

SLOGANS ARE NOT

ABOUT IDEAS

SLOGANS ARE ABOUT

MAKING

IDEAS

HAPPEN

**Το «μαύρο κουτί» των σλόγκαν:
Εφαρμογές επικοινωνιακών
πρακτικών στην κοινωνική επιρροή**

Μεταπτυχιακή εργασία

Αθήνα, 2018

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών Ψυχολογίας:
Κατεύθυνση «Κοινωνική Ψυχολογία των Συγκρούσεων»

Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών
Επιστημών

Panteion University of Social and Political Sciences

Ευαγγελία – Στυλιανή Κωνσταντινίδη Α.Μ.: 0616Μ018

Επιβλέπων: Γεράσιμος Προδρομίτης

Το «μαύρο κουτί» των σλόγκαν: Εφαρμογές επικοινωνιακών πρακτικών στην κοινωνική επιρροή

Όταν διακινούνται ιδέες και θέσεις μεταξύ ομάδων και των ακροατηρίων τους, πολλοί παράγοντες μπορούν να συμβάλλουν στην παραγωγή διαφορετικών αποτελεσμάτων με όρους επιρροής. Έτσι, η ομάδα που συνιστά την οντότητα πίσω από ένα μήνυμα μπορεί να φέρει διαφορετικά γνωρίσματα ή/και να δρα διαφορετικά ανά περίπτωση. Η ίδια η περίπτωση, δε, μπορεί να διαφέρει, υπό την έννοια ότι όλα τα ακροατήρια στα οποία μπορεί να απευθύνεται δεν είναι αναγκαστικά στην ίδια κατάσταση απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής. Ως εκ τούτου, σε μία διαδικασία επιρροής μπορεί κανείς να έρθει αντιμέτωπος με μία πλειοψηφική ή μειοψηφική ομάδα που επιχειρεί να εισάγει μία θέση στο κοινωνιογνωστικό πεδίο του δέκτη. Μπορεί, ακόμη, η ομάδα αυτή να επιλέγει διαφορετικές επικοινωνιακές στρατηγικές για να διοχετεύσει το μήνυμα της στο ακροατήριο. Ίσως, δηλαδή, να επιλέγει να συγκρούεται περισσότερο ή λιγότερο, μπλοκάροντας η ενεργοποιώντας αντιστοίχως τη διαπραγμάτευση με το ακροατήριο της. Τέλος, τα δυνητικά ακροατήρια παρουσιάζουν καθοριστικής σημασίας διαφορές μεταξύ τους. Συγκεκριμένα, άλλοτε οι δέκτες του μηνύματος μπορεί να διαθέτουν μία πιο επεξεργασμένη στάση απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής – το οποίο τους (προ)καλεί να την αλλάξουν, ενώ, άλλοτε να συνιστούν ένα πιο «παρθένο» πεδίο διαμόρφωσης μίας νέας στάσης απέναντι στο υπό εξέταση ζήτημα. Κατά συνέπεια, οι διαφορετικές περιστάσεις επιρροής χρήζουν διαφορετικής προσέγγισης και οι προϋποθέσεις για την επίτευξη της μέγιστης δυνατής επιρροής διαφέρουν για κάθε ακροατήριο.

Οι έρευνες γύρω από τις διαδικασίες κοινωνικής επιρροής (Moscovici, 1976· 1980· 1985) και αλλαγής στάσεων (Petty & Cacioppo, 1986; Wood, 2000; Crano & Prislin, 2006· 2008) αποτελούν μία συστηματική προσπάθεια να δοθούν απαντήσεις σχετικά με το πώς, το πότε και το γιατί των διαφορετικών πιθανών περιστάσεων επιρροής που θίγονται παραπάνω. Κεντρικό σημείο αναφοράς στο συγκεκριμένο ερευνητικό πεδίο αποτελεί η θεωρία μεταστροφής του Moscovici (1980· 1985) για την πλειοψηφική και μειονοτική επιρροή. Ο Moscovici πρότεινε τη διάκριση μεταξύ κοινωνικής σύγκρισης και διαδικασίας επικύρωσης, ως τις διαδικασίες που διέπουν την πλειοψηφική και τη μειονοτική επιρροή αντίστοιχα. Πιο συγκεκριμένα, υπέδειξε την ανάγκη των ατόμων για ένταξη στην πλειοψηφία και έγκυρη πληροφόρηση ως την αιτία της επιφανειακής συμμόρφωσης τους στην πλειοψηφική θέση, κάτι που δε συμβαίνει στην περίπτωση της μειονοτικής πηγής (ειδικά δε ενώπιον του κινδύνου να τους αποδοθεί η μειονοτική, παρεκκλίνουσα ταυτότητα, βλ. Allen & Levine, 1968). Στην περίπτωση της μειονότητας, είναι η συνεκτικότητα της και η συναγόμενη διακριτότητα της στα μάτια του δέκτη που τελικά ενεργοποιεί μία διαδικασία λεπτομερούς επικύρωσης της μειονοτικής θέσης. Αυτή ακριβώς η διαδικασία της επικύρωσης είναι που δυνητικά οδηγεί στη μεταστροφή.

Παρουσιάζοντας εμφανείς ομοιότητες με τη θεωρία μεταστροφής του Moscovici, τα μοντέλα διττής επεξεργασίας που προέρχονται από το ερευνητικό πεδίο της αλλαγής στάσεων διακρίνουν την επεξεργασία του μηνύματος της πηγής σε «κεντρική» και «περιφερειακή» (Petty & Wegener, 1999) ή «συστηματική» και «ευρετική» (Chen & Chaiken, 1999), προχωρώντας σε παρόμοιες σε μεγάλο βαθμό προβλέψεις με το κυρίαρχο

μοντέλο της κοινωνικής επιρροής. Το πλειοψηφικό ή μειοψηφικό καθεστώς της πηγής θεωρείται, λοιπόν, ότι μπορεί να προκαλέσει διαφορετικούς τύπους επιρροής, με την πλειοψηφία να είναι αυτή που συνήθως δρέπει τους άμεσους καρπούς της απόπειρας επιρροής της και τη μειονότητα να επιτυγχάνει έμμεσα μετατοπίσεις στις θέσεις του ακροατηρίου της. Σύμφωνα και με την υπάρχουσα βιβλιογραφία, καθοριστικό ρόλο στην εν λόγω έκβαση της διαδικασίας επιρροής διαδραματίζουν φυσικά και άλλοι παράγοντες, μεταξύ των οποίων η αυξημένη κοινωνιογνωστική δραστηριότητα που μπορεί να προκαλέσει η μειοψηφική πηγή (Perez & Mugny, 1993) ή η επιλογή της πηγής να ενεργοποιήσει ή να μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση των θέσεων της με το ακροατήριο-στόχο (Mugny, 1982).

Η διαπραγμάτευση με το ακροατήριο-στόχο του διακυβεύματος της επιρροής δύναται να πάρει ή/και να συνδυάσει δύο μορφές: μία πιο «ήπια» φορμαλιστική μορφή που συμπεριλαμβάνει ορισμένες υποχωρήσεις της πηγής σε δευτερεύοντα ζητήματα ή μία πιο ιδεολογική μορφή, ασυμβίβαστη και δυνάμει πιο συγκρουσιακή με τον πληθυσμό (Mugny, 1982). Η αυξημένη ιδεολογική σύγκρουση (το «μπλοκάρισμα») κατά τη διαδικασία διαπραγμάτευσης οδηγεί σε επιφανειακή απόρριψη της βασικής θέσης μίας μειονοτικής πηγής εξαιτίας της ενεργοποίησης της διαδικασίας της κοινωνικής σύγκρισης – και ίσως σε αυτό το σημείο να δικαιούμαστε να υποθέσουμε και την προσχώρηση στην πλειοψηφική θέση για τους αντίστοιχους λόγους – δημιουργώντας, όμως, το έδαφος για αλλαγή των έμμεσα συνδεδεμένων με το μειονοτικό μήνυμα εκτιμήσεων. Ενώ, η μικρότερη (και ίσως πιο φορμαλιστική) σύγκρουση (η «ενεργοποίηση» της διαπραγμάτευσης) αναμένεται να επιδράσει πιο εύκολα στις πιο άμεσα συνδεδεμένες εκτιμήσεις με το διακύβευμα της επιρροής, αλλά θα υπολείπεται σε ό,τι αφορά την πρόκληση γνωστικής δραστηριότητας ευρύτερα συνδεδεμένης με το αντικείμενο επιρροής. Σε κάθε περίπτωση, η ενεργοποίηση ή το μπλοκάρισμα της διαπραγμάτευσης από την πλευρά της πηγής διαμορφώνει την αναπαράσταση της τελευταίας στα μέλη του πληθυσμού και τελικά δύναται να επηρεάσει την υφή της ασκούμενης επιρροής.

Το «μπλοκάρισμα» της διαπραγμάτευσης, δε, μπορεί σε μία ακραία μορφή του να συνδεθεί και με τη θεωρία της ψυχολογικής αναδραστικότητας (Brehm, 1966). Η αίσθηση, δηλαδή, της φανεράς απειλής της απώλειας της ελευθερίας του ατόμου να κάνει δυναμικά μία επιλογή - π.χ. να γίνει ή όχι αποδέκτης μίας απόπειρας επιρροής -, μπορεί να προκαλέσει το κίνητρο της ανάκτησης αυτής της ελευθερίας, με καταστροφικά αποτελέσματα για την ασκούμενη επιρροή. Υπό ένα άλλο πρίσμα, η άμεση αποδοχή ενός μηνύματος επιρροής που έχει προέλθει από μία μπλοκαρισμένη διαπραγμάτευση μεταξύ πηγής-δέκτη μπορεί να είναι και στοιχείο που υποδεικνύει μία γνωστικά φιλάργυρη επιλογή του δέκτη, που αντιμέτωπος με τη σύνθετη κοινωνική πραγματικότητα στρέφεται στη χρήση ευρετικών και αποφεύγει τη συστηματική επεξεργασία με απώτερο στόχο την οικονομία των γνωστικών του πόρων (Fiske & Taylor, 1991). Ωστόσο, το κατά πόσο αυτή η «επιλογή» ανήκει πράγματι στον ίδιο το δέκτη ή ρυθμίζεται από παραμέτρους όπως το καθεστώς της πηγής και η ελεύθερα παρεχόμενη υποταγή (Joule & Beauvois, 1998) που μπορεί να απορρέει από αυτό είναι ένα κρίσιμο ερώτημα. Στο σημείο αυτό και με αφορμή το μπλοκάρισμα της διαπραγμάτευσης είναι ουσιαστικό να προβεί κανείς στη χρήση εννοιών προερχόμενων από την πολιτική ψυχολογία.

Στο πλαίσιο του φιλελευθερισμού συναντά κανείς έννοιες όπως η «Ελευθερία των Νεοτέρων», η οποία αναφέρεται στην αρχή της εκπροσώπησης και ανάθεσης της πολιτικής εξουσίας στους εμπειρογνώμονες με στόχο την απόλαυση της ιδιωτικής ανεξαρτησίας του πολίτη. Ενώς πολίτη, ωστόσο, που βιώνει τη διαβόητη ατομική ελευθερία του μόνο όταν δε βρίσκεται ήδη υποταγμένος στην κοινωνική εξουσία - άρα, σπανίως (Beauvois, 2004). Ως εκ τούτου, ο πολίτης των φιλελεύθερων κοινωνιών, όντας «ελεύθερος» να επιλέγει ανάμεσα στα αυτονόητα «δέοντα πράττειν» (δηλαδή, τις -με όρους επιρροής- μπλοκαρισμένες σε επίπεδο διαπραγμάτευσης νόρμες) που επιβάλλει η πλειοψηφία, εκλογικεύει και τελικά πιθανότατα εσωτερικεύει τη συμπεριφορά του ως προσωπική του επιλογή. Μία συμπεριφορά που «επέλεξε μόνος του» ανάμεσα στις «κοινωνικά προτεινόμενες» και που τελικά θα υιοθετήσει μετά χαράς ως δική του (Joule & Beauvois, 1998). Εκ του σύνεγγυς και η φαιά προπαγάνδα (Rainaudi, 2001), σύμπτωμα των σύγχρονων κοινωνιών, με τις πρωταρχικές αλήθειες-δόγματα της να διαχέονται μέσω των ΜΜΕ και να μην επιδέχονται αμφισβήτηση ή αντεπιχειρηματολογία και να μην οδηγούν σε αντιπαραθέσεις αποτελώντας κοινωνικά αυταπόδεικτα. Αφήνοντας, έτσι, την ψευδαίσθηση στους πολίτες ότι κατασκεύασαν «μόνοι τους» τα φιλελεύθερα πιστεύω τους.

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, θα μπορούσαμε να πούμε ότι η επιλογή της ενεργοποίησης ή του μπλοκαρίσματος της διαπραγμάτευσης είναι τελικά μία επιλογή πρόκλησης συγκρούσεων ή μη (Perez & Mugny, 1993), κατασκευής συναινέσεων ή μη (Simon & Oakes, 2006; Beauvois, 2004), παραγωγής επιχειρηματολογίας ή/και αντεπιχειρηματολογίας και, ως εκ τούτου, άσκησης επιρροής που δύναται να παίρνει διάφορες μορφές αλληλεπιδρώντας με το καθεστώς της πηγής.

