

ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

Μάθημα: Κοινωνική Νόηση

Διδάσκουσα: Αλεξάνδρα Χαντζή

Μέρος αυτών των σημειώσεων στηρίζεται ή/και αποτελεί μετάφραση/προσαρμογή παραγράφων από το βιβλίο:

Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (2010). *Social Cognition: From Brains to Culture*. New York: McGraw-Hill.

Εισαγωγή

Στην τελευταία έκδοση (2010) του βιβλίου τους με τίτλο «Κοινωνική Νόηση: Από τον εγκέφαλο στην κουλτούρα», οι Susan Fiske & Shelley Taylor, ξεκινούν την εισαγωγή με την εξής παράγραφο (σε ελεύθερη απόδοση):

«Αυτό δεν είναι ένα βιβλίο για την αυτό-βοήθεια, αλλά θα σας βοηθήσει να πορευτείτε στον κοινωνικό κόσμο. Δεν είναι ένα βιβλίο για το πώς να κάνεις καλό στον κόσμο, αλλά ίσως σας βοηθήσει να κάνετε κάποια διαφορά στον κόσμο. Δεν είναι μυθιστόρημα, αλλά λέει κάποιες ωραίες ιστορίες. Η κοινωνική νόηση ασχολείται με ένα σημαντικό αριθμό φαινομένων που είναι χρήσιμα για τους ανθρώπους και για την ανθρώπινη υπόσταση» (σελ. 1).

Ας εξετάσουμε μια κοινή εμπειρία (για μας τους ψυχολόγους) «λανθασμένης» κοινωνικής νόησης. Σε κάποιο πάρτι σε ρωτάει κάποιος τι κάνεις και απαντάς ότι είσαι ψυχολόγος ή ότι σπουδάζεις ψυχολογία. Ποια είναι η αναπόφευκτη αντίδρασή του; Είτε σε αποφεύγει γιατί πιστεύει ότι «θα τον αναλύσεις», είτε – ακόμα χειρότερα – σου χαλάει τη βραδιά αρχίζοντας να σου μιλάει για τα προβλήματά του. Δεν ωφελεί να του πεις ότι κάνεις έρευνα και δεν κάνεις ούτε ψυχανάλυση, ούτε κλινική ή συμβουλευτική ψυχολογία. Μια λύση είναι να πεις ήρεμα: «Μελετώ πως οι άνθρωποι διαμορφώνουν τις πρώτες εντυπώσεις τους για αγνώστους». Κάτι τέτοιο συχνά σταματάει την ενοχλητική συζήτηση.

Αλλά ας υποθέσουμε ότι το άτομο αυτό αρχίζει να μας μιλάει για τις εντυπώσεις του για φίλους, συγγενείς ή για τους αγνώστους στο πάρτι. Αυτό θα ήταν πολύ χρήσιμο για την υποτιθέμενη έρευνά μας, γιατί αυτά είναι τα «δεδομένα» στα οποία στηρίζεται η κοινωνική νόηση.

Η κοινωνική νόηση είναι η μελέτη του πως οι άνθρωποι κατανοούν τους άλλους και τον εαυτό τους. Εστιάζει στο πως οι απλοί άνθρωποι σκέπτονται και αισθάνονται για τους ανθρώπους, και πως νομίζουν πως σκέπτονται και αισθάνονται για τους ανθρώπους.

Η μελέτη του πώς οι άνθρωποι κατανοούν τον κοινωνικό κόσμο γίνεται ρωτώντας τους πως κατανοούν τους άλλους. Είναι ο δρόμος που ακολουθεί η φαινομενολογία: η συστηματική περιγραφή του πως οι απλοί άνθρωποι λένε πως βιώνουν τον κόσμο τους. Ακόμα κι' αν οι άνθρωποι κάνουν «λάθος», οι ερευνητές μπορούν να μελετήσουν τις απλοϊκές θεωρίες των ανθρώπων και μέσω αυτών να μάθουν πως σκέφτονται οι άνθρωποι. Η κοινωνική νόηση ασχολείται και με την απλοϊκή ψυχολογία, δηλ. τις καθημερινές θεωρίες των απλών ανθρώπων (όπως αυτή του συνομιλητή μας στο πάρτι).

Βέβαια η έρευνα στην κοινωνική νόηση πάει και πέρα από την απλοϊκή ψυχολογία. Συνεπάγεται τη λεπτομερή ανάλυση του πως οι άνθρωποι σκέφτονται για το εαυτό τους και τους άλλους και στηρίζεται πολύ στις θεωρίες και τις μεθόδους της Γνωστικής Ψυχολογίας. Τα μοντέλα της Γνωστικής Ψυχολογίας είναι πολύ σημαντικά ακριβώς επειδή περιγράφουν τους μηχανισμούς μάθησης και σκέψης που έχουν εφαρμογή σε πολλά φαινόμενα, όπως στην προκειμένη περίπτωση, στην κοινωνική αντίληψη. Βέβαια επειδή οι γνωστικές διαδικασίες προφανώς επηρεάζουν την κοινωνική συμπεριφορά και επειδή τα μοντέλα της Γνωστικής Ψυχολογίας είναι γενικά, είναι λογικό να προσαρμόζεται η γνωστική θεωρία στα κοινωνικά πλαίσια,.

Τόσο η θεώρηση της απλοϊκής ψυχολογίας όσο και η γνωστική θεώρηση αποτελούν βασικές προσεγγίσεις στην κοινωνική νόηση και η κάθε μια έχει «τη χάρη της». Η απλοϊκή ψυχολογία είναι διασκεδαστική: φανταστείτε πόσο διασκεδαστικό είναι να καθόμαστε το βράδυ με φίλους και να «αναλύουμε» την ανθρώπινη φύση. Από την άλλη, η γνωστική προσέγγιση απαιτεί κόπο και ακρίβεια, όπως και η σύνθεση ενός δύσκολου puzzle, αλλά και αυτό για πολλούς είναι διασκεδαστικό!

Η φιλοσοφική προέλευση των δυο βασικών προσεγγίσεων στη μελέτη της Κοινωνικής Νόησης: Στοιχειακή (Elemental) και Ολιστική (Holistic)

Στοιχειακή προσέγγιση: διάσπαση του επιστημονικού προβλήματος σε στοιχεία (κομμάτια) και χωριστή λεπτομερή ανάλυση των στοιχείων πριν τη σύνθεσή τους.

Ολιστική προσέγγιση: ανάλυση των στοιχείων (κομματιών) στο πλαίσιο άλλων στοιχείων και επικέντρωση στη συνολική διαμόρφωση των σχέσεων μεταξύ τους.

Σύμφωνα με τη *Στοιχειακή προσέγγιση* χαρακτηριστική των εμπειριστών Βρετανών φιλοσόφων όπως ο John Locke (1690/1979), ο νους παρομοιάζεται με τη χημεία, όπου οι έννοιες αποτελούν τα στοιχεία. Η όποια έννοια, είτε συγκεκριμένη (π.χ. αλάτι) είτε αφηρημένη (π.χ. ντροπή) αποτελεί βασικό στοιχείο και μπορεί να συνδεθεί με οποιοδήποτε άλλο στοιχείο. Οι δεσμοί μεταξύ εννοιών δημιουργούν τη νοητική χημεία. Οι έννοιες προέρχονται από τις αισθήσεις και την αντίληψη και συνδέονται από τη χωρική ή χρονική γειτνίασή τους (Hume, 1739/1978). Δηλ. η γειτνίαση αλατιού και πιπεριού στο τραπέζι τα κάνει μια μονάδα και η καθημερινή επανάληψη τα καθιστά νοητική χημική ένωση, έτσι ώστε όταν σκέφτεσαι «αλάτι» αυτόματα σκέφτεσαι «πιπέρι». Φυσικά οι άνθρωποι συνειδητά χρησιμοποιούν τη γειτνίαση και την επανάληψη στην καθημερινή ζωή, π.χ. για απομνημόνευση τηλεφωνικών αριθμών ή μιας λίστας με ψώνια. Επειδή η Ψυχολογία εμφανίστηκε σαν επιστήμη ξέχωρη από τη Φιλοσοφία στις αρχές του 20^{ου} αιώνα, ψυχολόγοι όπως ο Wundt και ο Ebbinghaus, επηρεασμένοι από τη *Στοιχειακή προσέγγιση* κατέγραφαν τις δικές τους νοητικές διαδικασίες μέσω ενδοσκοπήσης, δηλ. πως αποθήκευαν έννοιες στη μνήμη και πως τις ανακαλούσαν. Η μέθοδός τους ήταν η ανάλυση της εμπειρίας στα συστατικά της στοιχεία για να καθορίσουν πως αυτά συνδέονται και να καθορίσουν τους κανόνες που διέπουν αυτές τις διασυνδέσεις.

Ως αντίδραση στη *Στοιχειακή προσέγγιση*, ο Γερμανός φιλόσοφος Immanuel Kant (1781/1969) υπεραμύνθηκε της μελέτης του νου ως σύνολο (*Ολιστική προσέγγιση*). Κατά την άποψή του, τα νοητικά φαινόμενα είναι εγγενώς υποκειμενικά, δηλ. ο νους κατασκευάζει ενεργά μια πραγματικότητα που υπερβαίνει το όποιο αντικείμενο/ερέθισμα: η αντίληψη δεν είναι αποτέλεσμα του ερεθίσματος, αλλά οικοδομείται από το νου. Η ψυχολογία της Μορφής (Gestalt) στηρίχτηκε στην *Ολιστική προσέγγιση*. Οι ψυχολόγοι που υιοθετούν την ψυχολογία της Μορφής,

περιγράφουν το όποιο φαινόμενο, και την άμεση εμπειρία της αντίληψής του, χωρίς ανάλυση, δηλ. ακολουθούν τη φαινομενολογική προσέγγιση εστιάζοντας στη συστηματική περιγραφή της ανθρώπινης εμπειρίας της αντίληψης και της σκέψης. Οι βασικότεροι εκπρόσωποι της ψυχολογίας της Μορφής ήταν οι Solomon Asch (Μοντέλο Διαμόρφωσης για τη δημιουργία εντυπώσεων) και Kurt Lewin (Θεωρία του Πεδίου)

Και ένα (ελπίζω) χαριτωμένο ανέκδοτο για να γίνει η διαφορά μεταξύ *Στοιχειακής και Ολιστικής προσέγγισης* πιο κατανοητή σε πιο ελαφριά (από επιστημονική άποψη) ατμόσφαιρα.

Λήμμα από το Αλφαβητάρι του Διαβόλου (Ambrose Bierce, 1911, *Devil's Dictionary*) (Εκδόσεις ΗΛΕΚΤΡΑ, 2005):

Νόηση: Εγκεφαλική έκκριση, η οποία δίνει τη δυνατότητα σε κάποιον που τον διαθέτει (τον εγκέφαλο), να ξεχωρίζει ένα σπίτι από ένα άλογο δίπλα στη στέγη του σπιτιού. Η φύση και οι κανόνες που την διέπουν (τη νόηση) έχουν μελετηθεί διεξοδικά από τον Locke που ήπνευε ένα σπίτι και τον Kant που κατοικούσε σε ένα άλογο.

Αν η γεινίαση της στέγης του σπιτιού με το άλογο κάνει το σπίτι και το άλογο τόσο άρρηκτα συνδεδεμένα που να εξυπηρετούν τους ίδιους σκοπούς, κάτι τέτοιο θα οδηγούσε στο παράδοξο να ιππεύουμε ένα άλογο.

Αν η αντίληψη αποτελεί νοητική κατασκευή που δεν εξαρτάται καθόλου από το ερέθισμα, κάτι τέτοιο θα οδηγούσε στο παράδοξο να κατοικούμε σε ένα άλογο.

Η άμωπτις και η παλίρροια της Νόησης στην Ψυχολογία

Οι πρώιμοι ψυχολόγοι είτε επηρεασμένοι από τη *Στοιχειακή* είτε από την *Ολιστική* προσέγγιση, στηρίζονταν πολύ στην ενδοσκόπηση σαν βασικό εργαλείο για την κατανόηση της ανθρώπινης σκέψης. Η ενδοσκόπηση όμως δεν ήταν «ευυπόληπτη» ως μέθοδος και έτσι συμπαρέσυρε και τη μελέτη της νόησης, που αποκλείστηκε από την Πειραματική Ψυχολογία, αλλά ποτέ από την Κοινωνική Ψυχολογία.

Η νόηση στην Πειραματική Ψυχολογία:

Έτσι αναπτύχθηκε ο Αμερικανικός Συμπεριφορισμός τις πρώτες δεκαετίες του 20^{ου} αιώνα. Οι συμπεριφοριστές υποστήριζαν ότι μόνο οι έκδηλες μετρήσιμες πράξεις αποτελούν έγκυρα αντικείμενα εμπειρικής μελέτης. Οι συμπεριφοριστές θεωρούσαν

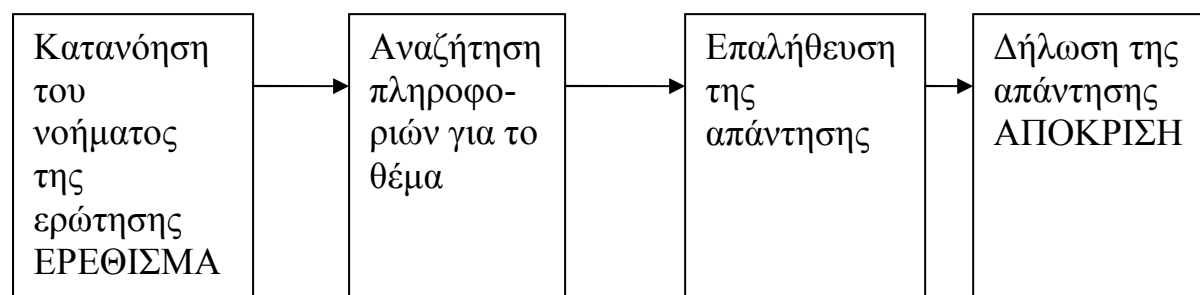
ότι για την ανάπτυξη της επιστήμης της ψυχολογίας, η απαραίτητη επιστημονική διαδικασία ήταν ο καθορισμός ενός παρατηρήσιμου Ερεθίσματος και μιας Απόκρισης για κάθε τμήμα της όποιας θεωρίας και αυτό ίσχυε και για την Κοινωνική Ψυχολογία. Για παράδειγμα, το θέμα της φυλετικής διάκρισης, ένας συμπεριφοριστής θα το προσέγγιζε ως εξής: κάποια παιδιά τιμωρούνται όταν παίζουν με παιδιά άλλης φυλής και ανταμείβονται όταν παίζουν με παιδιά της ίδιας φυλής. Δηλ. ένας συμπεριφοριστής δεν θα έπαιρνε υπόψη το ρόλο της στερεοτυποποίησης (νόηση).

Κάποια όμως γεγονότα έκαναν τους πειραματικούς ψυχολόγους να δείξουν πάλι ενδιαφέρον για τη νόηση μετά από σχεδόν 50 χρόνια, δηλ. κατά τη δεκαετία του 60:

Πρώτον, οι γλωσσολόγοι θεωρούσαν αποτυχημένες τις προσπάθειες για την ερμηνεία του πολύπλοκου, συμβολικού και μοναδικά ανθρώπινου φαινομένου της γλώσσας με όρους ερεθίσματος – απόκρισης.

Δεύτερο, κατά την έρευνα πάνω στο πως οι άνθρωποι αποκτούν γνώση και δεξιότητες, εμφανίστηκε μια νέα προσέγγιση που ονομάστηκε *επεξεργασία πληροφοριών* και αναφέρεται στην άποψη ότι οι νοητικές διεργασίες μπορούν να αναλυθούν σε αλληλουχία σταδίων. Για παράδειγμα, οι νοητικές διεργασίες που υπεισέρχονται στη διατύπωση απάντησης στην ερώτηση «Πότε γεννήθηκε η ανιψιά σας» μπορούν να αναπαρασταθούν ως εξής: Κατανοούμε την ερώτηση, ψάχνουμε για προσωπικές πληροφορίες που σχετίζονται με το γεγονός (π.χ. μόλις γύρισα από τις καλοκαιρινές διακοπές στη Σίφνο), επαληθεύουμε ότι ήταν Αύγουστος του 2009 και δίνουμε την απάντηση.

Αυτό που κάνει η θεωρία επεξεργασίας πληροφοριών είναι να καθορίσει τα στάδια που μεσολαβούν μεταξύ ερεθίσματος (ερώτηση) και απόκρισης (απάντηση).



Τρίτο, εμφανίστηκε ο ηλεκτρονικός υπολογιστής ως εργαλείο (π.χ. για την ανάπτυξη προσομοιώσεων του πως οι άνθρωποι διαμορφώνουν εντυπώσεις), αλλά και ως θεωρητική μεταφορά για τις νοητικές διεργασίες με τη χρήση της ορολογίας των

υπολογιστών (π.χ. εισερχόμενα – εξερχόμενα, αποθήκευση στη μνήμη και ανάκληση).

Τέλος, στις μέρες μας, με την ανάπτυξη της γνωστικής νευροεπιστήμης, οι μεταφορές και τα μοντέλα αλλάζουν. Οι γνωστικοί ψυχολόγοι επικεντρώνονται στην προτυποποίηση διαδικασιών που μοιάζουν πλέον εύλογες λόγω της αυξημένης γνώσης μας για τα συστήματα του εγκεφάλου, και τα νευρικά δίκτυα.

Η νόηση στην Κοινωνική Ψυχολογία:

Σε αντίθεση με την Πειραματική Ψυχολογία, η Κοινωνική Ψυχολογία συστηματικά στηριζόταν σε γνωστικές έννοιες ακόμα κι' όταν σχεδόν σε όλη την ψυχολογία επικρατούσε ο Συμπεριφορισμός. Με άλλα λόγια η Κοινωνική Ψυχολογία ήταν πάντα γνωστική για τους εξής λόγους:

1) Από την εποχή του Lewin οι κοινωνικοί ψυχολόγοι αποφάσισαν ότι η κοινωνική συμπεριφορά μπορεί να γίνει κατανοητή πιο αποτελεσματικά αν θεωρηθεί ως συνάρτηση των αντιλήψεων των ανθρώπων για τον κόσμο τους, παρά ως συνάρτηση αντικειμενικών περιγραφών των ερεθισμάτων του περιβάλλοντος. Για παράδειγμα, μια αντικειμενική ανταμοιβή, π.χ. χρήματα ή έπαινος, αλλιώς θα μας επηρεάσει αν εκληφθεί (γίνει αντιληπτή) ως δωροδοκία ή κολακεία και αλλιώς αν θεωρηθεί γνήσια και όχι προϊόν μιας πρόθεσης να μας χειριστούν. Επίσης, οι άλλοι άνθρωποι μπορούν να επηρεάσουν τις πράξεις των άλλων ακόμα κι' αν δεν είναι φυσικά παρόντες και αυτό αποτελεί υπέρτατο παράδειγμα του ότι στηριζόμαστε στην αντίληψη των πραγμάτων και όχι στα αντικειμενικά ερεθίσματα.

2) Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι δεν βλέπουν μόνο τα αίτια αλλά και τα αποτελέσματα της κοινωνικής αντίληψης και αλληλεπίδρασης υπό γνωστικούς όρους. Η σκέψη συχνά προηγείται του συναισθήματος και της συμπεριφοράς και αποτελεί τη βασική αντίδραση που μετρούν οι κοινωνικοί ψυχολόγοι. Για παράδειγμα, κάποιος μπορεί να προβληματίζεται για τη δωροδοκία (σκέψη), να μην του αρέσει ως ιδέα (συναίσθημα) και να την απορρίψει (συμπεριφορά). Η ερώτηση που κάνουν οι κοινωνικοί ψυχολόγοι αναφορικά με το αίτιο είναι «Τι σκέφτεσαι γι' αυτό;». Αλλά ακόμα κι' όταν εστιάζουν στο συναίσθημα ή στη συμπεριφορά, ρωτάνε αντιστοίχως, «Πως θα χαρακτήριζες το συναίσθημά σου;» και «Τι προτίθεται να κάνεις;» και φυσικά οι απαντήσεις δεν μετρούν συναίσθημα ή συμπεριφορά αλλά τη γνωστική αντίληψή μας για το συναίσθημα και τη συμπεριφορά.

3) Στην κοινωνική ψυχολογία το άτομο που παρεμβάλλεται μεταξύ του ερεθίσματος (αιτίου) και της απόκρισης (αποτελέσματος) θεωρείται ως *σκεπτόμενος οργανισμός*, και όχι ως συναισθηματικός οργανισμός ή σαν ένα μη σκεπτόμενο αυτόματο. Οι περισσότερες κοινωνικο-ψυχολογικές θεωρίες θεωρούν ότι ο τυπικός άνθρωπος κάνει συλλογισμούς (ίσως όχι πάντα ορθολογικούς) πριν προβεί σε κάποια πράξη. Όταν κανείς ασχολείται με πολύπλοκα ανθρώπινα προβλήματα όπως κάνει η κοινωνική ψυχολογία, οι πολύπλοκες νοητικές διεργασίες είναι ουσιώδεις. Επομένως, σε αντίθεση με τις θεωρίες Ερεθίσματος – Απόκρισης, οι κοινωνικο-ψυχολογικές θεωρίες στηρίζονται στο τρίπτυχο Ερέθισμα – Άτομο – Απόκριση, δηλ. το άτομο ως *Κοινωνικός Στοχαστής* κατέχει κεντρική θέση στην Κοινωνική Ψυχολογία.

Μοντέλα του Κοινωνικού Στοχαστή στην Έρευνα στις Κοινωνικές Νόησης

Μοντέλα του Κοινωνικού Στοχαστή	Εποχή	Ρόλος των <u>Κινήτρων</u>	Ρόλος της <u>Νόησης</u>	Θεωρητικό Υπόδειγμα
Σε αναζήτηση Γνωστικής Συνέπειας	1950- 1960's	Μείωση δυσφορίας λόγω γνωστικής ασυμφωνίας	Νόηση για συμπεριφορά, Πεποιθήσεις	Θεωρία Γνωστικής Ασυμφωνίας
Απλοϊκός Επιστήμονας	1970's	Πρόβλεψη και Μελλοντικός Έλεγχος	Πρωτογενής, ορθολογική ανάλυση	Απόδοση Αιτίων: Μοντέλο συμμεταβολής
Γνωστικός Φιλάργυρος	1980's	Γρήγορη και αποτελεσματική κατανόηση (Γνωστική Οικονομία)	Γνωστικές Συντομεύσεις, Διαφύλαξη περιορισμένων δυνατοτήτων	Λήψη αποφάσεων βάσει Ευρετικών
Τακτική βάσει Κινήτρων	1990's	Η σκέψη στην υπηρεσία της πράξης σε κοινωνικό πλαίσιο	Στόχοι αλληλεπίδρασης, Οργάνωση γνωστικών στρατηγικών	Μοντέλα διπλής- διεργασίας: ειδικά, Στερεότυπα
Ενεργοποιημένος Δράστης/Αυτουργός	2000's	Κοινωνική επιβίωση και ευημερία	Αυτόματο συναίσθημα και συμπεριφορά	Άρρητοι Συνειρμοί

Στις θεωρίες και έρευνες των τελευταίων δεκαετιών, ο Κοινωνικός Στοχαστής έχει πάρει πολλές μορφές. Η κάθε μια μορφή περιγράφει τόσο το ρόλο της νόησης όσο και το ρόλο των κινήτρων στην εκάστοτε φάση της Κοινωνικής Ψυχολογίας.

(Α) Η πρώτη άποψη για τον κοινωνικό στοχαστή εμφανίστηκε από τις άπειρες έρευνες που έγιναν για την αλλαγή στάσεων μετά το 2^ο παγκόσμιο πόλεμο. Οι θεωρίες συνέπειας που εμφανίστηκαν στα τέλη της δεκαετίας του 50, έβλεπαν τους ανθρώπους σε αναζήτηση (γνωστικής) συνέπειας (consistency seekers), κινητοποιημένους από προσλαμβανόμενες ανακολουθίες (ασυμφωνίες) στα γνωστικά τους στοιχεία. Η θεωρία της Γνωστικής Ασυμφωνίας (Festinger, 1957) αποτελεί τι πιο γνωστό παράδειγμα. Αν η Γιάννα έχει δημόσια ανακοινώσει ότι βρίσκεται σε δίαιτα και ξέρει ότι μόλις έφαγε ένα παγωτό πρέπει να κάνει κάτι για να ευθυγραμμίσει αυτά τα δύο γνωστικά στοιχεία (ίσως να αλλάξει τον υποκειμενικό ορισμό της δίαιτας). Θα ασχοληθούμε με τις θεωρίες συνέπειας αργότερα, αλλά προς το παρόν πρέπει να τονιστούν δύο σημεία:

- 1) Αυτές οι θεωρίες στηρίζονται την προσλαμβανόμενη ασυνέπεια, πράγμα που δίνει κεντρικό ρόλο στη γνωστική δραστηριότητα. Για παράδειγμα, αν η Γιάννα πείσει τον εαυτό της ότι ένα παγωτό δεν θα κάνει διαφορά, το να το φάει δεν αποτελεί ασυνέπεια. Με άλλα λόγια, η αντικειμενική ασυνέπεια δεν είναι σημαντική, γιατί αν αυτή δεν προσληφθεί ως ασυνέπεια, δεν προκαλεί ψυχολογική ασυνέπεια. Δηλ. η υποκειμενική ασυνέπεια μεταξύ γνωστικών στοιχείων ή μεταξύ σκέψεων, συναισθημάτων και πράξεων αποτελεί το κεντρικό σημείο αυτών των θεωριών.
- 2) Άπαξ και προσληφθεί η ασυνέπεια, το άτομο υποτίθεται ότι νιώθει άβολα και θα κινητοποιηθεί να μειώσει την ασυνέπεια. Δηλ. η Γιάννα που έφαγε το παγωτό δεν θα πάψει να νιώθει άγχος αν δεν κατασκευάσει μια δικαιολογία. Με άλλα λόγια οι θεωρίες συνέπειας υποστηρίζουν ότι οι άνθρωποι αλλάζουν τις πεποιθήσεις και τις στάσεις τους με κίνητρο την ανάγκη τους για συνέπεια. Επομένως σ' αυτές τι θεωρίες, τόσο τα κίνητρα όσο και η νόηση κατέχουν κεντρική θέση.

Οι θεωρίες συνέπειας είχαν δύο βασικά προβλήματα: 1) Υπήρχε δυσκολία να προβλέψει κανείς (α) τι θα προσλάμβανε κάποιος ως ασυνέπεια, (β) σε ποιο βαθμό, και (γ) ποια πορεία θα ακολουθούσε για την επίλυση της ασυνέπειας. 2) Οι άνθρωποι στην πραγματικότητα αντέχουν ως ένα βαθμό την ασυνέπεια και έτσι τέθηκε σε αμφισβήτηση το κίνητρο για τη μείωσή της.

(B) Η έρευνα πάνω στην κοινωνική νόηση ξεκίνησε στις αρχές της δεκαετίας του 70 και εμφανίστηκαν νέα μοντέλα για τον κοινωνικό στοχαστή. Σε αυτά τα μοντέλα ο ρόλος των κινήτρων ήταν δευτερεύων σε σχέση με το ρόλο της νόησης. Το πρώτο μοντέλο στο πλαίσιο αυτό ήταν αυτό του απλοϊκού επιστήμονα (naïve scientist), ένα μοντέλο του πως οι άνθρωποι ανακαλύπτουν τα αίτια της συμπεριφοράς. Οι θεωρίες κοινωνικής απόδοσης αποτελούν το πιο γνωστό παράδειγμα. Οι θεωρίες κοινωνικής απόδοσης περιγράφουν την αιτιώδη ανάλυση του κοινωνικού κόσμου ή αλλιώς τις αποδόσεις για τον κοινωνικό κόσμο. Για παράδειγμα, η απόδοση μπορεί να αφορά αν η συμπεριφορά κάποιου προκαλείται από εξωτερικές καταστάσεις ή από τις εσωτερικές προδιαθέσεις του ατόμου. Αν θέλετε να μάθετε γιατί η συμφοιτήτριά σας σάς φέρθηκε απότομα σήμερα το πρωί, είναι σημαντικό να αποφασίσετε αν υπήρχαν ελαφρυντικά που αφορούν εξωτερικές καταστάσεις (π.χ. κάποιος του γρατζούνισε το αυτοκίνητο) ή αν είναι απότομο άτομο (π.χ. πάντα συμπεριφέρεται έτσι σε όλους).

Οι θεωρίες απόδοσης υποθέτουν ότι οι άνθρωποι είναι αρκετά ορθολογικοί – όπως οι επιστήμονες – και ξεχωρίζουν τα διάφορα δυνητικά αίτια. Οι θεωρίες αυτές ξεκίνησαν με την υπόθεσή ότι αν τους δοθεί αρκετός χρόνος, οι άνθρωποι μαζεύουν όλα τα σχετικά δεδομένα και φτάνουν στο πλέον λογικό συμπέρασμα – όπως οι επιστήμονες. Ο ρόλος της νόησης στο μοντέλο του απλοϊκού επιστήμονα είναι αποτέλεσμα μιας αρκετά ορθολογικής ανάλυσης. Το κίνητρο που θέτει σε λειτουργία τις διαδικασίες απόδοσης υποτίθεται ότι είναι η ανάγκη μας να προβλέπουμε και επομένως να μπορούμε να ελέγξουμε τον κοινωνικό μας κόσμο, γιατί αν ξέρουμε τα αίτια μιας συμπεριφοράς, μπορούμε να προβλέψουμε κάτω από ποιες συνθήκες θα συμβεί και επομένως να την ελέγξουμε, με την έννοια ότι μπορούμε να διαφοροποιήσουμε τις συνθήκες ή απλά να την αποφύγουμε.

Δυστυχώς, οι άνθρωποι δεν είναι πάντα τόσο προσεκτικοί απλοϊκοί επιστήμονες. Το γνωστικό μας σύστημα έχει περιορισμένες δυνατότητες και έτσι οι άνθρωποι χρησιμοποιούν γνωστικές «συντομεύσεις», δηλ. «κόβουν δρόμο». Ο αντίκτυπος των γνωστικών περιορισμών φαίνεται και στην κοινωνική απόδοση. Για παράδειγμα, για να αποφασίσουμε γιατί η συμφοιτήτριά μας ήταν απότομη, μπορεί να αρκεστούμε στην πιο εύκολη εξήγηση και όχι στην πιο ακριβή εξήγηση, δηλ. αντί να την ρωτήσουμε τι την απασχολεί, μπορεί να την χαρακτηρίσουμε ως αγενή χωρίς άλλη σκέψη.

(Γ) Έτσι εμφανίστηκε το μοντέλο του κοινωνικού στοχαστή ως γνωστικού φιλάργυρου (cognitive miser). Η ιδέα είναι ότι οι άνθρωποι έχουν περιορισμένες δυνατότητες επεξεργασίας πληροφοριών και γι' αυτό χρησιμοποιούν γνωστικές συντομεύσεις όποτε μπορούν. Οι άνθρωποι χρησιμοποιούν στρατηγικές που απλοποιούν τα πολύπλοκα προβλήματα. Οι στρατηγικές μπορεί να μην είναι σωστές ή να μην δίνουν τις σωστές απαντήσεις, αλλά είναι αποτελεσματικές. Δηλ. ο κοινωνικός στοχαστής ψάχνει γρήγορες ικανοποιητικές λύσεις παρά αργές και ακριβείς λύσεις. Επομένως, σύμφωνα με αυτή τη θεώρηση, τα «σφάλματα» και οι «μεροληψίες» οφείλονται σε εγγενή χαρακτηριστικά του γνωστικού συστήματος και όχι απαραίτητα στα κίνητρα. Δηλ. το μοντέλο του γνωστικού φιλάργυρου τηρεί σιγή για τα κίνητρα εκτός από την γρήγορη και αποτελεσματική κατανόηση.

(Δ) Καθώς ωρίμαζε το μοντέλο του γνωστικού φιλάργυρου, έγινε φανερό η σημασία των κινήτρων και των συναισθημάτων. Κατά τη δεκαετία του 90, ο κοινωνικός στοχαστής πήρε τη μορφή ενός στοχαστή που χρησιμοποιεί τακτικές βάσει των κινήτρων του (motivated tatician). Δηλ. ο κοινωνικός στοχαστής έχει πολλαπλές διαθέσιμες γνωστικές στρατηγικές και (συνειδητά ή ασυνειδητά) επιλέγει μεταξύ των στρατηγικών με βάση τα κίνητρα, τους στόχους και τις ανάγκες του. Κάποιες φορές ο «τακτικιστής» επιλέγει σοφά με γνώμονα την ακρίβεια και την προσαρμοστικότητα, ενώ άλλες φορές επιλέγει «αμυντικά» με γνώμονα την ταχύτητα και την αυτοεκτίμηση.

(Ε) Με την έλευση του 21^{ου} αιώνα, η θεώρηση του κοινωνικού στοχαστή πάλι τροποποιείται κατά τι, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα προηγούμενα μοντέλα. Στις μέρες μας, όπου δίνεται μεγάλη έμφαση στους μη συνειδητούς συνειρμούς που ενεργοποιούνται σε κλάσματα δευτερολέπτων, ο κοινωνικός στοχαστής θεωρείται ενεργοποιημένος δράστης ή αυτουργός. Δηλ. το κοινωνικό περιβάλλον ενεργοποιεί ταχύτατα τις κοινωνικές έννοιες στον κοινωνικό στοχαστή, χωρίς απαραίτητα αυτός να έχει επίγνωση, και σχεδόν αναπόφευκτα ενεργοποιεί συναφείς σκέψεις, αξιολογήσεις, συναισθήματα, κίνητρα και συμπεριφορές. Αυτή η πρόσφατη θεώρηση του κοινωνικού στοχαστή, δίνει έμφαση στις ταχύτατες αντιδράσεις, που συνήθως θεωρούνται άρρητες (ή λανθάνουσες και σίγουρα όχι ρητές ή έκδηλες), αυθόρμητες, ή αυτόματες ενδείξεις αποκρίσεων που δεν υπόκεινται στους περιορισμούς που επιβάλλει η βούληση του ατόμου. Αυτές οι ερμηνείες, λόγω του ότι είναι πρόσφατες,

αποτελούν αντικείμενο αμφισβήτησης, αλλά ένα πράγμα είναι ξεκάθαρο: Τα κίνητρα των ανθρώπων επηρεάζουν με εκπληκτικό τρόπο τις ασυνείδητες αποκρίσεις τους. Με τη χρήση ταχύτατων και ακριβέστερων μεθόδων παρουσίασης ερεθισμάτων κάτω από το κατώφλι της συνείδησης, αλλά και με μετρήσεις των νευρικών αποκρίσεων με τη βοήθεια της νευροεπιστήμης, μαθαίνουμε πόσο πολλά πράγματα συμβαίνουν τα πρώτα δευτερόλεπτα όπου λαμβάνει χώρα η κοινωνική αντίληψη. Επομένως, η τρέχουσα άποψη για τον κοινωνικό στοχαστή δεν περιορίζεται στο γνωστικό φιλάργγυρο (δηλ. γρήγορος αλλά όχι πολύ καλός), αλλά συνδυάζει την άποψη της γνωστικής οικονομίας με μια θεώρηση που ενσωματώνει τα κίνητρα και το συναίσθημα σε κάθε στάδιο, ακόμα και στο στάδιο πριν τη συνειδητότητα. Όσο προχωράει η έρευνα, τόσο περισσότερο συνειδητοποιούν οι επιστήμονες ότι η νόηση, το συναίσθημα και η ετοιμότητα για συμπεριφορά είναι άρρηκτα συνδεδεμένα.

Τι είναι η Κοινωνική Νόηση

Η μελέτη της κοινωνικής νόησης δε στηρίζεται σε καμιά μεμονωμένη θεωρία. Αφορά το πώς οι άνθρωποι κατανοούν τους άλλους ανθρώπους και τον εαυτό τους. Όλο το φάσμα της έρευνας στην κοινωνική νόηση έχει κάποια κοινά χαρακτηριστικά: (1) τον ανενδοίαστο μενταλισμό, (2) τον προσανατολισμό στις διαδικασίες, (3) το γόνιμο συνδυασμό γνωστικής και κοινωνικής ψυχολογίας και (4) τον προβληματισμό για θέματα που αφορούν τον πραγματικό κόσμο.

Ανενδοίαστος μενταλισμός (ΤΙ): Μενταλισμός (νόηση) είναι η πεποίθηση για τη σημασία των νοητικών αναπαραστάσεων και διαδικασιών. Τα γνωστικά στοιχεία που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι για να κατανοήσουν τους άλλους αποτελούν το αντικείμενο της κοινωνικής νόησης. Οι νοητικές αναπαραστάσεις αποτελούν γνωστικές δομές που αναπαριστούν τόσο τη γενική γνώση μας για μια δεδομένη έννοια όσο και τη μνήμη μας για συγκεκριμένες εμπειρίες. Η γενική γνώση μας για τον εαυτό μας και τους άλλους μας παρέχει προσδοκίες που μας βοηθούν να λειτουργήσουμε στον κόσμο.

Γνωστικές διαδικασίες σε κοινωνικό πλαίσιο (ΠΩΣ): Η έρευνα στην κοινωνική νόηση αφορά γνωστικές διαδικασίες, δηλ. πώς διαμορφώνονται τα γνωστικά στοιχεία, πώς λειτουργούν και πώς αλλάζουν. Ο προσανατολισμός στις διαδικασίες είναι αποτέλεσμα της πεποίθησης για τη σημασία της νόησης. Τα γνωστικά στοιχεία

που μεσολαβούν μεταξύ ενός ερεθίσματος και μιας απόκρισης χρειάζονται ερμηνεία, δηλ. πως κάποιος φτάνει από το ερέθισμα στην απόκριση. Η έρευνα στην κοινωνική νόηση προσπαθεί να καταγράψει τα στάδια κατά την επεξεργασία κοινωνικών πληροφοριών. Κάτι τέτοιο έχει μεγάλη σημασία όχι μόνο ακαδημαϊκή αλλά και πρακτική. Για παράδειγμα, κατά τη διαδικασία δημιουργίας εντυπώσεων, έχει σημασία αν: (α) πρώτα μαζεύουμε πληροφορίες, μετά τις αποθηκεύουμε και μετά εκφέρουμε μια κρίση ή αν (β) μαζεύουμε πληροφορίες, αναπροσαρμόζοντας την κρίση μας κάθε φορά που έρχεται μια νέα πληροφορία και παρεμπιπτόντως θυμόμαστε κάποια από τις πληροφορίες. Αν κάποιος σχεδιάζει την προεκλογική εκστρατεία ενός υποψήφιου δημάρχου, στηριζόμενος στην πρώτη διαδικασία θα επεδίωκε να δημιουργήσει θετικές εντυπώσεις μέσω προβολής αξιομνημόνευτων θετικών γεγονότων. Στηριζόμενος στη δεύτερη διαδικασία, θα επεδίωκε την προβολή όχι απαραίτητα αξιομνημόνευτων αλλά πολλών απλά θετικών γεγονότων.

Γόνιμος συνδυασμός γνωστικής και κοινωνικής ψυχολογίας: Οι ερευνητές δεν καταγράφουν απλώς τα υποτιθέμενα στάδια κατά την επεξεργασία πληροφοριών, αλλά προσπαθούν να κάνουν και λεπτομερείς μετρήσεις. Οι μετρήσεις αυτές (π.χ. χρόνος αντίδρασης, απεικονιστικές τεχνικές της δραστηριότητας του εγκεφάλου) αποτελούν «δάνεια» από συναφείς κλάδους και εμπλουτίζουν τις μεθόδους που έχει ήδη αναπτύξει η κοινωνική ψυχολογία.

