχέση με την ένταξη σ' αυτή τη διαδικασία των ιδιαζόντων συγκινησιακών ρυθμιστών. Οι άνθρωποι δεν αντιλαμβάνονται απλά ο ένας τον άλλο, αλλά διαμορφώνουν ο ένας προς τον άλλο ορισμένες σχέσεις. Στη βάση των εκτιμήσεων που έγιναν (ή γίνονται) γεννιέται μια ποικιλόμορφη γκάμα από αισθήματα από τη μη αποδοχή του ενός από τον άλλο μέχρι τη συμπάθεια, ακόμη και αγάπη προς εκείνον. Ο τομέας των ερευνών, συνδεδεμένος με την εξήγηση των μηχανισμών της διαμόρφωσης των διαφορετικών συγκινησιακών σχέσεων προς τον αντιλαμβανόμενο άνθρωπο, πήρε την ονομασία έρευνα έλξης. Αυτολεξεί έλξη σημαίνει προσέλκυση με ιδιαίτερη απόχρωση στη σημασία αυτής της λέξης (γοητείας), αν και η γλώσσα δεν μπορεί να αποδώσει ολόκληρο το περιεχόμενο της έννοιας "attraction". Η έλξη είναι και η διαδικασία του σχηματισμού της ελκυστικότητας ορισμένου ανθρώπου για τον αντιλαμβανόμενο και το προϊόν αυτής της διαδικασίας, δηλαδή η γνωστή ποιότητα της σχέσης.

Αυτή η πολυσημαντότητα του όρου είναι ιδιαίτερα σοβαρό να υπογραμμιστεί και να ληφθεί υπόψη, όταν η έλξη δεν εξετάζεται η ίδια για τον εαυτό της αλλά στο απόσπασμα της τρίτης αντιληπτικής πλευράς της επικοινωνίας. Από τη μία πλευρά, τίθεται το ζήτημα για το, ποιος είναι ο μηχανισμός της διαμόρφωσης του δεσίσματος των φιλικών αισθημάτων, και αντίθετα, της εχθρικής διάθεσης στην αντίληψη του άλλου ανθρώπου, ενώ από την άλλη πλευρά, ποιος ο ρόλος αυτού του φαινομένου (και στη διαδικασία του δικού του "προϊόντος"), στη δομή της επικοινωνίας συνολικά, στην εξέλιξή της ως ορισμένο σύστημα, το οποίο συμπεριλαμβάνει στον εαυτό του την ανταλλαγή της πληροφορίας, την αλληλεπίδραση και τη διαπίστωση της αμοιβαίας κατανόησης.

Η συμμετοχή της έλξης στη διαδικασία της διαπροσωπικής αντίληψης με ιδιαίτερη καθαρότητα αποκαλύπτει εκείνα τα χαρακτηριστικά της ανθρώπινης επικοινωνίας, η οποία πλέον σημειώθηκε παραπάνω και ακριβώς το γεγονός, ότι η επικοινωνία πάντοτε είναι πραγματοποίηση συγκεκριμένων σχέσεων (όπως κοινωνικών, έτσι και διαπροσωπικών). Η έλξη συνδέεται κυρίως με το δεύτερο τύπο σχέσεων οι οποίες πραγματοποιούνται στην επικοινωνία.

Η έρευνα της έλξης στην κοινωνική ψυχολογία είναι συγκριτικά νέος τομέας. Η εμφάνιση αυτού του τομέα των ερευνών συνδέεται με τη διάθλαση ή θραύση ορισμένων προκαταλήψεων. Για μεγάλο χρονικό διάστημα εκτιμώνται, ότι στη σφαίρα της μελέτης τέτοιων φαινομένων όπως η φιλία, η συμπάθεια, η αγάπη δεν μπορούν να αποτελέσουν τομέα (χώρο) της επιστημονικής ανάλυσης· συντομότερα αυτός είναι τομέας της τέχνης, της λογοτεχνίας κλπ. Και μέχρι τώρα υπάρχουν κάποιες αντιλήψεις, ότι η εξέταση αυτών των φαινομένων από την επιστήμη συναντά αξεπέραστα εμπόδια όχι μόνο εξαιτίας της δυσκολίας στα μελετώμενα φαινόμενα, αλλά και εξαιτίας των διαφόρων εμφανιζόμενων εδώ ηθικών δυσκολιών.