Επομένως, διαφορετικοί μηχανισμοί και συνδυασμοί αυτών οδηγούν τελικά σε διαφορετικούς τύπους επιρροής - πλειοψηφικής ή μειονοτικής, άμεσης ή έμμεσης (Maas & Clark, 1983; Moscovici, 1985; Martin, Hewstone & Martin, 2003). Έτσι, ανάλογα με την περίπτωση η άσκηση επιρροής μπορεί τελικά να είναι άμεση, δηλαδή να αφορά το ίδιο το μήνυμα της πηγής, να είναι χρονικά κοντινή της έκθεσης στο μήνυμα και να συμβαίνει δημόσια, ή, έμμεση, δηλαδή να αφορά περιφερειακές στάσεις συνδεδεμένες με το κεντρικό αντικείμενο υπό διαπραγμάτευση που δεν εκφράστηκαν στο μήνυμα και δεν αποτέλεσαν πρόδηλο στόχο επιρροής, ενδέχεται να είναι χρονικά βραδυφλεγής (Moscovici, Mugny & Papastamou, 1981) και ιδιωτική. Στη μέχρι σήμερα βιβλιογραφία, αν και υπάρχει μία γενική τάση η άμεση επιρροή να θεωρείται προνόμιο της πλειοψηφίας και η έμμεση της μειονότητας (βλ. Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme & Blackstone, 1994) επικρατεί μία σύγχυση, η οποία οφείλεται στα συχνά αντίθετα μεταξύ τους ερευνητικά ευρήματα. Για παράδειγμα, η άμεση μειονοτική επιρροή, αν και δεν αποτελεί τον κανόνα, είναι μία αξιοσημείωτη εξαίρεση που έχει προκύψει περισσότερες από μία φορές στη βιβλιογραφία (Crano & Hannula-Bral, 1994; Martin, Gardikiotis & Hewstone, 2002; Martin et al., 2003). Σε μία απόπειρα επίλυσης της υπάρχουσας βιβλιογραφικής σύγχυσης, ο Crano (2010) προτείνει τη βαθύτερη διερεύνηση στο πλαίσιο της κοινωνικής επιρροής της διάκρισης μεταξύ αλλαγής και διαμόρφωσης στάσης.

Η εν λόγω διάκριση έχει κατ' επανάληψη διατυπωθεί στο ερευνητικό πεδίο της αλλαγής στάσεων και παλαιότερα (Johnson & Eagly, 1990; Wood, 2000; Crano & Prislin, 2008). Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον Crano (2010) στο πλαίσιο της διαμόρφωσης στάσης η ισχύς

της εστιασμένης στάσης δεν είναι μεγάλη ή η στάση δεν υφίσταται καν, το υπο διαπραγμάτευση αντικείμενο δεν προσλαμβάνεται ως ζωτικής σημασίας από το στόχο της επιρροής και συνεπώς ο τελευταίος δε μπαίνει στη διαδικασία υπεράσπισης της θέσης του με αντεπιχειρήματα. Επιπλέον, η απουσία μίας αρχικής ισχυρής άποψης από την πλευρά του δέκτη της επιρροής καθιστά τη μειονότητα πιο ευκρινή προσφέροντας της ένα επιπλέον πλεονέκτημα για την άσκηση επιρροής (Crao & Hannula-Bral, 1994; Crao 2010). Επομένως, η διαμόρφωση στάσης αποτελεί ένα δυνάμει ευνοϊκό πλαίσιο άσκησης μειονοτικής επιρροής, τόσο άμεσα, όσο και έμμεσα. Στον αντίποδα, στην περίπτωση της αλλαγής στάσης η πεποίθηση του δέκτη πάνω στο υπό διαπραγμάτευση ζήτημα προϋπάρχει και ενδεχομένως είναι βαθιά ριζωμένη. Η επίθεση της μειονότητας μπορεί να παράγει αντεπιχειρηματολογία, μεροληπτική επεξεργασία ή υποτίμηση της πηγής (Knowles & Linn, 2004). Ως εκ τούτου, η αλλαγή στάσης αποτελεί μάλλον λιγότερο ευνοϊκό πλαίσιο άσκησης επιρροής από τη διαμόρφωση στάσης, ειδικά με όρους άμεσης (κυρίως μειονοτικής) επιρροής, χωρίς, όμως, να ορθώνει απαγορευτικές αντιστάσεις στην έμμεση επιρροή.

Η τελευταία, αλλά ιδιαίτερα κρίσιμη σημασίας, προσθήκη στο παραπάνω θεωρητικό οικοδόμημα, στην οποία θα προχωρήσουμε, αφορά τη δομική συσχέτιση μεταξύ των στάσεων στο γνωστικό σύστημα των ατόμων (Crao, 2017). Οι στάσεις δεν υπάρχουν σε απομόνωση στο γνωστικό μας σύστημα, αλλά αποτελούν διασυνδεδεμένες γνωστικές δομές (Crao & Prislín, 2006). Η ενεργοποίηση κάθε ενός από τους διασυνδεδεμένους αυτούς κόμβους μπορεί να εμπλέξει ολόκληρο το σχετικό δίκτυο στάσεων και αυτή η ενεργοποίηση έχει τη δυναμική να εξαπλωθεί στο εσωτερικό του δικτύου (Anderson, 1983; Smith, 1998; Glaser et al., 2015). Επιπλέον, η ισχύς των συνδέσεων μεταξύ των στάσεων είναι συνάρτηση του πόσο σημαντικές και κεντρικές θεωρούνται οι στάσεις-κόμβοι από τον ίδιο το δέκτη (Anderson, 1983; Wyer & Srull, 1989; Wyer & Carlston, 1994; Smith, 1998). Έτσι, η πρόκληση μίας μικρής αλλαγής είναι πιθανό να καταλήξει απλώς σε παλινδρόμηση του στοιχείου που μετατοπίστηκε στην αρχική του θέση, ώστε να επανέλθει η ισορροπία. Όμως, μία βαθιά έμμεση αλλαγή θα έχει ως αποτέλεσμα την προσαρμογή της δομής συνολικά. Σε αυτήν την περίπτωση, οι στάσεις που συνδέονται στενότερα με την αλλαγμένη πεποίθηση θα μετακινηθούν προς αυτή (Crao & Chen, 1998). Επομένως, μία πηγή που επιτυγχάνει να ασκήσει έμμεση επιρροή, πιθανότατα έχει κάνει ήδη ένα πρώτο βήμα για την άσκηση της άμεσης.

Παρούσα έρευνα

Σκοπός μας υπήρξε να εξετάσουμε κατά το μέγιστο δυνατό τους παραπάνω προβληματισμούς με σκοπό να συμβάλλουμε στην υπάρχουσα εργογραφία δίνοντας απαντήσεις για το πώς και το πότε των διαδικασιών επιρροής. Όταν ένα ακροατήριο διαθέτει ήδη μία προηγούμενη στάση σχετικά με ένα ζήτημα (και άρα βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης ενώπιον του μηνύματος) ή όταν η στάση αυτή διαμορφώνεται/βρίσκεται ακόμα σε πολύ πρωταρχικό στάδιο, ποιό καθεστώς πηγής (το πλειοψηφικό ή το μειοψηφικό) είναι σε θέση να ασκήσει περισσότερη επιρροή και σε ποιό επίπεδο (άμεσο ή έμμεσο); Σε συνδυασμό με ποιά επικοινωνιακή στρατηγική (πρόσκληση του ακροατηρίου να σκεφτεί την προτεινόμενη θέση ή παρουσίαση αυτής της θέσης ως κάτι το αυτονόητο) -με τις αντίστοιχες συνέπειες αυτής σε επίπεδο διαπραγμάτευσης

(ενεργοποίηση ή μπλοκάρισμα)- θα είναι πιο αποτελεσματική η απόπειρα επιρροής; Υπάρχουν κρίσιμοι αιτιακοί μηχανισμοί σχετικοί με τη διασύνδεση των στάσεων/των τύπων επιρροής που καθορίζουν τελικά την έκβαση της επιρροής σε κάθε περίπτωση;

Με άλλα λόγια, ποιός είναι ο κατάλληλος κάθε φορά συνδυασμός πηγής, επικοινωνιακής στρατηγικής και τρέχουσας συνθήκης αναφορικά με τη διαμόρφωση ή αλλαγή στάσης απέναντι σε ένα ζήτημα προκειμένου να επιτευχθεί άμεση ή/και έμμεση επιρροή; Και πώς συνδέονται εντός της διαδικασίας οι διαφορετικές αυτές μορφές επιρροής; Αυτά τα ερωτήματα αποτέλεσαν την αφετηρία της παρούσας ερευνητικής απόπειρας. Προχωρήσαμε, λοιπόν, στο σχεδιασμό πειραματικής έρευνας πεδίου, κατά την οποία διασταυρώθηκαν το καθεστώς της πηγής (πλειοψηφία/μειοψηφία) με την επιλεγμένη επικοινωνιακή στρατηγική από πλευράς της (αυτονόητο/πρόσκληση για σκέψη) και με την προϋπάρχουσα θέση του ακροατηρίου σχετικά με το ζήτημα (διαμόρφωση/αλλαγή).

Υποθέσεις

Με κεντρικούς άξονες τη θεωρία μεταστροφής, τη θεωρία επεξεργασίας της σύγκρουσης, τις έρευνες γύρω από τα είδη της διαπραγμάτευσης και την προβληματική γύρω από τη διασύνδεση των στάσεων προχωρήσαμε στις εξής προβλέψεις ξεχωριστά για το πλαίσιο της διαμόρφωσης και ξεχωριστά για το πλαίσιο της αλλαγής στάσης:

(α1) υπό συνθήκες διαμόρφωσης στάσης –όπου οι αντιστάσεις του ακροατηρίου είναι μειωμένες– η μειοψηφία θα έχει πλεονέκτημα συγκριτικά με την πλειοψηφία στην άσκηση κυρίως της έμμεσης επιρροής –λόγω της ήδη αυξημένης ορατότητας της– όταν μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση μέσα από τη χρήση της στρατηγικής του αυτονόητου γεγονός που την καθιστά έτσι πιο συγκρουσιακή,

(α2) το πλεονέκτημα αυτό δύναται να κεφαλαιοποιηθεί και ως άμεση επιρροή λόγω της διασύνδεσης μεταξύ άμεσης και έμμεσης επιρροής,

(β) υπό συνθήκες διαμόρφωσης στάσης, η πλειοψηφία θα έχει πλεονέκτημα σε σύγκριση με τη μειοψηφία –όντας ο έγκυρος φορέας πληροφόρησης– όταν ενεργοποιήσει τη διαπραγμάτευση βάζοντας το «παρθένο» περί του αντικειμένου ακροατήριό της να σκεφτεί –και άρα όντας διαλλακτική και παρέχοντας ένα επιφανειακό δικαίωμα ελεύθερης επιλογής για συμμόρφωση

(γ1) υπό συνθήκες αλλαγής στάσης –όπου το ακροατήριο ανθίσταται περισσότερο στην άσκηση επιρροής– η μειοψηφία θα ασκεί περισσότερη επιρροή, ειδικά έμμεση, από την πλειοψηφία αν επιλέξει να χρησιμοποιήσει τη φύσει συγκρουσιακότητα της με διαλλακτικό τρόπο, δηλαδή, ενεργοποιώντας τη διαπραγμάτευση με μία πρόσκληση προς το ακροατήριό της να σκεφτεί, ενώ η αντίστοιχη διαλλακτική πλειοψηφία δεν ασκεί την απαραίτητη πίεση για να κάμψει τις αντιστάσεις του ακροατηρίου της και, άρα, υστερεί

(γ2) αυτή η ασκούμενη έμμεση επιρροή της μειοψηφίας μπορεί να κεφαλαιοποιηθεί και ως άμεση επιρροή λόγω της διασύνδεσης μεταξύ άμεσης και έμμεσης επιρροής

(δ) υπό συνθήκες αλλαγής στάσης, η επιλογή του μπλοκαρίσματος της διαπραγμάτευσης με τη χρήση της στρατηγικής του αυτονόητου αναμένεται να οδηγεί σε πολύ αυξημένη σύγκρουση ανεξαρτήτως του καθεστώτος της πηγής, και, άρα, θα εξισώνει την επιρροή της

πλειοψηφίας με της μειοψηφίας, ή, θα παρέχει ένα μικρό και επιφανειακό προβάδισμα στην πλειοψηφία λόγω της πιο θετικής και ασφαλούς ταυτότητας που αυτή παρέχει.

Μέθοδος

Συμμετέχοντες και ερευνητικό σχέδιο

Οι συμμετέχοντες ήταν 124 άτομα ηλικίας 18-74 ετών ($M = 36.23$, $SD = 14.39$), εκ των οποίων 57 ήταν άντρες και 67 ήταν γυναίκες. Η τοποθέτηση τους στις πειραματικές συνθήκες έγινε με τυχαίο τρόπο και διασφαλίζοντας ότι τηρείται σταθερή ποσότητα ως προς το φύλο και την ηλικία.

Υλικό και διαδικασία

Το Μάιο του 2017 διεξήγαμε μία πειραματική έρευνα πεδίου 2x2 (καθεστώς πηγής X επικοινωνιακή στρατηγική) κατά την οποία εκθέσαμε τους συμμετέχοντες σε μία απόπειρα επιρροής με τη μορφή σλόγκαν που αποδίδονταν σε μία «αυτοοργανωμένη πολιτική ομάδα» με την οποία συμφωνούσε η μειοψηφία (18%) ή η πλειοψηφία (82%) του πληθυσμού χρησιμοποιώντας διαφορετική στρατηγική ανάλογα με την πειραματική συνθήκη. Η συλλογή του δείγματος πραγματοποιήθηκε με τη συμπλήρωση ερωτηματολογίων μέσω διαδικτύου.

Αρχικά, οι συμμετέχοντες συμπλήρωναν την κλίμακα της προμέτρησης των θεμελιακών ηθικών αξιών (*moral foundations*; Haidt & Graham, 2007; Graham, Haidt & Nosek, 2009), ώστε να μπορεί να διασφαλιστεί στη συνέχεια ότι δεν υπήρχαν σημαντικές ιδεολογικές διαφορές των συμμετεχόντων κατά την κατανομή τους στις συνθήκες. Αμέσως μετά, οι συμμετέχοντες απαντούσαν σε μία κλίμακα που εκτεινόταν από τη διαμόρφωση μέχρι την αλλαγή στάσης απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής με σκοπό την αξιολόγηση τους σχετικά με τη συγκεκριμένη διάσταση.

Ακολουθούσε το μήνυμα της απόπειρας επιρροής (ίδιο σε όλες τις συνθήκες) και οι χειρισμοί του καθεστώτος της πηγής και της επικοινωνιακής στρατηγικής. Το περιεχόμενο των σλόγκαν του μηνύματος αφορούσε τη σχέση Ελλάδα-Ευρωπαϊκής Ένωσης. Συγκεκριμένα, η Ελλάδα παρουσιαζόταν σα να έχει «ρόλο αποικίας μέσα στην Ευρωπαϊκή Ένωση», η Ε.Ε. να την «εκμεταλλεύεται» και η Ελλάδα να «πρέπει οπωσδήποτε να εγκαταλείψει την Ευρωπαϊκή Ένωση». Τέλος, οι συμμετέχοντες αξιολογούνταν ως προς την άμεση και την έμμεση επιρροή που είχαν δεχθεί κατά την πειραματική διαδικασία.