Θέματα που αφορούν τον πραγματικό κόσμο: Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι έχουν μακρά παράδοση στη μελέτη σημαντικών θεμάτων τρέχοντος ενδιαφέροντος. Οι πρώιμες έρευνες ασχολήθηκαν με τη συμπεριφορά του πλήθους, την προπαγάνδα τον αντισημιτισμό κ.α. Η κοινωνική νόηση μπορεί να βοηθήσει την έρευνα σε εφαρμοσμένους κλάδους όπως π.χ. η ψυχοθεραπεία, η αγωγή υγείας, η διαφήμιση, οι στενές σχέσεις. Στην πορεία θα δούμε πως κάποιες φαινομενικά τεχνικές και αφηρημένες έννοιες έχουν εφαρμογές πέρα από το εργαστήριο. Οι εφαρμογές της κοινωνικής νόησης σε θέματα που αφορούν τον πραγματικό κόσμο οριοθετούν τις συνθήκες κάτω από τις οποίες λειτουργούν οι γνωστικές διαδικασίες (ΠΟΤΕ), δηλ. απαιτείται η μελέτη και άλλων παραγόντων πέραν της νόησης. Π.χ. Πότε «παζαρεύουμε» μεταξύ ακρίβειας και αποτελεσματικότητας; Κάτω από ποιες συνθήκες η κοινωνική νόηση μεταφράζεται σε εκλογική συμπεριφορά.

Οι άνθρωποι δεν είναι αντικείμενα

Η αναλογία μεταξύ της αντίληψης ανθρώπων και της αντίληψης αντικειμένων είναι σίγουρα χρήσιμη. Κάποιες βασικές αρχές διέπουν και τα δύο είδη αντίληψης, αλλά υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ ανθρώπων και αντικειμένων ως στόχων της αντίληψης:

- Οι άνθρωποι εμπρόθετα επηρεάζουν το περιβάλλον τους, δηλ. προσπαθούν να το ελέγξουν για τους δικούς τους λόγους. Τα αντικείμενα δεν λειτουργούν από πρόθεση, όσο κι' αν καμιά φορά τα «βρίζουμε» γι' αυτά που μας «κάνουν».
- Όσο εμείς ασχολούμαστε με τη δημιουργία εντυπώσεων για τους άλλους το ίδιο κάνουν και οι άλλοι για μας. Η κοινωνική αντίληψη είναι αμοιβαία αντίληψη, κάτι που δεν ισχύει για τα αντικείμενα.
- Η κοινωνική αντίληψη εμπλέκει τον εαυτό, γιατί όπως κρίνουμε εμείς το στόχο έτσι κρίνει και ο στόχος εμάς και μπορεί να μας δίνει πληροφορίες για μας. Επίσης ο άνθρωπος ως στόχος της αντίληψής μας είναι πολύ πιο όμοιος με μας απ' όσο θα μπορούσε να είναι οποιοδήποτε αντικείμενο.
- Τα κοινωνικά ερεθίσματα μπορεί να αλλάζουν από τη στιγμή που γίνονται στόχος της αντίληψής μας. Συχνά αλλάζουμε τη συμπεριφορά και την εμφάνισή μας γιατί μας νοιάζει το πώς δείχνουμε, ενώ τα αντικείμενα δε νοιάζονται και δεν μπορούν να κάνουν κάτι τέτοιο.
- Οι άνθρωποι διαθέτουν χαρακτηριστικά που δεν είναι άμεσα παρατηρήσιμα και είναι πολύ σημαντικά για την κοινωνική αλληλεπίδραση. Βέβαια και τα αντικείμενα έχουν μη παρατηρήσιμα χαρακτηριστικά άλλα δεν είναι τόσο καίρια. Ας πούμε τόσο ένα αντικείμενο όσο και ένα άτομο μπορεί να είναι «εύθραυστα» και αυτό δεν φαίνεται πάντα, αλλά με το αντικείμενο μπορείς να δοκιμάσεις τις αντοχές του, κάτι που δεν είναι θεμιτό να κάνεις με ένα άνθρωπο.
- Οι άνθρωποι αλλάζουν με το χρόνο και τις καταστάσεις και έτσι συχνά οι κρίσεις μας από τη μια φάση στην άλλη μπορεί να είναι άχρηστες ή αναξιόπιστες.
- Η ακρίβεια της κρίσης μας για τους ανθρώπους είναι δύσκολο να ελεγχθεί σε σύγκριση με την ακρίβεια της κρίσης μας για αντικείμενα. Ακόμα και οι ψυχολόγοι δυσκολεύονται να συμφωνήσουν αν κάποιος είναι εξωστρεφής, ευαίσθητος ή τίμιος, ενώ ο οποιοσδήποτε άνθρωπος μπορεί να ελέγξει αν ένα φλιτζάνι είναι από πλαστικό ή πορσελάνη.
- Οι άνθρωποι είναι πιο περίπλοκοι ως στόχοι αντίληψης σε σχέση με τα αντικείμενα. Γι αυτό δεν μπορεί κανείς να μελετήσει την αντίληψη για τους

ανθρώπους χωρίς να κάνει κάποιες απλουστεύσεις οι οποίες όμως μπορεί να οδηγήσουν σε στρεβλώσεις. Όταν απλουστεύει κανείς ένα κοινωνικό ερέθισμα αναπόφευκτα μειώνει τον πλούτο των πληροφοριών που διαθέτει.

- Επειδή οι άνθρωποι είναι τόσο περίπλοκοι, και επειδή έχουν χαρακτηριστικά και προθέσεις που δεν είναι ορατά και επειδή μας επηρεάζουν με τρόπο που δεν μπορούν να κάνουν τα αντικείμενα, η κοινωνική νόηση αυτόματα εμπλέκει την κοινωνική ερμηνεία. Είναι πιο σημαντικό να εξηγήσουμε γιατί ένας άνθρωπος είναι «εύθραυστος» παρά να εξηγήσουμε γιατί ένα αντικείμενο είναι εύθραυστο.

Ο ρόλος του εγκεφάλου

Κατά τη δεκαετία του 90 έγινε παραδεκτός ο καίριος ρόλος των νευρικών συστημάτων σε μια σειρά από ψυχολογικές διεργασίες συμπεριλαμβανομένων και των κοινωνικών διαδικασιών. Η κοινωνική ψυχοφυσιολογία δεν είναι βέβαια κάτι καινούργιο. Π.χ. οι ψυχοφυσιολογικές έμμεσες μετρήσεις για τις στάσεις (καρδιακός παλμός, διαστολή κόρης οφθαλμών, αγωγιμότητα της επιδερμίδας, εφίδρωση που μετρούν τη διέγερση) είναι παλιά ιστορία. Ο ενθουσιασμός επιστημόνων και κοινού στις μέρες μας αφορά την ανάπτυξη της λειτουργικής μαγνητικής τομογραφίας (fMRI), που δίνει εικόνες του εγκεφάλου σε λειτουργία. Αυτές οι απεικονιστικές τεχνικές δίνουν τη δυνατότητα στον ερευνητή να βάλει το άτομο στον μαγνητικό τομογράφο, να του δώσει κάποια ερεθίσματα και να παρατηρήσει τη ροή του αίματος σε διακριτές περιοχές του εγκεφάλου, πράγμα που παρέχει ενδείξεις για τις πιθανές λειτουργίες αυτών των περιοχών κατά την εκτέλεση διαφορετικών έργων. Αυτές οι τεχνικές λειτουργούν συμπληρωματικά με παλαιότερες τεχνικές όπως το ηλεκτρο-εγκεφαλογράφημα, και η ηλεκτρο-μυογραφία (π.χ. για συσπάσεις των μυών του προσώπου).

Για τους ερευνητές στο χώρο της κοινωνικής νόησης κάποιες από αυτές τις τεχνικές τους επιτρέπουν να εντοπίσουν διακριτές κοινωνικές γνωστικές διεργασίες με βάση διακριτές νευροψυχολογικές αποκρίσεις. Πρόσφατες μελέτες, για παράδειγμα, έχουν δείξει ότι διαφορετικά νευρικά συστήματα ενεργοποιούνται κατά την αντίληψη προσώπων και διαφορετικά κατά την αντίληψη αντικειμένων. Για παράδειγμα οι Mitchell et al. (2002) έδειξαν σε φοιτητές μια σειρά από ζεύγη επιθέτων – ουσιαστικών και οι συμμετέχοντες έπρεπε να αποφασίσουν κατά πόσο το εκάστοτε επίθετο «θα μπορούσε ποτέ να ισχύει» για το εκάστοτε ουσιαστικό. Τα

ουσιαστικά ήταν ονόματα ανθρώπων (π.χ. Γιάννης, Μαρία) ή αντικειμένων (πουκάμισο, μανταρίνι) και τα επίθετα ήταν είτε τυπικά χαρακτηριστικά ανθρώπων (π.χ. νευρικός, διεκδικητικός) είτε τυπικά χαρακτηριστικά αντικειμένων (π.χ. τρύπιο, με κουκούτσια). Βρέθηκε ότι η νευρική δραστηριότητα διέφερε όταν οι συμμετέχοντες εξέφεραν κρίσεις για ανθρώπους σε σύγκριση με την εκφορά κρίσεων για αντικείμενα. Οι περιοχές του εγκεφάλου που εμπλέκονται σε αυτές τις διαδικασίες είναι: ο ενδιάμεσος προμετωπιαίος φλοιός (medial prefrontal cortex, mPFC), η άνω κροταφική αύλακα (superior temporal sulcus, STS) και η ατρακτοειδής έλικα του κροταφιαίου λοβού (fusiform gyrus, FFA)

Αυτό όμως που έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε ευρήματα από αυτή την κατηγορία ερευνών είναι η πιθανότητα, η κοινωνική νόηση να αποτελεί τη βασική κατάσταση «ηρεμίας». Σε πολλές μελέτες στο χώρο της κοινωνικής νευροεπιστήμης, οι κρίσεις για κοινωνικά ερεθίσματα συνήθως προκαλούν «ενεργοποιήσεις» τμημάτων του εγκεφάλου που εμφανίζονται ως σχετικά μικρές αλλαγές σε σχέση με την υποτιθέμενη ουδέτερη συνθήκη (π.χ. το να κοιτάει ο συμμετέχων ένα σταθερό σημείο ανάμεσα στις δοκιμές). Αντιθέτως, οι κρίσεις για αντικείμενα συνήθως προκαλούν «απενεργοποιήσεις» σε σχέση με την ουδέτερη συνθήκη. Αυτό υποδεικνύει ότι η ουδέτερη συνθήκη μπορεί να μην είναι καθόλου ουδέτερη. Αντίθετα οι άνθρωποι αυθόρμητα μπαίνουν σε διαδικασία κοινωνικής νόησης (π.χ. τι κάνει τώρα ο ερευνητής, ελπίζω να ξέρει τι κάνει, θα προφτάσω να πάω στο ραντεβού που έχω σε μισή ώρα;). Ας υποθέσουμε ότι οι περισσότερες τυχαίες σκέψεις των ανθρώπων έχουν να κάνουν με άλλους ανθρώπους, και εμπλέκουν ενεργά νευρικά συστήματα του εγκεφάλου. Όταν ο ερευνητής ζητάει από τους συμμετέχοντες να κάνουν νοερά αριθμητικές πράξεις ή άλλα μη κοινωνικά έργα, η διαδικασίες κοινωνικής νόησης «κατεβάζουν ρολά» και το ίδιο κάνουν και οι αντίστοιχες περιοχές του εγκεφάλου. Αντίθετα, όταν οι άνθρωποι ασχολούνται με κοινωνικά ερεθίσματα, η ενεργοποίηση αυτών των περιοχών δεν διαφέρει ιδιαίτερα από την ουδέτερη συνθήκη κατά την οποία ήδη σκέφτονταν για κοινωνικά ερεθίσματα.

Πρόσφατα πολύ ενδιαφέροντα ευρήματα (Mitchell et al., 2005, Harris & Fiske, 2006) δείχνουν ότι οι άνθρωποι με μεγαλύτερη ευκολία σκέφτονται για τους σκύλους όπως σκέφτονται για τους ανθρώπους, απ' ότι για τους ναρκομανείς ή τους άστεγους. Δηλ. η αυτόματη απόκριση των ανθρώπων για μια εξωομάδα που προκαλεί απέχθεια (όπως έχει βρεθεί με κλασικές μετρήσεις ότι ισχύει για τους ναρκομανείς

και τους άστεγους) ενεργοποιεί νευρικά συστήματα συνδεδεμένα με την απέχθεια, αλλά όχι συστήματα χαρακτηριστικά της κοινωνικής νόησης για ενδοομάδες ή για άλλες εξωομάδες. Από την άλλη πλευρά, οι άνθρωποι αποδίδουν ανθρώπινα ψυχολογικά χαρακτηριστικά στους σκύλους, απ' ότi δείχνει η αντίστοιχη νευρική δραστηριότητα.

Επισημαίνοντας τη σημασία του «κοινωνικού» εγκεφάλου, πρέπει να ξεκαθαρίσουμε κάτι. Οι άνθρωποι – και κάποιοι επιστήμονες – θεωρούν ότi υπάρχει αντιπαράθεση μεταξύ βιολογικών και πολιτισμικών ερμηνειών (κάτι σαν την παλιά αντιπαράθεση φύσης – ανατροφής). Όμως, ο εγκέφαλος και οι κουλτούρα δεν αποτελούν ανταγωνιστικές ερμηνείες για τα ίδια φαινόμενα για τους εξής λόγους:

- 1) Ο εγκέφαλός μας έχει την προδιάθεση να «συλλαμβάνει» την κουλτούρα μας γιατί αυτή μας κοινωνικοποιεί. Για παράδειγμα, έχει βρεθεί ότi ο κοινωνικός αποκλεισμός ενεργοποιεί νευρικά συστήματα που είναι γνωστό ότi συνδέονται με το σωματικό πόνο. Επίσης, η ευαισθησία στο σωματικό πόνο προβλέπει την ευαισθησία στον «κοινωνικό» πόνο, και ακόμα, η εμπειρία του κοινωνικού πόνου ευαισθητοποιεί τους ανθρώπους στο σωματικό πόνο.
- 2) Οι πολιτισμικές πληροφορίες αποθηκεύονται στον εγκέφαλό μας.
- 3) Ο ανθρώπινος εγκέφαλος κυριολεκτικά αλλάζει με βάση τις πολιτισμικές μας εμπειρίες. Π.χ. οι οδηγοί ταξί έχουν μεγαλύτερες οπίσθιες περιοχές του ιππόκαμπου (που συνδέεται με τη χωρική μνήμη) όσο περισσότερο οδηγούν, γιατί πρέπει να απομνημονεύουν τους δρόμους.

Ο ρόλος της κουλτούρας

Ακόμα και σε περιορισμένες πολιτισμικές συγκρίσεις (π.χ. Αμερικανοί ή Καναδοί σε σχέση με Ιάπωνες, Κινέζους και Κορεάτες φοιτητές) εμφανίζονται πολύ σημαντικά ευρήματα. Για παράδειγμα, οι κουλτούρες διαφέρουν ως προς την απόδοση αιτίων: οι «Δυτικοί» είναι πιο αναλυτικοί, ενώ οι «Ασιάτες» πιο ολιστικοί (Nisbett et al., 2001). Κάτι τέτοιο επηρεάζει το πώς οι άνθρωποι αποφασίζουν αν για κάποιες πράξεις είναι υπεύθυνες οι συνθήκες ή οι άνθρωποι, και έχει συνέπειες για το νόμο, την ηθική, τους κοινωνικούς ρόλους κ.α.

Άλλο παράδειγμα αφορά τις πολιτισμικές διαφορές στα συστήματα πεποιθήσεων: οι κουλτούρες που ασπάζονται τον κοινωνικό κυνισμό, θεωρούν ότi η επίδειξη δύναμης δημιουργεί ενδοτικότητα και υιοθετούν ανάλογες στρατηγικές

επιρροής. Με δεδομένη την παγκοσμιοποίηση, τα κοινωνιογνωστικά ευρήματα για τις πολιτισμικές διαφορές είναι πολύ σημαντικά, για να καταλαβαίνουν οι άνθρωποι πώς βλέπουν οι άλλοι άνθρωποι την κοινωνική αλληλεπίδραση και να αποφεύγονται οι πολλές παρανοήσεις.

Άλλο παράδειγμα κοινωνιογνωστικών πολιτισμικών διαφορών αποτελεί η θεώρηση του εαυτού: οι «Δυτικοί» θεωρούν τον εαυτό ως ανεξάρτητο και αυτόνομο, ενώ οι «Ασιάτες» ως αλληλοεξαρτώμενο και αρμονικό (Markus & Kitayama, 1991). Αυτή η διαφοροποίηση έχει επιπτώσεις για την αυτοεκτίμηση, για τους κοινωνικούς ρόλους και για άλλες έννοιες που έχουν καίρια θέση στην κοινωνική νόηση.

Διαμόρφωση εντυπώσεων για τους άλλους ανθρώπους

Πηγές:

- Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 80 – 87).
- A. Χαντζή (1999). Ενδο-ατομικές και δι-ατομικές διαδικασίες. Στο Σ. Βοσνιάδου (Επιμ.), *Εισαγωγή στην Ψυχολογία* (τόμος Β), σελ. 23-29.
- Orehek, E., Dechesne, M., Fishbach, A., Kruglanski, A.W., & Chun, W.Y. (2010). On the inferential epistemics of trait centrality in impression formation. *European Journal of Social Psychology*, 40, 1120 – 1135.

Όπως επισημαίνουν οι Orehek et al. (2010), η διαμόρφωση εντυπώσεων για άλλους ανθρώπους αποτελεί κύρια όψη της κοινωνικής αλληλεπίδρασης γιατί οι πεποιθήσεις για άλλους ανθρώπους καθοδηγούν σε μεγάλο βαθμό τις διαπροσωπικές αποφάσεις και τις δράσεις που θα επιλέξουμε. Για παράδειγμα, αν έχουμε την εντύπωση ότι ένας πολιτικός έχει αρχές, μπορεί να τον ψηφίσουμε, ή αν πιστεύουμε ότι ένας δικηγόρος είναι εύγλωττος μπορεί να τον επιλέξουμε για μια σημαντική δικαστική υπόθεσή μας.

Διαμόρφωση εντυπώσεων είναι η διαδικασία συναγωγής συμπερασμάτων για τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά ενός ατόμου από τη συμπεριφορά του και από άλλα ήδη γνωστά ψυχολογικά χαρακτηριστικά και η οργάνωση των διαθέσιμων πληροφοριών σε μια συνολική και συνεκτική εικόνα (Schneider, Hastorf & Ellsworth, 1979).

Το μοντέλο διαμόρφωσης του Asch

Ο Asch (1946) διερεύνησε το θέμα της διαμόρφωσης εντυπώσεων, μέσα στο θεωρητικό πλαίσιο της Ψυχολογίας Gestalt. Σύμφωνα με το θεωρητικό μοντέλο του Asch, οι πληροφορίες που έχουμε για τα χαρακτηριστικά ενός ατόμου οργανώνονται σε ένα σύνολο (Gestalt). Η εντύπωση που δημιουργείται είναι δυναμική, γιατί κάθε χαρακτηριστικό επηρεάζει τα υπόλοιπα και επομένως η έννοια καθενός χαρακτηριστικού χωριστά δεν είναι απαραίτητα η ίδια με την έννοια που αποκτά μέσα στο σύνολο (Schneider et al., 1979).

Για να θεμελιώσει το μοντέλο του, ο Asch έκανε μια σειρά από πειράματα στα οποία χρησιμοποίησε το εξής πειραματικό υπόδειγμα:

Ο Asch (1946) παρουσίασε σε συμμετέχοντες μια περιγραφή 7 χαρακτηριστικών ενός υποθετικού ατόμου, στην οποία εμφανιζόταν είτε η λέξη *θερμός* ή *ψυχρός*, είτε η λέξη *ευγενικός* ή *ωμός*. Το ποσοστό των συμμετεχόντων που απέδωσαν και άλλα χαρακτηριστικά στο άτομο-στόχο επηρεάστηκε αισθητά όταν το *θερμός* αντικαταστάθηκε από το *ψυχρός*, αλλά όχι όταν το *ευγενικός* αντικαταστάθηκε από το *ωμός*.

- Ευφυής
 - Ικανός
 - Εργατικός
 -
 - Αποφασισμένος
 - Πρακτικός
 - Προσεκτικός
- Το άδειο πεδίο περιέχει είτε
θερμός ή ψυχρός
είτε
ευγενικός ή ωμός

Ποσοστά απόδοσης επιπρόσθετων χαρακτηριστικών ως συνάρτηση της εισαγωγής ενός χαρακτηριστικού εστίασης:

Επιπρόσθετα χαρακτηριστικά	Χαρακτηριστικά εστίασης που εισήχθησαν στη λίστα			
	Θερμός	Ψυχρός	Ευγενικός	Ωμός
Γενναιόδωρος	91	8	56	58
Σοφός	65	25	30	50
Ευτυχισμένος	90	34	75	65
Καλοπροαίρετος	94	17	87	56
Αξιόπιστος	94	99	95	100

Πηγή: βασισμένο στον Asch (1946)

Ο Asch υποστήριξε ότι το θερμός/ψυχρός αποτελεί διάσταση **κεντρικού χαρακτηριστικού** που ασκεί μεγαλύτερη επιρροή στη διαμόρφωση εντύπωσης απ' ό,τι το ευγενικός/ωμός, που αποτελεί διάσταση **περιφερειακού χαρακτηριστικού**.

Το πείραμα του Asch επαναλήφθηκε σε νατουραλιστικό πλαίσιο από τον Kelley (1950).

Σφάλματα μεροληψίας στη διαμόρφωση εντυπώσεων

Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 80 – 87).

- 1) Πρότερο και πρόσφατο
- 2) Θετικότητα και αρνητικότητα
- 3) Προσωπικές εννοιολογικές κατασκευές και άρρητες θεωρίες προσωπικότητας
- 4) Εξωτερική εμφάνιση

Η γνωστική άλγεβρα

Πηγές:

A. Χαντζή (1999). Ενδο-ατομικές και δι-ατομικές διαδικασίες. Στο Σ. Βοσνιάδου (Επιμ.), *Εισαγωγή στην Ψυχολογία* (τόμος Β), σελ. 23-29.

Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 80 – 87).

- **Γνωστική άλγεβρα** – Η προσέγγιση στη μελέτη της διαμόρφωσης εντυπώσεων που εστιάζει στο πώς οι άνθρωποι συνδυάζουν χαρακτηριστικά που έχουν σθένος σε μια συνολική θετική ή αρνητική εντύπωση
- **Πρόσθεση** – Μέθοδος διαμόρφωσης θετικών ή αρνητικών εντυπώσεων αθροίζοντας το σθένος όλων των συστατικών χαρακτηριστικών ενός ατόμου
- **Εξαγωγή μέσου όρου** – Μέθοδος διαμόρφωσης θετικών ή αρνητικών εντυπώσεων εξαγοντας τον μέσο όρο του σθένους όλων των συστατικών χαρακτηριστικών ενός ατόμου

- **Εξαγωγή σταθμισμένου μέσου όρου** – Μέθοδος διαμόρφωσης θετικών ή αρνητικών εντυπώσεων πρώτα σταθμίζοντας και έπειτα εξάγοντας τον μέσο όρο του σθένους όλων των συστατικών χαρακτηριστικών ενός ατόμου

Πίνακας Διαμορφώνοντας εντυπώσεις μέσα από την πρόσθεση, την εξαγωγή μέσου όρου και την εξαγωγή σταθμισμένου μέσου όρου				
	Πρόσθεση	Εξαγωγή μέσου όρου	Εξαγωγή σταθμισμένου μέσου όρου	
	Όλα τα χαρακτηριστικά σταθμισμένα με 1	Όλα τα χαρακτηριστικά σταθμισμένα με 1	Στάθμιση δυνητικού «φίλου»	Στάθμιση δυνητικού «πολιτικού»
Αρχικά χαρακτηριστικά <i>Ευφυής (+2)</i> <i>Ειλικρινής (+3)</i> <i>Βαρετός (-1)</i> Αρχική εντύπωση	+4,0	+1,33	2 3 3 +3,33	3 2 0 +4.00
Αναθεωρημένη εντύπωση αφότου μάθουμε ότι το άτομο έχει επίσης <i>χιούμορ (+1)</i>	+5,0	+1,25	(στάθμιση με 1) +2,75	(στάθμιση με 0) +3,00
Τελική εντύπωση αφότου μάθουμε ότι το άτομο είναι επίσης <i>γενναιόδωρο</i> (+1)	+6.0	+1,20	(στάθμιση με 2) +2,60	(στάθμιση με 1) +2,60

Ένα ερώτημα που απασχολεί ακόμα τους ερευνητές είναι το εξής: Τι είναι αυτό που καθιστά ένα χαρακτηριστικό κεντρικό;

Orehek, E., Dechesne, M., Fishbach, A., Kruglanski, A.W., & Chun, W.Y. (2010). On the inferential epistemics of trait centrality in impression formation. *European Journal of Social Psychology*, 40, 1120 – 1135.

Σύμφωνα με την αρχική θέση του Asch (1946), η **κεντρικότητα** ενός χαρακτηριστικού **οφείλεται στο ίδιο το χαρακτηριστικό**, δηλ. αναπαριστά μια **ιδιότητα του περιεχομένου το χαρακτηριστικού**. Ο Asch (1946) πίστευε ότι τα κεντρικά χαρακτηριστικά είναι πιο πιθανό να επηρεάζουν την εντύπωση για τα άλλα χαρακτηριστικά παρά να επηρεάζονται από τα άλλα χαρακτηριστικά. Για παράδειγμα, βρήκε ότι το χαρακτηριστικό *θερμός* ήταν πιο πιθανό να επηρεάσει την εντύπωση του χαρακτηριστικού *ευγενικός*, παρά το χαρακτηριστικό *ευγενικός* να επηρεάσει την εντύπωση του χαρακτηριστικού *θερμός*. Ο Asch (1946) πίστευε ότι τα κεντρικά χαρακτηριστικά ασκούν μια κατευθυντική δύναμη στα άλλα χαρακτηριστικά, δηλ. ότι η κεντρικότητα οφειλόταν στο ίδιο το χαρακτηριστικό.

Μετέπειτα έρευνες έθεσαν σε αμφισβήτηση αυτή τη θέση και έδειξαν ότι η κεντρικότητα ενός χαρακτηριστικού οφείλεται στις **συγκεκριμένες σχέσεις μεταξύ των συνυπαρχόντων χαρακτηριστικών**. Για παράδειγμα, ο Wishner (1960) έδειξε ότι η κεντρικότητα ενός χαρακτηριστικού καθορίζεται από τη συνάφεια των χαρακτηριστικών στη λίστα των ερεθισμάτων με τα χαρακτηριστικά στη λίστα των αποκρίσεων. Έτσι, ο Wishner (1960) έδειξε ότι χαρακτηριστικά που μοιάζουν περιφερειακά, όπως το *ευγενικός* – *ωμός*, μπορούν να είναι κεντρικά στο πλαίσιο μιας διαφορετικής λίστας χαρακτηριστικών αποκρίσεων (*ευερέθιστος*, *μη βοηθητικός*, *εγωκεντρικός*, *σκληρός*, *επικριτικός*, *δημοφιλής*, με αρχές).

Επίσης, οι Rosenberg, Nelson & Vivekanathan (1968) βρήκαν ότι οι άνθρωποι τείνουν να χρησιμοποιούν δύο κύριες και διακριτές διαστάσεις κατά τη διαμόρφωση εντυπώσεων για άλλους ανθρώπους: κοινωνική επιθυμητότητα (*καλός/κακός κοινωνικά*) και διανοητική επιθυμητότητα (*καλός/κακός διανοητικά*). Υπέθεσαν ότι το *θερμός* - *ψυχρός* είναι εμφανώς *καλός/κακός κοινωνικά* και το ίδιο ισχύει και για τα χαρακτηριστικά που χρησιμοποιήθηκαν για να αξιολογηθεί η εντύπωση (*γενναιόδωρος*, *σοφός*, *ευτυχισμένος*, *καλοπροαίρετος*, *αξιοπιστός*), γι' αυτό και το *θερμός* – *ψυχρός* αναδείχτηκαν σε κεντρικά χαρακτηριστικά. Ωστόσο, τα άλλα

χαρακτηριστικά – ερεθίσματα (*ευφυής, ικανός, εργατικός, αποφασισμένος, πρακτικός, προσεκτικός*) είναι εμφανώς καλός/κακός διανοητικά.

Ένα πείραμα των Zanna & Hamilton (1972) στήριξε αυτή την υπόθεση: Δόθηκαν στους συμμετέχοντες είτε χαρακτηριστικά – ερεθίσματα της διάστασης της κοινωνικής επιθυμητότητας (*θερμός – ψυχρός*) στο πλαίσιο 4 χαρακτηριστικών διανοητικής επιθυμητότητας (*εργατικός, επιδέξιος, αποφασισμένος, πρακτικός*), είτε χαρακτηριστικά διανοητικής επιθυμητότητας (*εργατικός – τεμπέλης*) στο πλαίσιο 4 χαρακτηριστικών κοινωνικής επιθυμητότητας (*θερμός, κοινωνικός, καλοπροαίρετος, με χιούμορ*). Μετά δόθηκαν στους συμμετέχοντες λίστα χαρακτηριστικών απόκρισης που τα μισά έπεφταν στη διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας και τα άλλα μισά στη διάσταση της διανοητικής επιθυμητότητας. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα χαρακτηριστικά *θερμός – ψυχρός* αναδείχθηκαν κεντρικά μόνο αναφορικά με τις αποκρίσεις στα χαρακτηριστικά κοινωνικής επιθυμητότητας, ενώ τα χαρακτηριστικά *εργατικός – τεμπέλης* αναδείχθηκαν κεντρικά μόνο αναφορικά με τις αποκρίσεις στα χαρακτηριστικά διανοητικής επιθυμητότητας.

Οι Orehek et al. (2010) προτείνουν ότι **ένα χαρακτηριστικό είναι κεντρικό στο μέτρο που υποκειμενικά θεωρείται ότι υπονοεί άλλα χαρακτηριστικά.**

Πιο συγκεκριμένα, υποθέτουν ότι **οι σχέσεις μεταξύ χαρακτηριστικών αποθηκεύονται στη μνήμη ως μονοκατευθυντικοί κανόνες** (π.χ. αν κάποιος είναι *θερμός*, τότε είναι και *φιλικός*) και όχι ως συνάφειες (π.χ. όσο πιο *θερμός*, τόσο πιο *φιλικός* και το αντίστροφο: όσο πιο *φιλικός*, τόσο πιο *θερμός*). Αυτή τους την υπόθεση επιβεβαίωσαν **στο πρώτο τους πείραμα**, όπου έδωσαν σε 129 συμμετέχοντες 50 ζεύγη χαρακτηριστικών (π.χ. *ειλικρινής – φιλικός*) και τους ζήτησαν στο πρώτο ερωτηματολόγιο να απαντήσουν στην εξής ερώτηση: «Αν κάποιος είναι *ειλικρινής*, τότε είναι και *φιλικός*» (1 = διαφωνώ απόλυτα, 9 = συμφωνώ απόλυτα). Στο δεύτερο ερωτηματολόγιο τους ζήτησαν να απαντήσουν στην αντίστροφη ερώτηση: «Αν κάποιος είναι *φιλικός*, τότε είναι και *ειλικρινής*» (1 = διαφωνώ απόλυτα, 9 = συμφωνώ απόλυτα). Τα αποτελέσματά τους έδειξαν μια συνολική ασυμμετρία στις αναπαραστάσεις των σχέσεων μεταξύ χαρακτηριστικών (για 27 από τα 50 ζεύγη).

Περαιτέρω υπέθεσαν ότι **η υποκειμενική ισχύς του μονοκατευθυντικού κανόνα** (π.χ. κάποιος μπορεί να πιστεύουν σε μεγάλο βαθμό στον κανόνα ότι η *ειλικρίνεια* υπονοεί τη *φιλικότητα*, ενώ κάποιος άλλοι λιγότερο) επηρεάζει το κατά πόσο το κεντρικό χαρακτηριστικό θα οδηγήσει στην αντίστοιχη εκφορά κρίσης. Έτσι,

στο δεύτερό τους πείραμα, (N = 77), οι μισοί συμμετέχοντες διάβασαν για ένα άτομο στόχο που ενδιαφερόταν να γίνει φίλος τους, ενώ οι άλλοι μισοί για κάποιον που ενδιαφερόταν να μπει στην ομάδα τους (μπάσκετ). Η λίστα με τα χαρακτηριστικά ερεθίσματα ήταν: ευφυής, ικανός, εργατικός, θερμός/γρήγορος, πρακτικός, προσεκτικός. Η πρώτη ερώτηση για τη βασική εξαρτημένη μέτρηση ήταν η εξής: «Αν κάποιος είναι θερμός/γρήγορος, θα υπέθετες ότι είναι και καλός φίλος;», «Αν κάποιος είναι θερμός/γρήγορος, θα υπέθετες ότι είναι και καλός μπασκετμπολίστας;». Η δεύτερη ερώτηση ήταν κατά πόσο θα ήθελαν αυτό το άτομο ως φίλο, ή ως μπασκετμπολίστα (ανάλογα με τη συνθήκη). Τα πρώτα αποτελέσματα έδειξαν – όπως αναμενόταν – ότι το ενδιαφέρον για φιλία ήταν υψηλότερο για το θερμό απ’ ότι για το γρήγορο άτομο, ενώ το ενδιαφέρον για παίκτη ήταν υψηλότερο για το γρήγορο απ’ ότι για το θερμό άτομο. Ακόμα πιο σημαντικό όμως ήταν το γεγονός ότι η υποκειμενική ισχύς του κανόνα ότι η θερμότητα (έναντι της ταχύτητας) υπονοεί τη φιλικότητα (ή ότι η ταχύτητα έναντι της θερμότητας υπονοεί τον καλό παίκτη) διαμεσολαβεί τη σχέση μεταξύ κεντρικού χαρακτηριστικού (θερμός/γρήγορος) και εκφοράς κρίσης (επιθυμία για φιλία, επιθυμία για συμπαίκτη), δηλ. αν θα προτιμήσει κανείς τον θερμό για φίλο και τον γρήγορο για συμπαίκτη.

Όμως, **ακόμα κι’ αν ένας τέτοιος κανόνας έχει υψηλή υποκειμενική ισχύ, μπορεί να μην εφαρμοστεί για την εκφορά κρίσης, αν δεν μπορεί το άτομο να αποφασίσει κατά πόσο είναι εφαρμόσιμος στη δεδομένη περίπτωση**. Αν υπάρχει **δυσκολία στην επεξεργασία πληροφοριών**, μπορεί ο κανόνας να μη χρησιμοποιηθεί στον ίδιο βαθμό που θα χρησιμοποιούνταν αν δεν υπήρχε δυσκολία. Για να ελέγξουν αυτή την υπόθεση, οι Orehek et al. (2010) έκαναν ένα ακόμα πείραμα (μελέτη 4), όπου οι 81 συμμετέχοντες διάβαζαν για κάποιον που ήθελε να γίνει φίλος τους και ήταν: ευφυής, ικανός, εργατικός, θερμός/ψυχρός, πρακτικός, προσεκτικός. Στη συνθήκη *υψηλής-δυσκολίας*, τα χαρακτηριστικά-ερεθίσματα προβάλλονταν θολά, ενώ στη συνθήκη *χαμηλής-δυσκολίας* καθαρά. Η εξαρτημένη μέτρηση ήταν η αξιολόγηση του ατόμου-στόχου ως φίλου. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι, αν και γενικά οι συμμετέχοντες προτιμούσαν το θερμό άτομο έναντι του ψυχρού ως φίλο, αυτή η διαφορά ήταν εντονότερη στη συνθήκη χαμηλής-δυσκολίας, απ’ ότι στη συνθήκη υψηλής-δυσκολίας.

Με βάση τα αποτελέσματα των πειραμάτων τους, οι Orehek et al. (2010) καταλήγουν την εξής πρόταση: η κεντρικότητα ενός χαρακτηριστικού είναι συνάρτηση (α) των κατευθυντικών κανόνων των ατόμων, (β) των συνθηκών που

επηρεάζουν την υποκειμενική ισχύ αυτών των κανόνων, και (γ) της δυνατότητας (ευκολίας – δυσκολίας) εφαρμογής αυτών των κανόνων στα δεδομένα της περίπτωσης.

Ο ρόλος του εαυτού στη διαμόρφωση εντυπώσεων

Sedikidis, C., & Skowronski, J.J. (1993). The self in impression formation: Trait centrality and social perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 347 – 357.

Η άποψη ότι ο εαυτός επηρεάζει την εντύπωσή μας για τους άλλους έχει υποστηριχτεί σε διάφορες μελέτες. Για παράδειγμα, έρευνες έχουν δείξει ότι η υποκειμενικά προσλαμβανόμενη κεντρικότητα κάποιων χαρακτηριστικών μπορεί να επηρεάσει το είδος των χαρακτηριστικών που θα ενεργοποιηθούν ή θα επιλεγούν όταν σκεφτόμαστε κάποιο πρόσωπο. Εντούτοις, οι Wyer & Srull (1989) επεσήμαναν «Μοιάζει σχεδόν αυτονόητο ότι οι άνθρωποι χρησιμοποιούν πληροφορίες από τον εαυτό τους ως βάση για να βγάλουν συμπεράσματα για τους άλλους – δηλ. **κρίνουν εξ ιδίων τα αλλότρια** – γι’ αυτό προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι δεν υπάρχει επαρκής ερευνητική υποστήριξη γι’ αυτή την υπόθεση».

Για παράδειγμα ο Carpenter (1988) βρήκε ότι κατά τη διαμόρφωση εντυπώσεων για την εξωστρέφεια, οι συμμετέχοντες που θεωρούσαν την εξωστρέφεια κεντρική στην αυτό-αντίληψή τους έδιναν σε πληροφορίες σχετικές με εξωστρέφεια μεγαλύτερη βαρύτητα σε σχέση με συμμετέχοντες που θεωρούσαν την εξωστρέφεια περιφερειακή στην αυτό-αντίληψή τους.

Από την άλλη, οι Catrambone & Markus (1987) βρήκαν ότι άτομα που είχαν σχήμα-εαυτού για την ανεξαρτησία (σχηματικοί) αξιολόγησαν ένα συνεργό που επεδείκνυε εξαρτημένη συμπεριφορά ως πιο εξαρτημένο απ’ ότι άτομα που δεν είχαν σχήμα-εαυτού για την ανεξαρτησία (α-σχηματικοί). Όμως, στην ίδια μελέτη βρέθηκε επίσης ότι δεν υπήρχε σημαντική διαφορά μεταξύ σχηματικών και α-σχηματικών ατόμων ως προς την αξιολόγηση της ανεξαρτησίας ενός συνεργού που επεδείκνυε ανεξάρτητη συμπεριφορά. Σε τι οφείλονται αυτά τα αντιφατικά αποτελέσματα;

Ίσως λοιπόν η επίδραση του εαυτού στη διαμόρφωση εντυπώσεων για άλλους να εξαρτάται από τη **φύση της πληροφορίας-ερεθίσματος**, ώστε οι σχηματικοί ως προς την ανεξαρτησία να επηρεάζονται περισσότερο από εξαρτημένες σε σχέση με

ανεξάρτητες συμπεριφορές, έναντι των α-σχηματικών (που επηρεάζονται εξίσου). Αυτή η ασυμμετρία θυμίζει το **φαινόμενο της αρνητικότητας** (οι αρνητικές πληροφορίες επηρεάζουν τη διαμόρφωση εντυπώσεων περισσότερο από τις θετικές), δηλ. **μπορεί στους σχηματικούς να ενισχύεται το φαινόμενο της αρνητικότητας**. Γιατί να συμβαίνει κάτι τέτοιο; Υπάρχουν δύο πιθανές ερμηνείες.