Όμως η λογική της εμβάθυνσης στη μελέτη της διαπροσωπικής αντίληψης αναγκάζει την κοινωνική ψυχολογία να "δεχτεί" και αυτόν τον προβληματισμό και σήμερα μπορούν να απариθμηθούν αρκετές πειραματικές επεξεργασίες και θεωρητικές γενικεύσεις σ' αυτόν τον τομέα.

Η έλξη μπορεί να εξεταστεί σαν ιδιαίτερο είδος κοινωνικής στάσης (attitude) προς τον άλλο άνθρωπο στην οποία υπερισχύει το συγκινησιακό μέρος (στοιχείο), όταν αυτός ο "άλλος" αξιολογείται κυρίως στις κατηγορίες των παρόντων δυναμικά συναισθηματικών (affectivity) εκτιμήσεων. Εμπειρικά οι έρευνες (στον αριθμό των πειραματικών ερευνών) είναι αφιερωμένες ακριβώς στην εξήγηση εκείνων των παραγόντων, οι οποίοι οδηγούν μέχρι την εμφάνιση των θετικών συγκινησιακών σχέσεων μεταξύ των ανθρώπων. Μελετάται ειδικότερα το ζήτημα για το ρόλο της ομοιότητας των χαρακτηριστικών του υποκειμένου και του αντικειμένου της αντίληψης στη διαδικασία της διαμόρφωσης της έλξης, και για το

ρόλο των "οικολογικών" χαρακτηριστικών της διαδικασίας της επικοινωνίας (εγγύτητα των παρτενέρ παράδειγμα στην επικοινωνία, συχνότητα στις συναντήσεις κλπ.).

Σε μία σειρά εργασιών ανακαλύπτεται η σχέση μεταξύ έλξης, ο ιδιαίτερος τύπος αλληλεπίδρασης, ο οποίος σχηματίζεται μεταξύ παρτενέρ για παράδειγμα στις συνθήκες της "βοηθούμενης" συμπεριφοράς. Αν ολόκληρη η διαδικασία της διαπροσωπικής αντίληψης δεν μπορεί να εξεταστεί εκτός της εμφανιζόμενης σ' αυτήν ορισμένης *σχέσης*, τότε η διαδικασία της έλξης είναι ακριβώς η εμφάνιση της θετικής συγκινησιακής σχέσης που εμφανίζεται στην αντίληψη του άλλου ανθρώπου. Οι θεωρητικές ερμηνείες, οι οποίες δίδονται στα λαμβανόμενα στοιχεία δεν επιτρέπουν να μιλάμε γι' αυτό, ότι πλέον δημιουργήθηκε ικανοποιητική θεωρία για την έλξη. Στις έρευνες της δυτικής κοινωνικής ψυχολογίας, η εξήγηση δίδεται κυρίως στα μεθοδολογικά στενά όρια της συμπεριφορικής τακτικής (η έλξη εμφανίζεται στη συνθήκη της "υποστήριξης"). Αυτές οι εξηγήσεις δεν αντέχουν πειραματικό έλεγχο. Στη téως σοβιετική κοινωνική ψυχολογία οι έρευνες της έλξης δεν είναι πολυάριθμες. Αναμφίβολα ενδιαφέρουσα είναι η δοκιμή, η έρευνα της έλξης να εξεταστεί στο απόσπασμα εκείνων των μεθοδολογικών τοποθετήσεων, οι οποίες εδώ έχουν διεργαστεί για την ανάλυση ομάδων.

Η έρευνα της έλξης στο περιεχόμενο της ομαδικής δραστηριότητας ανοίγει ευρεία προοπτική για νέα ερμηνεία των λειτουργικών της έλξης, ειδικότερα της λειτουργίας της συγκινησιακής ρύθμισης των διαπροσωπικών σχέσεων στην ομάδα. Οι επεξεργασίες παρόμοιου είδους, κατά τον Gozmanμόλις τώρα άρχισαν. Σημαντικό είναι όμως να καθοριστεί η θέση τους στη γενική λογική της κοινωνικής ψυχολογίας. Η φυσική εξέλιξη της ιδέας για το *ιδιάζον* της ανθρώπινης επικοινωνίας σαν ενότητα των δικών της τριών πλευρών επιτρέπει να επισημανθούν οι δρόμοι της μελέτης της έλξης όπως ακριβώς στο περιεχόμενο της επικοινωνίας των ατόμων στην ομάδα.