Χειρισμοί και μετρήσεις

Θεμελιακές ηθικές αξίες. Οι συμμετέχοντες αξιολογήθηκαν ως προς τις πέντε βασικές θεμελιακές ηθικές αξίες που προτείνει η σχετική θεωρία (Haidt & Graham, 2007; Graham, Haidt & Nosek, 2009). Οι θεμελιακές ηθικές αξίες νοούνται ως παγκόσμια ψυχολογικά συστήματα που αποτελούν τα θεμέλια της «δαισθητικής ηθικής» και επί των οποίων οικοδομούνται θεσμοί, ιδεολογικές και πολιτισμικές διαφορές κ.α. Σκοπός της συγκεκριμένης προμέτρησης ήταν να ελέγξουμε ότι δεν είχαν προκύψει έντονες ιδεολογικές διαφορές κατά την κατανομή των συμμετεχόντων στις συνθήκες, αφού έχει βρεθεί ότι οι θεμελιακές ηθικές αξίες συνδέονται με πολιτικές ιδεολογίες (Van de Vyver,

Houston, Abrams & Vasiljevic, 2016). Έτσι, οι συμμετέχοντες αξιολογήθηκαν ως προς ένα πιο συντηρητικό σύνολο αξιών που αποτελείται από την πίστη στην ενδοομάδα, την εξουσία και την καθαρότητα και ένα πιο προοδευτικό σύνολο αξιών, το οποίο αποτελείται από την αμερόληπτη δικαιοσύνη και την έννοια της φροντίδας. Πρόκειται για ένα εργαλείο που αποτελείται από 22 προτάσεις συνολικά που αντιστοιχούν στις πέντε θεμελιακές ηθικές αξίες, για τις οποίες οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν σε 6βάθμια κλίμακα. Στη συνέχεια, κατασκευάσαμε δύο δείκτες που πληρούν τα κριτήρια αξιοπιστίας και που αντιστοιχούν σύμφωνα με τη θεωρία, ο ένας στις προοδευτικές θεμελιακές ηθικές αξίες (8 προτάσεις; $\alpha = .63$) και ο άλλος στις συντηρητικές θεμελιακές ηθικές αξίες (12 προτάσεις; $\alpha = .87$).

Διαμόρφωση και Αλλαγή Στάσης. Η διάσταση της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης γύρω από τη σχέση της Ελλάδας με την Ευρωπαϊκή Ένωση αξιολογήθηκε με τη χρήση τριών προτάσεων που κατασκευάσαμε ώστε να αντιστοιχούν στη σχετική προβληματική που εισήγαγε ο William Crano (2010), και, στην οποία αναφερθήκαμε προηγουμένως. Οι προτάσεις στις οποίες απαντούσαν οι συμμετέχοντες σε μία κλίμακα από το 1 («Δεν έχω καθόλου ξεκάθαρη και σαφή άποψη») έως το 7 («Έχω απόλυτα ξεκάθαρη και σαφή άποψη») ήταν οι εξής: «Σε ποιο βαθμό θα λέγατε ότι έχετε ξεκάθαρη και σαφή άποψη για τη σχέση Ελλάδας-Ευρωπαϊκής Ένωσης;», «Σε ποιο βαθμό θα λέγατε ότι η σχέση Ελλάδας-Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι πολύ σημαντικό ζήτημα για εσάς προσωπικά;» και «Σε ποιο βαθμό θα υπερασπιζόσασταν με αντεπιχειρήματα την όποια στάση έχετε για τη σχέση Ελλάδας-Ευρωπαϊκής Ένωσης, σε μία συζήτηση που κάποιος θα εξέφραζε μία θέση που δε θα σας έβρισκε σύμφωνο;». Η αξιοπιστία του εργαλείου μέτρησης που κατασκευάσαμε για τη διάσταση της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης κινούταν σε αποδεκτά όρια (3 προτάσεις; $\alpha = .68$). Η συγκεκριμένη προμέτρηση κατασκευάστηκε και χρησιμοποιήθηκε με σκοπό να ελεγχθεί ο δυνάμει ρυθμιστικός ρόλος αυτής της μεταβλητής, αφού το κατά πόσο το ακροατήριο μίας πηγής επιρροής βρίσκεται σε κατάσταση διαμόρφωσης ή αλλαγής στάσης (Crano & Prislis, 2008) προσφέρει ένα πολύ διαφορετικό πλαίσιο για την άσκηση κοινωνικής επιρροής. Στις αναλύσεις που πραγματοποιήσαμε, χρησιμοποιήθηκε ως συνεχής ρυθμιστική μεταβλητή της σχέσης ανεξάρτητων και εξαρτημένων μεταβλητών, υπολογίζοντας ως ενδεικτικές τιμές της το 10°, το 25°, το 50°, το 75° και το 90° εκατοστημόριο του εύρους της κλίμακας της, με το 10° και το 25° εκατοστημόριο να αντιστοιχούν στις τιμές της διαμόρφωσης στάσης και το 75° και 90° εκατοστημόριο στις τιμές της αλλαγής στάσης.

Καθεστώς της πηγής. Κατά την εγχειρηματοποίηση αυτής της ανεξάρτητης μεταβλητής προσπαθήσαμε να αποκαταστήσουμε κατά το δυνατόν τη σύνδεση ανάμεσα στο χώρο της κοινωνικής επιρροής και της πειθούς. Προχωρήσαμε, λοιπόν, σε μία προσθήκη στο μεθοδολογικό υπόδειγμα των ερευνών πάνω στην πειθώ, που θέλει την πλειοψηφική ή μειοψηφική πηγή να εγχειρηματοποιείται μόνο με όρους ποσοστών αριθμητικής υποστήριξης (82% και 18% αντίστοιχα). Εγχειρηματοποιήσαμε την πηγή ως εξής: i) σε όλες τις πειραματικές συνθήκες η πηγή παρουσιάζόταν ως μία «αυτοοργανωμένη πολιτική ομάδα», με την οποία ii) ανάλογα με τη συνθήκη «συμφωνούσε το 82%» (πλειοψηφικό καθεστώς πηγής) ή «συμφωνούσε το 18%» (μειοψηφικό καθεστώς πηγής) του πληθυσμού. Ο λόγος που επιλέχθηκε η σταθερή χρήση της «αυτοοργανωμένης πολιτικής ομάδας» αντί του απλού ποσοστού (με τη χρήση της λέξης «ομάδα» να τονίζεται και να επαναλαμβάνεται

κατά το χειρισμό της πηγής) σε όλες τις συνθήκες είναι απολύτως στοχευμένος. Η ομαδική υπόσταση της πηγής, που αποτέλεσε το κλασσικό μεθοδολογικό υπόδειγμα των ερευνών στο χώρο της κοινωνικής επιρροής (Moscovici & Faucheux, 1972; Moscovici, 1980), επιτρέπει την ανάδυση και άλλων μεταβλητών, όπως είναι το στυλ συμπεριφοράς των μελών της πηγής, κάτι που δε συμβαίνει με τη χρήση των ποσοστών (Stroebe, 2010). Με σκοπό, λοιπόν, την ενεργοποίηση αυτής της ομαδικής υπόστασης ακριβώς, επιλέξαμε τη χρήση της συγκεκριμένης διατύπωσης. Απώτερος σκοπός και φιλοδοξία μας ήταν η χρήση ενός μεθοδολογικού υποδείγματος που θα εξυπηρετούσε τη σύνδεση των πεδίων της κοινωνικής επιρροής και της πειθούς. Για την ενίσχυση της εγχειρηματοποίησης του καθεστώτος της πηγής, επιπλέον της χρήσης του ποσοστού στήριξης (82% ή 18%), στο τέλος του μηνύματος χρησιμοποιούσαμε τη φράση «πλειοψηφική ή μειοψηφική ομάδα».

Επικοινωνιακή στρατηγική. Ο χειρισμός της ανεξάρτητης μεταβλητής της επικοινωνιακής στρατηγικής πραγματοποιήθηκε χρησιμοποιώντας διαφορετικές διατυπώσεις του ίδιου μηνύματος επιρροής. Η επικοινωνιακή στρατηγική του «αυτονόητου» επιλέχθηκε ως χειρισμός, επειδή, αφενός, μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση μεταξύ πηγής επιρροής-ακροατηρίου και, αφετέρου, σε επίπεδο πρακτικής εφαρμογής προσιδιάζει στην παγιωμένη φιλελεύθερη τακτική της χρήσης αυταπόδεικτων. Ο τρόπος που επιλέξαμε για να τη χειριστούμε είναι αμέσως μετά το μήνυμα επιρροής να ακολουθούν τα εξής: «Είναι προφανέστατο! Είναι οφθαλμοφανές και απολύτως αυτονόητο!» και «Η εν λόγω πλειοψηφική/μειοψηφική ομάδα, ζητούσε στη συνέχεια από τους περαστικούς την υποστήριξη και την υπογραφή τους προκειμένου να στηρίξουν έμπρακτα τις θέσεις της». Στον αντίποδα, η επικοινωνιακή στρατηγική που καλούσε τους συμμετέχοντες να «σκεφτούν γιατί» επιλέχθηκε ως ο χειρισμός ενεργοποίησης της διαπραγμάτευσης και ως μία λιγότερο συγκρουσιακή τακτική επιρροής, που έχει, ωστόσο, τη δυναμική να προκαλέσει γνωστική δραστηριότητα στο δέκτη. Ο χειρισμός ακολουθούσε και πάλι αμέσως μετά το μήνυμα επιρροής με τις φράσεις «Σκεφτείτε γιατί!» και «Η εν λόγω πλειοψηφική/μειοψηφική ομάδα, ζητούσε στη συνέχεια από τους περαστικούς την υποστήριξη τους, καθώς και να σκεφτούν επιχειρήματα για να στηρίξουν τις θέσεις της». Για την ενίσχυση του χειρισμού που καλούσε τους συμμετέχοντες να «σκεφτούν γιατί» αμέσως μετά από τα παραπάνω εισάγαμε μία λίστα σκέψεων στην οποία τους ζητούσαμε να γράψουν γιατί κατά την άποψη τους η ομάδα υποστήριζε τις θέσεις που είχαν διαβάσει.

Άμεση επιρροή: Σχέση εκμετάλλευσης Ελλάδας-Ε.Ε. Για την εξαρτημένη μέτρηση της άμεσης επιρροής επιλέξαμε να χρησιμοποιήσουμε μία 8βάθμια διπολική κλίμακα αξιολόγησης της σχέσης της Ελλάδας με την Ευρωπαϊκή Ένωση που εκτεινόταν από το 1 («Σχέση αλληλεγγύης») ως το 8 («Σχέση εκμετάλλευσης»). Η πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-Ευρωπαϊκής Ένωσης ως σχέσης εκμετάλλευσης είναι κάτι που εκφραζόταν ρητά στο μήνυμα της πηγής επιρροής.

Έμμεση επιρροή: (i) Αρνητική σχέση Ελλάδας-Ε.Ε. & (ii) Στάση κατά του μνημονίου. Πραγματοποιήσαμε την εξαρτημένη μέτρηση της έμμεσης επιρροής σε δύο επίπεδα χρησιμοποιώντας δύο διαφορετικές μετρήσεις. Σε ένα πρώτο επίπεδο, μετρήσαμε μία πιο ιδεολογική έκφραση της έμμεσης επιρροής, όπου αξιολογούσαμε κατά πόσο οι συμμετέχοντες προσλάμβαναν τη σχέση Ελλάδας-Ευρωπαϊκής Ένωσης ως αρνητική (με όρους σύγκρουσης, ανταγωνισμού, προκατάληψης, έλλειψης εμπιστοσύνης και

ανισότητας). Η αρνητική πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-Ευρωπαϊκής Ένωσης -ιδεολογικό σκεπτικό το οποίο δεν εκφραζόταν στο μήνυμα της πηγής επιρροής- αξιολογήθηκε με τη χρήση 5 οκταβάθμιων διπολικών κλιμάκων («Σχέση ανταγωνισμού-συνεργασίας», «Σχέση συναίνεσης-σύγκρουσης», «Σχέση σεβασμού-προκατάληψης», «Σχέση ανισότητας-ισότητας», «Σχέση εμπιστοσύνης-έλλειψης εμπιστοσύνης») από τις οποίες κατασκευάστηκε ο συνολικός δείκτης της αρνητικής πρόσληψης της σχέσης Ελλάδας-Ευρωπαϊκής Ένωσης με την αξιοπιστία του να είναι ιδιαίτερα ικανοποιητική ($\alpha = .88$) – για ένα παρόμοιο εργαλείο βλ. Prodromitis, Chryssochoou & Papastamou, 2017.

Σε ένα δεύτερο επίπεδο, μετρήσαμε μία πιο πρακτική έκφραση της έμμεσης επιρροής, και, συγκεκριμένα τη στάση κατά του μνημονίου. Για την εν λόγω μέτρηση χρησιμοποιήσαμε 6 προτάσεις που αντιστοιχούσαν σε μέτρα που προβλέπονταν από τα μνημόνια (π.χ. «Οι χώρες που αντιμετωπίζουν κρίση χρέους πρέπει να αυξήσουν την άμεση και έμμεση φορολογία», «Οι χώρες που αντιμετωπίζουν κρίση χρέους πρέπει να δεχθούν να έχουν περιορισμένη διαχείριση των οικονομικών τους») στις οποίες οι συμμετέχοντες καλούνταν να απαντήσουν σε κλίμακα από το 1 («Διαφωνώ απόλυτα») έως το 7 («Συμφωνώ απόλυτα»). Στη συνέχεια, αφού αντιστρέψαμε τις κλίμακες, κατασκευάσαμε το συνολικό δείκτη της στάσης κατά του μνημονίου, η αξιοπιστία του οποίου ήταν και πάλι ικανοποιητική (6 προτάσεις; $\alpha = .78$).