Η πρώτη (Skowronski & Carlston, 1989) αφορά την **αυξημένη διαγνωστικότητα των αρνητικών πληροφοριών**: δηλ. στην παραπάνω έρευνα οι σχηματικοί ως προς την ανεξαρτησία επηρεάστηκαν περισσότερο από τις πιο διαγνωστικές (αρνητικές) πληροφορίες (περί εξάρτησης). Η δεύτερη ερμηνεία (Peeters & Czapinski, 1991) αφορά τα **κίνητρα αποφυγής**, δηλ. το φαινόμενο της αρνητικότητας οφείλεται στο ότι αρνητικά ερεθίσματα δημιουργούν κίνητρα αποφυγής που υποσκελίζουν τα κίνητρα προσέγγισης των θετικών ερεθισμάτων. Από αυτή την άποψη τα παραπάνω ευρήματα μπορεί να οφείλονται στο ότι οι σχηματικοί ως προς την ανεξαρτησία απειλούνται πιο πολύ από τα αρνητικά ερεθίσματα, έχουν μεγαλύτερο κίνητρο να τα αποφύγουν και έτσι δίνουν στο αρνητικό χαρακτηριστικό της εξάρτησης μεγαλύτερη βαρύτητα απ' ότι οι α-σχηματικοί.

Επειδή όμως η αρνητικότητα και η διαγνωστικότητα έχουν υψηλή συσχέτιση, οι **Sedikidis & Skowronski (1993)** εντόπισαν ένα χαρακτηριστικό *εξυπνάδα* – *ηλιθιότητα*, όπου οι θετικές πληροφορίες θεωρούνται πιο διαγνωστικές και ασκούν μεγαλύτερη επιρροή από τις αρνητικές. Χρησιμοποίησαν και ένα άλλο χαρακτηριστικό *εντιμότητα* – *ανεντιμότητα* όπου ισχύει η αυξημένη διαγνωστικότητα των αρνητικών πληροφοριών. Έτσι προσπάθησαν να ελέγξουν χωριστά τις δύο πιθανές ερμηνείες **κίνητρα αποφυγής και αυξημένη διαγνωστικότητα πληροφοριών**. Στη φάση του προ-τεστ, οι συμμετέχοντες (N = 140) πήραν μια λίστα με 16 χαρακτηριστικά (μεταξύ των οποίων και τα *έξυπνος* και *έντιμος*) και τους ζητήθηκε να πουν (α) πόσο κεντρικό ήταν το κάθε χαρακτηριστικό για την αυτό-αντίληψή τους, (β) πόσο συχνά συμπεριφέρονταν σύμφωνα με αυτό το χαρακτηριστικό, και (γ) πόσο άσχημα θα ένιωθαν αν μάθαιναν ότι δε διαθέτουν αυτό το χαρακτηριστικό. Με βάση τις απαντήσεις τους οι συμμετέχοντες χωρίστηκαν σε αυτούς για τους οποίους η *εξυπνάδα* (εντιμότητα) ήταν κεντρική ή περιφερειακή για την αυτό-αντίληψή τους. Σε επόμενη φάση, δόθηκε στους συμμετέχοντες ένα βιβλιαράκι με περιγραφές 11 ατόμων στόχων, εκ των οποίων οι 4 ήταν αντιφατικές, δηλ. περιείχαν τόσο αρνητικές όσο και θετικές πληροφορίες. Εξ αυτών οι 2 περιγραφές περιείχαν 2 συμπεριφορές (μια θετική και μια αρνητική συμπεριφορά),

ενώ οι άλλες 2 περιείχαν 4 συμπεριφορές (δυο θετικές και δυο αρνητικές συμπεριφορές). Στη μια συνθήκη οι συμπεριφορές αφορούσαν τη διάσταση *εξυπνάδα – ηλιθιότητα* και στην άλλη συνθήκη τη διάσταση *εντιμότητα – ανεντιμότητα*. Η εξαρτημένη μέτρηση αφορούσε το πόσο *έξυπνο – ηλίθιο* (έντιμο – ανέντιμο) φαινόταν το άτομο στόχος.

Οι ερευνητές υπέθεσαν ότι **αν ίσχυε η ερμηνεία της αυξημένης διαγνωστικότητας**, οι συμμετέχοντες για τους οποίους η *εξυπνάδα* ήταν *κεντρική* για την αυτό-αντίληψή θα έκριναν το άτομο στόχο πιο *θετικά* από αυτούς για τους οποίους η *εξυπνάδα* ήταν περιφερειακή (θετική μεροληψία), ενώ οι συμμετέχοντες για τους οποίους η *εντιμότητα* ήταν *κεντρική* για την αυτό-αντίληψή θα έκριναν το άτομο στόχο πιο *αρνητικά* από αυτούς για τους οποίους η *εντιμότητα* ήταν περιφερειακή (αρνητική μεροληψία). Η υπόθεσή τους αυτή επαληθεύτηκε, αλλά μόνο για αναφορικά με τις περιγραφές που περιείχαν 4 συμπεριφορές. Επίσης υπέθεσαν ότι **αν ίσχυε η ερμηνεία των κινήτρων αποφυγής** οι περιγραφές 4 συμπεριφορών (έναντι των 2 συμπεριφορών) θα ενίσχυε το φαινόμενο της αρνητικότητας αναφορικά με τις κρίσεις *εντιμότητας – ανεντιμότητας*, αλλά θα αποδυνάμωνε το φαινόμενο της θετικότητας αναφορικά με τις κρίσεις *εξυπνάδας – ηλιθιότητας*. Αυτή τους η υπόθεση δεν επαληθεύτηκε.

Το μοντέλο του «συνεχούς»: Από την «κατηγοριακή» στην «εξατομικευμένη» επεξεργασία

Πηγές:

- A. Χαντζή (1999). Ενδο-ατομικές και δι-ατομικές διαδικασίες. Στο Σ. Βοσνιάδου (Επιμ.), *Εισαγωγή στην Ψυχολογία* (τόμος Β), σελ. 23-29.
- Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 80 – 87).

Τελικά, δημιουργούμε συνολικές εντυπώσεις, όπως προβλέπει το μοντέλο διαμόρφωσης του Asch ή οι εντυπώσεις δημιουργούνται βήμα προς βήμα, όπως προβλέπει το μοντέλο της γνωστικής άλγεβρας του Anderson. Οι Fiske & Neuberg (1990) υποστηρίζουν ότι αυτοί οι δυο τρόποι δημιουργίας εντυπώσεων αποτελούν **τα δυο άκρα ενός «συνεχούς»** με ενδιάμεσες περιπτώσεις. Πιο συγκεκριμένα, οι Fiske & Neuberg (1990) (βλ. και Hinton, 1993) προτείνουν ότι κάνουμε μια γρήγορη

αρχική κατηγοριοποίηση (**top-down processing**) του εκάστοτε ατόμου, με βάση κάποια πληροφορία που έχουμε γι' αυτό. Αν μάλιστα δεν μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα αυτό το άτομο, δεν προχωράμε πιο πέρα από αυτή την αρχική κατηγοριοποίηση. Για παράδειγμα, σε κάποιο πάρτι μας συστήνουν κάποιον και τον κατηγοριοποιούμε, με βάση την εμφάνιση και την ιδιότητά του, ως σοβαρό φοιτητή φιλοσοφίας (στο μέτρο που η κατηγορία «σοβαρός φοιτητής φιλοσοφίας» μας είναι γνωστή και προσβάσιμη). Αν το άτομο μας ενδιαφέρει, δηλ. **αν έχουμε κίνητρο**, θα δώσουμε μεγαλύτερη προσοχή στις περαιτέρω πληροφορίες που το αφορούν για να ελέγξουμε αν η αρχική μας κατηγοριοποίηση, δηλαδή η πρώτη συνολική εντύπωση, ήταν σωστή. Αν οι πληροφορίες που αφορούν το άτομο είναι συνεπείς με την αρχική κατηγοριοποίησή μας, τότε μπαίνουμε σε μια διαδικασία **κατηγοριακής επιβεβαίωσης**, ενώ αν δεν είναι συνεπείς, μπαίνουμε σε μια διαδικασία **επανακατηγοριοποίησης**. Τέλος, αν οι πληροφορίες δεν μας οδηγούν σε μια προφανή κατηγορία, δημιουργούμε την εντύπωσή μας βήμα προς βήμα (**bottom-up processing**). Επομένως, οι Fiske & Neuberg (1990) προτείνουν ότι η δημιουργία εντυπώσεων κινείται σε ένα συνεχές, που στο ένα του άκρο βρίσκεται η *κατηγοριακή επεξεργασία* και στο άλλο η *εξατομικευμένη επεξεργασία*.

Ανάλογο είναι και το μοντέλο που προτείνει η **Brewer (1988)**:

Αρχικό στάδιο: αυτόματη ταυτοποίηση (κατατάσσουμε το άτομο σε μια κατηγορία που μας είναι γνωστή και προσβάσιμη).

Δεύτερο στάδιο: κατηγοριακή τυποποίηση (συγκρίνουμε το άτομο με το πρότυπο της κατηγορίας).

Τρίτο στάδιο: εξατομίκευση (κατατάσσουμε το άτομο σε κάποια υποκατηγορία (υπότυπο) της ευρύτερης κατηγορίας).

Τελευταίο στάδιο: προσωποποίηση (ασχολούμαστε με τα προσωπικά χαρακτηριστικά του ατόμου).

Βασικές έννοιες στην Κοινωνική Νόηση

Το ολιστικό, Gestalt μοντέλο διαμόρφωσης εντυπώσεων του Asch, ήταν το σημείο εκκίνησης για τη διερεύνηση μιας από τις σημαντικότερες έννοιες στο χώρο της Κοινωνικής Νόησης, την έννοια του σχήματος. Η έννοια του γνωστικού σχήματος πρωτοεμφανίστηκε στην πρώιμη έρευνα του Bartlett (1932) για τη μη κοινωνική μνήμη, η οποία εστίασε στον τρόπο με τον οποίο οι μνήμες κατασκευάζονται ενεργά και οργανώνονται για να διευκολύνουν την κατανόηση και τη συμπεριφορά.

Κοινωνικά Σχήματα

Πηγές:

- Fiske, S.T. (1995). Social cognition. In A. Tesser (Ed.), *Advanced Social Psychology*. New York: McGraw-Hill. (chapter 5, pp. 161 – 163).
- Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 87 – 89).

Ορισμός: Σχήμα είναι η «γνωστική δομή που αναπαριστά τη γνώση για μια έννοια ή τύπο ερεθίσματος, συμπεριλαμβανομένων των χαρακτηριστικών του και των σχέσεων μεταξύ αυτών των χαρακτηριστικών» (Fiske & Taylor, 1991, σ. 98). Τα σχήματα είναι βασικά προκατασκευασμένες αντιλήψεις ή θεωρίες για τον κοινωνικό κόσμο. Το σχήμα είναι ένα σύνολο από αλληλοσχετιζόμενα γνωστικά στοιχεία (π.χ. σκέψεις, πεποιθήσεις, στάσεις) που μας επιτρέπουν να βγάζουμε γρήγορα νόημα αναφορικά με ένα άτομο, μια κατάσταση, ένα γεγονός ή ένα μέρος, βασισμένοι σε περιορισμένες πληροφορίες. Συγκεκριμένα ερεθίσματα ενεργοποιούν ένα σχήμα. Το σχήμα ύστερα «συμπληρώνει» τις λεπτομέρειες που λείπουν.

Για παράδειγμα, ας πούμε ότι το ερέθισμα είναι «θερμός άνθρωπος». Σίγουρα έχουμε μια προκατασκευασμένη αντίληψη για το θερμό άνθρωπο. Πώς είναι οι θερμοί άνθρωποι; Τι κάνουν; «Είναι φιλικοί». Τι άλλο; «Νοιάζουν για τους άλλους και τους βοηθούν». Σε χαιρετούν στο δρόμο; «Ναι, είναι ευγενικοί και κοινωνικοί». Αυτή η προκατασκευασμένη αντίληψη είναι σχήμα. Υπάρχουν πολλά στοιχεία σ' αυτή την προκατασκευασμένη αντίληψη, αλλά αυτά τα στοιχεία συνδέονται με κάποιο τρόπο μεταξύ τους και το καθένα επηρεάζει την έννοια των άλλων. Έτσι διαμορφώνουν μια θεωρία του πως είναι οι θερμοί άνθρωποι.

Μόλις ενεργοποιηθούν, τα σχήματα διευκολύνουν την από πάνω προς τα κάτω (top down) ή καθοδηγούμενη από έννοιες ή θεωρίες επεξεργασία, σε αντιδιαστολή με την από κάτω προς τα πάνω (bottom up) ή καθοδηγούμενη από δεδομένα επεξεργασία (Rumelhart & Ortony, 1977). Τείνουμε να γεμίζουμε τα κενά με προηγούμενη γνώση και προκατασκευασμένες αντιλήψεις, παρά να αναζητούμε πληροφορίες που αντλούνται κατευθείαν από το άμεσο πλαίσιο.

Τύποι σχήματος

1. Έχουν μελετηθεί διαφορετικοί τύποι σχημάτων. Το παραπάνω παράδειγμα αφορά το **σχήμα για πρόσωπα**, δηλ. το σχήμα για τους θερμούς ανθρώπους. Οι άνθρωποι έχουν σχήματα για όλων των ειδών τα χαρακτηριστικά προσωπικότητας, π.χ. τι σημαίνει να είναι κάποιος ευερέθιστος, εξωστρεφής ή παραδοσιακός. Επίσης, στο σχήμα για πρόσωπα περιλαμβάνονται και τα σχήματα που έχουν οι άνθρωποι για τους κοινωνικούς στόχους των ατόμων, δηλ. π.χ. για τη φιλοφρόνηση ή την εκδίκηση. Επίσης, το σχήμα για πρόσωπα περιλαμβάνει το τι κάνουν κάποιες κατηγορίες ατόμων σε κάποιες καταστάσεις, π.χ. ένα ντροπαλό άτομο σε ένα πάρτι ή ένα πρακτικό άτομο σε μια επαγγελματική συνεδρίαση (αναλογία με τις **άρρητες θεωρίες προσωπικότητας**)
2. Τα **σχήματα για τον εαυτό** αποτελούν τον πυρήνα της **αυτοαντίληψής** μας. Οι άνθρωποι έχουν σχήματα για τον εαυτό τους. Για παράδειγμα, θεωρείς το εαυτό σου ανεξάρτητο ή εξαρτώμενο; Γιατί; Αν κάποιος έχει καλά ανεπτυγμένη αυτοαντίληψη για μια διάσταση/πτυχή της προσωπικότητας του (π.χ. ανεξαρτησία) θεωρείται σχηματικός ως προς αυτή τη διάσταση. Αν όχι, θεωρείται α-σχηματικός. Τα σχήματα που έχουμε για τον εαυτό μας είναι πιο πολύπλοκα από τα σχήματα που έχουμε για άλλους ανθρώπους. Οι άνθρωποι επίσης διαφέρουν ως προς τη χρόνια προσβασιμότητα σε διαφορετικά χαρακτηριστικά. Δηλ. για κάποιους ανθρώπους, κάποια χαρακτηριστικά (π.χ. εντιμότητα) ενεργοποιούνται πιο εύκολα και χρησιμοποιούνται άμεσα για την κρίση του εαυτού και των άλλων.
3. Τα **σχήματα για ρόλους** περιέχουν τη γνώση μας για τα χαρακτηριστικά και τη συμπεριφορά που αναμένονται από ανθρώπους σε συγκεκριμένες κοινωνικές θέσεις. Για παράδειγμα, το σχήμα για τον φοιτητή είναι: είναι πολύ νέος, δεν φοράει κοστούμι αν είναι άνδρας ή γούνα αν είναι γυναίκα, δεν

οδηγεί BMW, τα βράδια ξενυχτάει όχι απαραίτητα διαβάζοντας και έχει δυσκολία να ξυπνήσει το πρωί. Μια σημαντική διαφοροποίηση είναι μεταξύ ρόλων που αποκτήθηκαν (achieved roles), π.χ. φοιτητής, δηλ. ρόλων που αποκτήθηκαν μέσω κάποιας δραστηριότητας, και ρόλων που μας αποδόθηκαν αυτόματα (ascribed roles), π.χ. φύλο, φυλή. Τα σχήματα για ρόλους είναι ένας τρόπος να δει κανείς τα **στερεότυπα**.

4. Hogg & Vaughan (ελληνική έκδοση, 2010, σελ. 149). Ένα πολύ περίεργο έθιμο. Τα **σχήματα για γεγονότα** συνήθως λέγονται **σενάρια**. Έχουμε σενάρια για την παρακολούθηση μιας διάλεξης, για την επίσκεψη στον κινηματογράφο, για τη διοργάνωση ενός πάρτι, για την παρουσίαση μιας εργασίας ή για την έξοδο σε ένα εστιατόριο. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι που πάνε συχνά σε αγώνες ποδοσφαίρου ίσως έχουν ένα πολύ ξεκάθαρο σενάριο για το τι συμβαίνει τόσο μέσα όσο και έξω από το γήπεδο. Αυτό δίνει νόημα σε ολόκληρο το γεγονός. Φανταστείτε πώς θα τα πηγαίνατε αν δεν είχατε βρεθεί ποτέ σε ποδοσφαιρικό αγώνα και δεν είχατε ακούσει ποτέ για ποδόσφαιρο. Η έλλειψη σχετικών σεναρίων μπορεί συχνά να συμβάλλει καίρια σε αισθήματα αποπροσανατολισμού, σύγχυσης και έλλειψης αποτελεσματικότητας που βιώνονται από άτομα που διαμένουν προσωρινά σε ξένες κουλτούρες.
5. **Σχήματα άνευ περιεχομένου** Τα σχήματα άνευ περιεχομένου λειτουργούν σαν κανόνες επεξεργασίας, που προσδιορίζουν τις σχέσεις μεταξύ των στοιχείων αλλά δεν περιέχουν πλούσιες πληροφορίες για το περιεχόμενο. Παράδειγμα ενός τέτοιου σχήματος είναι το εξής: Αν σας αρέσει ο Τζον και στον Τζον αρέσει ο Τομ, τότε – για να διατηρήσετε την ισορροπία – θα πρέπει να σας αρέσει και ο Τομ (σχήμα ισορροπίας). Αυτό το σχήμα στερείται περιεχομένου και απλώς προσδιορίζει ένα κανόνα (τον κανόνα της μεταβατικότητας) που συνδέει τα στοιχεία.

Κατηγοριοποίηση: Βασικές αρχές

Πηγές:

Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition* (2nd edition). New York: McGraw-Hill.

Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (2010). *Social Cognition: From Brains to Culture*. New York: McGraw-Hill.

Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 89 – 92, 95-97).

Για να μπορέσουμε να χρησιμοποιήσουμε ένα προϋπάρχον σχήμα στην κοινωνική αντίληψη, πρέπει πρώτα να κατατάξουμε το ερέθισμα (π.χ. άτομο, γεγονός) σε μια οικεία κατηγορία, δηλ. να αποφασίσουμε κατά πόσον εμπίπτει σε μια κατηγορία. Για παράδειγμα, πως κατατάσσουμε κάτι στην κατηγορία «παιχνίδι»; Θα μπορούσε κανείς να απαντήσει ότι το παιχνίδι είναι διασκέδαση. Αλλά αν κανείς βαριέται ένα παιχνίδι, αυτό παύει να είναι παιχνίδι; Επίσης τα παιχνίδια έχουν κανόνες. Αλλά και οι τούμπες στο γρασίδι είναι παιχνίδι, όμως που είναι οι κανόνες; Επιπλέον τα παιχνίδια έχουν παίκτες. Τότε τι είναι η πασιέντζα;

Τα Πρότυπα (prototypes): Η προτυπική ή πρωτοτυπική εκδοχή (Brewer, 1988)

Αυτό που είναι φανερό είναι ότι **οι φυσικές κατηγορίες δεν φαίνεται να έχουν αναγκαία και ικανά χαρακτηριστικά που να τις καθορίζουν**. Αντίθετα, τα μέλη μιας κατηγορίας εμπίπτουν σε ένα **σύνολο με ασαφή όρια**, δηλ. αποτελούν ένα ασαφές σύνολο (fuzzy set), και δεν είναι πάντα ξεκάθαρο ποιες περιπτώσεις εμπίπτουν στην κατηγορία. Για παράδειγμα, η μονόπολη και το μπάσκετ είναι καλά παραδείγματα της κατηγορίας «παιχνίδια», αλλά οι τούμπες στο γρασίδι και το να βασανίζεις μυρμήγκια δεν είναι. Επομένως, κάποιες περιπτώσεις είναι λιγότερο ή περισσότερο τυπικές όσον αφορά το εύρος των ιδιοτήτων, και **η πιο τυπική ή πρότυπη περίπτωση αντιπροσωπεύει με τον καλύτερο τρόπο την κατηγορία. Το πρότυπο αποτελεί την κεντρική τάση των μελών της κατηγορίας**.

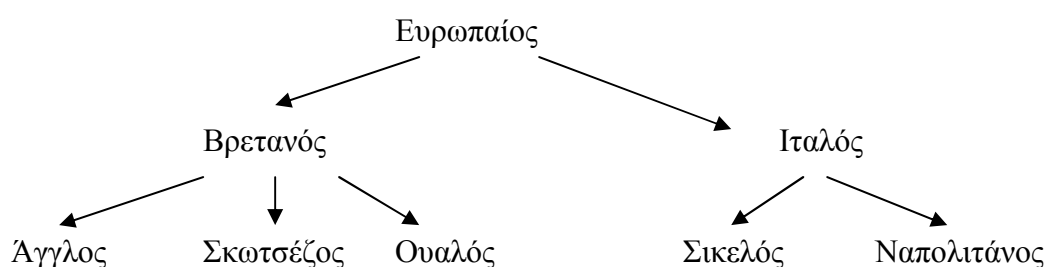
Οι άνθρωποι μπορεί να μην έχουν ποτέ στην πραγματικότητα συναντήσει το πρότυπο, γιατί **τα πρότυπα προκύπτουν ως αφηρημένα έννοια από τις εμπειρίες μας με συγκεκριμένες περιπτώσεις**. Στην ουσία, καμία από τις περιπτώσεις δεν

αποτελεί στην πράξη το πρότυπο – οι περιπτώσεις ποικίλλουν ως προς την πρωτοτυπικότητά τους. Καθώς οι περιπτώσεις εντός μιας κατηγορίας δεν είναι πανομοιότυπες αλλά διαφέρουν η μια από την άλλη σε διάφορους βαθμούς, οι κατηγορίες μπορούν να θεωρηθούν – όπως είπαμε – ως **ασαφή σύνολα οργανωμένα γύρω από ένα πρότυπο**.

Τα πρότυπα αποτελούν γνωστικές αναπαραστάσεις της κατηγορίας – μέτρα με βάση τα οποία εκτιμάται η **οικογενειακή ομοιότητα** και αποφασίζεται η κατηγοριακή υπαγωγή. Δηλ. **όσο περισσότερα κοινά χαρακτηριστικά έχει μια περίπτωση με το πρότυπο τόσο πιο συστηματικά, συναινετικά και γρήγορα ταυτοποιείται ως μέλος της κατηγορίας**.

Οι κατηγορίες είναι ασαφή σύνολα οργανωμένα γύρω από πρότυπα (Hogg & Vaughan, ελληνική έκδοση, 2010, σελ. 90).

ΠΙΟ ΠΕΡΙΕΚΤΙΚΗ



ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΠΕΡΙΕΚΤΙΚΗ

Η σχέση μεταξύ των κατηγοριών θεωρείται ότι είναι ιεραρχική, με τις λιγότερο περιεκτικές κατηγορίες να είναι τοποθετημένες κάτω από τις πιο περιεκτικές κατηγορίες (δηλαδή, οι κατηγορίες που περιλαμβάνουν λιγότερα μέλη και λιγότερες ιδιότητες είναι τοποθετημένες κάτω από τις κατηγορίες που περιλαμβάνουν περισσότερα μέλη και περισσότερες ιδιότητες). Γενικά, οι άνθρωποι είναι πιο πιθανό να βασιστούν στις κατηγορίες ενός **ενδιάμεσου επιπέδου** απ' ό,τι σε εκείνες που είναι πολύ περιεκτικές (**ευρείες, υπερτεταγμένες**) ή πολύ περιορισμένες σε περιεχόμενο (εντελώς **εξειδικευμένες**): αυτές οι ενδιάμεσες ή **βασικές κατηγορίες** δεν είναι ούτε πολύ ευρείες ούτε πολύ περιορισμένες. Ενδεικτικά, είναι πιο πιθανό να χαρακτηρίσουμε κάτι ως αυτοκίνητο (ενδιάμεση, βασική κατηγορία) παρά ως όχημα

(ευρεία κατηγορία) ή ως ένα παλιό μοντέλο Volvo Estate (εντελώς εξειδικευμένη, πολύ περιορισμένη κατηγορία).

Κριτική της Προτυπικής ή πρωτοτυπικής εκδοχής

1. Ίσως οι άνθρωποι να μην αναπαριστούν τις κατηγορίες μέσω μόνο των προτύπων. Οι κοινωνικές κατηγορίες πιο συχνά αναπαρίστανται από τα «ιδανικά» ή από «ακραία μέλη». Για παράδειγμα, το πρότυπο της νοσοκόμας μπορεί να είναι η ιδανική νοσοκόμα παρά η μέση νοσοκόμα. Επίσης, το πρότυπο μέλος της κατηγορίας «ακτιβιστές για το περιβάλλον, π.χ. Green Peace», μπορεί να είναι το ακραίο μέλος που δένεται στις άγκυρες των καραβιών. Σύμφωνα με αυτή την άποψη, τα ιδανικά ή ακραία μέλη είναι πιο πιθανόν να χρησιμοποιούνται για την αναπαράσταση κοινωνικών κατηγοριών που εκπληρώνουν κάποιους στόχους, όπου το καλύτερο παράδειγμα (πρότυπο) είναι εκείνο που εκπληρώνει τους στόχους με τον καλύτερο τρόπο. Επίσης, είναι δυνατόν οι άνθρωποι να έχουν ξεχωριστές αναπαραστάσεις του ιδανικού και του μέσου μέλους της κατηγορίας. Π.χ. αν κάποιος ξένος τουρίστας σας ζητήσει να του προτείνετε «το καλύτερο τοπικό εστιατόριο», ανάλογα με το πώς θα ερμηνεύσετε την ερώτηση, μπορεί να του προτείνετε το καλύτερο της Αθήνας, ή το πιο τυπικό/χαρακτηριστικό της Αθήνας.
2. Η αρχική άποψη ήταν ότι η κατηγοριοποίηση αποτελούσε μια αυτόματη και αναπόφευκτη διαδικασία, δηλ. ότι οι κατηγορίες ενεργοποιούνταν αυτόματα με το που συναντούσαμε μια περίπτωση. Αργότερα έγινε φανερό ότι η αυτόματη ενεργοποίηση των κατηγοριών εξαρτάται από τις συνθήκες, που συμπεριλαμβάνουν διάφορους παράγοντες συμπεριλαμβανομένων και των στόχων του ατόμου. Π.χ. αν κάποιος φίλος μας έχει καλέσει για να μας γνωρίσει κάποιον οδοντίατρο με στόχο την πιθανή σύναψη σχέσης, το πιθανότερο είναι ότι όταν τον συναντήσουμε δεν θα ενεργοποιηθεί αυτόματα η κατηγορία «οδοντίατρος», αλλά άλλες πιθανές κατηγορίες όπως, ηλικία, εμφάνιση, προσωπικότητα κλπ.
3. Μπορεί οι κατηγορίες βασικού επιπέδου να συνιστούν την αυτόματη επιλογή, αλλά ίσως αυτό να μη συμβαίνει πάντα στην κοινωνική αντίληψη, όπου παράγοντες πλαισίου και κινήτρων μπορεί να κυριαρχούν στην επιλογή επιπέδου κατηγοριοποίησης (βλ. Θεωρία Αυτοκατηγοριοποίησης).

4. Η ιεραρχική δομή των κατηγοριών δεν είναι πάντα ξεκάθαρη. Για παράδειγμα, για κάποιες κατηγορίες όπως το φύλο, η ευρεία κατηγορία άνδρας μπορεί να περιλαμβάνει περισσότερα μέλη αλλά περιλαμβάνει λιγότερες ιδιότητες από την στενότερη κατηγορία στέλεχος επιχείρησης που είναι πιο περιεκτική σε ιδιότητες. Ίσως τελικά οι κατηγορίες να αναπαρίστανται με πολύπλοκα συνδυαστικά δίκτυα που μοιάζουν με ιστό της αράχνης και όχι με καθαρές ιεραρχικές δομές. Φανταστείτε την εξής ιεραρχική δομή: Εξωστρεφής (ευρεία κατηγορία), πολιτικός – κωμικός ηθοποιός – νταής (ενδιάμεσες κατηγορίες), με αυτοπεποίθηση και κοινωνικές δεξιότητες (χαρακτηριστικά στενότερου κατώτερου επίπεδου). Τα χαρακτηριστικά κατώτερου επιπέδου μπορεί να ισχύουν για την ευρεία κατηγορία (π.χ. οι εξωστρεφείς έχουν αυτοπεποίθηση και κοινωνικές δεξιότητες), αλλά να μην ισχύουν για όλες τις ενδιάμεσες κατηγορίες (π.χ. οι πολιτικοί και ίσως κάποιοι κωμικοί να έχουν αυτοπεποίθηση και κοινωνικές δεξιότητες, αλλά οι νταήδες σίγουρα δεν έχουν).

**Τα υποδείγματα (exemplars): Η υποδειγματική εκδοχή
(Smith & Zarate, 1992)**

Η πιο ακραία κριτική των προτύπων και της προτυπικής εκδοχής, απορρίπτει εντελώς την ιδέα των προτύπων και ισχυρίζεται ότι οι κατηγορίες αναπαρίστανται ως συλλογή υποδειγμάτων, δηλ. περιπτώσεων που έχουμε συναντήσει. Οι άνθρωποι διαθέτουν πολλά υποδείγματα για κάθε κατηγορία, και κατατάσσουν ένα ερέθισμα ανάλογα με το πόσο μοιάζει με τα υποδείγματα που θυμούνται από την κατηγορία. Η υποδειγματική εκδοχή έχει αρκετά πλεονεκτήματα:

1. Εξηγεί το γεγονός ότι οι άνθρωποι γνωρίζουν συγκεκριμένα παραδείγματα που τους βοηθούν να κατανοήσουν την κατηγορία. Για παράδειγμα, αν μας ρωτήσουν αν ένα τυπικό εστιατόριο έχει περισσότερα τραπέζια για δύο ή για τέσσερις, θα εξετάσουμε νοερά υποδείγματα εστιατορίων που ξέρουμε για να δώσουμε την απάντηση. Βέβαια ούτε η προτυπική εκδοχή αμφισβητεί ότι οι άνθρωποι θυμούνται συγκεκριμένες περιπτώσεις.
2. Οι άνθρωποι γνωρίζουν αρκετά για την ποικιλομορφία (διακύμανση) των μελών μιας κατηγορίας. Για παράδειγμα, υπάρχει ποικιλία στα κινέζικα εστιατόρια, αλλά τα εστιατόρια μιας αλυσίδας fast food είναι απίστευτα ομοιόμορφα. Η προτυπική εκδοχή δεν περιέχει πληροφορίες για τη διακύμανση εντός μιας κατηγορίας, εφόσον τα

πρότυπα αποτελούν την κεντρική τάση και δεν περιέχουν πληροφορίες περί διασποράς (για να μιλήσουμε με όρους Στατιστικής).

3. Η υποδειγματική εκδοχή εξηγεί το γεγονός ότι οι άνθρωποι γνωρίζουν τις συσχετίσεις μεταξύ των χαρακτηριστικών εντός μιας κατηγορίας. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι ξέρουν ότι εντός της κατηγορίας εστιατόρια, τα πλαστικά τραπέζια, και ο έντονος φωτισμός και τα έντονα χρώματα, πάνε μαζί με την πληρωμή του λογαριασμού στο ταμείο, ενώ τα τραπεζομάντιλα, τα κεριά και το γέμισμα του ποτηριού με νερό, πάνε μαζί με την πληρωμή του λογαριασμού στο σερβιτόρο. Η προτυπική εκδοχή δεν μπορεί να εντάξει αυτή τη γνώση.

4. Η υποδειγματική εκδοχή μπορεί να εξηγήσει πως τροποποιούνται οι κατηγορίες. Κάθε νέα περίπτωση προστίθεται ως ένα ακόμη υπόδειγμα, και με την προσθήκη ελαφρώς διαφορετικών περιπτώσεων η κατηγορία σταδιακά τροποποιείται.

Οι κοινωνικές κατηγορίες αναπαρίστανται με

Πρότυπα ή Υποδείγματα;

(βλ. και Sherman, J.W. (1996). Development and mental representation of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1126-1141).

Η ερευνητική υποστήριξη για την πρωτοτυπική εκδοχή της κοινωνικής κατηγοριοποίησης, προέρχεται από έρευνες που έδειξαν ότι δεν υπάρχει συνάφεια μεταξύ των πληροφοριών που οι συμμετέχοντες θυμούνται για τα μέλη μιας ομάδας και των κρίσεων που εκφέρουν για την ομάδα στο σύνολό της. Αυτό το εύρημα, δείχνει ότι η γνώση για μια ομάδα δεν στηρίζεται στις πληροφορίες που αφορούν συγκεκριμένα μέλη και επομένως υποστηρίζεται η πρωτοτυπική αναπαράσταση των κοινωνικών κατηγοριών.

Από την άλλη μεριά, άλλες έρευνες έδειξαν ότι υπάρχει συνάφεια μεταξύ των πληροφοριών που οι συμμετέχοντες θυμούνται για τα μέλη μιας ομάδας και των κρίσεων που εκφέρουν για την ομάδα στο σύνολό της, εύρημα που υποστηρίζει την υποδειγματική αναπαράσταση των κοινωνικών κατηγοριών. Επίσης, οι Schwarz & Bless (1992) έδειξαν ότι οι κρίσεις των συμμετεχόντων για τους πολιτικούς γενικά, επηρεάστηκαν από το είδος του συγκεκριμένου πολιτικού που τους είχε πριν ζητηθεί να σκεφτούν. Για παράδειγμα, οι συμμετέχοντες που τους είχε ζητηθεί να σκεφτούν συγκεκριμένο πολιτικό που είχε εμπλακεί σε πολιτικό σκάνδαλο, αξιολόγησαν μετά

τους πολιτικούς γενικά ως λιγότερο αξιόπιστους σε σχέση με εκείνους που δεν είχαν σκεφτεί διεφθαρμένους πολιτικούς.

Επίσης, οι Smith & Zarate (1990) έδειξαν ότι η υποδειγματική εκδοχή ισχύει για νέες (άγνωστες) κοινωνικές κατηγορίες. Συγκεκριμένα, οι συμμετέχοντες έπαιρναν πληροφορίες για 4-5 μέλη 2 κοινωνικών ομάδων Α και Β και μετά τους ζητούσαν να κατατάξουν ένα νέο μέλος είτε στην Α είτε στην Β. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι κατέτασσαν τα νέα μέλη βάσει της ομοιότητας που είχαν με τα συγκεκριμένα υποδείγματα. Αν όμως είχαν πρώτα μάθει για το πρότυπο της κάθε ομάδας και μετά για τα υποδείγματα, τότε κατέτασσαν τα νέα μέλη βάσει της ομοιότητας που είχαν με το πρότυπο.

Οι περισσότεροι ερευνητές υποστηρίζουν ότι ούτε η προτυπική ούτε η υποδειγματική εκδοχή μπορεί η κάθε μια από μόνη της να εξηγήσει πως οι άνθρωποι αναπαριστούν τις κατηγορίες και αποφασίζουν αν ένα υποψήφιο μέλος εντάσσεται στην κατηγορία (κατηγοριοποίηση). Οι άνθρωποι μάλλον στηρίζονται σε **μικτές αναπαραστάσεις**. Οι άνθρωποι όντως θυμούνται συγκεκριμένα υποδείγματα που τα χρησιμοποιούν για να κατατάξουν νέες περιπτώσεις, αλλά από τα συγκεκριμένα υποδείγματα δημιουργούνται κατηγοριακές γενικεύσεις (πρότυπα), που με τη σειρά τους διευκολύνουν την κατάταξη νέων περιπτώσεων. Τα υποδείγματα ίσως αποτελούν τα βασικά υλικά για το χτίσιμο αφηρημένων γενικεύσεων, όπως είναι οι κατηγορίες, αλλά από τη στιγμή που εδραιώνεται μια κατηγορία, οι όποιες εξαιρέσεις απαιτούν επανεξέταση στο επίπεδο των υποδειγμάτων.

Ο Sherman (1996) υποστηρίζει το μοντέλο μικτών αναπαραστάσεων. Συγκεκριμένα υποστηρίζει ότι όταν δεν γνωρίζουμε πολλά για μια ομάδα, οι κρίσεις μας στηρίζονται σε υποδείγματα. Όσο πιο πολλά μαθαίνουμε για την ομάδα, διαμορφώνουμε ένα πρότυπο που το χρησιμοποιούμε, ανεξάρτητα από τα υποδείγματα στα οποία στηρίχτηκε, για να εκφέρουμε κρίσεις. Για πολύ γνωστές ομάδες, για τις οποίες υπάρχουν στερεότυπα – είτε μέσω άμεσης εμπειρίας, είτε μέσω έμμεσης πληροφόρησης – οι κρίσεις μας για στερεοτυπικά χαρακτηριστικά στηρίζονται στα πρότυπα, αλλά για άσχετα χαρακτηριστικά στηρίζονται σε υποδείγματα.

Ο Sherman (1996) έκανε δύο πειράματα για να διερευνήσει τα παραπάνω. Το πειραματικό υπόδειγμα είχε ως εξής: Δίνονταν στους συμμετέχοντες πληροφορίες για τα μέλη μιας κοινωνικής ομάδας (φοιτητές ενός συλλόγου κάποιου πανεπιστημίου). Οι πληροφορίες αποτελούνταν από 2 συμπεριφορές που υποδήλωναν «καλοσύνη», 2

συμπεριφορές που υποδήλωναν «έξυπνάδα», 2 συμπεριφορές άσχετες με τις παραπάνω έννοιες, και 4 δημογραφικά στοιχεία. Οι μισοί συμμετέχοντες έπαιρναν τις πληροφορίες 1 φορά (λίγες πληροφορίες) και οι υπόλοιποι 4 φορές (πολλές πληροφορίες). Στη μια συνθήκη (περιγραφή – ανάκληση) πρώτα ζητούσαν από τους συμμετέχοντες να πουν αν το καθένα χαρακτηριστικό περιγράφει την ομάδα (π.χ. η λέξη «έξυπνος» περιγράφει την ομάδα;) και μετά να ανακαλέσουν μια συγκεκριμένη συμπεριφορά ενός μέλους που συμπεριφέρθηκε αντίστοιχα (π.χ. έξυπνα). Στην άλλη συνθήκη (ορισμός – ανάκληση) πρώτα ζητούσαν από τους συμμετέχοντες να δώσουν τον ορισμό του κάθε χαρακτηριστικού (π.χ. τι σημαίνει η λέξη «έξυπνος») και μετά να ανακαλέσουν μια συγκεκριμένη συμπεριφορά ενός μέλους που συμπεριφέρθηκε αντίστοιχα (π.χ. έξυπνα).

Το σκεπτικό ήταν το εξής: Αν η αναπαράσταση της κοινωνικής ομάδας στηρίζεται σε υποδείγματα, ο χρόνος ανάκλησης του κάθε χαρακτηριστικού θα είναι μικρότερος στη συνθήκη περιγραφής – ανάκλησης από ότι στη συνθήκη ορισμού – ανάκλησης. Από την άλλη, αν η αναπαράσταση της κοινωνικής ομάδας στηρίζεται σε πρότυπο, η ανάκληση του κάθε χαρακτηριστικού δεν θα διευκολύνεται στη συνθήκη περιγραφής – ανάκλησης και επομένως ο χρόνος ανάκλησης δεν θα διαφέρει μεταξύ συνθήκης περιγραφής – ανάκλησης και συνθήκης ορισμού – ανάκλησης.

Οι προβλέψεις ήταν οι εξής:

1. Αν ισχύει η πρωτοτυπική εκδοχή, ο χρόνος ανάκλησης δεν θα διαφέρει μεταξύ συνθήκης περιγραφής – ανάκλησης και συνθήκης ορισμού – ανάκλησης και αυτό θα ισχύει ανεξάρτητα από την ποσότητα των πληροφοριών.
2. Αν ισχύει η υποδειγματική εκδοχή, ο χρόνος ανάκλησης θα είναι μικρότερος στη συνθήκη περιγραφής – ανάκλησης από ότι στη συνθήκη ορισμού – ανάκλησης και αυτό θα ισχύει ανεξάρτητα από την ποσότητα των πληροφοριών.
3. Αν ισχύει το μικτό μοντέλο, στην συνθήκη λίγων πληροφοριών θα ισχύει η υποδειγματική εκδοχή (ο χρόνος ανάκλησης θα είναι μικρότερος στη συνθήκη περιγραφής – ανάκλησης από ότι στη συνθήκη ορισμού – ανάκλησης), ενώ στη συνθήκη πολλών πληροφοριών θα ισχύει η πρωτοτυπική εκδοχή, (ο χρόνος ανάκλησης δεν θα διαφέρει μεταξύ συνθήκης περιγραφής – ανάκλησης και συνθήκης ορισμού – ανάκλησης).

Τα αποτελέσματα της έρευνας ήταν συμβατά με το μικτό μοντέλο.

Στο δεύτερο πείραμα, ο Sherman (1996) χρησιμοποίησε 2 πραγματικές κοινωνικές ομάδες – στόχους: μηχανικούς (για τους οποίους η εξυπνάδα είναι στερεοτυπικό χαρακτηριστικό) και ιερωμένους (για τους οποίους η καλοσύνη είναι στερεοτυπικό χαρακτηριστικό). Κατά τα άλλα χρησιμοποιήθηκε το ίδιο υπόδειγμα όπως και στο προηγούμενο πείραμα. Οι προβλέψεις ήταν οι εξής: για το στερεοτυπικό χαρακτηριστικό της κάθε ομάδας – στόχου, οι κρίσεις θα στηρίζονται στο ήδη υπάρχον πρότυπο, ανεξάρτητα από την ποσότητα των πληροφοριών (δηλ. θα ισχύουν οι προβλέψεις της πρωτοτυπικής εκδοχής). Ωστόσο, για το μη στερεοτυπικό χαρακτηριστικό της κάθε ομάδας – στόχου, οι κρίσεις θα στηρίζονται στο μικτό μοντέλο (δηλ. θα ισχύουν οι προβλέψεις του μικτού μοντέλου). Τα αποτελέσματα ήταν συμβατά με τις προβλέψεις.

Επειδή η ανάπτυξη ενός αφηρημένου προτύπου είναι μάλλον μακρόχρονη και κοπιακής διαδικασία, ίσως τα υποδείγματα να αποτελούν πιο βασική μορφή κατηγοριοποίησης (και πιθανόν να αποτελούν αυτόματη διαδικασία), μιας και έχει βρεθεί ότι χρησιμοποιούνται (α) όταν έχουμε περιορισμένους γνωστικούς πόρους, (β) για περίπλοκες έννοιες που δεν μπορούν να καλυφθούν από ένα και μόνο πρότυπο (γ) ειδικότερα από τα μικρά παιδιά.

Από την άλλη, όταν έχουμε πολλές πληροφορίες ή έχουμε κάποιο κίνητρο, η χρήση των υποδειγμάτων από κοινού με τα πρότυπα οδηγεί σε πιο λεπτομερή επεξεργασία. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι χρησιμοποιούν τόσο τα πρότυπα όσο και υποδείγματα για την αναπαράσταση της ενδοομάδας, αλλά κυρίως πρότυπα για την αναπαράσταση της εξωομάδας για την οποία γνωρίζουν λιγότερα. Εξάλλου αυτό μπορεί να εξηγήσει και το φαινόμενο της *εξωομαδικής ομοιογένειας* (θεωρούμε την εξωομάδα πιο ομοιογενή απ' ό,τι την ενδοομάδα): εφόσον η εξωομάδα αναπαρίσταται με πρότυπα, γνωρίζουμε την κεντρική τάση της κατηγορίας και τίποτα για τη διασπορά εντός της κατηγορίας, και επομένως βλέπουμε την εξωομάδα ως πιο ομοιογενή, ενώ εφόσον η ενδοομάδα αναπαρίσταται τόσο με πρότυπα όσο και με υποδείγματα, την βλέπουμε ως λιγότερο ομοιογενή. Βέβαια, μπορεί και η εξωομάδα να αναπαρίσταται τόσο με πρότυπα όσο και με υποδείγματα, αλλά διαθέτουμε περισσότερα υποδείγματα για την ενδοομάδα.

Πάντως, οι έρευνες πάνω στο θέμα της χρήσης προτύπων έναντι υποδειγμάτων γενικά δίνουν μάλλον αντιφατικά αποτελέσματα: Ενδεικτικά, η Brewer (1988) υποστηρίζει ότι καθώς οι άνθρωποι γίνονται πιο εξοικειωμένοι με μια κατηγορία, μεταβάλλουν την αναπαράστασή τους από προτυπική σε υποδειγματική, ενώ οι

Groom et al. (2005) υποστηρίζουν ότι οι οικείες κατηγορίες ενισχύουν τη χρήση αφηρημένων προτύπων, ενώ οι μη οικείες κατηγορίες τη χρήση υποδειγμάτων.

Χρήση των σχημάτων:

Ποια σχήματα χρησιμοποιούν στην πράξη οι άνθρωποι;

Οι άνθρωποι, οι καταστάσεις και τα γεγονότα διαθέτουν τόσα πολλά χαρακτηριστικά που ίσως να μην είναι αμέσως φανερό ποια χαρακτηριστικά θα χρησιμοποιηθούν ως βάση κατηγοριοποίησης, και συνεπώς ποια σχήματα θα χρησιμοποιηθούν.

Το πρόβλημα των πολλαπλών σχημάτων είναι πιο εμφανές στα σχήματα για πρόσωπα και ρόλους. Για παράδειγμα, μπορεί κανείς να είναι βρετανικής υπηκοότητας, γυναίκα, καθολική, από το Aberdeen, πνευματώδης, καλοδιαβασμένη, όχι πολύ αθλητική και να δουλεύει ως μηχανικός. Τι καθορίζει ποιο από αυτά τα ερεθίσματα θα χρησιμοποιηθεί ως βάση για την κατηγοριοποίηση και τη χρήση σχήματος;

1. Επειδή οι άνθρωποι τείνουν να χρησιμοποιούν κατηγορίες βασικού επιπέδου που δεν είναι ούτε πολύ περιεκτικές, ούτε πολύ περιορισμένες, έχουν πιο προσβάσιμους τους υπότυπους, παρά τις υπερκείμενες ή υποκείμενες κατηγορίες. Για παράδειγμα, γυναίκα καριέρας (υπότυπος), και όχι γυναίκα (υπερκείμενη κατηγορία) ή γυναίκα δικηγόρος (υποκείμενη κατηγορία).

2. Οι άνθρωποι τείνουν να χρησιμοποιούν σχήματα για ρόλους (π.χ. πολιτικός) παρά σχήματα για πρόσωπα (π.χ. εξωστρεφής), γιατί τα σχήματα για ρόλους περιέχουν περισσότερες πληροφορίες απ' ό,τι τα σχήματα για πρόσωπα.

3. Οι άνθρωποι είναι επίσης πιο πιθανό να χρησιμοποιήσουν σχήματα που ενεργοποιούνται από εύκολα ανιχνεύσιμα/προσβάσιμα χαρακτηριστικά, όπως το χρώμα του δέρματος, το ντύσιμο ή η εξωτερική εμφάνιση (π.χ. μια φόρμα εργασίας παραπέμπει σε εργάτη, ένας χαρτοφύλακας σε δικηγόρο).

4. Οι άνθρωποι είναι επίσης πιο πιθανό να χρησιμοποιήσουν σχήματα που ενεργοποιούνται από χαρακτηριστικά που ξεχωρίζουν μέσα στο πλαίσιό τους, δηλ. από ευκρινή χαρακτηριστικά – χαρακτηριστικά που ξεχωρίζουν. Π.χ. στην περίπτωση που δούμε ένα άντρα φοιτητή μόνο του μέσα σε μια ομάδα γυναικών φοιτητριών, θα ενεργοποιηθεί το σχήμα του φύλου, παρά το σχήμα «φοιτητής».

5. Τα προσβάσιμα σχήματα, εκείνα που χρησιμοποιούνται από συνήθεια ή που είναι ευκρινή στη μνήμη και τα σχήματα που έχουν σχέση με χαρακτηριστικά που είναι σημαντικά για κάποιον (σχήματα εαυτού – αυτό-αναφοράς) στο δεδομένο τους πλαίσιο, έχουν μεγάλη πιθανότητα να ενεργοποιηθούν. Για παράδειγμα, ένας ρατσιστής (κάποιος για τον οποίο η φυλή είναι σημαντική, ευκρινής στη μνήμη και χρησιμοποιείται από συνήθεια για να γίνει η επεξεργασία πληροφοριών για άτομα) θα έτεινε να χρησιμοποιήσει ρατσιστικά σχήματα περισσότερο από κάποιον που δεν ήταν ρατσιστής.

6. Τέλος, οι άνθρωποι τείνουν να ενεργοποιούν σχήματα που είναι σύμφωνα με τη διάθεσή τους (π.χ. αν είσαι σε καλή διάθεση θα χρησιμοποιήσεις σχήματα θετικού περιεχομένου) και σχήματα που βασίζονται σε πιο πρώιμες παρά σε μεταγενέστερες πληροφορίες (δηλαδή φαινόμενο του πρότερου). Π.χ. αν μας παρουσιάσουν κάποιον ως εξής: «Ο φίλος μου ο Γιώργος, που δουλεύει για το συνήγορο του πολίτη», όλες οι επόμενες πληροφορίες για το Γιώργο θα υποστούν μεροληπτική επεξεργασία.

ΣΤΟΧΟΙ και Χρήση Σχημάτων

Κόστος του να κάνεις λάθος

- Εξάρτηση του αποτελέσματος (αλληλεξάρτηση)
- Λογοδοσία/Ανάληψη ευθυνών

Κόστος του να είσαι αναποφάσιστος

- Πίεση χρόνου για απόδοση
- Αγωνία και άγχος
- Επικοινωνιακοί στόχοι

Ατομικές διαφορές

- Πολυπλοκότητα στην απόδοση αιτιών
- Προσανατολισμός απέναντι στην αβεβαιότητα
- Ανάγκη για νόηση
- Γνωστική πολυπλοκότητα
- Σχήματα εαυτού
- Χρόνια προσβασιμότητα

Σχήματα που χρησιμοποιούνται συνήθως

- Υπότυποι
- Ρόλοι
- Σχήματα με εύκολα ανιχνεύσιμα χαρακτηριστικά
- Σχήματα με ευκρινή χαρακτηριστικά
- Προσβάσιμα σχήματα (χρησιμοποιούνται από συνήθεια)
- Σχήματα αυτο-αναφοράς
- Σχήματα σύμφωνα με τη διάθεση
- Σχήματα που βασίζονται σε πρότερες πληροφορίες

Στόχοι και Χρήση Σχημάτων

Οι άνθρωποι χρησιμοποιούν την προϋπάρχουσα γνώση (σχήματα) για να καταλάβουν τις νέες πληροφορίες (δεδομένα) και αυτό τους βοηθά στις καθημερινές τους λειτουργίες. Όμως, οι στόχοι που έχουν οι άνθρωποι όταν εξετάζουν τις πληροφορίες είναι εξίσου σημαντικοί όσο και οι ίδιες οι πληροφορίες. Ανάλογα με τους στόχους μας, η ακρίβεια του σχήματος που θα χρησιμοποιήσουμε μπορεί να παίζει ασήμαντο ή σημαντικό ρόλο. Για παράδειγμα, αν απλώς θέλουμε να παραπονεθούμε σε ένα φίλο για έναν άγνωστο οδηγό που μας έβρισε στο δρόμο, που ποτέ δεν θα ξαναδούμε, το αν το σχήμα του «θυμωμένου οδηγού» και οι χαρακτηρισμοί που θα χρησιμοποιήσουμε είναι ακριβείς, λίγη σημασία έχει. Αν όμως, στόχος μας είναι πώς να προσεγγίσουμε καλύτερα έναν υποψήφιο εργοδότη, έχει σημασία αν το σχήμα που έχουμε για τον εργοδότη είναι ακριβές ή όχι.

Τα σχήματα που συνήθως χρησιμοποιούμε, όπως περιγράψαμε παραπάνω, είναι συνήθως αρκετά λειτουργικά και ακριβή και εξυπηρετούν τους άμεσους σκοπούς μας. Κάποιες φορές, ωστόσο, οι άνθρωποι χρειάζεται να χρησιμοποιήσουν πιο ακριβή σχήματα που αντιστοιχούν πιο πιστά στα διαθέσιμα δεδομένα. Η βασική αρχή που καθοδηγεί τη σχετική χρήση σχημάτων αλλά και δεδομένων είναι οι στόχοι της εκάστοτε αλληλεπίδρασης και το κόστος του να κάνει κανείς λάθος. Αν το κόστος του να κάνει κανείς λάθος είναι αυξημένο, οι άνθρωποι προσέχουν περισσότερο τα δεδομένα και ίσως να χρησιμοποιήσουν πιο ακριβή σχήματα.

● Το κόστος του να κάνει κανείς λάθος

Το κόστος του να κάνει κανείς λάθος μπορεί να γίνει σημαντικό όπου **τα αποτελέσματα των ατόμων (δηλαδή οι ανταμοιβές και οι τιμωρίες) εξαρτώνται από τις πράξεις (ή τις στάσεις) των άλλων**. Όταν η εξάρτηση του αποτελέσματος είναι αμοιβαία, ονομάζεται αλληλεξάρτηση και μπορεί να είναι θετική (π.χ. συνεργασία) ή αρνητική (ανταγωνισμός). Κάτω από αυτές τις συνθήκες, οι άνθρωποι ψάχνουν για περισσότερες πληροφορίες, προσέχουν περισσότερο τα δεδομένα – ιδιαίτερα τις πληροφορίες που είναι ασυνεπείς με τα σχήματα, γιατί δυνητικά παρέχουν σημαντικές πληροφορίες – και γενικά δίνουν μεγαλύτερη προσοχή στους άλλους ανθρώπους. Έτσι, η εξάρτηση του αποτελέσματος, σε συνδυασμό πιθανόν με οδηγίες για να είμαστε ακριβείς, συχνά μειώνει την αποκλειστική χρήση των σχημάτων και ενισχύει την προσοχή στα δεδομένα. Έχουν μελετηθεί οι επιπτώσεις

τόσο της θετικής όσο και της αρνητικής αλληλεξάρτησης στη χρήση σχημάτων: έχει βρεθεί σε συνθήκες ανταγωνισμού, τα άτομα προσέχουν πιο πολύ τον αντίπαλο, και σε συνθήκες συνεργασίας προσέχουν πιο πολύ το συνεργάτη, απ' ό,τι σε συνθήκες όπου δεν υπάρχει αλληλεξάρτηση. Επίσης, σε συνθήκες ανταγωνισμού τα άτομα θυμούνται πιο πολλές πληροφορίες για τα μέλη της εξωομάδας, απ' ό,τι σε συνθήκες συνεργασίας.

Το κόστος του να κάνει κανείς λάθος μπορεί να γίνει επίσης σημαντικό όπου οι άνθρωποι χρειάζεται **λογοδοτήσουν**, και **να αναλάβουν περισσότερο τις ευθύνες τους**: δηλαδή, να εξηγήσουν ή να δικαιολογήσουν τις αποφάσεις ή τις πράξεις τους σε άλλους. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, οι άνθρωποι πάνε πέρα από τα σχήματα και υπάρχει μεγαλύτερη επαγρύπνηση και προσοχή σε δεδομένα. Για παράδειγμα, οι ένορκοι σε μια δίκη για φόνο είναι λιγότερο πιθανό να στηριχτούν στις πρώτες εντυπώσεις και πιο πιθανό να χρησιμοποιήσουν τα αποδεικτικά στοιχεία, για πάρουν μια απόφαση. Επίσης, αν οι άνθρωποι ενημερωθούν ότι οι κρίσεις τους για την προσωπικότητα κάποιου, θα συγκριθούν με τα αποτελέσματα από τεστ προσωπικότητας, οι κρίσεις τους είναι πιο περίπλοκες, πιο ακριβείς και τις εκφέρουν με λιγότερη σιγουριά. Γενικά η λογοδοσία και η υπευθυνότητα οδηγεί σε εξέταση των εναλλακτικών, ανοχή στην ασυνέπεια, και δεκτικότητα σε νέα στοιχεία, δηλ. σε περισσότερο περίπλοκη νόηση, η οποία μπορεί να βελτιώσει την ακρίβεια.

● **Το κόστος του να είναι κανείς αναποφάσιτος**

Όπως είδαμε, το κόστος του να κάνει κανείς λάθος κάνει τους ανθρώπους πιο προσεκτικούς, αλλά οι ανάγκες της κοινωνικής ζωής συχνά απαιτούν γρήγορες και αποτελεσματικές κρίσεις. Όταν λοιπόν απαιτείται αποφασιστικότητα, αυξάνει το κόστος μιας αργοπορημένης ή ασαφούς απάντησης.

Αν το κόστος του να είναι κανείς αναποφάσιτος είναι υψηλό, οι άνθρωποι τείνουν να παίρνουν μια γρήγορη απόφαση ή να σχηματίζουν μια γρήγορη εντύπωση. Πράγματι, οποιαδήποτε απόφαση ή εντύπωση, όσο ανακριβής και αν είναι, ίσως να είναι προτιμότερη από καμία απόφαση ή εντύπωση. Επομένως, **οι άνθρωποι βασίζονται πάρα πολύ στα σχήματα**.

Η **πίεση χρόνου ως προς την απόδοση** (δηλαδή όταν προβαίνει κανείς σε κρίσεις ή εκτελεί ένα έργο χωρίς την κατάλληλη άνεση χρόνου) μπορεί να αυξήσει τη χρήση σχημάτων. Για παράδειγμα, σε μια μελέτη, η πίεση χρόνου ήταν η αιτία άντρες και γυναίκες με συντηρητικές στάσεις προς τις γυναίκες να κάνουν διακρίσεις

εναντίον γυναικών που έκαναν αίτηση για δουλειά. Αντίθετα, η πίεση χρόνου έκανε γυναίκες με προοδευτικές στάσεις απέναντι στις γυναίκες να κάνουν διακρίσεις εναντίον αντρών που έκαναν αίτηση (Jamieson & Zanna, 1989). Επομένως, κάτω από χρονική πίεση – που δημιουργεί διέγερση – οι άνθρωποι χρησιμοποιούν τα σχήματα, γιατί δεν υπάρχει χρόνος για λεπτομερή επεξεργασία των δεδομένων.

Το άγχος μπορεί αν οδηγήσει σε **απόσπαση της προσοχής**. Όταν δημιουργείται άγχος στους ανθρώπους (π.χ. επειδή αναμένουν δημόσια κριτική ή πρόκειται να έρθουν σε αμήχανη θέση) – κάτι που μπορεί επίσης να αυξήσει το υποκειμενικό κόστος της αναποφασιστικότητας – οι άνθρωποι στηρίζονται περισσότερο στη σχηματική επεξεργασία.

Όταν έχει αναλάβει κανείς **το έργο της μετάδοσης πληροφοριών** σε άλλους (π.χ. επίσημες παρουσιάσεις), γίνεται συχνά πιο σημαντικό να είναι καλά οργανωμένος, αποφασιστικός και ξεκάθαρος, και επομένως, είναι πιο σημαντικό να βασίζεται σε σχήματα (Higgins, 1981). Αυτό μπορεί να ισχύει ιδίως όταν η επικοινωνία γίνεται περισσότερο σε επιστημονικό παρά σε αφηγηματικό τόνο: δηλαδή, όταν επικοινωνεί κανείς για κάτι τεχνικό παρά όταν λέει μια ιστορία που χρειάζεται πλούσια περιγραφή και χαρακτηρισμούς (Zukier, 1986).

● **Ατομικές Διαφορές**

Οι άνθρωποι μπορεί να έχουν συνείδηση ότι η σχηματική επεξεργασία είναι ανακριβής και, στην περίπτωση των σχημάτων για κοινωνικές ομάδες, ανεπιθύμητη, γιατί ενέχει στερεοτυποποίηση και προκατάληψη.

Κατά συνέπεια, μπορεί **να προσπαθήσουν ενεργά να μη βασίζονται υπερβολικά στα σχήματα**. Αν και αυτό μπορεί να έχει κάποια επιτυχία, είναι συχνά μάλλον ασήμαντο δεδομένου του πλαισίου των διαδικασιών που περιγράφηκαν παραπάνω. Ωστόσο, υπάρχουν κάποιες γενικές *ατομικές διαφορές* που μπορεί να επηρεάσουν το βαθμό και τον τύπο της χρήσης σχημάτων:

- *Η πολυπλοκότητα στην απόδοση αιτιών* – οι άνθρωποι ποικίλλουν ως προς την πολυπλοκότητα και τον αριθμό των ερμηνειών τους για τους άλλους ανθρώπους.
- *Ο προσανατολισμός απέναντι στην αβεβαιότητα* – οι άνθρωποι ποικίλλουν ως προς το ενδιαφέρον τους για την απόκτηση πληροφοριών έναντι του να παραμένουν απληροφόρητοι αλλά σίγουροι.

- *Ανάγκη για νόηση* – οι άνθρωποι διαφέρουν στο πόσο τους αρέσει να σκέφτονται σε βάθος για τα πράγματα και τους ανθρώπους.
- *Η γνωστική πολυπλοκότητα* – οι άνθρωποι διαφέρουν ως προς την πολυπλοκότητα των γνωστικών διαδικασιών και αναπαραστάσεών τους.

Οι άνθρωποι διαφέρουν επίσης ως προς τα **είδη σχημάτων που έχουν για τον εαυτό** τους (Markus, 1977). Γενικά, τα στοιχεία που είναι σημαντικά στο σχήμα του εαυτού μας είναι επίσης σημαντικά στη σχηματική αντίληψη των άλλων. Για παράδειγμα, αν η αρρενωπότητά του είναι ιδιαίτερα σημαντική για κάποιον, θα είναι πιο ευαισθητοποιημένος στην αρρενωπή συμπεριφορά στους άλλους, π.χ. θα βλέπει αρρενωπή συμπεριφορά σε αμφίσημες πράξεις (π.χ. σε συμπεριφορές που ίσως άλλοι ερμήνευαν ως βίαιες) (Markus, Smith & Moreland, 1985).

Η χρόνια προσβασιμότητα (δηλαδή, η συχνότητα χρήσης, και η ευκολία που οι άνθρωποι θυμούνται χαρακτηριστικά προσωπικότητας, ακόμα κι αν αυτά δεν αποτελούν μέρος του σχήματος που έχουν για τον εαυτό τους) για κάποιο χαρακτηριστικό, κάνει τους ανθρώπους πιο ευαισθητοποιημένους στην παρουσία του χαρακτηριστικού αυτού και πιο ακριβείς στην αξιολόγησή του. Δηλ. επηρεάζει τη χρήση των σχημάτων για την αντίληψη τρίτων. Ενδεικτικά, οι Battisch, Assor, Messe και Aronoff (1985) έδειξαν ότι οι άνθρωποι διαφέρουν ως προς τον προσανατολισμό τους απέναντι στους άλλους κατά την κοινωνική αλληλεπίδραση (κάποιοι είναι πιο κυριαρχικοί και ασκούν περισσότερο έλεγχο και κάποιοι πιο εξαρτημένοι και στηριζόμενοι σε άλλους) και ότι αυτό επηρεάζει τη σχηματική επεξεργασία: οι κυριαρχικοί εστιάζουν στη διεκδικητικότητα, ενώ οι εξαρτημένοι στον προσεταιρισμό.

Δύο τύποι σχήματος που έχουν ερευνηθεί σχετικά εκτενώς και σε σχέση με τους οποίους διαφέρουν οι άνθρωποι είναι **τα σχήματα φύλου και πολιτικών πεποιθήσεων**. Οι άνθρωποι τείνουν να διαφέρουν ως προς την παραδοσιακή ή συντηρητική φύση των σχημάτων τους για το ρόλο γένους ή φύλου (Bem, 1981) και, μεταξύ άλλων, αυτό επηρεάζει το βαθμό στον οποίο αντιλαμβάνονται τους άλλους ως περισσότερο ή λιγότερο ανδροπρεπείς ή θηλυπρεπείς. Φαίνεται ότι τα σχήματα πολιτικών πεποιθήσεων εξαρτώνται από την πολιτική εμπειρογνωμοσύνη και γνώση, και η χρήση τους προβλέπει ταχύτατη κωδικοποίηση, συγκεντρωμένη σκέψη και σχετική ανάκληση (Krosnick, 1990).

Απόκτηση και Ανάπτυξη Σχημάτων

Πηγές:

Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition* (2nd edition). New York: McGraw-Hill.

Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 98 - 99).

Μπορούμε να αποκτήσουμε σχήματα «από δεύτερο χέρι»: για παράδειγμα, θα μπορούσατε να έχετε ένα σχήμα για τους πανεπιστημιακούς δασκάλους βασισμένο μόνο σε ό,τι σας έχουν πει για εκείνους. Γενικά, ωστόσο, τα σχήματα αποκτώνται μέσα από την αντιμετώπιση περιπτώσεων από τις κατηγορίες (π.χ. έκθεση σε μεμονωμένους πανεπιστημιακούς στη λογοτεχνία, τα μέσα μαζικής ενημέρωσης ή πρόσωπο με πρόσωπο). Είναι ευκολότερο να αποκτήσει κανείς ένα σχήμα αν κάποιος του έχει δώσει τα γενικά χαρακτηριστικά από πριν. Όμως, με αυτόν τον τρόπο το άτομο θα βλέπει λιγότερη ποικιλομορφία στις περιπτώσεις που εμπίπτουν στο σχήμα, απ' ό,τι θα έβλεπε αν αποκτούσε το σχήμα από άμεση δική του εμπειρία από περιπτώσεις που έχει συναντήσει.

Η *απόκτηση* και η *ανάπτυξη σχημάτων* περιλαμβάνουν αρκετές διαδικασίες:

- Τα σχήματα που αποκτώνται μέσω εμπειρίας συνήθως γίνονται πιο αφηρημένα, λιγότερο συνδεδεμένα με συγκεκριμένες περιπτώσεις (αν και μπορεί να θυμόμαστε και συγκεκριμένες περιπτώσεις). Για παράδειγμα, καθώς αναπτύσσονται οι εντυπώσεις των ανθρώπων για άλλους ανθρώπους, οι περιγραφές τους στηρίζονται πιο πολύ σε αφηρημένα χαρακτηριστικά, παρά σε συγκεκριμένες συμπεριφορές σε συγκεκριμένα πλαίσια.
- Τα σχήματα γίνονται πλουσιότερα και πιο πολύπλοκα καθώς αναπτύσσονται (δηλ. όσο συναντώνται περισσότερες περιπτώσεις). Για παράδειγμα, σε όσο περισσότερες δεξιώσεις έχει πάει κάποιος, τόσο περισσότερες διαστάσεις βλέπει σε αυτό το σχήμα για γεγονότα (π.χ. όχι μόνο την ποικιλία των φαγητών και το ντύσιμο των καλεσμένων, αλλά και την ποιότητα των συζητήσεων, τη μουσική, κλπ). Δηλ. η μεγαλύτερη εμπειρία με ένα συγκεκριμένο άτομο ή γεγονός δημιουργεί ένα πιο πολύπλοκο σχήμα αυτού του ατόμου ή του γεγονότος (Linville, 1982).

- Καθώς αναπτύσσονται τα σχήματα, αυξάνει μεν η πολυπλοκότητα, αλλά τα σχήματα επίσης γίνονται πιο «δεμένα» ως προς την οργάνωσή τους: δημιουργούνται ολοένα και πιο πολύπλοκοι δεσμοί μεταξύ των στοιχείων του σχήματος. Το «παράδοξο του ειδήμονα» είναι ότι όσο πιο πολλά μαθαίνει κανείς, η γνώση είναι ταυτόχρονα πιο πολύπλοκη και πιο εύκολη στη χρήση. Δηλ. το καλά αναπτυγμένο σχήμα του ειδήμονα είναι πιο προσβάσιμο (πιο εύκολα το θυμάται και το χρησιμοποιεί) αλλά παράλληλα η εσωτερική του δομή είναι καλύτερα οργανωμένη με πλούσιες διασυνδέσεις (π.χ. δείτε πως ο ακαδημαϊκός αστροφυσικός Δημήτρης Νανόπουλος εξηγεί τόσο εύκολα, απλά και κατανοητά τη δημιουργία και τη λειτουργία του σύμπαντος).
- Μια άλλη συνέπεια του καλά αναπτυγμένου σχήματος του ειδήμονα, είναι ότι παρά τη μεγαλύτερη πολυπλοκότητά του, η καλή του οργάνωση το καθιστά περισσότερο «γνωστικά συμπαγές», δηλ. γίνεται «ενοποιημένο», κάτι που μοιάζει με ξεχωριστό νοητικό κατασκεύασμα που μπορεί να ενεργοποιηθεί με τρόπο «όλα ή τίποτα». Για παράδειγμα, αυτή η διαδικασία ενοποίησης γίνεται πιο εμφανής στις κινητικές δεξιότητες (π.χ. οδήγηση): φανταστείτε αυτόν που κάνει πρώτο μάθημα οδήγησης που προσπαθεί να σκεφτεί κάθε φορά πιο πεντάλ να πατήσει για φρένο, γκάζι, αλλαγή ταχύτητας, σε σχέση με τον έμπειρο οδηγό που αυτά τα κάνει χωρίς να σκέφτεται, πιθανόν κάνοντας παράλληλα και άλλα πράγματα (με χειρότερο να βάζει κραγιόν ή να μιλά στο κινητό).
- Καθώς αναπτύσσονται, τα σχήματα γίνονται πιο ανθεκτικά στην ασυνέπεια, δηλ. καθώς γίνονται πιο αφηρημένα, πολύπλοκα, οργανωμένα και συμπαγή, είναι και περισσότερο ικανά να ενσωματώσουν εξαιρέσεις. Πιο συγκεκριμένα, ο «πρωτάρης» (όταν πρωτοδιαμορφώνεται το σχήμα) δίνει περισσότερη προσοχή στις ασυνεπείς πληροφορίες, προσπαθώντας να κατανοήσει βήμα – βήμα το σχήμα (τι εντάσσεται και τι όχι), ο «αρχάριος» (έχει κατανοήσει αλλά όχι ακόμα αποκρυσταλλώσει το σχήμα) δίνει περισσότερη προσοχή στις συνεπείς πληροφορίες, και όχι στις ασυνεπείς που θα μπορούσαν να απειλήσουν την εγκυρότητα του σχήματος, προσπαθώντας να εμπεδώσει το σχήμα, ενώ ο «ειδήμων» δίνει περισσότερη προσοχή στις ασυνεπείς πληροφορίες – χωρίς να αγνοεί τις συνεπείς – γιατί έχει τη δυνατότητα να τις προσέξει και να τις χρησιμοποιήσει, επειδή δεν μπορούν πια να απειλήσουν

την εγκυρότητα του ήδη καλά αναπτυγμένου σχήματος (Fiske & Neuberg, 1990).

- Τέλος, αν δεν συντρέχουν άλλοι λόγοι, όλη αυτή η διαδικασία θα έπρεπε να κάνει τα σχήματα γενικά πιο ακριβή, με την έννοια της ακριβούς χαρτογράφησης της κοινωνικής πραγματικότητας.

Αλλαγή Σχημάτων

Τα σχήματα δανείζουν μια αίσθηση τάξης, δομής και συνοχής σε έναν κοινωνικό κόσμο που διαφορετικά θα ήταν ιδιαίτερα πολύπλοκος και απρόβλεπτος.

Γι' αυτό το λόγο, υπάρχουν ισχυρές πιέσεις να διατηρούνται τα σχήματα (Crocker, Fiske & Taylor, 1984).

Επιμονή των πεποιθήσεων: Οι άνθρωποι αντιστέκονται εξαιρετικά σε πληροφορίες που δεν επιβεβαιώνουν κάποιο σχήμα. τις οποίες γενικά τείνουν να αγνοούν. Για παράδειγμα, οι Ross, Lepper και Hubbard (1975) άφησαν τους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν εντυπώσεις για ένα άτομο-στόχο στη βάση της πληροφορίας ότι εκείνο πήρε σωστές ή λανθασμένες αποφάσεις (δηλαδή ότι βρήκε 24 ή 10 σωστά στοιχεία από ένα σύνολο 25 στοιχείων). Αν και οι συμμετέχοντες ενημερώθηκαν στη συνέχεια ότι η πληροφορία ήταν λανθασμένη, διατήρησαν τις εντυπώσεις τους – προβλέποντας ότι, κατά μέσο όρο σε μια επακόλουθη δοκιμασία, το άτομο-στόχος θα έβρισκε 19 ή 14,5 σωστά στοιχεία.

Η επιμονή των σχημάτων έχει επιπτώσεις για τη δικαστική πρακτική, ειδικά στις Ηνωμένες Πολιτείες, όπου οι δικηγόροι συχνά παρουσιάζουν μη αποδεκτά αποδεικτικά στοιχεία. Ο δικαστής απαιτεί τότε να αποσυρθούν τα στοιχεία και να διαγραφούν από τα επίσημα πρακτικά της δίκης και δίνει οδηγία στους ενόρκους να τα αγνοήσουν. Ωστόσο, γνωρίζουμε πολύ καλά ότι μια εντύπωση που δημιουργήθηκε από μη αποδεκτά στοιχεία δεν θα εξαφανιστεί απλώς και μόνο επειδή ο δικαστής έχει δώσει οδηγία στους ενόρκους να τα αγνοήσουν (Thompson, Fong & Rosenhan, 1981).

Οι άνθρωποι όχι μόνο τείνουν να αγνοούν πληροφορίες που δεν επιβεβαιώνουν ένα σχήμα, μερικές φορές τις επανερμηνεύουν ώστε να είναι συμβατές με το σχήμα. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι που πιστεύουν ότι η άμβλωση είναι φόνος, αν διαβάσουν για έρευνες που δείχνουν ότι το ολίγων εβδομάδων έμβρυο

στερείται δυνατότητας να ζήσει αυτόνομα, θα πουν ότι η έρευνα είναι άσχετη και αναξιόπιστη. Αντίθετα, εκείνοι που πιστεύουν ότι η άμβλωση είναι επιλογή της γυναίκας, ίσως θεωρήσουν αναξιόπιστη μια έρευνα που δείχνει ότι μετά την άμβλωση οι γυναίκες μετανιώνουν ή δείχνουν αμφιθυμία. Έτσι, ένας αμερόληπτος παρατηρητής, που περιγράφει και τις δύο όψεις ενός θέματος με τα υπέρ και τα κατά τους κινδυνεύει να θεωρηθεί μεροληπτικός και εχθρικός και από δυο πλευρές (Vallone et al., 1985).

Αποτελεσματικός τρόπος για να μειωθεί η εμμονή των πεποιθήσεων είναι οι άνθρωποι να μην αγνοούν τις πληροφορίες που δεν επιβεβαιώνουν το σχήμα, αλλά με ενεργητικές στρατηγικές να φαντάζονται και να ερμηνεύουν και την αντίθετη άποψη.

Απλή σκέψη (mere thought): Τα σχήματα ισχυροποιούνται και διατηρούνται στο χρόνο, μέσω της απλής σκέψης. Οι άνθρωποι αφιερώνουν αρκετή σκέψη στα σχήματα, γεγονός που ενέχει μια διαδικασία γνωστικής συγκέντρωσης των στοιχείων που είναι συνεπή με τα σχήματα (Millar & Tesser, 1986). Έτσι, η σκέψη πάνω στο σχήμα πολώνει τις κρίσεις προς την κατεύθυνση του σχήματος.

Κρίσεις από «δεύτερο χέρι»: Εκτός από το να συγκεντρώνουν πληροφορίες που υποστηρίζουν το εκάστοτε σχήμα τους, οι άνθρωποι συνεχίζουν να το χρησιμοποιούν χωρίς να επανεξετάζουν τα αρχικά στοιχεία πάνω στα οποία στηρίχτηκε το σχήμα. Οι άνθρωποι προστατεύουν λοιπόν τα σχήματά τους βασιζόμενοι άκριτα στις δικές τους πρότερες κρίσεις – κατασκευάζουν δικαιολογίες και εκλογικεύσεις βασισμένες σε προηγούμενες κρίσεις, οι οποίες, με τη σειρά τους, βασίζονται σε ακόμα πιο πρώιμες κρίσεις. Η αρχική βάση του σχήματος χάνεται στα βάθη του χρόνου και σπάνια αποκαλύπτεται, πόσο μάλλον επανεξετάζεται κριτικά (Schul & Burnstein, 1985). Για παράδειγμα, αν κρίνεις ότι κάποιος δεν έχει χιούμορ είναι απίθανο να ξανασκεφτείς αυτή την κρίση. Επιπλέον, μπορεί αργότερα να κρίνεις ότι είναι επίσης μη συναισθηματικός, μόνο και μόνο επειδή αρχικά έκρινες ότι του λείπει το χιούμορ, χωρίς να πας πίσω και να επανεξετάσεις τα αρχικά στοιχεία που οδήγησαν να κρίνεις ότι αυτό το άτομο στερείται πάθους. Ένα παράδειγμα, αυτής της διαδικασίας είναι το εξής: οι άνθρωποι συχνά διαστρεβλώνουν τη περιγραφή τους για ένα πρόσωπο, ώστε να ταιριάζει με αυτό που θέλει να ακούσει ο συνομιλητής τους και καταλήγουν να πιστεύουν την εκδοχή που διηγήθηκαν (Higgins & Rholes, 1978).