Αποτελέσματα

Προκαταρκτική ανάλυση

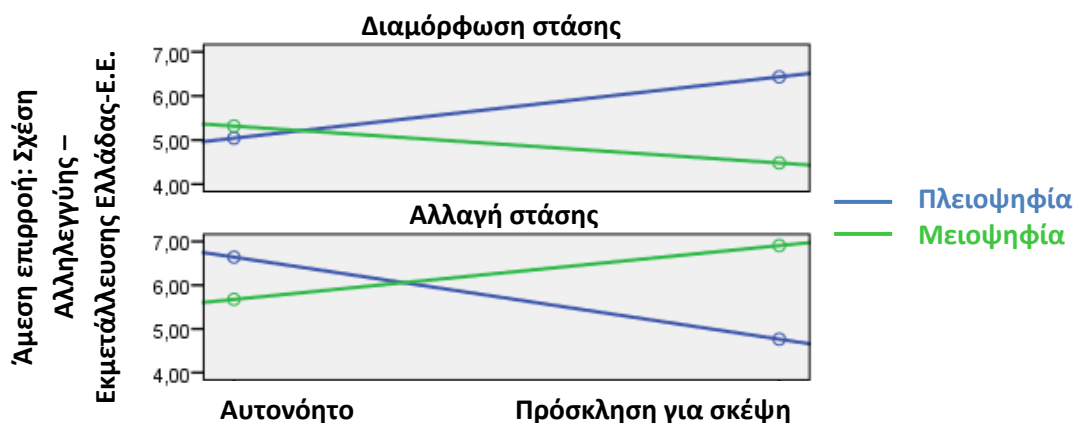
Δεν προέκυψαν στατιστικά σημαντικές διαφορές ως προς το φύλο, την ηλικία, τις συντηρητικές ή τις προοδευτικές θεμελιακές ηθικές αξίες ανάμεσα στις πειραματικές συνθήκες. Επομένως, δεν υπήρξε κάποια μεροληψία σε ό,τι αφορά την κατανομή των συμμετεχόντων στις πειραματικές συνθήκες. Ως εκ τούτου, συνεχίσαμε με την ανάλυση των πειραματικών δεδομένων χωρίς να λάβουμε υπόψη μας αυτούς τους παράγοντες.

Αναλύσεις διπλής ρύθμισης

Πραγματοποιήσαμε, αρχικά, αναλύσεις διπλής ρύθμισης (moderated moderation analyses) με τη χρήση PROCESS (Hayes 2013, Model 3) προκειμένου να ελέγξουμε αν το καθεστώς της πηγής αλληλεπιδρά με την επικοινωνιακή στρατηγική και αν η σχέση αυτή ρυθμίζεται από τον παράγοντα της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης προβλέποντας τελικά (α) τη σχέση εκμετάλλευσης της Ελλάδας από την Ε.Ε. (άμεση επιρροή), (β) την αρνητική πρόσληψη της σχέσης της Ελλάδας με την Ε.Ε. με όρους σύγκρουσης, ανταγωνισμού, προκατάληψης, έλλειψης εμπιστοσύνης και ανισότητας (ιδεολογική έμμεση επιρροή), και (γ) τη στάση κατά του μνημονίου (πρακτικά εφαρμοσμένη έμμεση επιρροή).

Άμεση Επιρροή: Σχέση εκμετάλλευσης Ελλάδας-Ε.Ε. Από την ανάλυση διπλής ρύθμισης προέκυψε μία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική και τον παράγοντα της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης, $b = 1.60$, $SE = 0.61$, $95\% CI = [0.40, 2.80]$, $t(116) = 2.63$, $p = .010$, στην άμεση επιρροή. Οι υπό συνθήκες επιδράσεις (conditional effects) αποκάλυψαν ότι: (i) η μειοψηφία ασκεί λιγότερη άμεση επιρροή από την πλειοψηφία όταν βρίσκεται αντιμέτωπη με ένα ακροατήριο που

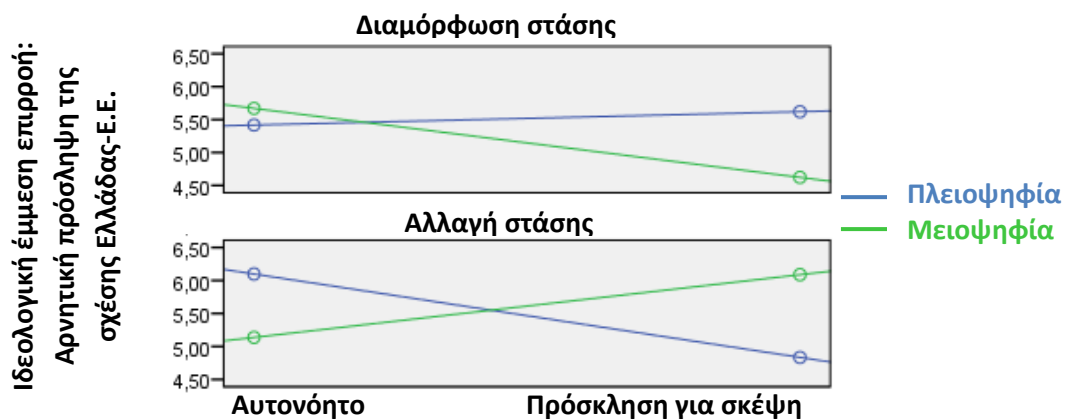
διαμορφώνει τη στάση του απέναντι στο θέμα του μηνύματος της επιρροής και η ίδια επιλέγει να χρησιμοποιήσει ως επικοινωνιακή στρατηγική την πρόσκληση προς το ακροατήριό της να σκεφτεί, $b = -1.95$, $SE = 0.92$, $95\% CI = [-3.78, -0.12]$, $t(116) = -2.12$, $p = .037$. Αυτή η διαφορά μεταξύ των δύο πηγών δεν υφίσταται, όταν η επικοινωνιακή στρατηγική που επιλέγεται είναι το αυτονόητο, $b = 0.27$, $SE = 0.84$, $95\% CI = [-1.39, 1.94]$, $t(116) = 0.33$, $p > .745$. Επιπλέον, (ii) η μειοψηφία ασκεί περισσότερη άμεση επιρροή από την πλειοψηφία όταν συναλλάσσεται με ένα κοινό το οποίο αλλάζει στάση απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής της στην περίπτωση που επιλέξει ως επικοινωνιακή στρατηγική της την πρόσκληση προς το ακροατήριό της να σκεφτεί, $b = 2.14$, $SE = 0.98$, $95\% CI = [0.20, 4.09]$, $t(116) = 2.18$, $p = .031$. Η διαφορά αυτή και πάλι εξισώνεται στην περίπτωση που η επιλεγμένη επικοινωνιακή στρατηγική είναι το αυτονόητο, $b = -0.97$, $SE = 0.86$, $95\% CI = [-2.66, 0.73]$, $t(116) = -1.13$, $p > .261$. Με άλλα λόγια, με όρους άμεσης επιρροής είναι προς το συμφέρον της μειονότητας να μην προκαλεί ένα κοινό σε κατάσταση διαμόρφωσης στάσης να σκεφτεί, αλλά να εξασφαλίζει το «μη χειρόν βέλτιστον» της άμεσης επιρροής της χρησιμοποιώντας μηνύματα που παρουσιάζονται ως αυτονόητα. Αντιθέτως, υπό συνθήκες αλλαγής στάσης του ακροατηρίου η πρόσκληση για σκέψη τοποθετεί τη μειοψηφία σε πλεονεκτική θέση σε σχέση με την πλειοψηφία, συγκριτικό πλεονέκτημα που εκμηδενίζεται αν επιλεχθεί η χρήση της στρατηγικής του αυτονόητου (βλ. Γράφημα 1.1)



Γράφημα 1.1 Αποτελέσματα της ανάλυσης διπλής ρύθμισης για την άμεση επιρροή. Το γράφημα απεικονίζει ξεχωριστά την ασκούμενη άμεση επιρροή απέναντι σε ένα ακροατήριό υπό διαμόρφωση στάσης και απέναντι σε ένα ακροατήριό υπό συνθήκες αλλαγής στάσης, βάσει της αλληλεπίδρασης του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική, (7βαθμια κλίμακα, το 7 αντιστοιχεί σε μέγιστη ασκούμενη επιρροή).

Ιδεολογική έμμεση επιρροή: Αρνητική πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-Ε.Ε. Η ανάλυση διπλής ρύθμισης έδειξε μία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική και τον παράγοντα της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης, $b = 1.30$, $SE = 0.46$, $95\% CI = [0.39, 2.20]$, $t(116) = 2.85$, $p = .005$, στην ιδεολογική έμμεση επιρροή. Οι υπό συνθήκες επιδράσεις (*conditional effects*) έδειξαν ότι: (i) απέναντι σε ένα ακροατήριό που διαμορφώνει στάση δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές ανάμεσα στην άσκηση πλειοψηφικής και μειονοτικής επιρροής που να ρυθμίζονται από τη

χρήση διαφορετικών στρατηγικών¹. Επίσης, (ii) όταν το ακροατήριο της μειονότητας βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής, η ιδεολογική έμμεση επιρροή που ασκεί η μειονότητα είναι περισσότερη αυτή της πλειοψηφίας, στην περίπτωση που η μειονότητα προκαλέσει το ακροατήριο της να σκεφτεί, $b = 1.25$, $SE = 0.56$, $95\% CI = [0.14, 2.36]$, $t(116) = 2.24$, $p = .027$. Η συγκεκριμένη διαφορά είναι μη στατιστικά σημαντική όταν η επιλεγμένη επικοινωνιακή στρατηγική είναι το αυτονόητο, $b = -0.96$, $SE = 0.51$, $95\% CI = [-1.96, 0.05]$, $t(116) = -1.89$, $p > .062$. Επομένως, μία μειοψηφία που απευθύνεται σε ένα κοινό που βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης θα ασκήσει περισσότερη έμμεση ιδεολογική επιρροή από την πλειοψηφία όταν προκαλέσει το κοινό της να σκεφτεί, ενώ θα εξισωθεί με την πλειοψηφία ως προς την ασκούμενη ιδεολογική έμμεση επιρροή, όταν του απευθυνθεί παρουσιάζοντας τις θέσεις της ως αυτονόητες. Ταυτόχρονα, υπάρχουν οριακές ενδείξεις ότι η πρόσκληση του ακροατηρίου που δε διαθέτει ήδη διαμορφωμένη στάση να σκεφτεί, αποδυναμώνει την ιδεολογική έμμεση επιρροή της μειοψηφίας συγκριτικά με την πλειοψηφία, ενώ η πρακτική του αυτονόητου δεν τη διαφοροποιεί από την πλειοψηφία (βλ. Γράφημα 1.2).

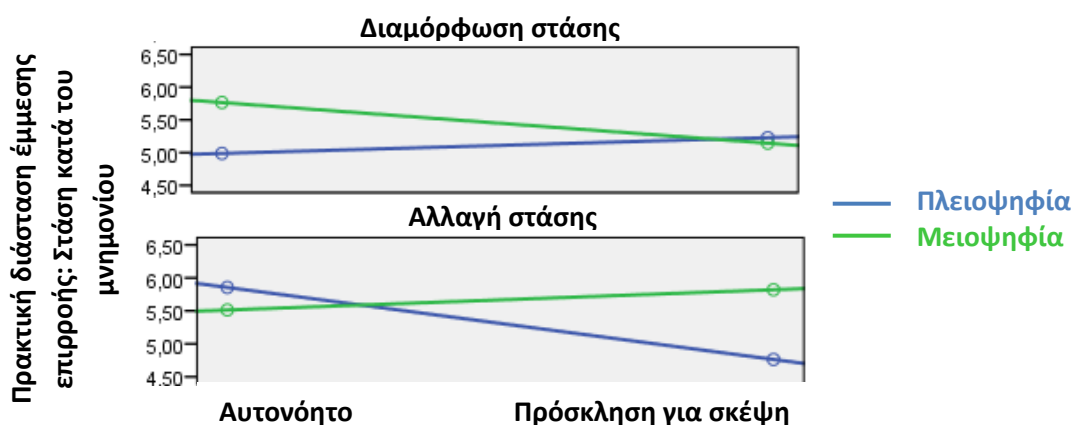


Γράφημα 1.2 Αποτελέσματα της ανάλυσης διπλής ρύθμισης για την ιδεολογική έμμεση επιρροή. Το γράφημα απεικονίζει ξεχωριστά την ιδεολογική έμμεση επιρροή που ασκείται απέναντι σε ένα ακροατήριο υπό διαμόρφωση στάσης και απέναντι σε ένα ακροατήριο υπό συνθήκες αλλαγής στάσης, βάσει της αλληλεπίδρασης του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική, (7βαθμια κλίμακα, το 7 αντιστοιχεί σε μέγιστη ασκούμενη επιρροή).

Πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής: Στάση κατά του μνημονίου. Για την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής, τα αποτελέσματα της ανάλυσης διπλής ρύθμισης έδειξαν μία ακόμη στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική και τον παράγοντα της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης, $b = 1.13$, $SE = 0.31$, $95\% CI = [0.51, 1.75]$, $t(116) = 3.61$, $p = .001$. Με βάση τις υπό συνθήκες

¹ Εξετάζοντας πιο λεπτομερώς την ανάλυση εντοπίσαμε ότι η αλληλεπίδραση του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική είναι στατιστικά σημαντική μόνο για τις πολύ χαμηλές τιμές διαμόρφωσης στάσης (<1.84), $p = .042$. Χωρίς το συγκεκριμένο αποτέλεσμα να αξιολογείται ως ίσης σημασίας με τα υπόλοιπα, προσφέρει, ωστόσο, μία ένδειξη για την περίπτωση της διαμόρφωσης στάσης. Συγκεκριμένα, η μειοψηφία ασκεί λιγότερη ιδεολογική έμμεση επιρροή από την πλειοψηφία όταν χρησιμοποιήσει ως επικοινωνιακή στρατηγική την πρόσκληση του ακροατηρίου της να σκεφτεί, διαφορά μεταξύ των δύο πηγών η οποία εξισώνεται όταν η επικοινωνιακή στρατηγική που επιλέγεται είναι το αυτονόητο.

επιδράσεις (*conditional effects*) φάνηκε ότι: (i) η μειοψηφία ασκεί περισσότερη έμμεση επιρροή από την πλειοψηφία στο επίπεδο της πρακτικής εφαρμογής, όταν βρίσκεται αντιμέτωπη με ένα κοινό που διαμορφώνει τη στάση του απέναντι στο θέμα του μηνύματος της επιρροής και η ίδια επιλέγει να χρησιμοποιήσει ως επικοινωνιακή στρατηγική το αυτονόητο, $b = 0.78$, $SE = 0.34$, $95\% CI = [0.10, 1.46]$, $t(116) = 2.27$, $p = .025$. Η διαφορά αυτή ανάμεσα στις δύο πηγές δεν υφίσταται όταν η επικοινωνιακή στρατηγική που επιλέγεται είναι η πρόσκληση για σκέψη, $b = -0.08$, $SE = 0.36$, $95\% CI = [-0.80, 0.63]$, $t(116) = -0.23$, $p > .816$. Επιπλέον, (ii) η μειοψηφία ασκεί περισσότερη έμμεση επιρροή σε πρακτικό επίπεδο από την πλειοψηφία, όταν το κοινό της βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής της και η ίδια το προκαλεί να σκεφτεί, $b = 1.06$, $SE = 0.39$, $95\% CI = [0.30, 1.82]$, $t(116) = 2.75$, $p = .007$. Ενώ, η διαφορά μεταξύ των δύο πηγών δεν ισχύει όταν χρησιμοποιείται ως επικοινωνιακή στρατηγική το αυτονόητο, $b = -0.34$, $SE = 0.35$, $95\% CI = [-1.03, 0.35]$, $t(116) = -0.98$, $p > .328$. Με άλλα λόγια, η μειοψηφία επιτυγχάνει περισσότερο από την πλειοψηφία να οδηγήσει το κοινό της σε πρακτική εφαρμογή θέσεων που απορρέουν έμμεσα από το μήνυμα της μιλώντας με «αυτονόητα», όταν το κοινό αυτό δεν έχει ήδη διαμορφωμένη στάση απέναντι στο ζήτημα. Αυτό δε συμβαίνει στην αντίστοιχη περίπτωση που το κοινό καλείται να σκεφτεί γιατί, αφού τότε οι δύο πηγές δε διαφοροποιούνται με όρους άσκησης έμμεσης επιρροής σε πρακτικό επίπεδο. Εν αντιθέσει, η περίπτωση της αλλαγής στάσης απαιτεί από τη μειοψηφία να βάλει το ακροατήριο της να «σκεφτεί γιατί», ώστε να επιτύχει περισσότερη έμμεση επιρροή από την πλειοψηφία σε πρακτικά ζητήματα, ενώ η στρατηγική του αυτονόητου δεν παράγει καμία διαφορά (βλ. Γράφημα 1.3).



Γράφημα 1.3 Αποτελέσματα της ανάλυσης διπλής ρύθμισης για την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής. Το γράφημα απεικονίζει ξεχωριστά την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής που ασκείται απέναντι σε ένα ακροατήριο υπό διαμόρφωση στάσης και απέναντι σε ένα ακροατήριο υπό συνθήκες αλλαγής στάσης, βάσει της αλληλεπίδρασης του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική, (7βαθμια κλίμακα, το 7 αντιστοιχεί σε μέγιστη ασκούμενη επιρροή).

Συσχετίσεις των εξαρτημένων μετρήσεων

Τα μοτίβα των αποτελεσμάτων των αναλύσεων διπλής ρύθμισης προσφέρουν σαφείς αποδείξεις για τον καθοριστικό ρυθμιστικό ρόλο της μεταβλητής της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης. Με δεδομένη την κρισιμότητα αυτής της μεταβλητής και λαμβάνοντας υπόψη μας ότι οι στάσεις είναι γνωστικές δομές διασυνδεδεμένες σε ένα δίκτυο (Crano & Prislin, 2006), κάναμε την υπόθεση ότι ο τρόπος διασύνδεσης των στάσεων θα είναι σε κάποιο βαθμό διαφορετικός για την περίπτωση της διαμόρφωσης σε σύγκριση με την περίπτωση της αλλαγής στάσης. Σκοπός των επόμενων αναλύσεων είναι να εντοπίσουμε ποιά είναι η κρίσιμη διαφορά ανάμεσα στη διαμόρφωση και στην αλλαγή στάσης όσον αφορά τις συνδέσεις που εντοπίζονται εντός του δικτύου των στάσεων που μετρήσαμε στην παρούσα έρευνα.

Προκειμένου να ελέγξουμε τις συσχετίσεις της άμεσης επιρροής, της ιδεολογικής και της πρακτικής έμμεσης επιρροής ξεχωριστά για όσους συμμετέχοντες βρίσκονταν σε κατάσταση διαμόρφωσης στάσης και ξεχωριστά για όσους βρίσκονταν σε κατάσταση αλλαγής στάσης, χωρίσαμε τους συμμετέχοντες με βάση την τυπική απόκλιση τους από το μέσο όρο της συνεχούς μέτρησης της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης. Έτσι, προέκυψε μία ομάδα συμμετεχόντων που βρισκόταν σε κατάσταση διαμόρφωσης στάσης και μία σε κατάσταση αλλαγής στάσης απέναντι στο μήνυμα της επιρροής. Πραγματοποιήσαμε συσχετίσεις των διαφορετικών τύπων επιρροής ξεχωριστά για καθεμία.

Στην περίπτωση της διαμόρφωσης στάσης: οι αναλύσεις έδειξαν ότι υπάρχει στατιστικά σημαντική θετική συσχέτιση της άμεσης επιρροής με την ιδεολογική έμμεση επιρροή, $r = .79$, $p < .01$, και με την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής, $r = .58$, $p < .05$. Ενώ, οι δύο διαστάσεις της έμμεσης επιρροής δε συσχετίζονται μεταξύ τους σε στατιστικά σημαντικό επίπεδο, $r = .37$, $p = n.s.$, και, ως εκ τούτου, αποτελούν μη διασυνδεδεμένες γνωστικές δομές εντός του δικτύου στάσεων (βλ. Σχήμα 2.1.α).

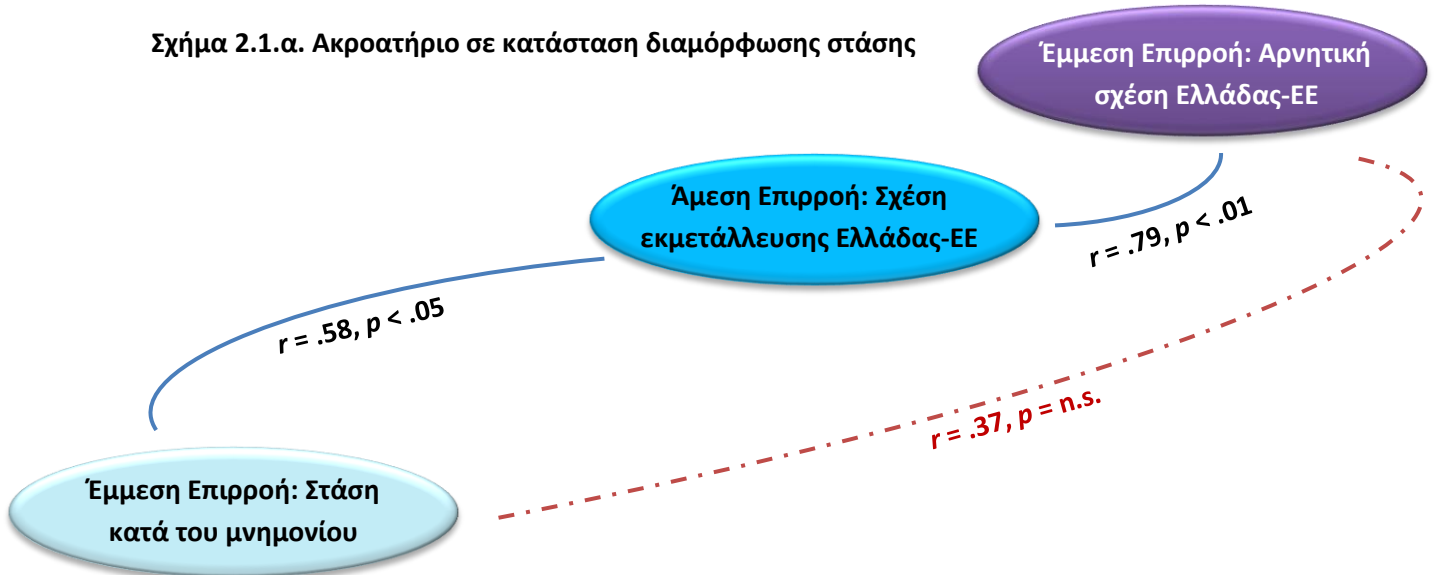
Στην περίπτωση της αλλαγής στάσης: οι αναλύσεις έδειξαν και πάλι στατιστικά σημαντική θετική συσχέτιση της άμεσης επιρροής με την ιδεολογική έμμεση επιρροή, $r = .95$, $p < .001$, και με την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής, $r = .71$, $p < .001$. Και οι δύο αυτές συνδέσεις ήταν πιο ισχυρές από ό,τι στην περίπτωση της διαμόρφωσης στάσης. Επιπλέον, αυτή τη φορά, η ιδεολογική διάσταση της έμμεσης επιρροής και η πρακτική διάσταση της συσχετίζονταν στατιστικά σημαντικά και μεταξύ τους, $r = .69$, $p < .001$, και, άρα, οι συγκεκριμένες δομές είναι γνωστικά διασυνδεδεμένες σε αυτήν την περίπτωση (βλ. Σχήμα 2.1.β).

Είδαμε, λοιπόν, ότι η πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής (στάση κατά του μνημονίου) είναι η μόνη που αλλάζει ριζικά ως προς τον τρόπο διασύνδεσης της με τις άλλες στάσεις. Στην περίπτωση της διαμόρφωσης της στάσης του ακροατηρίου δε συνδέεται με την ιδεολογική έμμεση επιρροή και η συσχέτιση της με την άμεση επιρροή είναι λιγότερο ισχυρή, ενώ, στην περίπτωση της αλλαγής στάσης συνδέεται ισχυρά και με την άμεση και με την ιδεολογική έμμεση επιρροή. Θα μπορούσαμε να ισχυριστούμε ότι φαίνεται να αποτελεί το «συνδεδετικό κρίκο» του δικτύου των στάσεων, αυτόν που τελικά κάνει το σύνολο των στάσεων να προσεγγίζουν μεταξύ τους. Εστιάζοντας στο γεγονός αυτό,

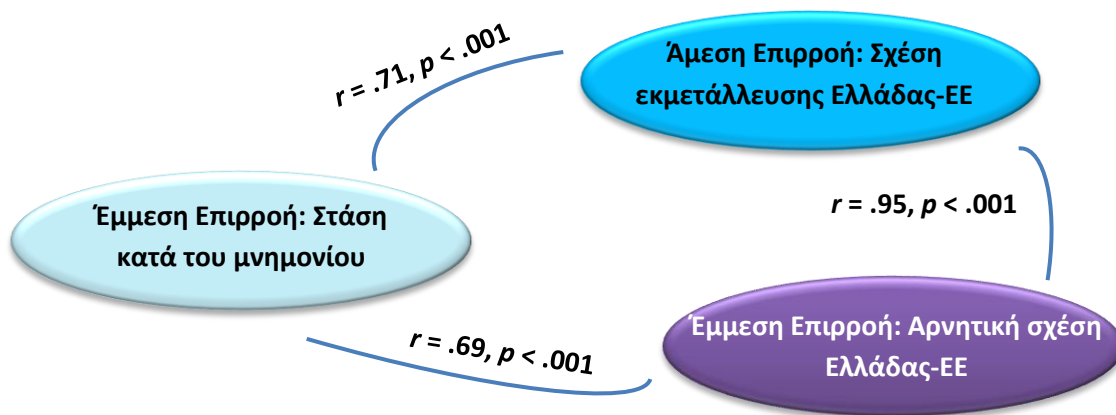
αποφασίσαμε να ελέγξουμε αν τελικά ο ρόλος της στη διαδικασία επιρροής είναι διαμεσολαβητικός.

Σχήμα 2.1 Δίκτυο συσχετίσεων διασυνδεδεμένων στάσεων:

Σχήμα 2.1.α. Ακροατήριο σε κατάσταση διαμόρφωσης στάσης



Σχήμα 2.1.β. Ακροατήριο σε κατάσταση αλλαγής στάσης



Αναλύσεις διπλά ρυθμιζόμενης διαμεσολάβησης

Πραγματοποιήσαμε αναλύσεις διπλά ρυθμιζόμενης διαμεσολάβησης (moderated moderated mediation analyses – Hayes, 2017) με τη χρήση PROCESS (Hayes 2013, Model 11) για να δούμε αν και σε ποιες περιπτώσεις η τριπλή αλληλεπίδραση (Καθεστώς πηγής Χ Επικοινωνιακή Στρατηγική Χ Διαμόρφωση-Αλλαγή Στάσης) στην άμεση επιρροή και στην, πιο κοντινή της, ιδεολογικά έμμεση επιρροή διαμεσολαβείται από την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής. Αν, δηλαδή, η αποδοχή της στάσης κατά του μνημονίου (πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής) είναι η αιτία/το μέσο για να φτάσει κανείς στην

πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-ΕΕ με αρνητικούς όρους (ιδεολογική έμμεση επιρροή), αλλά, και στην ίδια την υιοθέτηση της άποψης της πηγής ότι «Η Ευρωπαϊκή Ένωση εκμεταλλεύεται την Ελλάδα» (άμεση επιρροή). Κι αν πράγματι η αποδοχή της πρακτικής διάστασης της έμμεσης επιρροής είναι επαρκές αίτιο για την άσκηση άμεσης ή ιδεολογικά έμμεσης επιρροής, υπό ποιές συνθήκες συμβαίνει αυτό;

Πραγματοποιήσαμε αναλύσεις διπλά ρυθμιζόμενης διαμεσολάβησης (moderated mediation analyses) με τη χρήση PROCESS (Hayes 2013, Model 11) προκειμένου να ελέγξουμε αν η αλληλεπίδραση του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική και τον παράγοντα της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης, επειδή διαμεσολαβείται από την υιοθέτηση της στάσης κατά του μνημονίου (πρακτικά εφαρμοσμένη έμμεση επιρροή), προβλέπει τελικά (α) τη σχέση εκμετάλλευσης της Ελλάδας από την Ε.Ε. (άμεση επιρροή) και (β) την αρνητική πρόσληψη της σχέσης της Ελλάδας με την Ε.Ε. με όρους σύγκρουσης, ανταγωνισμού, προκατάληψης, έλλειψης εμπιστοσύνης και ανισότητας (ιδεολογική έμμεση επιρροή).