Πιέσεις για αλλαγή των σχημάτων: Το γεγονός ότι έχουμε σχετικά σταθερά και μη μεταβαλλόμενα σχήματα, ακόμα και αν είναι ελαφρώς ανακριβή, μας

δίνει σημαντικά πλεονεκτήματα αναφορικά με την επεξεργασία πληροφοριών. Φανταστείτε πόσο δυσλειτουργικό θα ήταν αν αλλάζαμε το εκάστοτε σχήμα με την παραμικρή μη συμβατή με το σχήμα πληροφορία.

Ωστόσο, το να έχει κανείς ένα λανθασμένο σχήμα έχει κόστος γιατί κάνει το άτομο αναποτελεσματικό στην επίλυση προβλημάτων. Επομένως, το άτομο θα πρέπει να επαγρυπνεί για την περίπτωση που κάνει λάθος. Το λανθασμένο σχήμα μπορεί να γίνει αυτοεκπληρούμενη προφητεία, που διαστρεβλώνει την πραγματικότητα ώστε να ταιριάζει με λανθασμένες αντιλήψεις. Επομένως, οι επιπτώσεις της ενδεχόμενης σοβαρής ανακρίβειας ασκεί *πίεσεις για την αλλαγή ενός σχήματος*. Για παράδειγμα, ένα σχήμα που θα χαρακτήριζε τα άγρια λιοντάρια ως τρυφερά, καλόβολα και παιχνιδιάρικα κατοικίδια, θα μπορούσε να μεταβληθεί δραματικά αν συναντούσατε ένα ενώ περπατούσατε στη ζούγκλα, αν βέβαια επιβιώνατε μετά από μια τέτοια συνάντηση!

Ο Rothbart (1981) έχει υποστηρίξει την ύπαρξη τριών μοντέλων για την αλλαγή του σχήματος που θεωρούν την αλλαγή ως αποτέλεσμα της έκθεσης σε νέες πληροφορίες (τα οποία ισχύουν και για την αλλαγή των στερεοτύπων, βλ. Χαντζή, Α. (2006), Κοινωνικά στερεότυπα και διομαδικές σχέσεις. Στο Σ. Παπαστάμου (Επιμ.), Εισαγωγή στην Κοινωνική Ψυχολογία, τόμος β, σελ. 238 – 240):

1. **Λογιστικό** – Σύμφωνα με το λογιστικό μοντέλο, η αλλαγή του σχήματος γίνεται σταδιακά. Κάθε μια μη επιβεβαιωτική (ασυνεπής) πληροφορία προκαλεί μικρή αλλαγή στο σχήμα και η αθροιστική επιρροή των μη επιβεβαιωτικών πληροφοριών επιφέρει τη σταδιακή αλλαγή του σχήματος. Επομένως, σύμφωνα με αυτό το μοντέλο, όσο πιο πολλές οι μη επιβεβαιωτικές πληροφορίες τόσο πιο μεγάλη η αλλαγή του σχήματος.
2. **Μεταστροφής** – Σύμφωνα με το μοντέλο της μεταστροφής τα σχήματα αλλάζουν ριζικά όταν συναντά κανείς περιπτώσεις δραματικής αναίρεσης του σχήματος (βλ. το παραπάνω παράδειγμα του σχήματος για το λιοντάρι). Αυτό το μοντέλο προβλέπει ότι η αλλαγή ενός σχήματος είναι εφικτή όταν όλες οι μη επιβεβαιωτικές πληροφορίες είναι συγκεντρωμένες σε λίγες περιπτώσεις, οι οποίες αναιρούν με ακραίο τρόπο το σχήμα.
3. **Υποτυποποίησης** – Σύμφωνα με το μοντέλο των υποτύπων (Brewer, Dull & Lui, 1981, Taylor, 1981), τα σχήματα αποτελούν ιεραρχικές δομές. Οι μη

επιβεβαιωτικές πληροφορίες οδηγούν το άτομο να κάνει διακρίσεις μεταξύ των περιπτώσεων του σχήματος με αποτέλεσμα να δημιουργούνται υπότυποι, δηλαδή υποκατηγορίες περιπτώσεων με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Αν οι υπότυποι που θα δημιουργηθούν είναι πολλοί και ισχυροί (δηλαδή χρησιμοποιούνται συχνά και διαφέρουν πολύ μεταξύ τους) μπορεί να έχουν ως αποτέλεσμα την άμβλυνση ή και την ακύρωση των πεποιθήσεων που υπάρχουν για την υπερκείμενο σχήμα, δηλαδή να οδηγήσουν σε ουσιαστική αλλαγή ή και ακύρωση του σχήματος. Σπάνια όμως έχει βρεθεί κάτι τέτοιο. Συνήθως, οι ακραίες μη επιβεβαιωτικές περιπτώσεις απομονώνονται σε έναν ή περισσότερους υπότυπους, θεωρούνται δηλαδή εξαιρέσεις, αφήνοντας το σχήμα για την υπερκείμενη κατηγορία ανέγγιχτο. Επομένως, σύμφωνα με το μοντέλο των υποτύπων, η αλλαγή του σχήματος είναι εφικτή όταν οι μη επιβεβαιωτικές πληροφορίες είναι διάσπαρτες σε πολλές περιπτώσεις του σχήματος, ώστε να μην υπάρχει η δυνατότητα σαφούς και ισχυρής υποτυποποίησης.

Έρευνες τείνουν να ευνοούν το μοντέλο της υποτυποποίησης (Weber & Crocker, 1983). Για παράδειγμα, μια γυναίκα που πιστεύει ότι οι άντρες είναι βίαιοι θα μπορούσε, συναντώντας πολλούς που δεν είναι βίαιοι, αλλά έχουν τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά του τυπικού άνδρα, να διαφοροποιήσει το σχήμα της περί της βιαιότητας των ανδρών, ενώ συναντώντας λίγους μη βίαιους άνδρες, θα τους απομόνωνε σε έναν υπότυπο (υπάρχουν και μη βίαιοι άνδρες) και το σχήμα ότι οι άνδρες είναι βίαιοι θα παρέμενε αναλλοίωτο.

Τα σχήματα ποικίλουν ως προς τη δυνατότητα αλλαγής τους:
 κάποια μπορούν να διαψευστούν (ή να μην επαληθευτούν) πιο εύκολα σε σχέση με άλλα. Κάποια σχήματα είναι λογικά διαψεύσιμα (ή μη επαληθεύσιμα) (Reeder & Brewer, 1979). Τα λογικά διαψεύσιμα σχήματα είναι εκείνα που καθορίζουν ποιες περιπτώσεις θα ήταν ασυνεπείς με το σχήμα, και μπορούν να αλλάξουν πιο εύκολα από στοιχεία που δεν τα επαληθεύουν. Για παράδειγμα, αν το σχήμα μου για τον Παύλο είναι ότι είναι *τίμιος*, (οι τίμιοι άνθρωποι δεν κάνουν απάτες), τότε στοιχεία που δείχνουν ότι έχει κάνει κάποια απάτη είναι πολύ πιθανό να αλλάξουν το σχήμα μου. Αντίθετα, το σχήμα για έναν *υποκριτή* δεν είναι λογικά διαψεύσιμο, δηλ. δύσκολα θα βρούμε συμπεριφορά που να μην επαληθεύει το σχήμα (ότι και να κάνει θα θεωρείται υποκριτικό). Επίσης, κάποια σχήματα είναι πρακτικά διαψεύσιμα (ή μη

επαληθεύσιμα). Το να είναι ένα σχήμα πρακτικά διαψεύσιμο, έχει να κάνει με το πόσο πιθανό είναι να συναντήσουμε μη επιβεβαιωτικές περιπτώσεις, ανεξάρτητα από το αν το σχήμα είναι λογικά διαψεύσιμο ή μη. Για παράδειγμα, η *φιλικότητα*, επειδή επιδεικνύεται συχνά στην καθημερινότητα (Rothbart & Park, 1986) είναι πρακτικά διαψεύσιμο σχήμα (είναι πιθανό να συναντήσουμε φιλική συμπεριφορά από μη φιλικούς ανθρώπους). Υπάρχουν όμως λιγότερες ευκαιρίες να επιδείξει κανείς, για παράδειγμα, *δειλία*. Επομένως το σχήμα του *δειλού* είναι λιγότερο πρακτικά διαψεύσιμο (απίθανο να βρούμε δειλούς που επιδεικνύουν γενναία συμπεριφορά).

Προσοχή (attention) και Κωδικοποίηση (encoding)

Πηγές:

- Fiske, S.T. (1995). Social cognition. In A. Tesser (Ed.), *Advanced Social Psychology*. New York: McGraw-Hill. (chapter 5, pp. 168 – 176).
- Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition* (2nd edition). New York: McGraw-Hill.
- Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (2010). *Social Cognition: From Brains to Culture*. New York: McGraw-Hill.
- Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 100 - 103).

Φανταστείτε ότι κάποιος κάθεται σε ένα παγκάκι σε ένα εμπορικό κέντρο και ξαφνικά βλέπει δυο έγχρωμους αλλοδαπούς να τρέχουν ο ένας πίσω από τον άλλο και από πίσω τους να τρέχει ένας ντόπιος σεκιουριτάς. Ο πρώτος έγχρωμος έχει απομακρυνθεί πολύ και ο αυτόπτης καταφέρνει να ακινητοποιήσει το δεύτερο. Αυτός λαχανιασμένος του λέει θυμωμένος ότι είναι ιδιοκτήτης καταστήματος που έπεσε θύμα ληστείας και φυσικά ο κλέφτης – ο πρώτος έγχρωμος – έχει ήδη ξεφύγει. Ο αυτόπτης – που παρεμπιπτόντως είναι ενεργό μέλος οργάνωσης για τα δικαιώματα των μεταναστών – μένει άναυδος.

Αυτή η περίπτωση λανθασμένης ταυτοποίησης δείχνει τις τραγικές συνέπειες της αυτόματης κοινωνικής κωδικοποίησης που βασίζεται σε ερμηνείες. Οι άνθρωποι πολύ γρήγορα προσλαμβάνουν τους άλλους ως ερεθίσματα και αντιδρούν. Επομένως η κωδικοποίηση καθορίζει μεγάλο μέρος της κοινωνικής αλληλεπίδρασης μιας και οι

άνθρωποι αντιδρούν άμεσα στην καθημερινή τους ζωή. Αλλά το ερώτημα που τίθεται είναι «τι ακριβώς προσέχουμε κατ' αρχήν»;

Η προσοχή και η κωδικοποίηση είναι τα πρώτα βήματα πριν τη νοητική αναπαράσταση. Τα ερεθίσματα πρέπει να αναπαρασταθούν στο νου (νοητική αναπαράσταση) πριν αρχίσει η οποιαδήποτε νοητική επεξεργασία σχετικών πληροφοριών. Αυτή η γενική διαδικασία ονομάζεται «κωδικοποίηση», δηλ. η κωδικοποίηση μετατρέπει τα προσλαμβανόμενα εξωτερικά ερεθίσματα σε μια (εσωτερική) νοητική αναπαράσταση. Η κωδικοποίηση χρειάζεται αρκετή νοητική δουλειά, αλλά παρόλα αυτά επιτυγχάνεται με σχετικά λίγη προσπάθεια. Από τη στιγμή που το ερέθισμα υποπίπτει στην αντίληψή μας (μέσω των αισθήσεων), αρχίζει η διαδικασία ερμηνείας. Αμέσως, κάποιες λεπτομέρειες χάνονται, κάποιες τροποποιούνται και κάποιες άλλες παρερμηνεύονται. Τα συμπεράσματα αποθηκεύονται στη μνήμη μαζί με τα δεδομένα και συχνά τα συμπεράσματα γίνονται ένα με τα δεδομένα.

Η κωδικοποίηση λαμβάνει χώρα σε στάδια:

1. *Ανάλυση που προηγείται της προσοχής* – μια αυτόματη και μη συνειδητή ανάλυση των ερεθισμάτων του περιβάλλοντος, όπου συνδυάζουμε χαρακτηριστικά με αντικείμενα ή γεγονότα που προσέχουμε συνειδητά.
2. *Εστιασμένη προσοχή* – μόλις παρατηρηθούν, τα ερεθίσματα αναγνωρίζονται και κατηγοριοποιούνται συνειδητά.
3. *Κατανόηση* – δίνεται σημασιολογικό νόημα στα ερεθίσματα.
4. *Λεπτομερώς επεξεργασμένος συλλογισμός* – το σημασιολογικά νοηματοδοτημένο ερέθισμα συνδέεται με τις υπόλοιπες γνώσεις και επιτρέπει την εξαγωγή πολύπλοκων συμπερασμάτων.

Η προσοχή αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της κωδικοποίησης, γιατί η προσοχή συχνά εστιάζεται σε αυτό που εκείνη τη στιγμή κωδικοποιούμε. Η προσοχή μπορεί επίσης να εστιάζεται σε πληροφορίες (αναμνήσεις) που ανασύρουμε από τη μνήμη. Η προσοχή – είτε είναι στραμμένη προς τα έξω (κωδικοποίηση εξωτερικών ερεθισμάτων) είτε προς τα μέσα (προς τη μνήμη) – χαρακτηρίζεται από δύο στοιχεία: την κατεύθυνση (που παραπέμπει στην επιλεκτικότητα) και την ένταση (που παραπέμπει στην προσπάθεια). Π.χ. όταν διαβάζεις ένα βιβλίο επιλέγεις να κατευθύνεις/εστιάζεις την προσοχή σου σε αυτό και όχι στο ραδιόφωνο που παίζει παράλληλα, αλλά ακόμα κι' αν επιλεκτικά εστιάζεις την προσοχή σου στο βιβλίο,

μπορεί να του αφιερώσεις μεγαλύτερη ή μικρότερη νοητική προσπάθεια. Με άλλα λόγια, η προσοχή είναι ο όγκος της επιλεκτικής νοητικής δουλειάς που κάνουμε.

Η προσοχή λοιπόν επηρεάζει τι θα σκεφτούμε και τι θα θυμηθούμε. Όμως, όταν οι άνθρωποι κωδικοποιούν εξωτερικά ερεθίσματα, δε δίνουν την ίδια προσοχή σε όλες τις όψεις του περιβάλλοντος. Επομένως, είναι σημαντικό να εξετάσουμε τι «τραβά την προσοχή μας» σε ένα κοινωνικό πλαίσιο, γιατί αυτό επηρεάζει την κοινωνική αλληλεπίδραση.

(Α) Ευκρίνεια (salience): Ιδιότητα των Ερεθισμάτων στο Πλαίσίό τους

Τα ερεθίσματα που προσελκύουν την προσοχή μας είναι ευκρινή ερεθίσματα. Στην κοινωνική νόηση, η ευκρίνεια αναφέρεται στην ιδιότητα ενός ερεθίσματος που το κάνει να ξεχωρίζει σε σχέση με άλλα ερεθίσματα στο ίδιο πλαίσιο. Για παράδειγμα, ένας και μοναδικός άντρας είναι ευκρινής μέσα σε μια ομάδα που απαρτίζεται μόνο από γυναίκες, αλλά μη ευκρινής σε μια ομάδα ισομοιρασμένη ως προς το φύλο, μια γυναίκα σε προχωρημένο στάδιο εγκυμοσύνης είναι ευκρινής στα περισσότερα πλαίσια εκτός από το μαιευτήριο, και κάποιος που φοράει ένα φανταχτερό μπλουζάκι είναι ευκρινής σε μια κηδεία αλλά όχι στην παραλία. Έρευνες έχουν δείξει ότι, όταν κάποιος νιώσει όλα τα βλέμματα στραμμένα πάνω του (δηλ. νιώσει ευκρινής) καταλαμβάνεται από άγχος, δυσκολεύεται να κατανοήσει και να θυμηθεί τι λένε οι άλλοι, μειώνεται η απόδοσή του και η ικανότητά του για αυτορύθμιση: δηλ. μιλάει πολύ, αποκαλύπτει πάρα πολλά ή τίποτα, και ίσως γίνει υπερόπτης (Vohs et al., 2005).

Τι καθορίζει την ευκρίνεια (αίτια της ευκρίνειας)

Ένα άτομο καθίσταται ευκρινές σε ένα παρατηρητή ανάλογα με:

Το άμεσο πλαίσιο

- αν είναι μοναδικός (αποτελεί «καινοτομία»), π.χ. μοναδικό άτομο κάποιας φυλής, ή με μοναδικό χρώμα μαλλιών, ή η μόνη γυναίκα.
- αν είναι «γραφικός» σε ένα μονότονο πλαίσιο, π.χ. είναι έξυπνος, ή πολύπλοκος και κινητικός. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι άνθρωποι προσέχουν περισσότερο την προσθήκη ενός ατόμου σε μια ομάδα παρά την απουσία ενός ατόμου. Οι περισσότεροι από μας δεν γνωρίζουν ότι η απουσία μας από μια ομάδα δεν θα είναι τόσο ευκρινής όσο η παρουσία μας (Savitsky et al., 2003).

Την προηγούμενη γνώση ή τις προσδοκίες (δηλ. το «σχήμα» που έχει ο παρατηρητής)

- κάνοντας κάτι ασυνήθιστο για το συγκεκριμένο άτομο, π.χ. συμπεριφερόμενο με απροσδόκητο τρόπο
- κάνοντας κάτι ασυνήθιστο για τη συγκεκριμένη κατηγορία που ανήκει το άτομο, π.χ. συμπεριφερόμενο με τρόπο που δεν αρμόζει στο ρόλο
- κάνοντας κάτι ασυνήθιστο για τους ανθρώπους γενικά, π.χ. συμπεριφερόμενο με ακραίο ή αρνητικό τρόπο

Δηλ. Στο ευρύτερο κοινωνικό πλαίσιο, οι άνθρωποι προσέχουν τις πληροφορίες που δεν είναι συμβατές με την προηγούμενη γνώση και τις προσδοκίες τους, και επομένως εκείνοι που είτε ως άτομα, είτε ως μέλη ομάδων, είτε ως άνθρωποι γενικά αντιβαίνουν στα αντίστοιχα σχήματα καθίστανται ευκρινείς. Για παράδειγμα, τα άτομα με ειδικές ανάγκες τραβούν την προσοχή εν μέρει επειδή αποτελούν κάτι ασυνήθιστο σε σχέση με τους υπόλοιπους ανθρώπους. Επίσης, τα ακραία ερεθίσματα, επειδή είναι ασυνήθιστα, είναι πιο ευκρινή: δηλ. προσέχουμε τόσο ακραία θετικά ερεθίσματα (π.χ. ένα δημοφιλή τραγουδιστή), όσο και ακραία αρνητικά ερεθίσματα (π.χ. ένα τροχαίο ατύχημα). Επίσης, επειδή τα θετικά ερεθίσματα είναι πιο αναμενόμενα (λιγότερο ασυνήθιστα) από τα αρνητικά, προσέχουμε πιο πολύ τα αρνητικά ερεθίσματα, που εξάλλου απαιτούν την προσοχή μας και εγρήγορση ώστε να τα αντιμετωπίσουμε.

Άλλα θέματα που απασχολούν (την προσοχή) του παρατηρητή

- αν το άτομο επηρεάζει τους στόχους του παρατηρητή, π.χ. είναι αυτός/ή που θα βγει ραντεβού, είναι ο εργοδότης του
- αν το άτομο κυριαρχεί στο οπτικό πεδίο του παρατηρητή, π.χ. κάθεται στην κορυφή του τραπεζιού, ή κάτω από έντονο φωτισμό
- αν ο παρατηρητής λάβει οδηγίες να παρατηρήσει προσεκτικά το άτομο

Συνέπειες της ευκρίνειας

- Οι ευκρινείς άνθρωποι τείνουν να θεωρούνται άτομα με μεγαλύτερη επιρροή μέσα σε μια ομάδα.
- Η ευκρινής συμπεριφορά ενός ανθρώπου θεωρείται ως ενδεικτική της προσωπικότητας του ατόμου και όχι ως απόρροια της κατάστασης, δηλ. η ευκρινής συμπεριφορά οδηγεί σε αποδόσεις σε εσωτερικά αίτια.
- Η ευκρίνεια οδηγεί σε πιο ακραίες αξιολογήσεις, προς την κατεύθυνση που ήδη τείνουν, δηλ. πολώνει στις αξιολογήσεις. Δηλ. αν κάποιος ήδη θεωρείται δυσάρεστος,

όταν καταστεί ευκρινής θα αξιολογηθεί ακόμα πιο αρνητικά, ενώ αν κάποιος ήδη θεωρείται ευχάριστος, όταν καταστεί ευκρινής θα αξιολογηθεί ακόμα πιο θετικά.

- Βάσει των παραπάνω, η ευκρίνεια θα έπρεπε να βελτιώνει τη μνήμη. Όμως, αυτό άλλοτε συμβαίνει και άλλοτε όχι. Ωστόσο, η προσοχή που δίνουμε στο ευκρινές άτομο αυξάνει την οργάνωση και τη συνεκτικότητα των εντυπώσεων με αποτέλεσμα να δίνουμε έμφαση στα στοιχεία που ταιριάζουν με την εικόνα που έχουμε και να επανερμηνεύουμε εκείνα που δεν ταιριάζουν. Για παράδειγμα, ένας μοναδικός φοιτητής στη γενική συνέλευση των μελών ΔΕΠ, είναι πιθανόν να θεωρηθεί τυπικό μέλος της κατηγορίας «φοιτητές» και να θεωρηθεί ότι αντιπροσωπεύει την άποψη των φοιτητών, είτε αυτό πράγματι συμβαίνει είτε όχι.

(B) Ζωηρότητα (vividness): Εγγενής Ιδιότητα των Ερεθισμάτων

Ενώ η ευκρίνεια αποτελεί ιδιότητα ενός ερεθίσματος σε σχέση με άλλα ερεθίσματα σε ένα συγκεκριμένο πλαίσιο, η **ζωηρότητα** είναι μια εγγενής ιδιότητα του ερεθίσματος αυτού καθαυτού.

Τι καθορίζει τη ζωηρότητα (αίτια της ζωηρότητας)

Ζωηρά ερεθίσματα είναι εκείνα που:

- Είναι συναισθηματικά ενδιαφέροντα (π.χ. ένα βίαιο έγκλημα, έναντι μιας μικροκλοπής)
- Είναι απτά και παραπέμπουν σε εικόνες (π.χ. μια αιματηρή και λεπτομερής περιγραφή ενός βίαιου εγκλήματος, έναντι στατιστικών στοιχείων για τα βίαια εγκλήματα) ή
- Είναι κοντινά σας ως προς τον τόπο και το χρόνο (π.χ. ένα βίαιο έγκλημα που διαπράχθηκε χθες στο δρόμο σας) (Nisbett & Ross, 1980).

Τόσο θεωρητικά όσο και διαισθητικά, θα περίμενε κανείς τα ζωηρά ερεθίσματα να έχουν παρόμοιες κοινωνικογνωστικές συνέπειες με τα ευκρινή ερεθίσματα, αλλά οι σχετικές έρευνες δεν έχουν επιβεβαιώσει κάτι τέτοιο.

Συνέπειες της ζωηρότητας

Η εικόνα ενός σκελετωμένου παιδιού μιας Αφρικανικής χώρας μπορεί να μας πείσει πολύ περισσότερο να συνεισφέρουμε στην UNICEF, απ' ό,τι οι σχετικές στεγνές στατιστικές. Από θεωρητική άποψη, οι «ζωηρές» πληροφορίες αναμένεται να είναι πιο πειστικές από «άχρωμες» πληροφορίες ίδιας ή και μεγαλύτερης εγκυρότητας:

1) επειδή οι ζωηρές πληροφορίες θα έπρεπε να μας έρχονται πιο εύκολα στο μυαλό

- 2) επειδή προκαλούν εσωτερικές οπτικές αναπαραστάσεις που μένουν στη μνήμη
- 3) επειδή έχουν μεγαλύτερη συναισθηματική επίδραση στους ανθρώπους, κάτι που αυξάνει την επίδρασή τους στην εκφορά κρίσεων.

Ωστόσο, οι περισσότερες έρευνες δεν υποστηρίζουν αυτές τις συνέπειες της ζωηρότητας (Taylor & Thompson, 1982). Για παράδειγμα, μηνύματα που χρησιμοποιούν απλή και παραστατική γλώσσα, ή που συνοδεύονται από φωτογραφίες, δεν είναι πιο πιθανό να αλλάξουν τις στάσεις σε σχέση με μηνύματα που χρησιμοποιούν αφηρημένη και στεγνή γλώσσα ή δεν έχουν φωτογραφίες. Επίσης, τα βιντεοσκοπημένα μηνύματα μόνο κάποιες φορές δείχνουν αυξημένη επιρροή. Τέλος, η άμεση εμπειρία, που θα έμοιαζε να δημιουργεί την απόλυτη «ζωηρότητα» δεν αλλάζει απαραίτητα τις στάσεις πιο αποτελεσματικά από την έμμεση εμπειρία. Τα μόνα θετικά αποτελέσματα για τις συνέπειες της ζωηρότητας αφορούν τις ατομικές περιπτώσεις που είναι πιο πειστικές από τις στατιστικές.

Τότε, γιατί διαισθητικά οι άνθρωποι πιστεύουν στην επίδραση της ζωηρότητας; Γιατί η ζωηρότητα έχει κάποιες επιδράσεις στους ανθρώπους που λανθασμένα εκλαμβάνονται ως επιρροή. Για παράδειγμα, πιστεύουμε ότι τα ενδιαφέροντα μηνύματα που τραβούν την προσοχή είναι πειστικά για τους άλλους ανθρώπους γενικά, αλλά δεν θεωρούμε τα ζωηρά μηνύματα πιο πειστικά για μας τους ίδιους. Επίσης, θυμόμαστε τα ζωηρά μηνύματα περισσότερο από τα άχρωμα, αλλά το πόσο θυμόμαστε ένα μήνυμα δεν είναι ο λόγος που μας πείθει. Επιπλέον, οι ζωηρές πληροφορίες μπορεί να μας κάνουν πιο σίγουρους για τις απόψεις μας, χωρίς αλλάζουν την κρίση μας. Τέλος, τα ζωηρά μηνύματα είναι πιο διασκεδαστικά (διεγείρουν συναισθήματα, γι' αυτό γίνονται και τα video clips) αλλά αυτό δεν πρέπει να συγχέεται με την πειστικότητά τους. Και ένα «ζωηρό» ... παράδειγμα: Περιγράφοντας έγκριτο συνάδελφό τους, κάποιοι ακαδημαϊκοί δάσκαλοι είπαν: «Ο Καρλ έχει συχνά σωστές επιστημονικές απόψεις και είναι πάντα ενδιαφέρον, σε αντίθεση με τους περισσότερους ακαδημαϊκούς δασκάλους που έχουν πάντα σωστές επιστημονικές απόψεις και δεν είναι ενδιαφέροντες».

Οι μελλοντικές έρευνες για τις επιδράσεις της ζωηρότητας θα πρέπει να μην συγχέουν τη ζωηρότητα του μηνύματος με τη ζωηρότητα της παρουσίας, που μπορεί να αποσπά την προσοχή από το περιεχόμενο του μηνύματος - ειδικά αν δεν είναι συμβατή με το μήνυμα (π.χ. κινητή τηλεφωνία – προξενιό στην Κρήτη) - κάτι που το καθιστά αναποτελεσματικό. Σχετική έρευνα (Smith & Shaffer, 2000) έδειξε

ότι ζωηρή παρουσίαση ταιριαστή με το μήνυμα βελτιώνει την επεξεργασία και την πειθώ, ενώ ζωηρή παρουσίαση ασύμβατη με το μήνυμα υποσκάπτει την πειθώ.

(Γ) Προσβασιμότητα (accessibility): Ιδιότητα των Κατηγοριών στο μυαλό μας

Εκτός από την ευκρίνεια και τη ζωηρότητα, ένας άλλος παράγων που επηρεάζει την προσοχή είναι η προσβασιμότητα των κατηγοριών, η οποία εξαρτάται από τη «σημασιολογικά εναγόμενη διευκόλυνση» (*priming*). Το priming περιγράφει τις επιπτώσεις ενός προϋπάρχοντος σχήματος στην ερμηνεία νέων πληροφοριών. Ο γνωστικός μηχανισμός του priming είναι η προσβασιμότητα, η οποία καθορίζει την προσοχή, την κωδικοποίηση και τελικά τη γνωστική αναπαράσταση των ερεθισμάτων. *Η προσβασιμότητα αναφέρεται στο γεγονός ότι πρόσφατα και συχνά ενεργοποιούμενες ιδέες (σχήματα) έρχονται στο μυαλό πιο εύκολα από ιδέες που δεν έχουν ενεργοποιηθεί.* Ο Bruner (1957, 1958) επεσήμανε ότι οι περισσότερες κοινωνικές πληροφορίες είναι εγγενώς αμφίσημες και γι' αυτό η κοινωνική αντίληψη επηρεάζεται πάρα πολύ από την προσβασιμότητα των σχετικών κατηγοριών (σχημάτων): εκείνων που ενεργοποιούνται εύκολα ανάλογα με τις ανάγκες, τους στόχους και τις προσδοκίες του ατόμου. Επομένως, ένα σχήμα (προϋπάρχουσα γνώση), όταν ενεργοποιείται (γίνεται primed), γίνεται προσβάσιμο, και χρησιμοποιείται για την ερμηνεία των ερεθισμάτων που προσέχουμε εκείνη τη στιγμή.

Η διαδικασία που χρησιμοποιείται στις έρευνες για τις επιπτώσεις της προσβασιμότητας είναι η εξής: οι συμμετέχοντες εκτίθενται σε υποβοηθητικά ερεθίσματα (primes) που ενεργοποιούν ορισμένες κατηγορίες/σχήματα. Αυτό πρέπει να γίνεται με τέτοιον τρόπο που οι άνθρωποι να μην εντοπίζουν συνειδητά το δεσμό μεταξύ υποβοηθητικού ερεθίσματος (prime) και κατηγορίας/σχήματος. Οι συμμετέχοντες ύστερα καλούνται να ερμηνεύουν κάποια αμφίσημη συμπεριφορά (ερέθισμα). Επομένως, οι συμμετέχοντες νομίζουν ότι το σχήμα που τους ήρθε στο μυαλό – και με βάση το οποίο ερμηνεύουν το ερέθισμα – οφείλεται στο ερέθισμα και όχι στο prime.

Οι Higgins et al. (1977) έκαναν το εξής πείραμα. Ζήτησαν από τους συμμετέχοντες να απομνημονεύσουν μια σειρά από επίθετα/χαρακτηριστικά: στην πρώτη συνθήκη τα επίθετα/χαρακτηριστικά ήταν «ριψοκίνδυνος», «επηρεασμένος»,

«απόμακρος», «ξεροκέφαλος» και στη δεύτερη συνθήκη «περιπετειώδης», «με αυτοπεποίθηση», «ανεξάρτητος», «επιμένων». Μετά, σε ένα υποτιθέμενο ξεχωριστό πείραμα, τους ζήτησαν να διαβάσουν μία παράγραφο – ίδια και στις δύο συνθήκες – που περιέγραφε τις δραστηριότητες του Ντόναλντ:

«Του αρέσει η δράση. Έχει κάνει ορειβασία, rafting, και άλλα τέτοια extreme sports και κάποιες φορές παρά λίγο να τραυματιστεί. Τώρα σκέφτεται να διασχίσει τον Ατλαντικό με ιστιοφόρο μόνος. Έχει επίγνωση της ικανότητας του να κάνει πολλά πράγματα με επιτυχία. Εκτός από τις επαγγελματικές επαφές του, οι σχέσεις του είναι περιορισμένες. Δεν νιώθει την ανάγκη να στηρίζεται σε κανένα. Όταν βάλει κάτι στο μυαλό του, μπορεί να θεωρηθεί δεδομένο ότι θα γίνει, δηλ. γίνεται, όσο δύσκολο κι αν είναι, όσο καιρό κι αν πάρει και όση προσπάθεια κι αν χρειαστεί. Σπάνια αλλάζει γνώμη, ακόμη κι αν θα ήταν καλύτερα αν είχε αλλάξει»

Μετά, τους ζήτησαν να πουν την εντύπωσή τους για τον Ντόναλντ και να ερμηνεύσουν τη συμπεριφορά του. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι εντυπώσεις και οι ερμηνείες ήταν αρνητικές στην πρώτη συνθήκη, όπου τα επίθετα/χαρακτηριστικά ως primes είχαν κάνει προσβάσιμο το σχήμα του «ανόητα ρισκοκίνδυνου και αλαζόνα μονομανή», και θετικές στη δεύτερη, όπου τα επίθετα/χαρακτηριστικά ως primes είχαν κάνει προσβάσιμο το σχήμα του «περιπετειώδη και αυτάρκη Ροβινσώνα». Πρέπει να σημειωθεί ότι κάθε επίθετο στην κάθε μια από τις δύο συνθήκες παρέπεμπαν σε θετική και αρνητική όψη της ίδιας ιδιότητας (ρισκοκίνδυνος – περιπετειώδης, επηρμένος – με αυτοπεποίθηση, απόμακρος – ανεξάρτητος, ξεροκέφαλος – επιμένων).

Η προσβασιμότητα δεν περιορίζεται σε σχήματα για πρόσωπα (χαρακτηριστικά προσωπικότητας), αλλά επεκτείνεται και σε σημαντικά σχήματα για ρόλους (φυλή και φύλο). Για παράδειγμα, όταν λευκοί συμμετέχοντες βλέπουν λέξεις που σχετίζονται με Αφροαμερικανούς (primes), ακόμα κι αν παρουσιάζονται κάτω από το κατώφλι της συνείδησης (subliminally), αξιολογούν ένα αμφίσημο ως προς τη φυλή (απροσδιόριστης φυλής) άτομο ως πιο εχθρικό. Πιο πρόσφατα οι Graham & Lowery (2004), έδειξαν ότι αστυνομικοί που τους είχαν δοθεί primes για τους Μαύρους, αξιολόγησαν ένα υποθετικό πρόσωπο (έφηβο απροσδιόριστης φυλής) ως άτομο με άσχημη προσωπικότητα, πιο ένοχο και άξιο βαρύτερης ποινής. Επίσης, άνδρες που είχαν μόλις δει μια πορνογραφική ταινία (prime), αντιδρούσαν πιο στερεοτυπικά σε γυναίκες που συναντούσαν σε ένα προφανώς άσχετο πλαίσιο, και αργότερα θυμούνταν πιο πολύ την εμφάνισή της παρά τα λεγόμενά της.

Οι περισσότερες έρευνες δείχνουν ότι τα αμφίσημα ερεθίσματα αφομοιώνονται (assimilation effects) στα σχήματα που καθίστανται προσβάσιμα μέσω priming, δηλ. ερμηνεύονται με τρόπο συνεπή προς τα σχήματα. Όμως, έχουν εμφανιστεί και φαινόμενα αντιπαράθεσης (contrast effects). Για παράδειγμα, αν τα άτομα αντιληφθούν (δουν συνειδητά) ένα «ωμό» prime (π.χ. «ανόητα ρισκοκίνδυνος» αντί για «ρισκοκίνδυνος», πριν την παράγραφο για τον Ντόναλντ), μπορεί αντί να αφομοιώσουν, να αντιπαραθέσουν με το προσβάσιμο σχήμα την κρίση τους για τον αμφίσημο Ντόναλντ, και να τον κρίνουν θετικά (δηλ. με τρόπο μη συνεπή με το ενεργοποιημένο σχήμα), αντί για αρνητικά (δηλ. δεν είναι κάποιος ανόητα ρισκοκίνδυνος, αλαζόνας και μονομανής, αλλά ο Richard Branson ο επικεφαλής της Virgin).

Μνήμη για Πρόσωπα

Πηγές:

- Fiske, S.T. (1995). Social cognition. In A. Tesser (Ed.), *Advanced Social Psychology*. New York: McGraw-Hill. (chapter 5, pp. 172 – 174, 176 - 180).
- Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition* (2nd edition). New York: McGraw-Hill.
- Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (2010). *Social Cognition: From Brains to Culture*. New York: McGraw-Hill.
- Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 103 – 109, 109 - 111).

Τι θυμόμαστε για τους άλλους ανθρώπους; Αν προσέξουμε κάποιον είναι πιθανό ότι θα θυμόμαστε κάτι γι' αυτόν. Όμως, το πόσο καλά θυμόμαστε πληροφορίες για άλλους ανθρώπους έχει να κάνει με τους στόχους μας. Στο πειραματικό πλαίσιο, οι στόχοι καθορίζονται από τις οδηγίες του ερευνητή (π.χ. διάβασε αυτό το υλικό γιατί θα σου κάνουμε ένα τεστ μνήμης αργότερα). Στο φυσικό μας πλαίσιο, οι κοινωνικές συνθήκες και οι ατομικές διαφορές καθορίζουν τους στόχους ενός ατόμου. Όπως έχουν δείξει οι σχετικές έρευνες μια βασική αρχή είναι ότι όσο πιο πολύ ο στόχος του ατόμου εμπλέκει το ίδιο το άτομο, τόσο ποιο πολλά θυμάται για τους άλλους ανθρώπους. Και αυτό αποτελεί μια από τις πλέον σημαντικές συνεισφορές της Κοινωνικής Νόησης στην κατανόηση της μνήμης (βλ. Fiske, 1995, σελ. 173).

► Απομνημόνευση. Οι Hamilton et al. (1980) έδωσαν στους συμμετέχοντες να διαβάσουν μια λίστα με προτάσεις όπως «την περασμένη εβδομάδα έκανε πάρτι για μερικούς φίλους», «βοήθησε μια κοπέλα να επιδιορθώσει το ποδήλατό της», «δανείστηκε μερικά βιβλία από τη βιβλιοθήκη», «έγραψε ένα γράμμα προς τον εκδότη ενός περιοδικού» και τους έδωσε οδηγίες να απομνημονεύσουν τις πληροφορίες. Ο στόχος, δηλ. ήταν η απομνημόνευση. Οι συμμετέχοντες χρησιμοποίησαν κάποιες αυτοσχέδιες στρατηγικές (π.χ. επανάληψη, μνημόνια – ακρόνυμα κλπ). Η επίδοσή τους στο τεστ ανάκλησης (πόσες πληροφορίες θυμόντουσαν) ήταν πολύ χειρότερη σε σχέση με την άλλη συνθήκη που περιγράφεται αμέσως μετά.

► Διαμόρφωση εντύπωσης. Όταν οι οδηγίες προς τους συμμετέχοντες ήταν να δημιουργήσουν μια εντύπωση για το άτομο που περιγράφεται σε αυτές τις προτάσεις, οι συμμετέχοντες θυμόντουσαν περισσότερες πληροφορίες. Η διαμόρφωση εντύπωσης, ως στόχος, βελτιώνει τη μνήμη για πρόσωπα, γιατί δημιουργούνται συνδέσεις μεταξύ των στοιχείων ώστε να διαμορφωθεί μια οργανωμένη συνεκτική εντύπωση και αυτό υποβοηθά την ανάκληση στη μνήμη για πρόσωπα.