Άμεση Επιρροή: Σχέση εκμετάλλευσης Ελλάδας-Ε.Ε. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι η πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής, δηλαδή η υιοθέτηση της στάσης κατά του μνημονίου, πράγματι διαμεσολαβεί σε στατιστικά σημαντικό επίπεδο (έμμεση επίδραση – indirect effect: $b = 1.12$, $SE = 0.40$, 95% CI = [0.43, 2.00]) την αλληλεπίδραση του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική και την παράμετρο της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης στην άμεση επιρροή, δηλαδή στην πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-Ε.Ε. ως σχέση εκμετάλλευσης. Με βάση τις υπό συνθήκες έμμεσες επιδράσεις (conditional indirect effects) προκύπτουν τα εξής: (i) η μειοψηφία ασκεί περισσότερη άμεση επιρροή από την πλειοψηφία όταν αντιμετωπίζει ένα ακροατήριο που διαμορφώνει τη στάση του απέναντι στο θέμα του μηνύματος της επιρροής και η ίδια έχει επιλέξει ως επικοινωνιακή της στρατηγική το αυτονόητο, επειδή επιτυγχάνει να ασκήσει έμμεση επιρροή σε πρακτικό επίπεδο στρέφοντας το ακροατήριο της κατά του μνημονίου, $b = 0.77$, $SE = 0.35$, 95% CI = [0.17, 1.55]. Αυτή η διαφορά μεταξύ των δύο πηγών δεν υφίσταται, όταν η επικοινωνιακή στρατηγική που επιλέγεται είναι η πρόσκληση για σκέψη, $b = -0.08$, $SE = 0.34$, 95% CI = [-0.78, 0.55]. Επίσης, (ii) η μειοψηφία είναι σε θέση να ασκήσει περισσότερη άμεση επιρροή από την πλειοψηφία σε ένα ακροατήριο που βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής της στην περίπτωση που απευθύνει πρόσκληση στο ακροατήριό της να σκεφτεί, επειδή είναι σε θέση να επηρεάσει το ακροατήριο της σε πρακτικό έμμεσο επίπεδο, $b = 1.05$, $SE = 0.48$, 95% CI = [0.23, 2.10]. Η διαφορά αυτή δεν ισχύει όταν η επιλεγμένη επικοινωνιακή στρατηγική είναι το αυτονόητο, $b = -0.34$, $SE = 0.42$, 95% CI = [-1.18, 0.47].

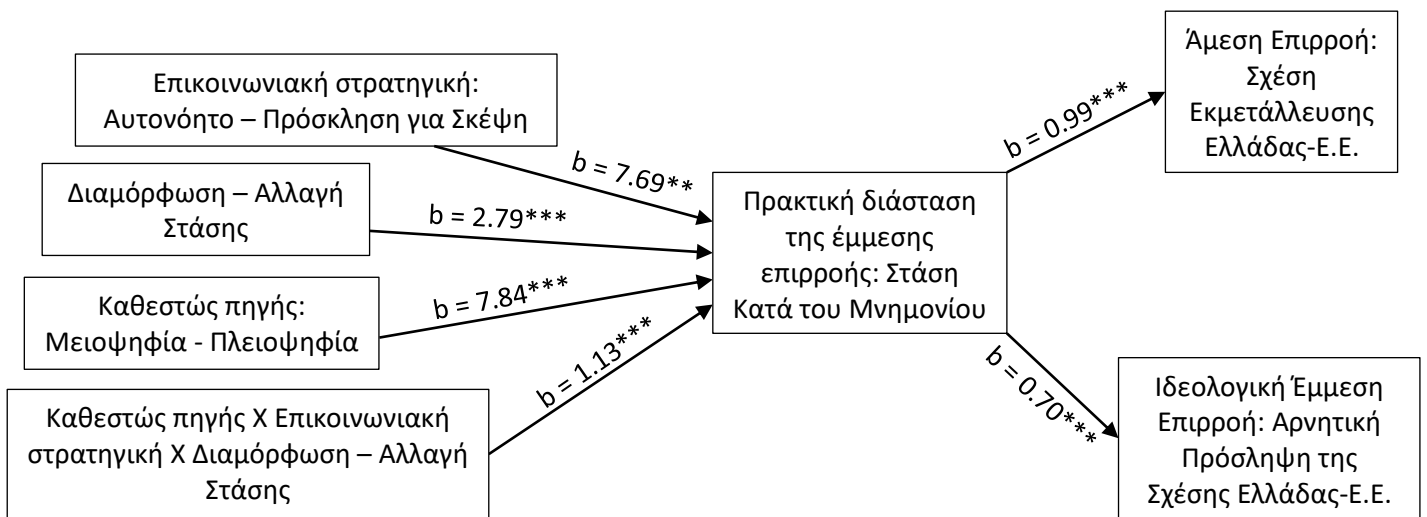
Πιο απλά, το «κρυφό χαρτί» της άμεσης επιρροής της μειοψηφίας είναι η ίδια η έμμεση επιρροή της -τουλάχιστον όταν η τελευταία έχει πρακτική εφαρμογή- από κοινού με την προσεκτική επιλογή της στρατηγικής της ανάλογα με το ακροατήριο στο οποίο απευθύνεται. Έτσι, όταν απευθυνθεί σε ένα κοινό που διαμορφώνει στάση για τη σχέση Ελλάδας-Ε.Ε. και επιλέξει να του την παρουσιάσει με αυτονόητο τρόπο ως μία σχέση εκμετάλλευσης, επειδή θα πετύχει αν μη τι άλλο να στρέψει το συγκεκριμένο ακροατήριο κατά του μνημονίου, τελικώς θα έχει πλεονέκτημα συγκριτικά με την πλειοψηφία και στο να πείσει το συγκεκριμένο κοινό σε άμεσο επίπεδο για την οπτική της αναφορικά με τη

σχέση Ελλάδας-Ε.Ε ως μία σχέση εκμετάλλευσης. Αντιθέτως, η μειοψηφία προκειμένου να έχει πλεονέκτημα απέναντι στην πλειοψηφία μπροστά σε ένα ακροατήριο που βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης θα πρέπει να το προκαλέσει να σκεφτεί γιατί η σχέση Ελλάδας-Ε.Ε. είναι σχέση εκμετάλλευσης, και, επειδή θα το επηρεάσει σε έμμεσο επίπεδο να υιοθετήσει μία στάση κατά του μνημονίου, τελικά θα το πείσει και σε άμεσο επίπεδο για το ίδιο το μήνυμά της (βλ. Σχήμα 3).

Ιδεολογική έμμεση επιρροή: Αρνητική πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-Ε.Ε. Η ανάλυση της διπλά ρυθμιζόμενης διαμεσολάβησης αποκαλύπτει ότι η υιοθέτηση της στάσης κατά του μνημονίου (πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής) όντως συνιστά στατιστικά σημαντική διαμεσολαβητική μεταβλητή (έμμεση επίδραση – indirect effect: $b = 0.80$, $SE = 0.32$, 95% CI = [0.29, 1.51] της αλληλεπίδρασης του καθεστώτος της πηγής με την επικοινωνιακή στρατηγική και την παράμετρο της διαμόρφωσης-αλλαγής στάσης στην ιδεολογική έμμεση επιρροή, δηλαδή στην αρνητική πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-Ε.Ε. Συγκεκριμένα, οι υπό συνθήκες έμμεσες επιδράσεις (conditional indirect effects) δείχνουν ότι: (i) η μειοψηφία ασκεί περισσότερη ιδεολογική έμμεση επιρροή από την πλειοψηφία όταν είναι αντιμέτωπη με ένα ακροατήριο υπό διαμόρφωση στάσης απέναντι στο θέμα που θίγεται στο μήνυμα επιρροής και η επικοινωνιακή στρατηγική της είναι το αυτονόητο, επειδή πετυχαίνει να επηρεάσει έμμεσα σε πρακτικό επίπεδο στρέφοντας το ακροατήριο της κατά του μνημονίου, $b = 0.55$, $SE = 0.26$, 95% CI = [0.14, 1.15]. Αυτή η διαφορά μεταξύ των δύο πηγών εξαλείφεται, όταν η πρόσκληση για σκέψη επιλέγεται ως επικοινωνιακή στρατηγική, $b = -0.06$, $SE = 0.25$, 95% CI = [-0.57, 0.40]. Ακόμη, (ii) η μειοψηφία επηρεάζει περισσότερο από την πλειοψηφία σε έμμεσο ιδεολογικό επίπεδο ένα ακροατήριο που βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής της, όταν απευθύνει πρόσκληση στο ακροατήριό αυτό να σκεφτεί, επειδή είναι σε θέση να το επηρεάσει σε πρακτικό έμμεσο επίπεδο, $b = 0.74$, $SE = 0.36$, 95% CI = [0.17, 1.58]. Όταν η επιλεγμένη επικοινωνιακή στρατηγική είναι το αυτονόητο, η διαφορά αυτή παύει να υφίσταται, $b = -0.24$, $SE = 0.31$, 95% CI = [-0.95, 0.29].

Με άλλα λόγια, ακριβώς υπό τις ίδιες περιστάσεις όπως και στην περίπτωση της άμεσης επιρροής (είτε αλληλεπίδραση της στρατηγικής του αυτονόητου & του κοινού υπό διαμόρφωση στάσης, ή, αλληλεπίδραση της στρατηγικής της πρόσκλησης για σκέψη & του κοινού σε κατάσταση αλλαγής στάσης), ο δρόμος για την ιδεολογική έμμεση επιρροή της μειοψηφίας, που θέλει τη σχέση Ελλάδας-Ε.Ε. να προσλαμβάνεται με αρνητικούς όρους, περνά και πάλι από την υιοθέτηση της πρακτικής διάστασης της έμμεσης επιρροής, δηλαδή της στάσης κατά του μνημονίου (βλ. Σχήμα 3).

Εν τέλει, αυτό που προκύπτει από τις αναλύσεις της διπλά ρυθμιζόμενης διαμεσολάβησης είναι ότι μόνο η αλληλεπίδραση του μειοψηφικού καθεστώτος με τη χρήση της κατάλληλης κάθε φορά στρατηγικής (αυτονόητο ή πρόσκληση για σκέψη) και εντός του αντίστοιχου πλαισίου (διαμόρφωση ή αλλαγή στάσης), διαμεσολαβείται θετικά από την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής, κατά την άσκηση άμεσης ή/και ιδεολογικά έμμεσης επιρροής. Ενώ, για την πλειοψηφική επιρροή η συγκεκριμένη διαμεσολάβηση σε κάποιες περιστάσεις δεν ισχύει ή έχει αρνητική έκβαση συγκριτικά με την μειοψηφική επιρροή.



Σχήμα 3. Διάγραμμα διαδρομών της ανάλυσης διπλά ρυθμιζόμενης διαμεσολάβησης που απεικονίζει την επίδραση του καθεστώτος της πηγής, της επικοινωνιακής στρατηγικής και της διαμόρφωσης αλλαγής στάσης, και, την αλληλεπίδραση τους στην άμεση επιρροή και στην ιδεολογικά έμμεση επιρροή, όπως αυτές διαμεσολαβούνται από την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής. Οι αστερίσκοι υποδεικνύουν τις στατιστικά σημαντικές διαδρομές (** $p < .01$, *** $p < .001$).

Συζήτηση

Στην παρούσα έρευνα, δείξαμε πώς παράγοντες, όπως είναι το καθεστώς της πηγής, η επικοινωνιακή στρατηγική της και η προϋπάρχουσα θέση του ακροατηρίου (διαμόρφωση/αλλαγή) σχετικά με το ζήτημα που τίγεται στο μήνυμα επιρροής, αλληλεπιδρούν στις διαδικασίες επιρροής, τόσο σε άμεσο, όσο και σε έμμεσο επίπεδο, ιδεολογικό ή πρακτικό. Στη συνέχεια, αναζητώντας ένα κρίσιμο στοιχείο που να διακρίνει μεταξύ του πλαισίου διαμόρφωσης και του πλαισίου αλλαγής στάσης, καταλήξαμε στη διαπίστωση ότι κεντρικό σημείο διαφοροποίησης μεταξύ των δύο είναι ο τρόπος διασύνδεσης των στάσεων σε κάθε περίπτωση. Βάσει όσων παρατηρήσαμε για τη διασύνδεση των στάσεων, και ειδικότερα για το διαφορετικό τρόπο διασύνδεσης της πρακτικής διάστασης της έμμεσης επιρροής με τις άλλες μορφές επιρροής στην περίπτωση της διαμόρφωσης συγκριτικά με την περίπτωση της αλλαγής στάσης, προχωρήσαμε στο επόμενο βήμα. Συγκεκριμένα, αποφασίσαμε να ελέγξουμε αν και πώς η αλληλεπίδραση του καθεστώτος της πηγής, της επικοινωνιακής στρατηγικής και της προϋπάρχουσας θέσης του ακροατηρίου απέναντι στο ζήτημα της επιρροής διαμεσολαβείται τελικά από την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής προκειμένου να παραχθεί άμεση ή ιδεολογικά έμμεση επιρροή.

Συνοψίζοντας, τα αποτελέσματά μας δείχνουν ότι η πλειοψηφική και η μειοψηφική επιρροή, δεν είναι de facto άμεση και έμμεση αντίστοιχα, όπως κατανέμονται σε μεγάλο βαθμό στη βιβλιογραφία (βλ. Wood et al., 1994). Η μειοψηφία μπορεί να είναι σε πλεονεκτική θέση ή έστω να εξισωθεί ως προς την επιρροή της – άμεση ή έμμεση – με την πλειοψηφία, αν λάβει υπόψη της τις υπάρχουσες κάθε φορά συνθήκες και οργανώσει την απόπειρα επιρροής της με βάση αυτές. Πιο απλά, η προσεκτική επιλογή της στρατηγικής που θα χρησιμοποιήσει η μειοψηφία (αυτονόητο ή πρόσκληση για σκέψη) πρέπει να γίνει σε συνάρτηση με το ακροατήριο στο οποίο θα απευθυνθεί. Όταν η μειοψηφία πρόκειται να

βρεθεί αντιμέτωπη με ένα υποψιασμένο, ενημερωμένο, ήδη θετικά ή αρνητικά προδιατεθειμένο προς το αντικείμενο της επιρροής της κοινό, η επιλογή της ενεργοποίησης της διαπραγμάτευσης (μέσω της πρόσκλησης για σκέψη) θα της χαρίσει το συγκριτικό πλεονέκτημα στην άσκηση επιρροής σε σχέση με την πλειοψηφία. Στην ίδια περίπτωση, το μπλοκάρισμα της διαπραγμάτευσης (αυτονόητο) θα εξισώσει την επιρροή της μειοψηφίας με της πλειοψηφίας, και, άρα, δεν είναι προς το συμφέρον της πρώτης. Αντιθέτως, απέναντι σε ένα «παρθένο», λιγότερο υποψιασμένο, αδιάφορο ή λιγότερο εμπλεκόμενο ακροατήριο με το αντικείμενο της απόπειρας επιρροής, η μειοψηφία θα πρέπει να μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση (μέσω της στρατηγικής του αυτονόητου), ώστε η επιρροή της να εξισωθεί ή και να ξεπεράσει αυτή της πλειοψηφίας. Ενώ, υπό τις ίδιες συνθήκες η ενεργοποίηση της διαπραγμάτευσης (πρόσκληση για σκέψη) θα αποδειχθεί καταστροφική για τη μειοψηφική επιρροή και ευνοϊκή για την πλειοψηφική.

Σε όλες τις παραπάνω ευνοϊκές για τη μειοψηφία περιστάσεις, αναδεικνύεται ως διαμεσολαβητικός μηχανισμός της άσκησης άμεσης ή ιδεολογικής έμμεσης επιρροής η αποδοχή της πρακτικής διάστασης της έμμεσης επιρροής. Με άλλα λόγια, μία μειοψηφική πηγή που απευθύνει στο ακροατήριο της σλόγκαν με τα οποία παρουσιάζει τη σχέση Ελλάδας-Ε.Ε. ως σχέση εκμετάλλευσης, θα το πείσει για την ίδια την άποψη της, αλλά και για ιδεολογικά συνδεδεμένες με αυτή κοντινές απόψεις, όπως η αρνητική πρόσληψη της σχέσης Ελλάδας-Ε.Ε. με όρους σύγκρουσης, ανταγωνισμού, προκατάληψης, έλλειψης εμπιστοσύνης και ανισότητας, μέσω της αποδοχής της πρακτικής διάστασης των θέσεων της, δηλαδή, της στάσης κατά του μνημονίου – που δεν επικοινωνείται, ωστόσο, στο μήνυμά της.

Στην ερμηνεία των ευρημάτων μας θα συμβάλλουν συνδυαστικά έννοιες προερχόμενες από τους χώρους της κοινωνικής επιρροής, της αλλαγής στάσεων και της πολιτικής ψυχολογίας. Για τη διευκόλυνση της κατανόησης επιλέξαμε να εστιάσουμε κυρίως στην ερμηνεία των περιστάσεων εκείνων που αποδεικνύονται πιο ευνοϊκές ή πιο καταστροφικές για την άσκηση της μειονοτικής επιρροής.

Πρώτον, ας δούμε γιατί η μειοψηφία που επιλέγει να μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση της (χρήση αυτονόητου) με ένα κοινό που δε διαθέτει ήδη κάποια στάση απέναντι στο αντικείμενο της επιρροής της υπερτερεί συγκριτικά με την αντίστοιχη πλειοψηφία ή συγκριτικά με μία μειοψηφία που επιλέγει μία ενεργή διαπραγμάτευση (πρόσκληση για σκέψη) με το ακροατήριο της.

Το – πλεονεκτικό, εδώ – μειοψηφικό καθεστώς της πηγής είναι σε θέση να προκαλέσει αυξημένη κοινωνιογνωστική σύγκρουση (Perez & Mugny, 1993) συγκριτικά με το πλειοψηφικό. Σύγκρουση που ενισχύεται ακόμα περισσότερο από το γεγονός ότι ουσιαστικά η μειοψηφία επιλέγει μία στρατηγική (αυτονόητο) που παραπέμπει στο άκαμπτο στυλ συμπεριφοράς (Moscovici, 1976; Mugny, 1982) που ευνοεί αν μη τι άλλο την άσκηση έμμεσης επιρροής – πλεονέκτημα το οποίο δε διαθέτει στον ίδιο βαθμό η μειοψηφία που προσκαλεί το ακροατήριο της σε σκέψη και προσλαμβάνεται πιθανότατα ως πιο ευέλικτη. Όμως, παρά την πιθανώς αποδιδόμενη ακαμψία, στην περίπτωση της διαμόρφωσης στάσης η επικύρωση των θέσεων της μειοψηφίας δε θα συναντήσει αντιστάσεις και μεροληψία, όπως ίσως συνέβαινε στην περίπτωση της αλλαγής στάσης

(Knowles & Linn, 2004; Crano, 2010). Αντιθέτως, στο πλαίσιο της διαμόρφωσης στάσης η μειονότητα έχει ένα ακόμη πλεονέκτημα, αφού καθίσταται πιο ευκρινής από την πλειοψηφία λόγω της απουσίας αρχικής ισχυρής άποψης από την πλευρά του δέκτη της επιρροής (Crano & Hannula-Bral, 1994; Crano 2010). Έτσι, η αλληλεπίδραση της διαμόρφωσης στάσης και της χρήσης του αυτονόητου που μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση οδηγεί τελικά στην επιτυχή άσκηση άμεσης και ιδεολογικής έμμεσης επιρροής από τη μειοψηφική πηγή, επειδή γίνεται αποδεκτή η πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής της.

Δεύτερον, γιατί απέναντι σε ένα κοινό που διαμορφώνει στάση σχετικά με το αντικείμενο της επιρροής, η πλειοψηφία που καλεί σε σκέψη διατηρεί το πλεονέκτημα της άσκησης επιρροής συγκριτικά με την αντίστοιχη μειοψηφία και με την πλειοψηφία που χρησιμοποιεί αυτονόητα; Και, γιατί αυτή η σχέση δε διαμεσολαβείται από την πρακτική διάσταση της ασκούμενης έμμεσης επιρροής;

Το πλειοψηφικό καθεστώς της πηγής είναι πιο ασφαλές ταυτοτικά με όρους κοινωνικής σύγκρισης και σε αυτό στρέφεται κανείς για πιο έγκυρη πληροφόρηση (Moscovici, 1976). Κάτι το οποίο μπορεί να εξηγηθεί, επίσης, με όρους περιφερειακής επεξεργασίας (Petty & Wegener, 1999) ή χρήσης ευρετικών (Chen & Chaiken, 1999) ή, και, ως γνωστική φιλαργυρία και διαφύλαξη γνωστικών πόρων μέσα στην περίπλοκη κοινωνική πραγματικότητα (Fiske & Taylor, 1991).

Μία πηγή που προσκαλεί σε σκέψη κάνει ταυτόχρονα δύο πράγματα: i)βάζει το δέκτη σε μία κατάσταση αναζήτησης έγκυρης πληροφόρησης (που ευνοεί την πλειοψηφία) και ii)του παρέχει την ψευδαίσθηση της ελευθερίας επιλογής, εφόσον δεν του επιβάλλει τη θέση της μπλοκάροντας τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης (όπως στην περίπτωση του αυτονόητου), αλλά φαινομενικά ενεργοποιεί τη διαπραγμάτευση με ένα διαλεκτικό και ευέλικτο αίτημα για συμμόρφωση (διατηρώντας δυνάμει τα πιθανά πλεονεκτήματα ενός ευέλικτου στυλ συμπεριφοράς - Moscovici, 1976; Mugny, 1982). Έτσι, ο ανυποψίαστος δέκτης (εφόσον εξετάζουμε τη συνθήκη διαμόρφωσης στάσης) αφήνεται να αποφασίσει «μόνος του» (όσο «μόνος» μπορεί να επιλέξει κανείς σε μία συνθήκη ελεύθερα παρεχόμενης υποταγής – Joule & Beauvois, 1998) και να υιοθετήσει μία ταυτότητα σχετική με ένα ζήτημα που του ήταν μέχρι εκείνη τη στιγμή άγνωστο ή αδιάφορο, σε ένα πλαίσιο που το μόνο που γνωρίζει είναι η ίδια η πλειοψηφία και η κανονιστική θέση της. Αυτή η θέση θα αποτελέσει τελικά τον πυρήνα για τη συμμόρφωση στην πλειοψηφία που καλεί σε σκέψη και την επίτευξη της συναίνεσης με ταυτοτικούς όρους (Simon & Oakes, 2006).

Σε αυτήν την περίπτωση, η αλληλεπίδραση της πλειοψηφίας με την πρόσκληση για σκέψη στην άμεση και στην ιδεολογικά έμμεση επιρροή δε διαμεσολαβείται από την πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής, γεγονός που πιθανότατα οφείλεται στο ότι η διαμόρφωση των στάσεων συμβαίνει σε απομόνωση και όχι διασυνδεδεμένα, αφού λαμβάνει χώρα στο ταυτοτικό επίπεδο – και όχι στο κοινωνιογνωστικό όπως συμβαίνει με τη μειοψηφική επιρροή.

Στον αντίποδα, στη συνθήκη διαμόρφωσης στάσης η πλειοψηφία που χρησιμοποιεί ως στρατηγική το αυτονόητο ασκεί πιθανότατα υπερβολική πίεση για συμμόρφωση (τόσο στο ταυτοτικό επίπεδο, όσο και, επειδή, μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση). Ο δέκτης που

διαμορφώνει στάση οδηγείται, έτσι, σε μία κατάσταση που πρέπει να ομοιάζει με απειλή της απώλειας της ελευθερίας επιλογής του, που αποβαίνει καταστροφική για την ασκούμενη επιρροή, πιθανότατα επειδή πυροδοτεί τάσεις ανάκτησης της ελευθερίας, κοινώς, ψυχολογική αναδραστικότητα (Brehm, 1966). Η δε μειοψηφία που καλεί σε σκέψη δεν αποδεικνύεται επαρκώς συγκρουσιακή και δεν εκμεταλλεύεται το πλεονέκτημα της ευκρίνειας που της προσφέρει το πλαίσιο της διαμόρφωσης στάσης. Σε συνδυασμό με την παρεκκλίνουσα ταυτότητα που φέρει μειονεκτεί στην άσκηση επιρροής συγκριτικά με την ασφαλή και πληροφοριακά έγκυρη πλειοψηφική ταυτότητα.

Τρίτον, πώς εξηγείται ότι η μειοψηφία που επιλέγει να ενεργοποιήσει τη διαπραγμάτευση της (πρόσκληση για σκέψη) με ένα ακροατήριο που διαθέτει ήδη διαμορφωμένη στάση απέναντι στο αντικείμενο του μηνύματος επιρροής της υπερτερεί σε σύγκριση με την αντίστοιχη πλειοψηφία ή με μία μειοψηφία που επιλέγει μία μπλοκαρισμένη διαπραγμάτευση (αυτονόητο) με το κοινό της; Γιατί η πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής διαμεσολαβεί αυτή τη σχέση;

Αρχικά, η μειονοτική υπόσταση της πηγής ενισχύει την κοινωνιογνωστική σύγκρουση που αυτή προκαλεί στο δέκτη (Perez & Mugny, 1993) συγκριτικά με την πλειοψηφική πηγή, δίνοντας το έναυσμα για τη διαδικασία επικύρωσης των θέσεων της. Επειδή, όμως το ακροατήριο στο οποίο απευθύνεται η πηγή βρίσκεται σε κατάσταση αλλαγής στάσης, η σύγκρουση αυτή πρέπει να είναι λελογισμένη και διαλλακτική, ώστε η διαπραγμάτευση με το ακροατήριο να είναι ενεργοποιημένη (στρατηγική πρόσκλησης για σκέψη) και όχι μπλοκαρισμένη (αυτονόητο). Αυτό συμβαίνει γιατί, υπό συνθήκες αλλαγής στάσης, η αντίσταση και η αντεπιχειρηματολογία προς την απόπειρα επιρροής είναι πιθανά σενάρια, καθώς και η μεροληπτική επεξεργασία ή η υποτίμηση της πηγής (Knowles & Linn, 2004; Crano, 2010). Άρα, προκειμένου η μειοψηφία να μη συναντήσει αυτά τα εμπόδια ή έστω αυτά να μην αποδειχτούν ανασταλτικά για την άσκηση της επιρροής της, είναι απαραίτητη η επιλογή μίας ευέλικτης στρατηγικής (πρόσκληση για σκέψη) για να μην απορριφθεί αμέσως η μειονοτική θέση της – κάτι από το οποίο κινδυνεύει η μειοψηφία που χρησιμοποιεί μία πιο άκαμπτη στρατηγική (αυτονόητο).

Η ευελιξία της πλειοψηφίας που καλεί σε σκέψη αποτελεί εν προκειμένω ένα πολύ ήπιο αίτημα για συμμόρφωση με όρους ταυτότητας, που αποδυναμώνεται κατά πάσα πιθανότητα ακριβώς λόγω του στυλ της. Ενώ, το ευέλικτο στυλ συμπεριφοράς της μειοψηφίας, από κοινού με τη συγκρουσιακή υπόσταση της, ενεργοποιεί τη διαπραγμάτευση (όπως η πρόσκληση για σκέψη) και ευνοεί την άσκηση της επιρροής της σε άμεσο και έμμεσο επίπεδο, όντας συνολικά πιο αποτελεσματικό από το άκαμπτο στυλ που τη μπλοκάρει (Mugny, 1982). Έτσι, αυτή η μειοψηφία τελικά κατορθώνει με την ευέλικτη συγκρουσιακότητα της να ασκήσει άμεση και ιδεολογική έμμεση επιρροή, επειδή επιτυγχάνει την αποδοχή της πρακτικής διάστασης της έμμεσης επιρροής της.