► Ενσυναίσθηση. Αν η διαμόρφωση εντύπωσης ενθαρρύνει την βαθύτερη επεξεργασία και είναι πιο αποτελεσματική από την απομνημόνευση, τότε η *ενσυναίσθηση* που απαιτεί μεγαλύτερη προσωπική εμπλοκή, και επομένως μεγαλύτερη εις βάθος επεξεργασία, θα είναι πιο αποτελεσματική στρατηγική ανάκλησης. Η ενσυναίσθηση ορίζεται ως η ικανότητα να μπεις στη θέση του άλλου, να καταλάβεις πως νιώθει και πως αντιδρά σε διάφορα πράγματα, άρα απαιτεί κάποια προσπάθεια. Πράγματι, άτομα με οδηγίες για ενσυναίσθηση (α) παρουσιάζουν καλύτερη μνήμη για πρόσωπα σε σχέση με άτομα «απόμακρα» (δηλ. που δεν παίρνουν οδηγίες για ενσυναίσθηση), (β) είναι πιο πιθανό να δίνουν εξηγήσεις για τη συμπεριφορά του άλλου, και (γ) ίσως το γεγονός ότι μπαίνουν σε διαδικασία ερμηνείας συμπεριφοράς να βελτιώνει την ανάκληση. Στην καθημερινότητα, οι άνθρωποι δείχνουν ενσυναίσθηση για άλλους όταν βρίσκονται στην ίδια διάθεση, έχουν κοινά στοιχεία προσωπικότητας ή πρέπει να παίζουν το ρόλο του άλλου.

► Αυτοαναφορά (σύγκριση με τον εαυτό). Το να σκέφτεται κανείς αν τα χαρακτηριστικά κάποιου άλλου τα έχει (ή όχι) ο ίδιος, σημαίνει ακόμα μεγαλύτερη προσωπική εμπλοκή και οδηγεί σε ακόμη μεγαλύτερη βελτίωση της μνήμης για πρόσωπα. Για παράδειγμα, σε μια μελέτη (Kuiper & Rogers, 1979), οι συμμετέχοντες έπρεπε να αξιολογήσουν επίθετα κάτω από (μεταξύ άλλων) δύο συνθήκες: (α) πόσο

το κάθε χαρακτηριστικό περιγράφει τον πειραματιστή, (β) πόσο το κάθε χαρακτηριστικό περιγράφει τον ίδιο τον συμμετέχοντα (αυτοαναφορά). Σ' αυτή την τελευταία συνθήκη διαπιστώθηκε μεγαλύτερη ανάκληση, και μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση στις αξιολογήσεις. Επομένως, κάτω από συνθήκες αυτοαναφοράς που εμπλέκουν πιο εξελιγμένες γνωστικές δομές (δηλ. το σχήμα για τον εαυτό) βελτιώνεται η μνήμη για πρόσωπα.

► Αναμενόμενη (μελλοντική) Αλληλεπίδραση. Όταν οι άνθρωποι λαμβάνουν πληροφορίες για κάποιον με τον οποίο πρόκειται να αλληλεπιδράσουν, η προσωπική εμπλοκή αυξάνεται περαιτέρω, και βελτιώνεται ακόμη περισσότερο η μνήμη για πρόσωπα. Η αναμενόμενη αλληλεπίδραση απαιτεί μια πιο συνεκτική εντύπωση, με πολλές διασυνδέσεις ανάμεσα στα διάφορα στοιχεία, κάτι που ευνοεί την ανάκληση. Δηλ. η αναμενόμενη αλληλεπίδραση με κάποιον οδηγεί σε πιο εξατομικευμένη επεξεργασία των πληροφοριών που τον αφορούν σε σχέση με άλλα άτομα (με άλλους παρόντες).

► Πραγματική Αλληλεπίδραση. Αν και η απόκριση στη φυσική παρουσία ενός άλλου μοιάζει να εμπλέκει τον εαυτό σε μέγιστο βαθμό, και επομένως να ευνοεί τη μέγιστη ανάκληση (δηλ. την πλέον βελτιωμένη μνήμη για πρόσωπα), εντούτοις κατά ένα παράδοξο τρόπο, η πραγματική αλληλεπίδραση δεν είναι ο καλύτερος τρόπος για να θυμηθούμε πληροφορίες για ένα άτομο. Ο λόγος είναι ότι όταν στην πραγματικότητα συναντάμε κάποιον, προβληματιζόμαστε για την αυτοπαρουσίασή μας, κάτι που απορροφά πόρους από τη δυνατότητά μας για απομνημόνευση. Δηλ. αν κάποιος προσπαθεί να ελέγξει τις σκέψεις και τα συναισθήματά του ώστε να φανεί αρεστός σε κάποιον άλλο σε μια πρόσωπο με πρόσωπο αλληλεπίδραση, ίσως να μην έχει αρκετούς νοητικούς πόρους να αφιερώσει στην κωδικοποίηση πληροφοριών για το άλλο άτομο, με αποτέλεσμα τη μειωμένη ανάκληση πληροφοριών για τον άλλον.

Εξαγωγή Κοινωνικών Συμπερασμάτων (Social Inference)

Πηγές:

- Fiske, S.T. (1995). Social cognition. In A. Tesser (Ed.), *Advanced Social Psychology*. New York: McGraw-Hill. (chapter 5, pp. 172 – 174, 176 - 180).
- Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition* (2nd edition). New York: McGraw-Hill.
- Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (2010). *Social Cognition: From Brains to Culture*. New York: McGraw-Hill.
- Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (ελληνική έκδοση, 2010). *Κοινωνική Ψυχολογία*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg (σελ. 103 – 109, 109 - 111).

Το κοινωνικό άτομο (ή το άτομο που αντιλαμβάνεται το κοινωνικό περιβάλλον – social perceiver) συχνά εκφέρει πολύπλοκες κρίσεις (judgments), κάτω από συνθήκες που δεν ευνοούν ούτε την ακρίβεια ούτε την εντέλεια. Για παράδειγμα, κάποιος πρέπει να πάρει απόφαση αν μια ασφαλής και επαρκώς ικανοποιητική ερωτική σχέση πρέπει να εγκαταλειφθεί για μια νέα φλογερή σχέση, το μέλλον της οποίας είναι αβέβαιο.

Η εξαγωγή κοινωνικών συμπερασμάτων (ή εκφορά κοινωνικών κρίσεων – social judgment) αποτελεί κεντρικό θέμα στην κοινωνική νόηση. Η εξαγωγή κοινωνικών συμπερασμάτων είναι μια διαδικασία που ασχολείται με τα εξής: ποιες πληροφορίες συλλέγουν τα άτομα ώστε να εκφέρουν μια κρίση ή να πάρουν μια απόφαση, πως συλλέγουν αυτές τις πληροφορίες και πως τις συνδυάζουν. Γενικά οι άνθρωποι χρησιμοποιούν ποικίλες στρατηγικές εξαγωγής κοινωνικών συμπερασμάτων, οι οποίες μπορεί να είναι αρκετά τυπικές και αφηρημένες ή διαισθητικές και συγκεκριμένες. Η επάρκεια αυτών των συμπερασματικών στρατηγικών συνήθως αξιολογείται σε σύγκριση με κανονιστικές θεωρίες, δηλ. θεωρίες που υπαγορεύουν τους βέλτιστους τρόπους εκτέλεσης καθενός από τα παραπάνω βήματα που κάνει το άτομο ώστε να βγάλει κάποιο συμπέρασμα. Οι μέθοδοι που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι και τα συμπεράσματα που βγάζουν συγκρίνονται ως προς την ακρίβειά τους με κανονιστικά μοντέλα, γνωστά και το συλλογικό τίτλο *συμπεριφορική θεωρία των αποφάσεων*. Όμως, οι διαισθητικές στρατηγικές εξαγωγής κοινωνικών συμπερασμάτων που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι αποκλίνουν από τα κανονιστικά μοντέλα και ενέχουν μεροληψίες και «σφάλματα»,

που οδηγούν σε εξαγωγή συμπερασμάτων κάτω του βέλτιστου – συμπεράσματα που υπολείπονται εκείνων που υπαγορεύονται από τις αρχές της συμπεριφορικής θεωρίας των αποφάσεων.

Σφάλματα (errors) και μεροληψίες (biases) στα διάφορα στάδια

Συλλογή πληροφοριών

Το πρώτο βήμα για την εξαγωγή κοινωνικών συμπερασμάτων είναι η *απόφαση αναφορικά με το ποιες πληροφορίες είναι σχετικές*. Σύμφωνα με τα κανονιστικά μοντέλα, οι άνθρωποι θα έπρεπε να προσλάβουν όλες τις σχετικές πληροφορίες, αλλά για λόγους αποτελεσματικότητας αυτό δεν γίνεται τόσο επιμελώς. Γι' αυτό η *απόφαση αναφορικά με το ποιες πληροφορίες είναι σχετικές γίνεται σύμφωνα με προϋπάρχουσες θεωρίες (σχήματα και προσδοκίες)*.

Κάτι τέτοιο είναι κατάλληλο κάτω από συνήθειες συνθήκες. Για παράδειγμα, κανένας γιατρός δεν ξεκινάει από μηδενική βάση κάθε φορά που βλέπει έναν ασθενή, αλλά ερμηνεύει τα συμπτώματά του με βάση π.χ. την έξαρση της γρίπης και τα χαρακτηριστικά του ασθενή (ηλικία, γενική κατάσταση υγείας κλπ). Ωστόσο, κάτω από ορισμένες συνθήκες, κάτι τέτοιο μπορεί να μην ενδείκνυται και να οδηγεί σε εσφαλμένα συμπεράσματα:

- (1) *Αν η προϋπάρχουσα θεωρία είναι λανθασμένη ή «επιστημονικά ύποπτη»*. Για παράδειγμα, αν μια παχουλή νέα κοπέλα, που έχει κατά καιρούς τάσεις λιποθυμίας, πάει στο γιατρό και ο γιατρός διαγνώσει ότι είναι «υστερική», μάλλον πρέπει να αλλάξει γιατρό.
- (2) *Αν κάποιος ερμηνεύει τα δεδομένα με βάση κάποια προϋπάρχουσα θεωρία, αλλά πιστεύει ότι τα συμπεράσματά του στηρίζονται στα αντικειμενικά δεδομένα*. Δηλ. αν ο γιατρός κάνει μια απλή κλινική εξέταση στην κοπέλα – χωρίς να της δώσει να κάνει εργαστηριακές εξετάσεις – και λόγω της προϋπάρχουσας θεωρίας του (επειδή είναι παχουλή, κάνει μια αυτοσχέδια δίαιτα και της πέφτει η πίεση) τη στείλει σπίτι, λέγοντάς της να τρώει σωστά, έχει αγνοήσει την πιθανότητα να πάσχει από διαβήτη, νομίζοντας ότι έχει κάνει σωστή εξέταση.
- (3) *Όταν η προϋπάρχουσα θεωρία υπερισχύει πλήρως της εξέτασης των δεδομένων*. Δηλ. αν ο γιατρός χωρίς να κάνει ούτε μια απλή κλινική εξέταση στην κοπέλα – πόσο μάλλον να της δώσει να κάνει εργαστηριακές εξετάσεις – λόγω της

πλήρους στήριξης στην προϋπάρχουσα θεωρία του (επειδή είναι παχουλή, κάνει μια αυτοσχέδια δίαιτα και της πέφτει η πίεση) τη στείλει σπίτι, μπορεί να είναι ένοχος εγκληματικής αμέλειας γιατί όχι μόνο έχει αγνοήσει την πιθανότητα να πάσχει από διαβήτη, αλλά και την ελάχιστη έστω πιθανότητα να έχει όγκο στον εγκέφαλο.

Οι προϋπάρχουσες θεωρίες είναι πιο πιθανό να καθοδηγούν τη συλλογή – ή καλύτερα την πλημμυρή συλλογή – σχετικών δεδομένων, (α) όταν είμαστε πολύ σίγουροι γι' αυτές, (β) όταν είναι ευκρινείς στο μυαλό μας, και (γ) όταν τα δεδομένα είναι τόσο αμφίσημα που δεν οδηγούν από μόνα τους σε εναλλακτική θεωρία.

Δειγματοληψία πληροφοριών

Αφού λοιπόν το άτομο αποφασίσει ποιες πληροφορίες είναι σχετικές με την εξαγωγή του συγκεκριμένου κοινωνικού συμπεράσματος, πρέπει να συλλέξει τα δεδομένα, δηλ. πρέπει να αποφασίσει ποιους και πόσους να ρωτήσει. Στη δειγματοληψία και την εξαγωγή συμπερασμάτων από δείγματα υπάρχουν πολλές δυνητικές παγίδες:

- (1) *Οι εκτιμήσεις μπορούν να πέσουν έξω λόγω ακραίων περιπτώσεων.* Για παράδειγμα, σε μια μελέτη (Rothbart et al., 1978) δόθηκαν στους συμμετέχοντες πληροφορίες για τα μέλη δύο ομάδων, κάποια από τα μέλη των οποίων είχαν διαπράξει αδικήματα. Στη μια ομάδα τα αδικήματα ήταν ασήμαντα, ενώ στην άλλη σημαντικά. Αν και η συχνότητα εμφάνισης των αδικημάτων ήταν ίδια και για τις δύο ομάδες, οι συμμετέχοντες θυμόντουσαν λανθασμένα ότι περισσότερα άτομα της δεύτερης ομάδας έναντι της πρώτης είχαν διαπράξει αδικήματα. Δηλ. τα ακραία αδικήματα είχαν δημιουργήσει μια ισχυρή σχέση μεταξύ δεύτερης ομάδας και εγκληματικότητας.
- (2) *Τα άτομα συχνά δεν προσέχουν επαρκώς το μέγεθος του δείγματος.* Τα μεγαλύτερα δείγματα οδηγούν σε πιο αξιόπιστες εκτιμήσεις των παραμέτρων του πληθυσμού. Τα άτομα δηλ. συχνά παραβιάζουν το νόμο των μεγάλων αριθμών. Για παράδειγμα, από ένα δείγμα συμπεριφοράς κάποιου άλλου, συχνά τα άτομα κάνουν με σιγουριά προβλέψεις για την μελλοντική του συμπεριφορά.
- (3) *Τα άτομα συχνά δεν προσέχουν επαρκώς τα μεροληπτικά δείγματα.* Κάνοντας δειγματοληψία πληροφοριών για κάποιο θέμα, ένα άτομο μπορεί να ρωτήσει τους φίλους ή τους συγγενείς του, αγνοώντας ότι οι φίλοι και οι συγγενείς δεν αποτελούν ούτε τυχαίο ούτε αντιπροσωπευτικό δείγμα. Βέβαια, η μεροληψία στη δειγματοληψία δεν είναι πάντα λανθασμένη τακτική. Π.χ. αν θες να

αποφασίσεις αν θα πας να δεις μια ταινία, οι γνώμες των φίλων σου με τους οποίους μάλλον έχεις κοινά γούστα μάλλον θα σε οδηγήσουν στη σωστή απόφαση.

- (4) *Ακόμα και αν έχουμε πληροφορίες για την τυπικότητα ενός δείγματος, μερικές φορές δεν τις λαμβάνουμε υπόψη.* Σε μια μελέτη (Hamill et al., 1980) οι ερευνητές είπαν στους συμμετέχοντες ότι θα έβλεπαν μια βιντεοσκοπημένη συνέντευξη με ένα δεσμοφύλακα που ήταν είτε τυπικό δείγμα δεσμοφύλακα είτε μη τυπικό δείγμα δεσμοφύλακα (σε κάποιους δε δόθηκε πληροφορία περί τυπικότητας – συνθήκη ελέγχου). Στο βίντεο που είδαν οι συμμετέχοντες, ο δεσμοφύλακας παρουσιαζόταν είτε ως συμπαθής και με ενσυναίσθηση, είτε ως κακός και απάνθρωπος. Μετά οι συμμετέχοντες απάντησαν σε ερωτήσεις για το σωφρονιστικό σύστημα που περιλάμβαναν και τη γνώμη τους για τους δεσμοφύλακες. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι αν και οι συμμετέχοντες θυμόντουσαν την πληροφορία περί τυπικότητας, εκείνοι που είχαν δει τον συμπαθή δεσμοφύλακα είχαν πιο θετικές στάσεις απέναντι στους δεσμοφύλακες γενικά απ' ό,τι εκείνοι που είχαν δει τον κακό δεσμοφύλακα.

Τα «σφάλματα» κατά τη συλλογή και τη δειγματοληψία των πληροφοριών δεν είναι τα μόνα που κάνουν οι άνθρωποι κατά τη διαδικασία εξαγωγής κοινωνικών συμπερασμάτων. Άλλα θέματα που αφορούν το πόσο σχετικές είναι οι πληροφορίες για την εξαγωγή συμπεράσματος δεν λαμβάνονται υπόψη από τα άτομα.

Παλινδρόμηση (στο Μέσο Όρο)

Η παλινδρόμηση είναι ένα φαινόμενο σχετικό με την πρόβλεψη από πληροφορίες για τις πιθανότητες και δεν γίνεται κατανοητό από τους περισσότερους ανθρώπους. Η παλινδρόμηση αναφέρεται στο γεγονός ότι *ακραία γεγονότα θα είναι, κατά μέσο όρο, λιγότερο ακραία αν επαναξιολογηθούν σε άλλη χρονική στιγμή*. Οι ακραίες περιπτώσεις συνήθως είναι outliers (στα άκρα μιας κατανομής) που μάλλον οφείλονται σε τυχαίους παράγοντες (π.χ. ακραία χαμηλές ή υψηλές επιδόσεις σε ένα τεστ, μαθητών της ίδιας περίπου ικανότητας, μπορεί να οφείλονται σε κόπωση, αϋπνία, ελλειπή ή υπερβολική μελέτη κλπ.) και επομένως σε μια άλλη δειγματοληψία (βαθμοί σε επόμενο ανάλογο τεστ στους ίδιους μαθητές) μπορεί να μην είναι ακραίες. Το μήνυμα της παλινδρόμησης είναι ότι όταν κάποιος πρέπει να βγάλει κάποιο συμπέρασμα με βάση περιορισμένες ή αναξιόπιστες πληροφορίες θα είναι ακριβέστερος αν κάνει μια

πρόβλεψη λιγότερο ακραία από τα δεδομένα στα οποία βασίζεται. Για παράδειγμα, ένα εστιατόριο που ήταν εκπληκτικό την πρώτη φορά που πήγαμε, μπορεί να μην είναι τόσο καλό τη βραδιά που σύραμε ως εκεί τους φίλους μας, αφού τους είχαμε ζαλίσει όλη την προηγούμενη βδομάδα για το εκπληκτικό φαγητό.

Πάντως σε κάποιες σπάνιες περιπτώσεις λαμβάνεται υπόψη η παλινδρόμηση, ή κάτι παρεμφερές. Για παράδειγμα, οι αντιδράσεις των κριτικών στην τεράστια λογοτεχνική επιτυχία του πρώτου βιβλίου ενός συγγραφέα, αν και θετικές χρησιμοποιούν προσεκτική γλώσσα και λένε πως περιμένουν να δουν το επόμενο βιβλίο για να διαμορφώσουν πλήρη άποψη για την αξία του συγγραφέα, γιατί η εμπειρία τους δείχνει ότι το δεύτερο βιβλίο σπάνια είναι τόσο καλό όσο το πρώτο («το φαινόμενο του δεύτερου βιβλίου»). Βέβαια, στην κριτική του δεύτερου βιβλίου σπάνια λένε ότι αυτό οφείλεται στην παλινδρόμηση και συνήθως διατυπώνουν θεωρίες όπως, «τα έδωσε όλα στο πρώτο», «πιέστηκε να γράψει σύντομα ένα δεύτερο», κλπ.

Σε ένα σταθερό περιβάλλον, οι άνθρωποι πρέπει να λαμβάνουν υπόψη την παλινδρόμηση και να βγάζουν σχετικά συντηρητικά συμπεράσματα, αλλά σε έναν κόσμο που αλλάζει οι ακραίες προβλέψεις από ακραίες σχετικές πληροφορίες ίσως είναι πιο κατάλληλες, και πιο προσαρμοστικές (π.χ. αν εν μέσω οικονομικής κρίσης μια ασφαλιστική εταιρεία καθυστερεί ή δεν πληρώνει τα νοσήλια του ασφαλισμένου, καλό θα ήταν να αλλάξει κανείς εταιρεία πριν χάσει την επένδυσή του).

Το φαινόμενο της «αραίωσης» (The dilution effect)

Κάτω από ορισμένες συνθήκες οι άνθρωποι μπορεί να βγάζουν συντηρητικά συμπεράσματα. Όταν οι διαγνωστικές πληροφορίες αναμειγνύονται με μη διαγνωστικές πληροφορίες, γίνονται πιο αδύναμες (δηλ. οι διαγνωστικές πληροφορίες διαλύονται όπως σε ένα χημικό διάλυμα και «αραιώνον»), με αποτέλεσμα να βγαίνουν λιγότερο ακραία συμπεράσματα (φαινόμενο της «αραίωσης»). Το φαινόμενο της αραίωσης παρατηρείται όταν οι μη διαγνωστικές πληροφορίες είναι τυπικές και ήπιες. Για παράδειγμα, κάποιος με δύσκολη παιδική ηλικία και αποκλίνουσες σεξουαλικές φαντασιώσεις που κατηγορείται για παιδεραστία, θα κριθεί πιο ένοχος από κάποιον με δύσκολη παιδική ηλικία, που του αρέσει το ιταλικό φαγητό, έχει αποκλίνουσες σεξουαλικές φαντασιώσεις και είναι ιδιοκτήτης ενός χρωματοπωλείου.

Παρόλο που οι προϋπάρχουσες θεωρίες, όπως είδαμε, μπορεί να οδηγήσουν σε μεροληπτικές κρίσεις, είναι κάπως ειρωνικό το γεγονός ότι οι άνθρωποι είναι συχνά έτοιμοι να εγκαταλείψουν τις θεωρίες τους, όταν συναντήσουν άσχετες μη

διαγνωστικές πληροφορίες. Όπως έχουμε ήδη πει, αν οι άνθρωποι πρέπει να λογοδοτήσουν για τις κρίσεις τους, στηρίζονται λιγότερο στα σχήματα και περισσότερο στα δεδομένα. Σε μια μελέτη των Tetlock & Boettger (1989) οι συμμετέχοντες που έπρεπε να λογοδοτήσουν για τις κρίσεις τους, υπέκυπταν στην παγίδα της αραίωσης συναντώντας μη διαγνωστικές πληροφορίες, περισσότερο από εκείνους που δεν θα λογοδοτούσαν. Δηλ. μπορεί να έδιναν σημασία στην επεξεργασία των πληροφοριών – έναντι των σχημάτων – αλλά αυτό δε σημαίνει ότι έβγαζαν καλύτερα συμπεράσματα.

Ποσοστά Βάσης (Base Rates) (έναντι ζωηρών περιπτώσεων - case histories)

Όταν καλούνται να κάνουν προβλέψεις για μελλοντικά γεγονότα, *οι άνθρωποι έχουν την τάση να μη λαμβάνουν υπόψη τα ποσοστά βάσης*, δηλ. τις γενικές και συνήθως τεκμηριωμένες πληροφορίες που αφορούν τις *στατιστικές του πληθυσμού*, και να στηρίζονται σε όχι απαραίτητα αντιπροσωπευτικές ζωηρές περιπτώσεις. Σε μια μελέτη (Hamill et al., 1980) οι συμμετέχοντες διάβασαν μια παραστατική ιστορία για μια γυναίκα με τρία παιδιά που ζούσε επί πολλά χρόνια με επίδομα ανεργίας και παρόλα αυτά είχε ένα σχετικά άνετο τρόπο διαβίωσης. Οι μισοί συμμετέχοντες είχαν λάβει την πληροφορία ότι οι λήπτες του επιδόματος ανεργίας εκμεταλλεύονται το σύστημα και το παίρνουν για χρόνια, και οι άλλοι μισοί ότι ο μέσος λήπτης του επιδόματος ανεργίας το παίρνει για περιορισμένο διάστημα. Τα συμπεράσματα που έβγαλαν οι συμμετέχοντες ήταν σύμφωνα με την ιστορία παρόλο που για τους μισούς συμμετέχοντες η γυναίκα ήταν τυπική περίπτωση με βάση τις στατιστικές του πληθυσμού ενώ για τους άλλους μισούς μη τυπική.

Σε μια άλλη έρευνα (Nisbett & Borgida, 1975), οι συμμετέχοντες στην πειραματική συνθήκη πήραν πληροφορίες σε σχέση με το φαινόμενο του αμέτοχου παρατηρητή (bystander effect), δηλ. ότι γενικά οι άνθρωποι δεν βοηθάνε κάποιον που βρίσκεται σε ανάγκη άμεσα και μπορεί και καθόλου (σε άλλη εκδοχή πήραν πληροφορίες σχετικά με τα ευρήματα του πειράματος του Milgram), ενώ οι συμμετέχοντες στη συνθήκη ελέγχου δεν πήραν καθόλου πληροφορίες. Μετά τους δόθηκαν περιγραφές ατόμων που δεν περιείχαν καμιά διαγνωστική πληροφορία σχετικά με προσφορά βοήθειας (ή χορήγηση ηλεκτροσόκ). Τόσο οι συμμετέχοντες στην πειραματική συνθήκη όσο και στη συνθήκη ελέγχου, στην ερώτηση αν τα άτομα – στόχοι θα βοηθούσαν ένα περαστικό απάντησαν με τον ίδιο τρόπο, δηλ. ότι θα βοηθούσαν (και αντίστοιχα ότι δεν θα έκαναν ηλεκτροσόκ). Με άλλα λόγια, οι συμμετέχοντες στην πειραματική συνθήκη αγνόησαν πλήρως τα ποσοστά βάσης.

Ο βασικός λόγος που αγνοούνται οι πληροφορίες ποσοστών βάσης δεν είναι μόνο ότι είναι άχρωμες και άνευ ενδιαφέροντος σε σύγκριση με τις ζωντανές μεμονωμένες περιπτώσεις, αλλά ότι οι άνθρωποι συχνά αποτυγχάνουν να δουν τη συνάφεια των πληροφοριών ποσοστών βάσης ως προς το έργο της εξαγωγής συμπεράσματος, σε σχέση με άλλες πληροφορίες. Οι άνθρωποι αυξάνουν τη χρήση πληροφοριών ποσοστών βάσης όταν γίνεται φανερό ότι είναι πιο σχετικές με το έργο της εξαγωγής συμπεράσματος απ' ό,τι άλλες πληροφορίες (π.χ. μελέτες περιπτώσεων). Για παράδειγμα, σε μια μελέτη οι συμμετέχοντες έμαθαν για ένα αυτοκινητιστικό δυστύχημα που προκάλεσε ένα ταξί και ότι ο αυτόπτης μάρτυρας είτε πως μάλλον το ταξί ήταν μπλε. Μετά πήραν την πληροφορία ότι το 85% των ταξί στην πόλη είναι πράσινα και το 15% μπλε. Ελάχιστοι έβγαλαν το συμπέρασμα ότι το ταξί του υπεύθυνου ήταν πράσινο, αγνοώντας τα ποσοστά βάσης, και οι περισσότεροι στηρίχτηκαν στην κατάθεση του αυτόπτη και είπαν πως ήταν μπλε. Όμως, σε μια άλλη συνθήκη, όπου δόθηκε στους συμμετέχοντες η πληροφορία ότι το 85% των ατυχημάτων προκαλούνται από πράσινα ταξί και το 15% από μπλε, οι συμμετέχοντες έλαβαν υπόψη τους τα ποσοστά βάσης. Ίσως θεώρησαν ότι τα ποσοστά βάσης που αφορούν ατυχήματα ήταν πιο σχετικά με την κρίση που καλούνταν να εκφέρουν.

Ενοποίηση πληροφοριών (integrating information)

Ο τρόπος με τον οποίο συνδυάζονται οι πληροφορίες ώστε να διατυπωθεί μια κρίση – κοινωνικό συμπέρασμα μπορεί να μην είναι ο «ιδανικός» σε σύγκριση με ένα κανονιστικό μοντέλο.

(1) Σφάλμα σύνδεσης - συνδυασμού (conjunction error). Φανταστείτε το «σπασίκλα» φοιτητή: είναι όλη μέρα στη βιβλιοθήκη ή στο εργαστήριο, δεν προσέχει το ντύσιμό του και δεν είναι αθλητικός και φοράει γυαλιά. Το παράδοξο με αυτού του είδους το «λεπτομέρες» πορτραίτο είναι ότι όσο πιο αναγνωρίσιμο είναι τόσο μειώνεται η πιθανότητα να το συναντήσουμε στην πραγματικότητα. Δηλ. είναι πιθανό να βρούμε «σπασίκλα» φοιτητή που είναι όλη μέρα στη βιβλιοθήκη ή στο εργαστήριο και δεν είναι αθλητικός, αλλά η πιθανότητα να είναι και κακοντυμένος και να φοράει γυαλιά είναι μάλλον μικρή.

Η πιθανότητα δυο γεγονότα να συμβούν ταυτόχρονα (η συνδυαστική πιθανότητα) είναι το γινόμενο της πιθανότητας να συμβεί το ένα επί την πιθανότητα να συμβεί το άλλο, και επομένως είναι μικρότερη (ή το πολύ ίση) με την πιθανότητα του λιγότερο πιθανού γεγονότος. Ωστόσο οι άνθρωποι, κάτω από ορισμένες

συνθήκες, κάνουν πιο ακραίες προβλέψεις για την ταυτόχρονη εμφάνιση δύο γεγονότων παρά για την εμφάνιση ενός γεγονότος.

Σε μια έρευνα (Slovic et al., 1977) έλεγαν στους συμμετέχοντες ότι ένα άτομο ήταν κοινωνικός και «φιλολογικός» τύπος (διαβάζει λογοτεχνία). Μετά τους ρωτούσαν πόσο πιθανό είναι αυτό το άτομο να σπουδάξει μηχανολόγος και οι συμμετέχοντες έδιναν πολύ μικρή πιθανότητα. Όταν όμως τους ρωτούσαν πόσο πιθανό είναι αυτό το άτομο να σπουδάξει μηχανολόγος και να το «γυρίσει» στη δημοσιογραφία – ένα γεγονός με πολύ μικρότερη πιθανότητα – οι συμμετέχοντες έδιναν μεγαλύτερη πιθανότητα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το σφάλμα σύνδεσης είναι συνηθέστερο σε ερμηνείες για δράση παρά σε ερμηνείες για αδράνεια, δηλ. η προτίμηση για πολλαπλές ερμηνείες είναι μεγαλύτερη όταν καλούμαστε να κρίνουμε μια πράξη (γιατί το άτομο έκανε αυτήν την πράξη), παρά την έλλειψη πράξης (γιατί δεν το έκανε).

Κάποιοι λόγοι για τους οποίους εμφανίζεται το σφάλμα σύνδεσης: (1) Οι συνδυαστικές ερμηνείες που παρέχουν περισσότερες λεπτομέρειες για τους στόχους ενός ατόμου προτιμώνται γιατί θεωρούνται πιο ενημερωτικές. Για παράδειγμα, κάποιος μπορεί να πάει σε μια έκθεση ζωγραφικής γιατί του αρέσει ο ζωγράφος που εκθέτει, για να περάσει την ώρα του σε ένα κενό που έχει στο πρόγραμμά του, για να δει ένα φίλο, ή για να «αλλάξει παραστάσεις» και όλα αυτά μπορεί να ισχύουν ταυτόχρονα. (2) Οι συνδυαστικές ερμηνείες ως πιο περιεκτικές γλυτώνουν τα άτομα από τον κόπο να ψάχνουν για εναλλακτικές ερμηνείες. Για παράδειγμα, αν κάποιος έκανε δώρο στον εαυτό του ένα ακριβό σύστημα home cinema και ξέρουμε ότι ήταν σε δύσκολη φάση μετά από ένα χωρισμό, δεν αναρωτιόμαστε αν πήρε bonus στη δουλειά.

(2) Εκτίμηση συνδιακύμανσης – συμμεταβολής (covariation)

Οι κρίσεις περί συνδιακύμανσης είναι κρίσεις για το πόσο ισχυρά σχετίζονται δύο πράγματα και είναι απαραίτητες για την εξαγωγή κοινωνικών συμπερασμάτων. Δεδομένης της σημασίας τους, το κρίσιμο ερώτημα είναι πόσο καλοί είμαστε στο να εντοπίζουμε τη συνδιακύμανση και η απάντηση είναι ότι υστερούμε σε σχέση με ένα κανονιστικό στατιστικό μοντέλο που θα μπορούσαμε να χρησιμοποιήσουμε για να εκτιμήσουμε τη συνδιακύμανση. Τα βήματα σε ένα τέτοιο κανονιστικό μοντέλο θα ήταν τα εξής:

1. Το άτομο πρέπει να εντοπίσει ποια δεδομένα είναι σχετικά με την εκτίμηση της συνδιακύμανσης. Για παράδειγμα, για να κρίνει κανείς με ακρίβεια τη

σχέση μεταξύ του χρώματος μαλλιών και του πόσο διασκεδάζει κανείς («οι ξανθές περνάνε καλύτερα από τις μελαχρινές»), θα πρέπει να λάβει υπόψη τον αριθμό των ξανθών που διασκεδάζουν (α) και που δεν διασκεδάζουν (β) και τον αριθμό των μη ξανθών (π.χ. μελαχρινών, καστανών) που διασκεδάζουν (γ) και που δεν διασκεδάζουν (δ). Και τα 4 παραπάνω είδη δεδομένων είναι σχετικά με το συγκεκριμένο έργο εκτίμησης συνδιακύμανσης, αλλά οι περισσότεροι άνθρωποι δεν γνωρίζουν ότι τα δεδομένα των φατνίων (β), (γ) και (δ) είναι σχετικά με την εκτίμηση, και τείνουν να αναζητούν μόνο τις περιπτώσεις που επιβεβαιώνουν το σχήμα που έχουν για τις ξανθές, δηλ. επηρεάζονται από προϋπάρχουσες θεωρίες.

2. Το δεύτερο βήμα κατά την εκτίμηση της συνδιακύμανσης είναι η δειγματοληψία και όπως έχουμε δει οι γνωστοί, συγγενείς και φίλοι δεν αποτελούν το καλύτερο δείγμα (δηλ. μικρά ή/και μεροληπτικά δείγματα).
3. Το τρίτο βήμα αφορά την ταξινόμηση των περιπτώσεων που συνελέγησαν στο σωστό φατνίο (α, β, γ, δ) και εδώ πάλι υπεισέρχονται οι προϋπάρχουσες θεωρίες. Οι περιπτώσεις που επιβεβαιώνουν το σχήμα (φατνίο α) αναγνωρίζονται πιο εύκολα, ενώ οι περιπτώσεις που δεν επιβεβαιώνουν το σχήμα (π.χ. μελαχρινές που περνάνε καλά – φατνίο γ) αγνοούνται ή θεωρούνται εξαιρέσεις.
4. Το τέταρτο βήμα αφορά την ανάκληση των σχετικών δεδομένων και την εκτίμηση της συχνότητάς τους. Και βέβαια η μνήμη μας δεν είναι πάντα καλή. Θυμόμαστε πιο πολύ τις περιπτώσεις που επιβεβαιώνουν το σχήμα (περιπτώσεις του φατνίου α) και μερικές φορές τις ισχυρές εξαιρέσεις στο σχήμα (κάποιες περιπτώσεις του φατνίου γ), αλλά όχι τόσο καλά τις ενδιάμεσες περιπτώσεις (π.χ. τις καστανές που περνάνε καλά).
5. Τέλος, αφού έχουν ολοκληρωθεί τα προηγούμενα βήματα, το άτομο μπορεί να συνδυάσει τις πληροφορίες. Αν δεν έχουν γίνει «σφάλματα» στα προηγούμενα βήματα και υπάρχουν όλα τα δεδομένα, οι άνθρωποι εκτιμούν αρκετά καλά τη συνδιακύμανση. Αν λοιπόν δεν υπάρχουν ισχυρές προϋπάρχουσες θεωρίες – που ευθύνονται για «σφάλματα» κατά τα προηγούμενα στάδια – είμαστε αρκετά καλοί στην εκτίμηση της σχέσης μεταξύ δυο μεταβλητών.

(3) Πλασματική συνάφεια (illusory correlation)

Όταν οι άνθρωποι υποθέτουν ότι υπάρχει μια σχέση μεταξύ δύο μεταβλητών, τείνουν να υπερεκτιμούν το βαθμό συνάφειας ή να βλέπουν συνάφεια εκεί που δεν υπάρχει

στην πραγματικότητα. Αυτό το φαινόμενο, που ονομάστηκε *πλασματική συνάφεια*, διερευνήθηκε αρχικά από τον Chapman (1967), ο οποίος παρουσίασε σε φοιτητές λίστες με ζευγάρια λέξεων, όπως *λιοντάρι/τίγρη*, *λιοντάρι/αυγά*, *μπέικον/αυγά*, *άνθη/τετράδιο* και *τετράδιο/τίγρη*. Οι φοιτητές έπρεπε στη συνέχεια να ανακαλέσουν στη μνήμη τους πόσο συχνά είχε συνταιριαστεί η κάθε λέξη με κάθε άλλη λέξη. Αν και κάθε λέξη είχε συνταιριαστεί τις ίδιες φορές με κάθε άλλη λέξη, οι συμμετέχοντες υπερεκτίμησαν τη συχνότητα εμφάνισης των ζευγαριών που έβγαζαν νόημα (π.χ. *μπέικον/αυγά*) και των ζευγαριών που ξεχώριζαν (π.χ. *άνθη/τετράδιο* – λέξεις που, στην αγγλική γλώσσα στην οποία έγινε το πείραμα, ήταν πολύ μεγαλύτερες από όλες τις άλλες λέξεις στη λίστα, blossom/notebook).

Ο Chapman κατέληξε στο λογικό συμπέρασμα ότι υπάρχουν δύο βάσεις για την πλασματική συνάφεια: το **συνδυαστικό νόημα** – associative meaning (στοιχεία θεωρούνται ότι πάνε μαζί γιατί έτσι «θα έπρεπε», με βάση τις προηγούμενες προσδοκίες) και η **διακριτότητα ζευγών** – paired distinctiveness (στοιχεία θεωρούνται ότι πάνε μαζί γιατί έχουν κοινό κάποιο ασυνήθιστο χαρακτηριστικό). Πιο πρόσφατα (Fiedler & Freytag, 2004) διαπιστώθηκε ότι πλασματική συνάφεια μπορεί να εμφανιστεί μεταξύ μεταβλητών που έχουν ασύμμετρη (skewed) κατανομή και εμφανίζονται ταυτόχρονα. Για παράδειγμα, αν ένας δάσκαλος έχει μια τάξη με πολύ επιθετικά παιδιά και ξέρει ότι τα περισσότερα βλέπουν πολλές ώρες τηλεόραση, μπορεί να βγάλει το συμπέρασμα ότι οι δυο μεταβλητές (επιθετικότητα – τηλεόραση) συσχετίζονται, ενώ μπορεί να έχουν ελάχιστη σχέση.

Οι Hamilton και Gifford (1976) έκαναν την υπόθεση ότι η σύζευξη (με την έννοια της απλής τεχνητής συνύπαρξης) μιας διακριτής (δηλαδή «εξέχουσας» στη συνείδηση) ομάδας (π.χ. μιας μειονότητας) με κάποιες διακριτές συμπεριφορές (π.χ. ανεπιθύμητες συμπεριφορές) θα έχει ως αποτέλεσμα ο παρατηρητής να αντιληφθεί μια «πλασματική συνάφεια» μεταξύ της ομάδας και των συμπεριφορών. Για να ελέγξουν την υπόθεσή τους, οι Hamilton και Gifford (1976) έβαλαν τους συμμετέχοντες να ανακαλέσουν στη μνήμη τους προτάσεις που η κάθε μια περιέγραφε ένα από τα μέλη δύο ομάδων, των Α και Β. Υπήρχαν διπλάσιες προτάσεις (26) για την ομάδα Α απ' ό,τι για την ομάδα Β (13) και σχεδόν διπλάσιες (27) θετικές απ' ό,τι αρνητικές (12) προτάσεις, αλλά σε κάθε ομάδα η αναλογία θετικών και αρνητικών προτάσεων ήταν η ίδια (18/8 για την ομάδα Α και 9/4 για την ομάδα Β). Οι συμμετέχοντες λανθασμένα ανακάλεσαν ότι περισσότερες αρνητικές προτάσεις (οι λιγότερο κοινές δηλώσεις) συνταιριάζονταν με την ομάδα Β (τη λιγότερο κοινή

ομάδα). Όταν το πείραμα επαναλήφθηκε, αλλά με περισσότερες αρνητικές απ' ό,τι θετικές προτάσεις, οι συμμετέχοντες αυτή τη φορά υπερεκτίμησαν τον αριθμό των θετικών προτάσεων που συνταιριάστηκαν με την ομάδα Β.

Η πλασματική συνάφεια που βασίζεται στη διακριτότητα έχει εξεταστεί ως βάση για την εξήγηση των στερεοτύπων, ειδικότερα των αρνητικών στερεοτύπων για μειονοτικές ομάδες (Hamilton, 1979). Οι συνθήκες για την εκδήλωση πλασματικής συνάφειας που βασίζεται στη διακριτότητα είναι υπαρκτές στην πραγματική ζωή: τα αρνητικά γεγονότα ξεχωρίζουν, καθώς γίνονται αντιληπτά ως πιο σπάνια από τα θετικά γεγονότα και οι μειονοτικές ομάδες ξεχωρίζουν, καθώς οι άνθρωποι έχουν σχετικά λίγες επαφές με αυτές. Η πλασματική συνάφεια που βασίζεται στη διακριτότητα μπορεί να ερμηνεύσει το γεγονός ότι τα βίαια εγκλήματα έχουν συσχετιστεί με μειονοτικές ομάδες.

Επομένως, η πλασματική συνάφεια είναι άλλο ένα παράδειγμα του πως οι άνθρωποι συνδυάζουν τις πληροφορίες ώστε να εκφέρουν κοινωνικές κρίσεις. Οι Hamilton & Rose (1980) έδωσαν στους συμμετέχοντες περιγραφές 24 ατόμων από 3 επαγγελματικές κατηγορίες (λογιστής, γιατρός, πωλητής). Υπήρχαν επομένως 8 περιγραφές ατόμων για κάθε μια επαγγελματική κατηγορία. Η περιγραφή κάθε ατόμου περιείχε ένα επίθετο, και όλα (και τα 8) άτομα κάθε επαγγέλματος περιγράφονταν από τα ίδια 8 επίθετα που ήταν τα εξής: ντροπαλός, τελειομανής (τυπικά των λογιστών), στοχαστικός, πλούσιος (τυπικά των γιατρών), ενθουσιώδης, ομιλητικός (τυπικά των πωλητών) και ευγενής, βαρετός που θεωρήθηκαν ουδέτερα. Μετά τους έδωσαν τα επίθετα σε αλφαβητική σειρά και τους ζήτησαν να πουν πόσες φορές είχε χρησιμοποιηθεί κάθε επίθετο για την περιγραφή κάθε επαγγελματικής κατηγορίας. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι συμμετέχοντες υπερεκτίμησαν τη συχνότητα εμφάνισης των τυπικών για κάθε κατηγορία επιθέτων. Με άλλα λόγια τα σχήματα για ρόλους οδήγησαν σε πλασματική συνάφεια.

Ευρετικές (Heuristics)

Αν τα άτομα λειτουργούσαν εντελώς ορθολογικά, θα έπρεπε να εκφέρουν κρίσεις και να παίρνουν αποφάσεις έχοντας ζυγίσει όλα τα υπέρ και τα κατά. Όμως, λόγω της πληθώρας των πληροφοριών και του χρόνου που θα χρειαζόταν το άτομο για την επεξεργασία τους, θα ήταν ανεδαφικό να πιστεύει κανείς ότι λειτουργούμε με αυτό

τον τρόπο. Οι άνθρωποι παίρνουν αποτελεσματικές αποφάσεις αλλά όχι πάντα τις καλύτερες δυνατές αποφάσεις.

Οι ευρετικές ή γνωστικές συντομεύσεις (shortcuts) είναι κάποιες διαδικασίες που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι για να εκφέρουν κρίσεις κάτω από συνθήκες αβεβαιότητας, που ανάγουν την πολύπλοκη λύση προβλημάτων σε πιο απλές κριτικές λειτουργίες (Tversky & Kahneman, 1974, Kahneman & Tversky, 1972,1973). Μια παρανόηση αναφορικά με τις ευρετικές είναι ότι οδηγούν σε λανθασμένες απαντήσεις. Η ευρετική επεξεργασία μπορεί να έχει ατέλειες, αλλά οι άνθρωποι δε χρησιμοποιούν τις ευρετικές επειδή οδηγούν σε λανθασμένες και μεροληπτικές απαντήσεις, αλλά επειδή κατά κανόνα οδηγούν σε σωστές απαντήσεις.

Η ευρετική της Αντιπροσωπευτικότητας (The representativeness heuristic)

Η *ευρετική της αντιπροσωπευτικότητας* χρησιμοποιείται για εκφέρουμε κρίσεις αναφορικά με τις πιθανότητες. Αν θέλουμε να αποφασίσουμε πόσο πιθανό είναι ένα άτομο ή ένα γεγονός να αποτελεί περίπτωση κάποιας κατηγορίας, συχνά απλώς υπολογίζουμε το βαθμό στον οποίο αντιπροσωπεύει ή είναι παρόμοιο με ένα τυπικό ή μέσο μέλος της κατηγορίας (δηλ. κατά πόσο ταιριάζει με το αντίστοιχο σχήμα). Για παράδειγμα, σκεφτείτε την ακόλουθη περιγραφή:

«Ο Στέφανος είναι πολύ ντροπαλός και συνεσταλμένος, κατά κανόνα πρόθυμος να βοηθήσει, αλλά με μικρό ενδιαφέρον για τους ανθρώπους ή τον πραγματικό κόσμο. Πράος και τακτικός, έχει ανάγκη για οργάνωση και δομή και πάθος για τη λεπτομέρεια» (Tversky & Kahneman, 1974).

Ας υποθέσουμε ότι σας ρωτούσαν αν ο Στέφανος είναι αγρότης, ακροβάτης, βιβλιοθηκάριος, ή χειρουργός. Αν ξέραμε τη συχνότητα εμφάνισης αυτών των χαρακτηριστικών στα συγκεκριμένα επαγγέλματα, θα μπορούσαμε να υπολογίσουμε την πιθανότητα ο Στέφανος να ανήκει σε καθένα από αυτά. Επειδή όμως αυτές οι πληροφορίες δεν μας είναι διαθέσιμες και επειδή – ακόμα κι' αν τις είχαμε – θα μας έπαιρνε πολύ χρόνο να φτάσουμε σε συμπέρασμα, η ευρετική της αντιπροσωπευτικότητας μας δίνει μια γρήγορη λύση, δηλ. εκτιμάμε κατά πόσο ο Στέφανος είναι τυπικό ή αντιπροσωπευτικό μέλος της κάθε επαγγελματικής κατηγορίας και βγάζουμε το συμπέρασμα ότι ο Στέφανος θα είναι μάλλον βιβλιοθηκάριος, και γενικά θα ήταν μάλλον σωστό συμπέρασμα.

Ωστόσο, όταν το άτομο χρησιμοποιεί την ευρετική της αντιπροσωπευτικότητας, δεν δίνει σημασία σε κάποιους παράγοντες που επηρεάζουν την εκτίμηση πιθανότητας:

- 1) Στα ποσοστά βάσης: για παράδειγμα, αν ο Στέφανος ζει σε μια κωμόπολη με πολλούς αγρότες και μόνο δύο βιβλιοθηκάριους, είναι πιθανότερο να είναι αγρότης.
- 2) Στην ποιότητα – εγκυρότητα – διαγνωστικότητα των πληροφοριών: για παράδειγμα, αν η περιγραφή για το Στέφανο προέρχεται από το δάσκαλο που είχε στο Δημοτικό, μάλλον δεν είναι διαγνωστική του μελλοντικού του επαγγέλματος, μας δημιουργεί όμως μια ψευδαίσθηση εγκυρότητας.

Τέλος, η ψευδαίσθηση του τι είναι τυχαίο, δηλ. οι απλοϊκές θεωρίες περί του τυχαίου, συγκαταλέγονται στην ευρετική της αντιπροσωπευτικότητας: για παράδειγμα, αν ρίξουμε ένα νόμισμα 8 συνεχόμενες φορές, ποιο είναι πιο πιθανό: να φέρουμε κορώνα (Κ) γράμματα (Γ) ΚΚΓΚΓΓΚΓ ή ΚΚΚΚΓΓΓΓ; Οι περισσότεροι άνθρωποι απαντούν το πρώτο, αν και στην πραγματικότητα οι πιθανότητες να φέρουμε το ένα ή το άλλο είναι ίδιες, αλλά το πρώτο ταιριάζει περισσότερο με το σχήμα που έχουμε για το τυχαίο.

Η ευρετική της Διαθεσιμότητας (The availability heuristic)

Η *ευρετική της διαθεσιμότητας* χρησιμοποιείται για να εκτιμηθεί η συχνότητα ενός γεγονότος με βάση το πόσο γρήγορα έρχονται στο μυαλό σχετικές περιπτώσεις ή συσχετισμοί (συνειρμοί). Όταν τέτοιες περιπτώσεις (ή συσχετισμοί) είναι άμεσα διαθέσιμες, τείνουμε να υπερεκτιμούμε τη συχνότητα του γεγονότος. Για παράδειγμα, αν μας ρωτήσουν να εκτιμήσουμε τη συχνότητα στην αγγλική γλώσσα των λέξεων που τελειώνουν σε _ing και των λέξεων με προτελευταίο γράμμα το n_ μάλλον θα πούμε ότι είναι συχνότερες οι πρώτες γιατί μας έρχονται πιο εύκολα στο μυαλό. Επίσης αν μας ρωτήσουν συχνότητα διαζυγίων στην Ελλάδα, ανάλογα με το πόσες περιπτώσεις μας έρχονται στο μυαλό από τον περίγυρό μας (μεροληπτικό δείγμα) θα τείνουμε να υπερεκτιμήσουμε (αν θυμηθούμε πολλές) ή να υποεκτιμήσουμε (αν θυμηθούμε ελάχιστες) τη συχνότητα διαζυγίων.

Κάτω από πολλές συνθήκες, η ευρετική της διαθεσιμότητας δίνει σωστές απαντήσεις, γιατί σε τελευταία ανάλυση, αν κάποια παραδείγματα μας έρχονται εύκολα στο μυαλό, συνήθως θα είναι άφθονα, δηλ. θα εμφανίζονται με μεγάλη συχνότητα. Ωστόσο, κάποιιοι παράγοντες μπορεί να αυξήσουν ή να μειώσουν τη διαθεσιμότητα κάποιων γεγονότων, χωρίς βέβαια να αλλάζει η πραγματική τους

συχνότητα. (α) Αν κάποιος έχει πρόσφατα πάρει διαζύγιο είναι πιο πιθανό να προσέχει άλλους στην ίδια κατηγορία. (β) Επίσης, αν κάποιος εκτιμά τη συχνότητα των αδέσμευτων (ή χωρισμένων) σε ένα μπαρ θα εκτιμήσει μεγαλύτερη συχνότητα απ' ότι αν έκανε το ίδιο σε ένα εστιατόριο. (γ) Η ευκολία με την οποία μπορούμε να φανταστούμε κάποια γεγονότα μας κάνει να υπερεκτιμάμε τη συχνότητά τους. Για παράδειγμα, η συχνότητα θανάτων από βίαια εγκλήματα υπερεκτιμάται, διότι η έκθεση σε πολλές αναφορές των μέσων μαζικής ενημέρωσης σχετικά με βίαια εγκλήματα μας κάνει να τα φανταζόμαστε εύκολα και επομένως καθιστά τις πληροφορίες διαθέσιμες.

Η εκτίμηση συχνότητας μέσω της ευρετικής της διαθεσιμότητας – όπως είπαμε – μπορεί να γίνει και μέσω συσχετισμών (συνειρμών) που ενισχύονται από επαναλαμβανόμενα παραδείγματα που όμως δεν αντανakλούν πραγματικές συχνότητες. Αν κάποιος ζει στην Φλόριδα – όπου πολλοί αμερικανοί μετακομίζουν μετά τη σύνταξη – μπορεί να υπερεκτιμήσει τον αριθμό των ηλικιωμένων στη χώρα, επειδή βλέπει πολλούς κάθε μέρα, ενώ αν ζει στο Λος Άντζελες – βοηθούσης και της ακμάζουσας πλαστικής χειρουργικής – μπορεί να υποεκτιμήσει τον αριθμό των ηλικιωμένων.

Η χρήση της ευρετικής της διαθεσιμότητας μπορεί να επηρεάσει και την εκτίμηση μελλοντικής πιθανότητας, κάτω από συνθήκες που αυξάνουν την προσβασιμότητα. Για παράδειγμα, ένα δραματικό τρομοκρατικό χτύπημα μπορεί να αυξήσει την προσλαμβανόμενη πιθανότητα ότι ανάλογα χτυπήματα θα συμβούν και στο μέλλον.

Τέλος, η ευρετική της διαθεσιμότητας χρησιμοποιείται περισσότερο κάτω από συνθήκες υπερφόρτισης της μνήμης που είναι η συνηθέστερη κατάσταση στην καθημερινή πραγματικότητα όπου σκεφτόμαστε και επεξεργαζόμαστε πολλά πράγματα παράλληλα. Πάντως, γενικά οι άνθρωποι όταν καλούνται να εκφέρουν κρίσεις, στηρίζονται περισσότερο στην ευρετική της αντιπροσωπευτικότητας για να εντοπίσουν ποιο είναι το κατάλληλο σχήμα για να ανασύρουν πληροφορίες από τη μνήμη, παρά στην ευρετική της διαθεσιμότητας.

Η ευρετική της Προσομοίωσης (The simulation heuristic)

Για να επιλύσουν προβλήματα οι άνθρωποι κατασκευάζουν υποθετικά σενάρια για να εκτιμήσουν τι θα προκύψει – πως θα έρθουν τα πράγματα. Δηλ. νοερά βλέπουν με χρονολογική σειρά τα γεγονότα για να εκτιμήσουν τις συνέπειες. Αυτή η τεχνική

εξαγωγής συμπερασμάτων είναι γνωστή ως *ευρετική της προσομοίωσης* (Kahneman & Tversky, 1982). Σκεφτείτε πως θα απαντούσατε στο εξής: «Τι θα σκεφτεί ο πατέρας μόλις μάθει ότι τρακάρα το αυτοκίνητο;». Ίσως σκεφτείτε πως αντιδρά ο πατέρας σας σε τέτοιες «κρίσεις», εκτυλίξετε νοερά τα γεγονότα και σκεφτείτε διάφορες εξελίξεις. *Η ευκολία με την οποία μια συγκεκριμένη εξέλιξη έρχεται στο μυαλό χρησιμοποιείται για να εκτιμήσουμε τι θα συμβεί πραγματικά.* Μπορεί ο πατέρας σας να σας κόψει το «χαρτζιλίκι» ή να μη δώσει ιδιαίτερη σημασία, αλλά είναι ευκολότερο για σας να φανταστείτε ότι θα σας πει να βρείτε μια δουλειά για το καλοκαίρι για να συνεισφέρετε στο κόστος της επισκευής.

Η ευρετική της προσομοίωσης χρησιμοποιείται κυρίως για *πρόβλεψη* («Πως θα αντιδράσει ο πατέρας;») και για *εύρεση αιτίου* («Ποιος είναι υπεύθυνος για τα πατημένα φυτά στον κήπο, ο σκύλος μας ή ο γιος του γείτονα;»). Αλλά, χρησιμοποιείται πιο πολύ για καταστάσεις που *οριακά δεν πραγματοποιήθηκαν*. Για παράδειγμα, σκεφτείτε το εξής σενάριο:

Ο κύριος Δάλλας και ο κύριος Σακκάς επρόκειτο να πάνε στο αεροδρόμιο για πετάξουν με διαφορετικές πτήσεις που έφευγαν την ίδια ώρα. Πήραν το ίδιο ταξί, έμπλεξαν σε απίστευτο μποτιλιάρισμα και έφτασαν στο αεροδρόμιο μισή ώρα αργότερα από την ώρα που ήταν προγραμματισμένες οι πτήσεις τους.

Ο κύριος Δάλλας μαθαίνει ότι η πτήση του έφυγε στην ώρα της.

Ο κύριος Σακκάς μαθαίνει ότι η πτήση του είχε καθυστέρηση και έφυγε πριν από πέντε λεπτά.

Ποιος είναι πιο αναστατωμένος; Ο κύριος Δάλλας ή ο κύριος Σακκάς;

Σχεδόν όλοι απαντούν ο κύριος Σακκάς (Kahneman & Tversky, 1982). Γιατί;

Προφανώς κάποιος μπορεί να φανταστεί τρόπους με τους οποίους ο κύριος Σακκάς θα μπορούσε να τα είχε καταφέρει (αν δεν χάνανε εκείνο το φανάρι, αν δεν εμπόδιζε την κίνηση εκείνο το παράνομο παρκαρισμένο όχημα ίσως είχαν κερδίσει 5 λεπτά), ενώ δεν μπορεί να φανταστεί πως θα μπορούσε να τα καταφέρει ο κύριος Δάλλας. Επομένως, *η ευκολία με την οποία μπορεί κανείς να αναιρέσει νοερά μια εξέλιξη – ένα γεγονός δημιουργεί μεγαλύτερη ματαίωση, στεναχώρια και θυμό.*

Χιμαιρική – Ουτοπική σκέψη, Σκέψη κόντρα στα γεγονότα (Counterfactual thinking)

Η ουτοπική σκέψη, δηλ. η νοερή προσομοίωση του πως τα πράγματα θα μπορούσαν να έχουν εξελιχθεί αλλιώς, έχει διάφορες επιπτώσεις στην εκφορά κρίσεων και συναισθηματικές επιπτώσεις.

Μη ομαλά ή ακραία ασυνήθιστα γεγονότα κάνουν τους ανθρώπους να προσομοιώνουν εναλλακτικές που είναι ομαλές και επομένως μη όμοιες με τις πραγματικές εξελίξεις. Σε μια έρευνα, όπου οι συμμετέχοντες έπρεπε να απονείμουν αποζημίωση σε ανθρώπους που έπεσαν θύματα υπό ομαλές ή μη ομαλές καταστάσεις, οι Miller & McFarland (1986) διαπίστωσαν ότι οι αποζημιώσεις ήταν υψηλότερες στα θύματα σε μη ομαλές καταστάσεις. Για παράδειγμα, αν κάποιος πυροβοληθεί από ένα ληστή σε υποκατάστημα τράπεζας που πήγε μόνο μια φορά για να πληρώσει ένα παράβολο (μη ομαλή κατάσταση), οι συμμετέχοντες απονέμουν μεγαλύτερη αποζημίωση απ' ότι σε κάποιον που πυροβολήθηκε στο υποκατάστημα της τράπεζας συνήθως πηγαίνει (ομαλή κατάσταση). Η αντίθεση μεταξύ μη ομαλής κατάστασης (αν δεν είχε να πληρώσει το παράβολο δεν θα ήταν εκεί) και ομαλής κατάστασης (αφού πάντα εκεί πηγαίνει δεν θα μπορούσε να το αποφύγει) εντείνει τη συναισθηματική αντίδραση στην μη ομαλή κατάσταση.

Στην ουτοπική σκέψη, είναι ευκολότερη η καθοδική αλλαγή (η αντικατάσταση ενός ασυνήθιστου γεγονότος με ένα συνηθισμένο) παρά η ανοδική αλλαγή (η αντικατάσταση ενός συνηθισμένου γεγονότος με ένα ασυνήθιστο). Για παράδειγμα, οι άνθρωποι ευκολότερα φαντάζονται ότι ο κ. Σακκάς θα πρόφτανε την πτήση αν δεν υπήρχε μποτιλιάρισμα, παρά ότι ο κ. Σακκάς θα πρόφτανε την πτήση αν είχε κατασκευαστεί συντομότερος σύγχρονος αυτοκινητόδρομος για το αεροδρόμιο.

Γιατί οι άνθρωποι μπαίνουν στη διαδικασία ουτοπικής σκέψης; Στο κάτω – κάτω αν ένα μη αναμενόμενο αρνητικό γεγονός συμβεί, το να σκεφτόμαστε πως θα μπορούσαν τα πράγματα να είναι αλλιώς, δεν θα αλλάξει την κατάσταση.

- 1) Σε κάποιες περιπτώσεις η ουτοπική σκέψη μπορεί να κάνει τους ανθρώπους να νιώσουν χειρότερα ή καλύτερα. Η ουτοπική σκέψη μπορεί να πάρει δύο μορφές: Η *ανοδική ουτοπική σκέψη* (upward counterfactuals), δηλ. το να σκεφτόμαστε πώς ένα γεγονός θα είχε καλύτερη έκβαση, μας δημιουργεί αρνητικά συναισθήματα στο παρόν, αλλά μας προετοιμάζει για το μέλλον. Για παράδειγμα, μια γυναίκα που πέφτει θύμα κλοπής σε μια υπόγεια διάβαση και σκέφτεται «αν δεν είχα περάσει από την υπόγεια διάβαση, δεν θα μου είχαν πάρει την τσάντα», αισθάνεται άσχημα, αλλά αυτό την προφυλάσσει από μια μελλοντική επίθεση. Η *καθοδική ουτοπική σκέψη* (downward counterfactuals), δηλ. το να σκεφτόμαστε πώς ένα γεγονός θα είχε χειρότερη έκβαση, μας δημιουργεί θετικά συναισθήματα στο παρόν, αλλά δεν μας προετοιμάζει για

το μέλλον. Για παράδειγμα, μια γυναίκα που πέφτει θύμα κλοπής σε μια υπόγεια διάβαση και σκέφτεται «πάλι καλά που δεν με τραυμάτισαν» αισθάνεται καλύτερα τώρα, αλλά αυτό δεν την προφυλάσσει απαραίτητα από μια μελλοντική επίθεση.

- 2) Το να σκεφτόμαστε πως θα νιώθαμε έχοντας επιλέξει μια πορεία δράσης μπορεί να επηρεάσει τη συμπεριφορά μας. Για παράδειγμα, πολλοί άνθρωποι αποφεύγουν να αλλάξουν τις απαντήσεις τους σε ένα τεστ πολλαπλής επιλογής, ακόμα κι' αν αυτό θα βελτίωνε το βαθμό τους, γιατί πιστεύουν ότι η λάθος κίνηση (αλλαγή απάντησης που ήταν όμως σωστή) θα τους στεναχωρήσει περισσότερο από το να μην κάνουν τίποτα (να αφήσουν την απάντηση ξέροντας ότι μπορεί να είναι λάθος) (Kruger et al., 2005).

Κάποιες συνέπειες της ουτοπικής σκέψης.

- 1) Το να φαντάζεται κανείς μελλοντικά γεγονότα, δηλ. το να κάνει προσομοιώσεις για το μέλλον, κάνει αυτά τα γεγονότα να μοιάζουν πιο πιθανά. Δηλ. αν το περιεχόμενο ενός σεναρίου είναι εύκολο να το φανταστεί κανείς, θα προσληφθεί ως πιο πιθανό να συμβεί, απ' ότι ένα σενάριο με περιεχόμενο δύσκολο να το φανταστεί κανείς (π.χ. το σενάριο ενός χωρισμού, ενός γάμου ή της εξέλιξης μιας καριέρας).
- 2) Όπως έχουμε ήδη πει, η (ανοδική) ουτοπική σκέψη μας προετοιμάζει για το μέλλον, δηλ. αν μπορεί κανείς να φανταστεί πόσο εύκολο θα ήταν να μην είχε συμβεί κάτι (αν είχες φορτίσει το κινητό σου, δεν θα είχες μείνει χωρίς βοήθεια με χαλασμένο μηχανάκι στη μέση του πουθενά), δηλ. μας δίνει κίνητρο να αλλάξουμε και να βελτιώσουμε τα πράγματα στο μέλλον.
- 3) Τέλος, αν δεν υπάρχει τρόπος να αλλάξεις ένα γεγονός, μπορείς πάντα να υιοθετήσεις εκείνη την ουτοπική σκέψη που θα εξυψώσει τον εαυτό. Π.χ. αν είχα πάει καλά στα μαθήματα της Κοινωνικής Ψυχολογίας, δεν θα είχα κάνει πτυχιακή και μεταπτυχιακό στην Νευροψυχολογία και δεν θα είχα κάνει ερευνητική καριέρα. Ειδικά οι άνθρωποι με υψηλή αυτοεκτίμηση χρησιμοποιούν τέτοιου είδους ουτοπικές σκέψεις για να τους φτιάξει η διάθεση.

Η ευρετική της Στήριξης και Προσαρμογής (The anchoring and adjustment heuristic)

Όταν οι άνθρωποι εκφέρουν κρίσεις κάτω από συνθήκες αβεβαιότητας, προσπαθούν να μειώσουν την αμφιβολία ξεκινώντας με ένα σημείο αναφοράς – ένα στήριγμα – και το προσαρμόζουν (κάνουν προσαρμογές) για να καταλήξουν σε ένα συμπέρασμα. Για παράδειγμα, αν σας ρωτήσουν πόσοι θεατές είδαν στην τηλεόραση τον αγώνα μπάσκετ ΟΣΦΠ – ΠΑΟ και δεν έχετε ιδέα, θα σας βοηθούσε αν ξέρατε ότι την περασμένη βδομάδα είδαν το αγώνα ΜΑΡΟΥΣΙ – ΑΡΗΣ 200.000 θεατές. Τότε μπορείτε να μαντέψετε ότι τον είδαν 300.000 θεατές υποθέτοντας ότι ο αγώνας ΟΣΦΠ – ΠΑΟ είναι πιο δημοφιλής.

Ο εαυτός μας και το άμεσο κοινωνικό μας περιβάλλον χρησιμοποιούνται ως στήριγμα με βάση το οποίο κρίνουμε την κοινωνική συμπεριφορά των άλλων. Για παράδειγμα, μπορεί να κρίνουμε πόσο επιθετικός ή ντροπαλός είναι κάποιος ως προσαρμοσμένο συμπέρασμα βάσει της δικής μας αυτοαξιολόγησης για τα αντίστοιχα χαρακτηριστικά. Το φαινόμενο της πλασματικής συναίνεσης στην κοινωνική απόδοση αποτελεί περίπτωση χρήσης της ευρετικής της στήριξης και προσαρμογής: όταν μα ρωτάνε να εκτιμήσουμε πόσοι θα έκαναν μια πράξη (π.χ. να κάνουν καθιστική διαμαρτυρία στο αίθριο του πανεπιστημίου) οι εκτιμήσεις μας επηρεάζονται σημαντικά από το τι πιστεύουμε ότι θα κάναμε εμείς.

Οι κρίσεις μας επίσης στηρίζονται σε τυπικές λεπτομέρειες της κατάστασης που προσφέρουν ένα αρχικό στήριγμα. Για παράδειγμα, οι Greenberg, Williams και O'Brien (1986) βρήκαν ότι οι συμμετέχοντες σε μια μελέτη ενός πλασματικού σώματος ενόρκων στους οποίους δόθηκαν οδηγίες να αναλογιστούν πρώτα την πιο αυστηρή ετυμηγορία (πράγμα που κατά παράδοση κάνουν οι δικαστές στα αμερικανικά δικαστήρια) χρησιμοποίησαν αυτή σαν στήριγμα, σε σχέση με το οποίο έκαναν μόνο μικρές προσαρμογές και κατέθεσαν σημαντικά αυστηρότερη ετυμηγορία σε σχέση με συμμετέχοντες στους οποίους δόθηκαν οδηγίες να αναλογιστούν πρώτα την πιο επιεική ετυμηγορία.

Μια πιθανή ερμηνεία για την ευρετική της στήριξης και προσαρμογής υποστηρίζει ότι η χρήση της ευρετικής αυτής καθορίζεται κυρίως από το πόσο εύλογο θεωρείται το στήριγμα και από τη γνώση που έχει το άτομο για το στήριγμα και το γεγονός που καλείται να κρίνει. Όσο λιγότερα ξέρουμε για το γεγονός, τόσο πιο πιθανό είναι να χρησιμοποιήσουμε το στήριγμα και να μην προσαρμόσουμε επαρκώς την κρίση μας.

Η πλαισίωση της απόφασης (decision framing) από την οπτική της Θεωρίας Προοπτικής (Prospect theory, Kahneman & Tversky, 1979, Tversky & Kahneman, 1981)

Οι κρίσεις και οι αποφάσεις επηρεάζονται από τον τρόπο με τον οποίο πλαισιώνονται οι αρχικές ερωτήσεις, δηλ. από το πώς περιγράφεται το πλαίσιο της επιλογής. Οι Kahneman και Tversky ισχυρίζονται ότι οι άνθρωποι συχνά δεν αναγνωρίζουν ότι οι εναλλακτικές επιλογές είναι παρόμοιες, αλλά αντίθετα αποσπάται η προσοχή τους από επιφανειακά χαρακτηριστικά που αφορούν το πώς παρουσιάζονται οι εναλλακτικές, δηλ. από την πλαισίωση της απόφασης. Μικρές εκ πρώτης όψεως αλλαγές στην παρουσίαση των εναλλακτικών μπορεί να επηρεάσουν τις αποφάσεις σε μεγάλο βαθμό.

Ένα σημαντικό πλαίσιο είναι το κατά πόσο οι εναλλακτικές παρουσιάζονται υπό όρους ωφελειών ή απωλειών που θα προκύψουν από την απόφαση. Για παράδειγμα, οι έρευνες γενικά έχουν δείξει ότι οι άνθρωποι είναι πιο προσεκτικοί όταν οι εναλλακτικές παρουσιάζονται υπό όρους ωφελειών και πιο ριψοκίνδυνοι όταν παρουσιάζονται υπό όρους απωλειών. Σκεφτείτε την εξής απόφαση:

Φανταστείτε ότι η χώρα προετοιμάζεται για μια πανδημία επικίνδυνης γρίπης από την οποία αναμένεται να πεθάνουν 6000 άτομα. Έχουν προταθεί δύο εναλλακτικά προγράμματα για την αντιμετώπιση της πανδημίας και αυτές είναι οι ακριβείς επιστημονικές εκτιμήσεις για την αποτελεσματικότητα του κάθε προγράμματος:

Αν εφαρμοστεί το Πρόγραμμα Α, θα σωθούν 2000 άνθρωποι.

Αν εφαρμοστεί το πρόγραμμα Β, υπάρχει πιθανότητα 1/3 να σωθούν 6000 άνθρωποι και πιθανότητα 2/3 να μη σωθεί κανείς.

Ποιο πρόγραμμα θα επιλέγατε;

Οι Kahneman και Tversky έδωσαν αυτό το πρόβλημα σε φοιτητές και το 72% επέλεξε το Πρόγραμμα Α.

Φανταστείτε ότι η χώρα προετοιμάζεται για μια πανδημία επικίνδυνης γρίπης από την οποία αναμένεται να πεθάνουν 6000 άτομα. Έχουν προταθεί δύο εναλλακτικά προγράμματα για την αντιμετώπιση της πανδημίας και αυτές είναι οι ακριβείς επιστημονικές εκτιμήσεις για την αποτελεσματικότητα του κάθε προγράμματος:

Αν εφαρμοστεί το Πρόγραμμα Γ, θα πεθάνουν 4000 άνθρωποι.

Αν εφαρμοστεί το Πρόγραμμα Δ, υπάρχει πιθανότητα $1/3$ να μην πεθάνει κανείς και πιθανότητα $2/3$ να πεθάνουν 6000 άνθρωποι.

Ποιο πρόγραμμα θα επιλέγατε;

Όταν τους δόθηκε αυτό το πρόβλημα, το 78% των φοιτητών επέλεξαν το Πρόγραμμα Δ και μόνο 22% το Πρόγραμμα Γ.

Δηλαδή, όταν οι εναλλακτικές ήταν διατυπωμένες υπό όρους πιθανών ωφελειών (πόσοι θα σωθούν) οι συμμετέχοντες ήταν προσεκτικοί – δεν έπαιρναν ρίσκο, δηλ. προτιμούσαν να ξέρουν ότι θα σώζονταν σίγουρα 2000 άνθρωποι, παρά να ρισκάρουν την πιθανότητα να μη σωθεί κανείς. Αντίθετα, όταν οι εναλλακτικές ήταν διατυπωμένες υπό όρους πιθανών απωλειών (πόσοι θα πεθάνουν) οι συμμετέχοντες έπαιρναν ρίσκο ($2/3$ να πεθάνουν 6000 άνθρωποι), λόγω της πιθανότητας ($1/3$) να μην πεθάνει κανείς. Το σημαντικό βέβαια είναι ότι τα δύο προβλήματα είναι ταυτόσημα με μόνη διαφορά την πλαισίωση.

Η επίδραση της πλαισίωσης είναι πολύ διαδεδομένη και την συναντάμε τόσο σε ανθρώπους που ξέρουν στατιστική όσο και σε ανθρώπους που δεν έχουν ιδέα και έχει καταδειχτεί σε διάφορα πλαίσια (π.χ. απολύσεις, αγορά προϊόντων, θεραπευτικές αγωγές).

Συμπεράσματα

αναφορικά με την εξαγωγή κοινωνικών συμπερασμάτων – Εκφορά κρίσεων

Τελικά είμαστε τόσο «κακοί» στα έργα της κοινωνικής νόησης; Πολλοί έχουν ασκήσει κριτική στην έρευνα πάνω στην εκφορά κρίσεων γιατί εστιάζει σε «σφάλματα» και «μεροληψίες», παρουσιάζοντας τον κοινωνικό στοχαστή να «υπολείπεται». Αλλά να υπολείπεται σε σχέση με τι; Προφανώς σε σύγκριση με κανονιστικά μοντέλα ή με τους υπολογιστές.

Ωστόσο, πολλές από αυτές τις «ανεπάρκειες» είναι ίσως περισσότερο φαινομενικές παρά πραγματικές (Funder, 1987). Τα πειράματα πάνω στην κοινωνική νόηση μπορεί να παρέχουν μη φυσικά πλαίσια, στα οποία να μην ταιριάζουν οι διαισθητικές διαδικασίες που χρησιμοποιούμε για την εξαγωγή συμπερασμάτων, που όμως ταιριάζουν καλύτερα στην καθημερινή ζωή. Για παράδειγμα, συναντώντας ένα pit bull στο δρόμο, ίσως να ήταν πολύ πιο προσαρμοστικό να βασιστείτε στη διαθεσιμότητα (που πηγάζει από την κάλυψη επιθέσεων από σκυλιά ράτσας pit bull από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης) και να φύγετε αμέσως, παρά να υιοθετήσετε πιο χρονοβόρες κανονιστικές διαδικασίες: αυτό που αποτελεί «σφάλμα» στο εργαστήριο μπορεί να μην είναι στο πεδίο

Όμως, η κοινωνική νόηση ασχολείται (και) με «σφάλματα» και «μεροληψίες», πρώτον επειδή έχουν ενδιαφέρον και δεύτερο για να περιγράψει πως σκέφτεται ο κοινωνικός στοχαστής. Η κοινωνική νόηση *δεν υπαγορεύει κανονιστικά μοντέλα*, αλλά *εισηγείται περιγραφικά μοντέλα*. Απλώς χρησιμοποιεί τα κανονιστικά μοντέλα ως αφετηρία – μέτρο σύγκρισης για την περιγραφή. Δεν μας λέει πως «πρέπει» να σκεφτόμαστε, αλλά περιγράφει πως σκεφτόμαστε.

Και τα καταφέρνουμε μια χαρά! Δεδομένου μάλιστα ότι αντιμετωπίζουμε ένα κόσμο πολύπλοκο με άπειρες πληροφορίες συνήθως αμφίσημες, είναι θαυμαστό το πόσο καλά τα καταφέρνουμε, χωρίς να είμαστε ηλεκτρονικοί υπολογιστές. Τα καταφέρνουμε γιατί τα σχήματα συνήθως μας εξυπηρετούν και οι ευρετικές συνήθως μας οδηγούν σε σωστές κρίσεις και αποφάσεις.

Παρ' όλα αυτά, τα σφάλματα κατά την εξαγωγή συμπερασμάτων μπορούν κάποιες φορές να έχουν σοβαρές συνέπειες. Για παράδειγμα, η αρνητική στερεοτυποποίηση των μειονοτικών ομάδων και οι ομαδικές αποφάσεις κάτω του βέλτιστου μπορεί να οφείλονται εν μέρει σε σφάλματα κατά την εξαγωγή συμπεράσματος. Σε αυτή την περίπτωση, μπορεί να υπάρχει κάποιο κέρδος στην αναζήτηση τρόπων με τους οποίους μπορούμε να βελτιώσουμε την εξαγωγή

κοινωνικών συμπερασμάτων. Η βασική αρχή είναι ότι η εξαγωγή κοινωνικών συμπερασμάτων θα βελτιωθεί στο βαθμό που θα γίνουμε λιγότερο εξαρτημένοι από διαισθητικές στρατηγικές εξαγωγής συμπεράσματος. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσα από την επίσημη εκπαίδευση στην επιστημονική και ορθολογική σκέψη καθώς και στις στατιστικές τεχνικές.

Επομένως, απ' ότι φαίνεται, με την κατάλληλη «εκπαίδευση», μπορούμε να γίνουμε και «καλύτεροι». Για παράδειγμα, οι Lehman et al. (1988) έκαναν διάφορες μετρήσεις σχετικά με την εκφορά κρίσεων και τη χρήση ευρετικών για καθημερινά γεγονότα, σε φοιτητές από τέσσερις επιστημονικούς κλάδους, Ψυχολογία, Ιατρική, Νομική και Χημεία, όταν μπήκαν στο πανεπιστήμιο και δύο χρόνια μετά. Συστηματικά, οι φοιτητές Ψυχολογίας, και σε μικρότερο βαθμό οι φοιτητές Ιατρικής, «βελτιώθηκαν», πιθανόν λόγω του ότι και οι δύο επιστημονικοί κλάδοι ασχολούνται με ερμηνεία δεδομένων βάσει πιθανοτήτων. Οι φοιτητές της Χημείας, μιας επιστήμης που ασχολείται με ντετερμινιστικά αίτια, δεν «βελτιώθηκαν». Οι φοιτητές της Νομικής δεν «βελτιώθηκαν», παρά μόνο σε λύση προβλημάτων υπό συνθήκες, θέματα με τα οποία ασχολείται η νομική επιστήμη.

Κοινωνική Νόηση και Συναίσθημα

Βασικές Πηγές:

Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition* (2nd edition). New York: McGraw-Hill.

Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (2010). *Social Cognition: From Brains to Culture*. New York: McGraw-Hill.

Στην έρευνα πάνω στο συναίσθημα (emotion) πολλοί επιστήμονες έχουν εξετάσει το ρόλο των γνωστικών διεργασιών. Αξίζει να σημειωθεί ότι πολλοί κοινωνικοί ψυχολόγοι θεωρούν ότι οι κοινωνιογνωστικές διεργασίες βρίσκονται στη βάση συναισθηματικών αντιδράσεων. Για παράδειγμα, ο Allport (1954) θεωρούσε τα στερεότυπα (κοινωνιογνωστική έννοια) ως βάση για την προκατάληψη (συναισθηματική αντίδραση). Επίσης, η θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας θεωρεί ότι τα ασύμφωνα γνωστικά στοιχεία οδηγούν σε διέγερση που προκαλεί αλλαγή στάσεων.