Στο σημείο αυτό διακρίνουμε ένα σχήμα που ουσιαστικά δεν είναι άλλο από την ίδια τη διαδικασία μεταστροφής (Moscovici, 1980). Η μειονοτική πηγή συγκρούεται λελογισμένα με ένα ακροατήριο που διαθέτει ήδη διαμορφωμένη στάση απέναντι στο αντικείμενο της επιρροής της και, επειδή επιτυγχάνει να του αλλάξει στάση σε ένα ζήτημα ευρύτερα συνδεδεμένο με το μήνυμα της επιρροής της (πρακτική διάσταση της έμμεσης επιρροής),

τελικά κατορθώνει να το πείσει και σε άμεσο επίπεδο για τις ίδιες τις θέσεις της, αλλά και σε ένα ευρύτερο ιδεολογικό έμμεσο επίπεδο συνδεδεμένο με τις θέσεις που εκφράστηκαν στο μήνυμά της.

Τέταρτον, ένα σύντομο σχόλιο σχετικά με την περίπτωση εκείνη όπου το ακροατήριο της πηγής, πλειοψηφικής ή μειοψηφικής, διαθέτει ήδη διαμορφωμένη στάση και η πηγή που του απευθύνεται επιλέγει να μπλοκάρει τη διαπραγμάτευση χρησιμοποιώντας ως στρατηγική της το αυτονόητο. Σε αυτή την περίπτωση δεν παρατηρείται κάποια διαφορά μεταξύ ασκούμενης πλειοψηφικής και μειονοτικής επιρροής. Η πλειοψηφία χρησιμοποιώντας το αυτονόητο κατασκευάζει, όπως αναφέραμε και προηγουμένως, μία συνθήκη ψυχολογικής αναδραστικότητας πιθανότατα ακόμη πιο έντονη αφού απευθύνεται σε ένα κοινό που διαθέτει ήδη τη δική του στάση απέναντι στο διακύβευμα της επιρροής. Η μειοψηφία μοιάζοντας άκαμπτη, και άρα συγκρουσιακή, λόγω του αυτονόητου οδηγείται σε απώλεια της δυναμικής της επιρροής της, αφού η κοινωνιογνωστική σύγκρουση που εισάγει είναι υπερβολική λόγω της υπόστασης της και του «εχθρικού» αντιστεκόμενου ακροατηρίου που τελεί υπό συνθήκη αλλαγής στάσης. Πιο απλά, η αδιάλλακτη στρατηγική του μπλοκαρίσματος της διαπραγμάτευσης (αυτονόητο) ενώπιον ενός ακροατηρίου που διαθέτει ήδη διαμορφωμένη στάση εξισώνει μεν τις δύο πηγές με όρους επιρροής, αλλά δε φαίνεται να ευνοεί καμία.

Σε επίπεδο θεωρητικής συμβολής, ευελπιστούμε ότι η παρούσα έρευνα πέτυχε δύο σημαντικά βήματα. Πρώτον, κατόρθωσε να προσθέσει τεκμηρίωση στον προβληματισμό που διατύπωσε ο Crano (2010) για τις διαδικασίες κοινωνικής επιρροής αναφερόμενος σε ένα πλαίσιο διάκρισης μεταξύ δύο κρίσιμων και διαφορετικών μεταξύ τους περιστάσεων: την αλλαγή και τη διαμόρφωση στάσης. Τα αποτελέσματά μας άλλωστε επιβεβαιώνουν την οφθαλμοφανή διαφορά των δύο αυτών συνθηκών. Δεύτερον, κατάφερε να αποτυπώσει ερευνητικά μία ολοκληρωμένη περίπτωση μεταστροφής, όπως την όρισε ο Moscovici (1980). Ολοκληρωμένη με την έννοια της άσκησης μειονοτικής επιρροής που ακολουθεί μία σταδιακή προοδευτική εξέλιξη από το έμμεσο στο άμεσο επίπεδο, με το πρώτο να αποτελεί αιτιακό παράγοντα πρόκλησης του δεύτερου.

Όσον αφορά την πρακτική εφαρμογή των ευρημάτων, αυτή θα μπορούσε να συμβεί στο χώρο της πολιτικής και της διακίνησης ιδεολογιών. Στον αγώνα για τη διεκδίκηση των δικαιωμάτων τους και τη θεμελίωση της θέσης τους στην κοινωνική πραγματικότητα, οι μειονότητες θα πρέπει, με βάση την παρούσα έρευνα, να λάβουν ορισμένες παραμέτρους υπόψη τους. Ποια είναι η σχέση του ακροατηρίου στο οποίο απευθύνονται με το αντικείμενο που οι ίδιες σκοπεύουν να θίξουν στο μήνυμά τους; Είναι ένα υποψιασμένο, καλά ενημερωμένο και εμπλεκόμενο με το ζήτημα ακροατήριο; Ή ένα ανυποψίαστο, αδιάφορο, με μηδενική εμπλοκή με το ζήτημα κοινό; Αφού σταθμίσουν αυτή την παράμετρο, είναι κρίσιμης σημασίας να προσαρμόσουν τον τρόπο απεύθυνσής τους στο κοινό τους, ώστε να είναι εφικτή η μεγαλύτερη δυνατή άσκηση επιρροής. Αδιαλλαξία ή ευελιξία; Διατυπώσεις εν είδει «αυταπόδεικτων» ή πρόσκληση για σκέψη γύρω από το μήνυμά επιρροής; Ανάλογα με την περίπτωση οι προβλέψεις διαφέρουν. Κι αν στο ίδιο ακροατήριο απευθύνεται η πλειοψηφία, ποια σύγκριση θα αποβεί πιο ευνοϊκή για τη μειοψηφία; Η παρούσα έρευνα προσέφερε σε ένα βαθμό απαντήσεις στα παραπάνω ερωτήματα. Κάθε περίπτωση επιρροής πρέπει να σταθμίζεται και να αντιμετωπίζεται

αναλόγως. Η μονοδιάστατη χρήση μίας επικοινωνιακής στρατηγικής, ενός ορισμένου στυλ συμπεριφοράς, δεν είναι σε θέση να πετύχει το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα με όρους επιρροής σε όλα τα ακροατήρια. Η επιλογή της επικοινωνιακής στρατηγικής πρέπει να γίνεται προσεκτικά.

Ολοκληρώνουμε τη συγκεκριμένη προσπάθεια ευελπιστώντας να αποτελέσει αφετηρία για προβληματισμό και έρευνα σε ένα πεδίο που παραμένει σε μεγάλο βαθμό ακόρεστο και ανεξερεύνητο. Κρατώντας ως παρακαταθήκες για μελλοντικές έρευνες τη διάκριση της διαμόρφωσης από την αλλαγή στάσης και το διαμεσολαβητικό ρόλο της έμμεσης στην άμεση επιρροή, αποσκοπούμε στο να προχωράμε κάθε φορά ένα βήμα παρακάτω. Πρώτον, η πιο λεπτομερής εξέταση του διαφορετικού τρόπου διασύνδεσης των στάσεων μεταξύ τους στο πλαίσιο της διαμόρφωσης και στο πλαίσιο της αλλαγής στάσης, συμπεριλαμβάνοντας περισσότερα σκεπτικά πέραν της άμεσης, της ιδεολογικής έμμεσης και της πρακτικής διάστασης της έμμεσης επιρροής, δεύτερον, η βαθύτερη διερεύνηση της αιτιακής σχέσης της άμεσης με την έμμεση επιρροή που φαίνεται να υφίσταται μόνο για τη μειονοτική, αλλά όχι για την πλειοψηφική επιρροή, και, τρίτον, η πιθανή θέση των άρρητων θεωριών επιρροής (Papastamou & Prodromitis, 2012) και ο διαφορετικός τρόπος λειτουργίας τους σε συνθήκες αλλαγής και σε συνθήκες διαμόρφωσης στάσης, είναι μόνο μερικά από τα παραδείγματα ερευνών που θα μπορούσαν να ακολουθήσουν.

References

- Allen, V. L., & Levine, J. M. (1968). Social support, dissent and conformity. *Sociometry*, 31, 138-149.
- Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition*. Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Beauvois, J. L. (2004). Quelques limites psychologiques du libéralisme et des démocraties libérales. Dorna, A. & Georget, P.(éds). *La démocratie peut-elle survivre au XXIe siècle: Psychologie politique de la démocratie*. Paris: In Press
- Brehm, J. W. (1966). A theory of psychological reactance. New York: Academic Press
- Chen, S., & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. *Dual-process theories in social psychology*, 15, (pp. 73-96). New York: Guilford Press
- Crano, W. D. (2010). Majority and minority influence in attitude formation and attitude change: Context/categorization–leniency contract theory. In R. Martin & M. Hewstone (Eds.), *Minority influence and innovation: Antecedents, processes and consequences*, (pp. 53-78). Hove, UK: Psychology Press.
- Crano, W. D. (2017). The context/comparison model of majority and minority influence: Different processes, different outcomes. In S. Papastamou, A. Gardikiotis & G. Prodromitis (Eds.), *Majority and Minority Influence: Societal Meaning and Cognitive Elaboration*, (pp. 47-71). Hove, E. Sussex: Psychology Press
- Crano, W. D., & Chen, X. (1998). The leniency contract and persistence of majority and minority influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1437–50
- Crano, W. D., & Hannula-Bral, K. A. (1994). Context/categorization model of social influence: Minority and majority influence in the formation of a novel response norm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 247-276.

- Crano, W. D., & Prislin, R. (2006). Attitudes and persuasion. *Annual Review of Psychology*, 57, 345-374.
- Crano, W. D., & Prislin, R. (2008). *Attitude and attitude change*. New York: Psychology Press.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill.
- Glaser, T., Dickel, N., Liersch, B., Rees, J., Süßenbach, P., & Bohner, G. (2015). Lateral attitude change. *Personality and Social Psychology Review*, 19(3), 257-276.
- Graham, J., Haidt, J., & Nosek, B. A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of personality and social psychology*, 96(5), 1029.
- Haidt, J., & Graham, J. (2007). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research*, 20(1), 98-116.
- Hayes, A. F. (2013). *An introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. New York, NY: Guilford Press.
- Hayes, A. F. (2017). Partial, conditional, and moderated moderated mediation: Quantification, inference, and interpretation. *Communication Monographs*, 1-37.
- Johnson, B. T., & Eagly, A. H. (1990). Involvement and persuasion: Types, traditions, and the evidence. *Psychological Bulletin*, 107, 375-384
- Joule, R. V., & Beauvois, J. L. (1998). *La Soumission Librement Consentie*. Presses Universitaires de France.
- Knowles, E. S., & Linn, J. A. (2004). *Resistance and persuasion*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Maass, A., & Clark, R. D. (1983). Internalization versus compliance: Differential processes underlying minority influence and conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.
- Martin, R., Gardikiotis, A., & Hewstone, M. (2002). Levels of consensus and majority and minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 32, 645-665.
- Martin, R., Hewstone, M., & Martin, P. Y. (2003). Resistance to persuasive messages as a function of majority and minority source status. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 585-593.
- Moscovici, S. (1976), *Social influence and social change*, London: Academic Press
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 13, (pp. 209-239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. II, pp. 347-412). New York: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Moscovici, S., & Faucheux, C. (1972). Social influence, conformity bias and the study of active minorities. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp.149-202). New York: Academic Press.

Moscovici, S., Mugny, G., and Papastamou, S. (1981). "Sleeper effect" et/ou effet minoritaire? Etude théorique et expérimentale de l'influence sociale à retardement', *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1: 199–221.

Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. London: Academic Press.

Papastamou, S., Prodromitis, G. (2012). Implicit theories of social influence as input and outcome of a social psychological process. In J. P. Valentim (Ed.), *Societal approaches in social psychology*. Berne: Peter Lang. (pp. 151-177).

Pérez, J. A. and Mugny, G. (1993). Influences Sociales. *La Théorie de L'Elaboration du Conflit*, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel, Paris

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in experimental social psychology*, 19, 123-205.

Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp.37-72). New York: Guilford Press

Prodromitis, G., Chrysoschoou, X., & Papastamou, S. (2017). Accepting Austerity or Grexit? Predicting Acceptance of Crisis Solution Strategies from People's image of the Greece-Eu Relationship, their own Position and Norms of Justice. *International Review of Social Psychology*, 30(1).

Rainaudi, C. (2001). Les professionnels de l'action psychologue. In J.-M. Monteil & J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale, 5: Des compétences pour l' application*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

Simon, B., & Oakes, P. (2006). Beyond dependence: An identity approach to social power and domination. *Human Relations*, 59(1), 105-139.

Smith, E. R. (1998). Mental representation and memory. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 391–445). New York: Oxford University Press.

Stroebe, W. (2010). Majority and minority influence and information processing: A theoretical and methodological analysis. . In R. Martin & M. Hewstone (Eds.), *Minority influence and innovation: Antecedents, processes and consequences*, 201-225. Hove, UK: Psychology Press.

Van de Vyver, J., Houston, D. M., Abrams, D., & Vasiljevic, M. (2016). Boosting belligerence: How the July 7, 2005, London bombings affected liberals' moral foundations and prejudice. *Psychological science*, 27(2), 169-177.

Wood, W. (2000). Attitude change: Persuasion and social influence. *Annual review of psychology*, 51, 539-570.

Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, M. S., & Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta-analytical review of social influence processes. *Psychological Bulletin*, 115, 323-345.

Wyer, R. S., & Carlston, D. E. (1994). The cognitive representation of persons and events. In R. S. Wyer, & T. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition*, (Vol. 1, pp. 41-98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wyer, R. S., & Srull, T. K. (1989). *Memory and cognition in its social context*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.