Οι κοινωνιογνωστικές βάσεις του συναισθήματος

Συναισθηματική αστάθεια (emotional lability): Η θεωρία των δύο συστατικών (two-component theory) του Schachter

Ο Schachter (1959) υποστήριξε την άποψη ότι τα συναισθήματα είναι ευμετάβλητα και ασταθή και δυνητικά επιδέχονται πολλαπλές ερμηνείες. Όταν οι άνθρωποι νιώθουν κάποια διέγερση, ερμηνεύουν αυτή τη διέγερση με διαφορετικούς τρόπους ανάλογα με τις προηγούμενες εμπειρίες τους, και το πλαίσιο.

Ο Schachter (1964) πρότεινε ότι τα συναισθήματα έχουν δύο διακριτά συστατικά: τη *φυσιολογική διέγερση* (physiological arousal), η οποία δε διαφοροποιεί μεταξύ των συναισθημάτων, και τη *νόηση* (cognition), η οποία ταυτοποιεί (δίνει ετικέτα) στη διέγερση και καθορίζει ποιο συναίσθημα θα νιώσει κανείς. Δηλ. μια διάχυτη και απροσδιόριστη διέγερση ενεργοποιεί την αναζήτηση γνωστικής ερμηνείας που οδηγεί στην ταυτοποίηση του συναισθήματος. Με άλλα λόγια, η νόηση είναι η διαδικασία που «μεταφράζει» τη διάχυτη διέγερση σε συγκεκριμένο συναίσθημα.

Για να ελέγξουν αυτή την ιδέα, ότι δηλαδή τα συναισθήματα ίσως να είναι όντως ασταθή, οι Schachter και Singer (1962) διεξήγαγαν ένα κλασσικό πλέον πείραμα. Έκαναν σε φοιτητές μια ένεση, είτε του φαρμάκου επινεφρίνη (αδρεναλίνη) – πειραματική συνθήκη – ή ενός placebo (αλατόνερο) - συνθήκη ελέγχου. Οι φοιτητές στους οποίους είχε χορηγηθεί το φάρμακο κατανεμήθηκαν έπειτα σε μια από τρεις συνθήκες: (1) ενημερώθηκαν για την πραγματική δράση του φαρμάκου, δηλ. ότι θα προκαλούσε συμπτώματα διέγερσης (π.χ. επιτάχυνση της αναπνοής, αύξηση των χτύπων της καρδιάς), (2) δεν τους δόθηκε καμία εξήγηση, ή (3) ενημερώθηκαν εσφαλμένα (παραπληροφόρηση) ότι ίσως να είχαν ένα μικρό πονοκέφαλο και να ένιωθαν λίγη ζαλάδα. Στη συνέχεια, όλοι οι συμμετέχοντες περίμεναν σε ένα δωμάτιο με ένα συνεργό του πειράματος για να συμπληρώσουν κάποια χαρτιά. Για τους μισούς από τους συμμετέχοντες, ο πειραματικός συνεργός συμπεριφερόταν με ευφορία (φερόμενος κωμικά και φτιάχνοντας χάρτινα αεροπλανάκια) και για τους άλλους μισούς θυμωμένα (σχίζοντας τα χαρτιά και πηλαινοερχόμενος με εκνευρισμό).

Οι Schachter και Singer προέβλεψαν ότι οι συμμετέχοντες που είχαν παραπληροφορηθεί για το φάρμακο θα ένιωθαν απροσδόκητη διέγερση και θα αναζητούσαν την αιτία στο άμεσο περιβάλλον τους. Η συμπεριφορά του πειραματικού συνεργού θα ενεργούσε ως ευκρινές ερέθισμα, ενθαρρύνοντας τους συμμετέχοντες να αισθανθούν ευφορία στη συνθήκη «ευφορίας» και θυμό στη συνθήκη «θυμού». Τα συναισθήματα των άλλων δύο ομάδων – αυτής με τη σωστή πληροφόρηση και της ομάδας ελέγχου – θα έπρεπε να παραμείνουν ανεπηρέαστα από τη συμπεριφορά του πειραματικού συνεργού: οι συμμετέχοντες της ομάδας ελέγχου δεν είχαν νιώσει καμία διέγερση από το φάρμακο και οι «σωστά ενημερωμένοι συμμετέχοντες» είχαν ήδη μια εξήγηση για τη διέγερσή τους. Τα αποτελέσματα του πειράματος σε μεγάλο βαθμό υποστήριζαν αυτές τις προβλέψεις.

Η θεραπευτική εφαρμογή του έργου του Schachter είναι σημαντική. Αν όντως οι γνωστικές ερμηνείες για τη διέγερση παράγουν διαφοροποιημένα συναισθήματα, τότε οι συναισθηματικές αντιδράσεις σε μια π.χ. απειλητική εμπειρία μπορούν να επανερμηνευθούν και να αποδοθούν σε μια ουδέτερη ή και μη απειλητική πηγή, με αποτέλεσμα τη μείωση του άγχους. Αυτό είναι γνωστό ως *φαινόμενο εσφαλμένης απόδοσης* – misattribution effect (Valins, 1966) και έχει προταθεί για την αντιμετώπιση αγχωδών διαταραχών (π.χ. αϋπνία). Για παράδειγμα, οι Storms & Nisbett (1970), με την πρόφαση ότι ενδιαφέρονταν για την επίδραση της

σωματικής δραστηριότητας στο περιεχόμενο των ονείρων, έδωσαν σε άτομα που έπασχαν από αϋπνία να πάρουν ένα χάπι (στην πραγματικότητα placebo) λίγο πριν κοιμηθούν το βράδυ. Στους μισούς είπαν πως το χάπι ανέβαζε τη σωματική δραστηριότητα (καρδιακούς παλμούς, θερμοκρασία) – συνθήκη διέγερσης – και στους άλλους μισούς ότι κατέβαζε τη σωματική δραστηριότητα – συνθήκη χαλάρωσης. Υπήρχε και συνθήκη ελέγχου όπου είπαν στους συμμετέχοντες ότι δεν θα πάρουν χάπι. Σύμφωνα με τις προβλέψεις, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα άτομα της συνθήκη διέγερσης κοιμήθηκαν πιο γρήγορα απ’ ότι συνήθως, μάλλον αποδίδοντας τη συνήθη τους διέγερση στο χάπι παρά στο πρόβλημα της αϋπνίας, ενώ τα άτομα της συνθήκη χαλάρωσης κοιμήθηκαν πιο αργά απ’ ότι συνήθως, γιατί ενώ περίμεναν να χαλαρώσουν λόγω χαπιού, ένιωθαν τη συνήθη διέγερση πράγμα που τους επέτεινε το πρόβλημα της αϋπνίας.

Η θεωρία ανακολουθίας/αξιολόγησης για το συναίσθημα (discrepancy/evaluation theory of emotion)

Ειδικές Πηγές:

MacDowell, K.A., & Mandler, G. (1989). Construction of emotion: Discrepancy, arousal, and mood. *Motivation and Emotion*, 13, 105-124.

Βασικά στοιχεία αυτής της θεωρίας είναι κοινά με αυτά της θεωρίας του Schachter: Η διέγερση σε συνδυασμό με τη νόηση παράγουν συναίσθημα. Βασική αρχή της θεωρίας του George Mandler (1990, βλ. MacDowell & Mandler, 1989) είναι ότι το ανθρώπινο αυτόνομο νευρικό σύστημα είναι ευαίσθητο σε ανακολουθίες μεταξύ των προσδοκιών του ατόμου και της κοινωνικής πραγματικότητας που προσλαμβάνει, και αυτές οι ανακολουθίες δημιουργούν φυσιολογική διέγερση.

Ο Mandler (1990) θεωρεί ότι η διέγερση πηγάζει:

(α) είτε από αντιληπτική ή γνωστική ανακολουθία (discrepancy), που ανατρέπει τις προσδοκίες του ατόμου και το εμποδίζει λειτουργήσει με βάση τα σχήματά του. Για παράδειγμα, ένα κλασικό μουσικό έργο σε «πρωτοποριακή» εκτέλεση, ανατρέπει τις προσδοκίες μας με βάση το σχήμα που έχουμε για την κλασική μουσική και μας δημιουργεί διέγερση.

(β) είτε από τη διακοπή (interruption) ή την παρεμπόδιση (blocking) μιας στοχευμένης δραστηριότητας του ατόμου που βρίσκεται σε εξέλιξη, κάτι που ανατρέπει τις προσδοκίες του για την ομαλή συνέχιση της δραστηριότητας. Για

παράδειγμα, μια παρατεταμένη διακοπή ρεύματος λίγες ώρες πριν την προθεσμία παράδοσης μιας εργασίας που γράφουμε στον υπολογιστή, ανατρέπει τις προσδοκίες μας και μας δημιουργεί διέγερση.

Η *έκταση* της αντιληπτικής ή γνωστικής ανακολουθίας καθορίζει την *ένταση της διέγερσης*. Στο παραπάνω παράδειγμα με το κλασικό μουσικό έργο, η έκταση της ανακολουθίας ίσως είναι σχετικά μικρή αν π.χ. η κλασική κιθάρα έχει αντικατασταθεί από ηλεκτρική, αλλά ίσως μεγαλύτερη αν έχει αντικατασταθεί από μπουζούκι. Ανάλογα, η *πολυπλοκότητα και η σημασία* της στοχευμένης δραστηριότητας που διακόπτεται ή παρεμποδίζεται καθορίζει την *ένταση της διέγερσης*. Στο παραπάνω παράδειγμα, η διακοπή ρεύματος διακόπτει μια πολύπλοκη και σημαντική δραστηριότητα και η διέγερση είναι έντονη, ενώ μια αντίστοιχη διακοπή ρεύματος την ώρα που βουρτσίζουμε τα δόντια για να πάμε για ύπνο διακόπτει μια απλή και μικρότερης σημασίας δραστηριότητα και η διέγερση είναι μικρότερης έντασης. Τέλος, η *ένταση της διέγερσης καθορίζει την ένταση του συναισθήματος αλλά όχι το πρόσημο του συναισθήματος (θετικό – αρνητικό)*.

Η *διέγερση ενεργοποιεί γνωστικές διεργασίες για την ερμηνεία της και η ερμηνεία μπορεί να είναι θετική ή αρνητική και να παράγει αντίστοιχα συναισθήματα*. (Α) Όσον αφορά την *αντιληπτική ή γνωστική ανακολουθία*, η έκταση της ανακολουθίας (και επομένως η ένταση της διέγερσης) καθορίζει το πρόσημο της συναισθηματικής αντίδρασης (θετικό – αρνητικό συναίσθημα), *ανάλογα με το είδος του σχήματος που «παραβιάζεται»*. Η ανακολουθία που προκύπτει από την απόκλιση των προσδοκιών βάσει του σχήματος και του αντιληπτικού γεγονότος που βιώνει το άτομο μπορεί να είναι από *μηδενική* (ταύτιση με τις προσδοκίες – απόλυτα οικείο αντιληπτικό γεγονός) μέχρι *ακραία* (απόλυτη ανατροπή προσδοκιών – απόλυτα ανοίκειο αντιληπτικό γεγονός).

Σύμφωνα με αυτή την άποψη, και με βάση το παράδειγμα για το κλασικό μουσικό έργο (α) η μηδενική ανακολουθία (απόλυτη οικειότητα) είναι ευχάριστη αλλά δε δημιουργεί διέγερση και επομένως ούτε έντονο συναίσθημα, (β) μικρή ανακολουθία (κάποια καινοτομία) δημιουργεί μεγαλύτερη διέγερση, και επομένως είναι πιο ευχάριστη (αυτό που λέμε ευχάριστη έκπληξη), γιατί το άτομο απλά καλείται να ενσωματώσει τη μικρή καινοτομία στο ήδη οικείο και ευχάριστο, (γ) μεγαλύτερη ανακολουθία (μεγαλύτερη καινοτομία) δημιουργεί ακόμα μεγαλύτερη διέγερση, και επομένως θα είναι πιο ευχάριστη (αυτό που λέμε πολύ ευχάριστη έκπληξη), αν το άτομο μπορεί να ενσωματώσει αυτή τη μεγάλη καινοτομία στο ήδη

οικείο και ευχάριστο – διαφορετικά το συναίσθημα θα γίνει δυσάρεστο, (δ) και τέλος, η ακραία ανακολουθία (ακραία ανατροπή προσδοκιών βάσει του σχήματος – απόλυτη ανοικειότητα) δημιουργεί έντονη διέγερση και είναι εξαιρετικά δυσάρεστη γιατί το άτομο δεν μπορεί να την ενσωματώσει στο υπάρχον σχήμα (χαοτική εμπειρία – αυτό δεν είναι κλασική μουσική, τζάμπα πληρώσαμε το εισιτήριο).

Ας πάρουμε ένα άλλο παράδειγμα, το (αρνητικό) σχήμα για τους πολιτικούς: (α) αν ένας πολιτικός ταιριάζει απόλυτα με το σχήμα που έχουμε (αοριστολογεί, είναι πολυλογάς, ασυνεπής, καιροσκόπος, και ιδιοτελής) το συναίσθημα είναι δυσάρεστο αλλά επίπεδο, (β) αν αποκλίνει κατά τι από το σχήμα (δεν αοριστολογεί και δεν είναι πολυλογάς) το δυσάρεστο συναίσθημα είναι πιο έντονο (κρίμα, αν δεν ήταν ασυνεπής θα μπορούσε να γίνει καλός πολιτικός), (γ) αν αποκλίνει πολύ από το σχήμα (δεν είναι ούτε ιδιοτελής) το συναίσθημα θα γίνει ευχάριστο (να που υπάρχουν και καλοί πολιτικοί), τέλος, (δ) αν αποκλίνει εντελώς από το σχήμα, το ευχάριστο συναίσθημα θα είναι έντονο, αλλά η εμπειρία θα είναι χαοτική (είναι πολύ καλός για να είναι πολιτικός – μήπως δεν επιβιώσει στο παρόν σύστημα).

(B) Όσον αφορά τη διακοπή μιας στοχευμένης δραστηριότητας του ατόμου που βρίσκεται σε εξέλιξη, η μεν πολυπλοκότητα και η σημασία της δραστηριότητας καθορίζει την ένταση της διέγερσης και την ένταση του συναισθήματος, αλλά το πρόσημο του συναισθήματος καθορίζεται από την ερμηνεία της διακοπής: (α) αν η διακοπή παρεμποδίζει τους στόχους του ατόμου, το συναίσθημα θα είναι αρνητικό, αλλά (β) αν η διακοπή προάγει τους στόχους του ατόμου, το συναίσθημα θα είναι θετικό.

Ας πάρουμε το παράδειγμα της διακοπή ρεύματος λίγες ώρες πριν την προθεσμία παράδοσης μιας εργασίας. Όπως είπαμε λόγω του ότι διακόπτεται μια πολύπλοκη και σημαντική δραστηριότητα, η διέγερση είναι έντονη: (α) αν η εργασία ήταν σχεδόν έτοιμη και ο στόχος μας ήταν να την παραδώσουμε έγκαιρα, η διακοπή παρεμποδίζει το στόχο μας και επομένως το συναίσθημα θα είναι έντονα αρνητικό, (β) αν όμως η εργασία δεν ήταν έτοιμη και ψάχναμε δικαιολογία για να πάρουμε παράταση, η διακοπή προάγει το στόχο μας και το συναίσθημα θα είναι έντονα θετικό. Στην περίπτωση της διακοπής ρεύματος την ώρα που βουρτσίζουμε τα δόντια για να πάμε για ύπνο, διακόπτεται μια μικρότερης σημασίας δραστηριότητα και η διέγερση είναι μικρότερης έντασης: (α) αν είμαστε σχολαστικοί στη στοματική υγιεινή, η διακοπή παρεμποδίζει το στόχο μας και το συναίσθημα θα είναι ήπια

αρνητικό, (β) αν όμως θεωρούμε τη στοματική υγιεινή «αγγαρεία», η διακοπή προάγει το στόχο μας και το συναίσθημα θα είναι ήπια θετικό.

Το συναίσθημα στις στενές σχέσεις

Ειδικές Πηγές:

Berscheid, E., & Ammazzalorso, H. (2004). Emotion in close relationships. In M.B. Brewer, & M. Hewstone (Eds), *Emotion and motivation* (pp. 47-69). Oxford: Blackwell Publishing.

Η Ellen Berscheid (1983, βλ. Berscheid & Ammazzalorso, 2004) πρότεινε το μοντέλο του συναισθήματος στις σχέσεις (Emotion in Relationships Model, ERM) που βασίζεται στη θεωρία ανακολουθίας/αξιολόγησης για το συναίσθημα του Mandler. Κατ' αρχήν, διαπροσωπική *αλληλεπίδραση* έχουμε όταν η συμπεριφορά ενός ατόμου επηρεάζει τη συμπεριφορά του άλλου. *Αλληλεξάρτηση* έχουμε όταν αλλαγές στη συμπεριφορά του ενός μπορεί να προκαλέσουν αλλαγές στη σκέψη τα συναισθήματα και τη συμπεριφορά του άλλου. Το *πόσο στενή* είναι μια σχέση (relationship closeness) εξαρτάται από την ένταση, τη συχνότητα, την διάρκεια και το εύρος της αλληλεξάρτησης.

Η Berscheid πρότεινε όσο πιο στενή είναι μια σχέση – δηλ. όσο πιο μεγάλη η αλληλεξάρτηση, τόσο πιο πολύ η συμπεριφορά του ενός μπορεί «διακόψει» τις δραστηριότητες του άλλου, είτε προάγοντας τους στόχους του, κάτι που δημιουργεί θετικό συναίσθημα, είτε εμποδίζοντας τους στόχους του, κάτι που δημιουργεί αρνητικό συναίσθημα. Επίσης «διακοπές» μπορεί συμβούν όταν παραβιαστούν οι προσδοκίες του ενός από τον άλλον, προσδοκίες που προέρχονται από συμφωνίες και υποσχέσεις ή από αυτό που θεωρούμε τυπική συμπεριφορά του άλλου. Η διέγερση και η συνακόλουθη ένταση του συναισθήματος θα είναι ανάλογη με σημασία των στόχων που διευκολύνθηκαν ή παρεμποδίστηκαν, ή με το μέγεθος της απόκλισης από τις προσδοκίες.

Για παράδειγμα, αν ένα ζευγάρι μοιράζεται τα θέματα ανατροφής των παιδιών και ο ένας αποφασίσει μονομερώς να αποσύρει τη συνεισφορά του, το συναίσθημα που θα δημιουργηθεί στον άλλον θα είναι έντονα αρνητικό (απογοήτευση, θυμός). Αντίθετα, αν στο ζευγάρι την ευθύνη των παιδιών την έχει ο ένας γονιός και ο άλλος προσφερθεί να συνεισφέρει, το συναίσθημα που θα δημιουργηθεί στον πρώτο θα είναι έντονα θετικό (ανακούφιση, χαρά). Αντίστοιχα, αν το ζευγάρι συνηθίζει ο ένας

να μαγειρεύει και ο άλλος να πλένει τα πιάτα, αυτός που δεν θα πλύνει τα πιάτα θα εκνευρίσει τον άλλο, ενώ αν προσφερθεί να τα πλύνει ενώ δεν το συνήθιζε, θα κάνει στον άλλο ευχάριστη έκπληξη. Επίσης, όταν κάποιος θυμάται πάντα τα γενέθλια του άλλου (τυπική συμπεριφορά), αν τα ξεχάσει θα προκαλέσει στεναχώρια, ενώ κάποιος που πάντα τα ξεχνά (τυπική συμπεριφορά), αν τα θυμηθεί θα προκαλέσει χαρά.

Το ERM κάνει την εξής ενδιαφέρουσα πρόβλεψη – η οποία έχει επιβεβαιωθεί και ερευνητικά: Η ένταση του συναισθήματος που βιώνεται σε μία σχέση είναι αντιστρόφως ανάλογη με τη διάρκεια - μακροβιότητα της σχέσης, δηλ. στις μακροχρόνιες σχέσεις είναι λιγότερο πιθανό να υπάρχει έντονο συναίσθημα, είτε θετικό είτε αρνητικό.

Για παράδειγμα, ας δούμε την φυσιολογική πορεία μιας στενής σχέσης. Στην αρχή τα συναισθήματα, τόσο τα θετικά όσο και τα αρνητικά είναι έντονα, καθώς οι δύο άνθρωποι ανακαλύπτουν τα κοινά τους σημεία αλλά και τα εκ διαμέτρου αντίθετα. Όσο γνωρίζονται καλύτερα, οι «εκπλήξεις» (ανατροπές), τόσο οι θετικές όσο και οι αρνητικές είναι λιγότερες, δηλ. τα συναισθήματα παύουν να είναι ακραία και μπορεί να επέλθει ακόμα και ανία. Το γεγονός ότι το έντονο συναίσθημα «ξεθωριάζει» με την πάροδο του χρόνου, σημαίνει ότι υπάρχει λιγότερο «δυναμικό» για την εκδήλωση έντονου συναισθήματος; Η απάντηση είναι «όχι» - το αντίθετο μάλιστα.

Στις στενές σχέσεις που είναι μακροχρόνιες και «λειτουργούν ομαλά», δηλ. που δεν εμφανίζονται «διακοπές» είτε ευχάριστες είτε δυσάρεστες, το συναίσθημα στερείται έντασης, δηλ. είναι επίπεδο, και αυτό μοιάζει παράδοξο. Πρέπει όμως να σημειωθεί ότι, τέτοιες σχέσεις έχουν μεγάλο «δυναμικό» για συναίσθημα, ειδικά για αρνητικό συναίσθημα, όπως συμβαίνει στην ακραία περίπτωση που κάποιος εγκαταλείπει τη σχέση. Ο εγκαταλειμμένος κατακλύζεται από αρνητικό συναίσθημα (λύπη, απόγνωση), ενώ υπήρχε λίγο συναίσθημα όσο η σχέση διαρκούσε. Είναι αυτό που στην καθημερινότητα λέμε «δεν συνειδητοποιείς τι είχες παρά μόνο όταν το χάσεις».

Το ERM μπορεί επίσης να ερμηνεύσει κάποιες ενδιαφέρουσες περιπτώσεις στις στενές σχέσεις. Για παράδειγμα, εφόσον το συναίσθημα σχετίζεται με τη διέγερση που προκαλούν οι «ανατροπές», τα εξωτερικά εμπόδια σε μια σχέση μπορεί να εντείνουν το συναίσθημα (π.χ. Ρωμαίος και Ιουλιέτα). Επίσης, μπορεί να μας είναι κάποιος συμπαθής, αλλά να μας είναι συναισθηματικά αδιάφορος, επειδή δεν έχει αναπτυχθεί αλληλεξάρτηση μεταξύ μας, και επομένως δεν μπορεί να «διακόψει» τους

στόχους μας και επομένως δεν μας προκαλείται διέγερση και ούτε έντονο συναίσθημα («σε συμπαθώ, αλλά δεν είμαι ερωτευμένος μαζί σου»). Τέλος, υπάρχει και η περίπτωση του «μαζί δεν κάνουμε και χώρια δεν μπορούμε», δηλ. ζευγάρια που μαλώνουν συστηματικά – κάτι που κάνει τους παρατηρητές να αναρωτιούνται πως συνεχίζεται αυτή η σχέση – αλλά μπορεί οι καυγάδες να είναι μέρος της «ρουτίνας» τους και να επομένως αναμενόμενοι και έτσι να μην αποτελούν «διακοπές», ούτε να προκαλούν αρνητικό συναίσθημα.

Γνωστικές δομές και συναίσθημα

Ειδικές Πηγές:

- Linville, P.W. (1982). The complexity-extremity effect and age-based stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 193-211.
- Linville, P.W. (1987). Self-complexity as a cognitive buffer against stress-related illness and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 193-211.
- Millar, M.G., & Tesser, A. (1986). Thought-induced attitude change: The effects of schema structure and commitments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 663-676.
- Tesser, A., & Leone, C. (1977). Cognitive schemas and thought as determinants of attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 340-356.

Το φαινόμενο πολυπλοκότητας – ακρότητας (Linville, 1982)

Με βάση τον ορισμό του σχήματος («γνωστική δομή που αναπαριστά τη γνώση για μια έννοια ή τύπο ερεθίσματος, συμπεριλαμβανομένων των χαρακτηριστικών του και των σχέσεων μεταξύ αυτών των χαρακτηριστικών») είναι προφανές ότι τα σχήματα διαφέρουν ως προς την πολυπλοκότητά τους, δηλ. ως προς τον αριθμό των χαρακτηριστικών και των σχέσεων μεταξύ τους. Όσο πιο πολύπλοκο το σχήμα, τόσο περισσότερα χαρακτηριστικά του γνωρίζουμε και τόσο πιο πιθανό είναι να γνωρίζουμε και θετικά αλλά και αρνητικά χαρακτηριστικά, ενώ όσο πιο απλό το σχήμα, τόσο λιγότερα χαρακτηριστικά του γνωρίζουμε και τόσο λιγότερο πιθανό είναι να γνωρίζουμε τόσο θετικά αλλά και αρνητικά χαρακτηριστικά.

Αν ένα σχήμα είναι πολύπλοκο, η οποιαδήποτε νέα πληροφορία (θετική ή αρνητική) θα έχει μικρή επίπτωση στις αξιολογήσεις μας, γιατί ένα πολύπλοκο σχήμα μπορεί να ενσωματώσει νέες πληροφορίες χωρίς να «κλονιστεί» η δομή του. Αντίθετα, αν ένα σχήμα είναι απλό, η οποιαδήποτε νέα πληροφορία θα έχει

σημαντική επίπτωση στις αξιολογήσεις μας, δηλ. θα τις κάνει πιο θετικές αν η πληροφορία είναι θετική, και πιο αρνητικές αν η πληροφορία είναι αρνητική. Με άλλα λόγια, σύμφωνα με την Linville (1982), τα πολύπλοκα σχήματα οδηγούν σε μετριοπαθείς αξιολογήσεις, ενώ τα απλά σχήματα οδηγούν σε ακραίες αξιολογήσεις, είτε θετικές είτε αρνητικές (πόλωση των αξιολογήσεων).

Όπως ήδη έχουμε πει, το σχήμα για την ενδοομάδα – για την οποία γνωρίζουμε περισσότερα – είναι πιο πολύπλοκο απ’ ότι το σχήμα για τις εξωομάδες. Με βάση τα παραπάνω, η Linville (1982) κατέληξε στην υπόθεση ότι οι άνθρωποι αξιολογούν τα μέλη της εξωομάδας πιο ακραία (είτε θετικά είτε αρνητικά) από τα μέλη της ενδοομάδας. Αυτή η υπόθεση (*φαινόμενο πολυπλοκότητας – ακρότητας*) επιβεβαιώθηκε ερευνητικά. Για παράδειγμα, οι Linville & Jones (1980) έδωσαν σε Λευκούς φοιτητές να αξιολογήσουν αιτήσεις (για εγγραφή στη Νομική Σχολή) Λευκών και Μαύρων υποψηφίων. Οι αιτήσεις ήταν είτε πολύ καλές είτε πολύ μέτριες. Όταν διάβαζαν μια πολύ καλή αίτηση, οι Λευκοί συμμετέχοντες αξιολογούσαν τον Μαύρο υποψήφιο πολύ υψηλότερα από τον αντίστοιχο Λευκό, ενώ όταν οι αιτήσεις ήταν πολύ μέτριες, αξιολογούσαν τον Μαύρο υποψήφιο πολύ χαμηλότερα από τον αντίστοιχο Λευκό. Επίσης, η Linville (1982, δεύτερο πείραμα), αφού εξέτασε την πολυπλοκότητα του σχήματος ανδρών φοιτητών για ηλικιωμένους άνδρες, τους έδωσε να αξιολογήσουν 2 ιστοριούλες, που η μία παρουσίαζε τον πρωταγωνιστή θετικά και η άλλη αρνητικά, και για τους μισούς συμμετέχοντες ο πρωταγωνιστής ήταν νέος άνδρας φοιτητής και για τους υπόλοιπους ηλικιωμένος άνδρας. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι: (α) οι συμμετέχοντες με απλό σχήμα για τους ηλικιωμένους άνδρες αξιολογούσαν πιο ακραία τον ηλικιωμένο πρωταγωνιστή σε σχέση με τον νέο άνδρα φοιτητή, (β) ανεξάρτητα από την πολυπλοκότητα του σχήματος που είχαν για ηλικιωμένους άνδρες, οι συμμετέχοντες αξιολογούσαν τους ηλικιωμένους άνδρες (εξωομάδα) πιο ακραία από ότι τους νέους άνδρες, δηλ. όταν ο πρωταγωνιστής της ιστορίας παρουσιαζόταν θετικά, αξιολογούσαν τον ηλικιωμένο πιο θετικά απ’ ότι τον νέο, ενώ όταν ο πρωταγωνιστής της ιστορίας παρουσιαζόταν αρνητικά, αξιολογούσαν τον ηλικιωμένο πιο αρνητικά απ’ ότι τον νέο.

Σκέψη και πόλωση των αξιολογήσεων (Tesser & Leone, 1977)

Υπάρχει και η αντίθετη άποψη από αυτήν που υποστήριξε η Linville (1982), δηλ. ότι η σκέψη πολώνει τις αξιολογήσεις ειδικά στην περίπτωση των καλά αναπτυγμένων (πολύπλοκων) σχημάτων. Ο Tesser υποστήριξε ότι η σκέψη αλλάζει τις αξιολογήσεις

για ένα ερεθίσμα «υπό την καθοδήγηση» ενός υπάρχοντος γνωστικού σχήματος. Αν το σχήμα είναι καλά αναπτυγμένο, η σκέψη πάνω στα χαρακτηριστικά του ερεθίσματος θα μας οδηγήσει σε μια αξιολόγησή του που θα είναι συνεπής με το σχήμα, δηλ. θα επαναξιολογήσουμε τα ασυνεπή με το σχήμα χαρακτηριστικά του ερεθίσματος ως συνεπή με το σχήμα, ή θα τα αγνοήσουμε και μπορεί να συνάγουμε και άλλα συνεπή χαρακτηριστικά. Αν όμως το σχήμα δεν είναι καλά αναπτυγμένο, οποιοδήποτε χαρακτηριστικό του ερεθίσματος θα μπορούσε να θεωρηθεί συνεπές ή ασυνεπές με το σχήμα, και εφόσον το άτομο δεν έχει προφανείς κανόνες για να προβεί σε αξιολογήσεις προς τη μια ή την άλλη κατεύθυνση, οι αξιολογήσεις θα είναι λιγότερο ακραίες.

Για ελέγξουν αυτήν την υπόθεση, οι Tesser & Leone (1977) έκαναν το εξής πείραμα. Θεώρησαν ότι οι άνδρες θα έχουν καλά αναπτυγμένο σχήμα για το ποδόσφαιρο και οι γυναίκες για τα γυναικεία ρούχα και αντιστρόφως ότι οι άνδρες θα έχουν μη καλά αναπτυγμένο σχήμα για τα γυναικεία ρούχα και οι γυναίκες μη καλά αναπτυγμένο σχήμα για το ποδόσφαιρο. Στο πείραμα συμμετείχαν 40 φοιτητές και 40 φοιτήτριες. Τα ερεθίσματα ήταν 12 «καλές» και «κακές» ποδοσφαιρικές φάσεις (tackling) 9 «καλόγουστα» και «κακόγουστα» γυναικεία ρούχα. Οι συμμετέχοντες έπρεπε να αξιολογήσουν πόσο καλό ή κακό ήταν το κάθε tackling και πόσο τους άρεσε – δεν άρεσε το κάθε γυναικείο ρούχο. Βάσει αυτών των αξιολογήσεων επελέγησαν 2 ερεθίσματα που είχαν αξιολογηθεί μετρίως θετικά και μετρίως αρνητικά. Στην επόμενη φάση οι συμμετέχοντες κατανεμήθηκαν είτε στη *συνθήκη σκέψης* (επικεντρωθείτε στην ποδοσφαιρική φάση – ρούχο που θα δείτε, σκεφτείτε πως αισθάνεστε για τη φάση – ρούχο, πόσο σας αρέσει ή όχι) είτε στη *συνθήκη απόσπασης* (μόλις είδαν την επιλεγμένη φάση τους έδωσαν να συμπληρώσουν ένα τεστ πολλαπλής επιλογής). Τα ερεθίσματα που αξιολόγησαν σε αυτή τη φάση ήταν το ένα που είχε αρχικά αξιολογηθεί μετρίως θετικά και το άλλο που είχε αξιολογηθεί μετρίως αρνητικά. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η πόλωση (πιο θετική αξιολόγηση του ήδη θετικού ερεθίσματος και πιο αρνητική αξιολόγηση του ήδη αρνητικού) ήταν πιο συχνή στη συνθήκη σκέψης απ’ ότι στη συνθήκη απόσπασης (η σκέψη πολώνει τις αξιολογήσεις), αλλά αυτή η διαφορά ήταν εντονότερη για τα καλά αναπτυγμένα σχήματα (ποδοσφαιρική φάση για τους άνδρες – γυναικεία ρούχα για τις γυναίκες).

Οι δύο παραπάνω προσεγγίσεις οδηγούν – όπως είπαμε – εκ πρώτης όψεως σε αντίθετες προβλέψεις, αλλά αν τις εξετάσουμε προσεκτικά ίσως να μην είναι αντιφατικές. Η προσέγγιση της Linville αφορά αξιολογήσεις που γίνονται σε μια

δεδομένη χρονική στιγμή και συγκρίνει τις αξιολογήσεις με βάση αν το σχήμα είναι πολύπλοκο ή απλό. Η προσέγγιση του Tesser αφορά αλλαγές στην αξιολόγηση μεταξύ δύο χρονικών σημείων ως αποτέλεσμα της σκέψης πάνω σε ένα καλά αναπτυγμένο και λιγότερο αναπτυγμένο σχήμα. Η Linville προτείνει ότι ίσως εκείνοι που χρησιμοποιούν ένα απλό σχήμα ήδη έχουν πιο ακραίες αρχικές αξιολογήσεις (σύμφωνα με τη δική της προσέγγιση) και η σκέψη πολύ λίγο μπορεί να πολώσει τις ήδη ακραίες αξιολογήσεις τους (εύρημα των Tesser & Leone), ενώ εκείνοι που χρησιμοποιούν ένα πολύπλοκο σχήμα ίσως έχουν ήδη μετριοπαθείς αρχικές αξιολογήσεις (σύμφωνα με τη δική της προσέγγιση) και η σκέψη έχει περιθώριο να πολώσει τις στάσεις τους (εύρημα των Tesser & Leone).

Πολυπλοκότητα εαυτού και συναισθηματική ακρότητα (Linville, 1987)

Σύμφωνα με την Linville (1985, βλ. Linville, 1987), η γνώση για τον εαυτό αναπαρίσταται με βάση πολλαπλές όψεις του εαυτού. Η Linville ορίζει ως υψηλή πολυπλοκότητα εαυτού, την περίπτωση όπου οι όψεις του εαυτού είναι πολλές και διαφοροποιημένες – δηλ. δεν υπάρχει μεγάλη επικάλυψη μεταξύ τους. Αντιθέτως, χαμηλή πολυπλοκότητα εαυτού είναι η περίπτωση όπου οι όψεις του εαυτού είναι λίγες και αδιαφοροποίητες – δηλ. υπάρχει μεγάλη επικάλυψη μεταξύ τους. Η υπόθεση *πολυπλοκότητας εαυτού – συναισθηματικής ακρότητας* προτείνει ότι τα άτομα με χαμηλή πολυπλοκότητα εαυτού βιώνουν πιο ακραία συναισθήματα όταν τους συμβεί κάτι, σε σύγκριση με τα άτομα με υψηλή πολυπλοκότητα εαυτού. Δηλ. τα άτομα με χαμηλή πολυπλοκότητα εαυτού θα βιώσουν πιο αρνητική αλλαγή στα συναισθήματά τους και στην αυτοαξιολόγησή τους μετά από ένα αρνητικό γεγονός και πιο θετική αλλαγή στα συναισθήματά τους και στην αυτοαξιολόγησή τους μετά από ένα θετικό γεγονός, σε σχέση με τα άτομα με υψηλή πολυπλοκότητα εαυτού.

Γιατί όμως η υψηλή πολυπλοκότητα εαυτού οδηγεί σε λιγότερο ακραία συναισθήματα; Πρώτον, γιατί όσο υψηλότερη η πολυπλοκότητα εαυτού τόσο περισσότερες οι όψεις του εαυτού, και αν ένα γεγονός επηρεάσει μια όψη του εαυτού, αυτή η όψη αποτελεί μικρό τμήμα της συνολικής αναπαράστασης του εαυτού, επομένως το μεγαλύτερο τμήμα της αναπαράστασης του εαυτού παραμένει ανεπηρέαστο. Δεύτερον, διότι όσο υψηλότερη η πολυπλοκότητα εαυτού τόσο πιο διαφοροποιημένες είναι οι όψεις του εαυτού, και αν ένα γεγονός επηρεάσει μια όψη του εαυτού, αυτή η επίδραση δεν θα «περάσει» και στις άλλες όψεις του εαυτού.

Η Linville (1987) δίνει το παράδειγμα μιας γυναίκας που περνά τη διαδικασία διαζυγίου. Αν έχει χαμηλή πολυπλοκότητα εαυτού, δηλ. η αναπαράσταση του εαυτού της αποτελείται από δύο μόνο όψεις του εαυτού – σύζυγος, δικηγόρος, και αν αυτές οι δύο όψεις είναι στενά συνδεδεμένες (δηλ. υπάρχει μεγάλη επικάλυψη μεταξύ τους) – π.χ. δούλευε στο ίδιο δικηγορικό γραφείο με τον σύζυγο, τότε το αρνητικό συναίσθημα που αφορά την όψη του εαυτού «σύζυγος» θα περάσει και στην όψη «δικηγόρος» και θα επηρεαστεί αρνητικά όλη η αναπαράσταση του εαυτού. Αν όμως η γυναίκα αυτή έχει υψηλή πολυπλοκότητα εαυτού, δηλ. η αναπαράσταση του εαυτού της αποτελείται από πολλές όψεις του εαυτού – σύζυγος, δικηγόρος, δημοτικός σύμβουλος, στέλεχος οικολογικής οργάνωσης, και αν αυτές οι όψεις δεν είναι στενά συνδεδεμένες (δηλ. δεν υπάρχει μεγάλη επικάλυψη μεταξύ τους), το αρνητικό συναίσθημα από το διαζύγιο είναι λιγότερο πιθανό να επηρεάσει αρνητικά και τις άλλες όψεις της αναπαράστασης του εαυτού.

Επεκτείνοντας την υπόθεση *πολυπλοκότητας εαυτού – συναισθηματικής ακρότητας*, η Linville (1987) πρότεινε ότι η πολυπλοκότητα εαυτού μετριάξει την αρνητική επίπτωση του στρες στην κατάθλιψη και την ασθένεια. Σε έρευνα που έκανε με 106 φοιτητές, μέτρησε την πολυπλοκότητα εαυτού, τα γεγονότα ζωής, τις ασθένειες, σωματικά και καταθλιπτικά συμπτώματα και τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι συμμετέχοντες με υψηλή πολυπλοκότητα εαυτού ήταν λιγότερο επιρρεπείς σε κατάθλιψη, στρες, σωματικά συμπτώματα και ασθένειες (π.χ. γρίπη), μετά από ένα στρεσογόνο γεγονός, σε σύγκριση με αυτούς με χαμηλή πολυπλοκότητα εαυτού.