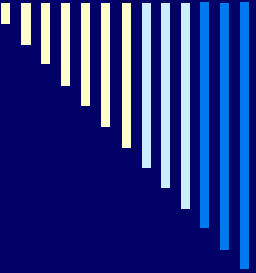


ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ Ι (ΨΧ11)

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΓΚΑΡΗ
ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ
e-class: PSYCH440

ΑΚΑΔ. ΕΤΟΣ 2025-2026



Η Λειτουργική Προσέγγιση των Στάσεων

θεωρεί ότι οι στάσεις διαμορφώνονται με βάση το βαθμό που ικανοποιούν διαφορετικές ψυχολογικές μας ανάγκες.

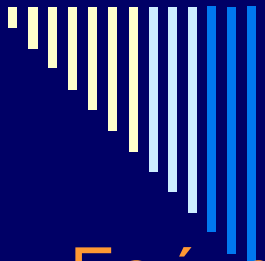
Επομένως, πρόκειται για μια *ενεργητική* και όχι μια παθητική θεώρηση των στάσεων.



4 βασικές ψυχολογικές ανάγκες μπορούν να ικανοποιηθούν από την υιοθέτηση διαφορετικών στάσεων:

- Χρησιμότητα - ωφελιμισμός ρόλος - προσαρμοστικότητα
- Γνώση - γνωστικός ρόλος
- Άμυνα του εγώ - αμυντικός ρόλος
- Έκφραση/προέκταση των αξιών

(Katz, 1960· Smith, 1956)

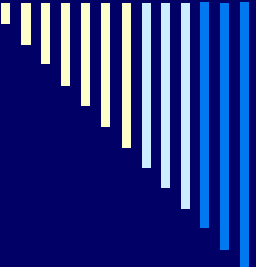


Λειτουργική Προσέγγιση των Στάσεων

Ερώτημα: σε ποιες ανάγκες του ατόμου απαντούν οι στάσεις; Ποιος ο ρόλος των στάσεων;

Χρηστικότητα, Ωφελιμιστικός ρόλος- προσαρμοστικός: συντελεστικότητα στην επίτευξη στόχων (π.χ. σας αρέσουν οι προπτυχιακές σπουδές σας στην Ψυχολογία, επειδή θα σας βοηθήσουν να βρείτε δουλειά).

Γνωστικός ρόλος-Προσφορά γνώσεων (π.χ. σας αρέσουν οι προπτυχιακές σπουδές σας στην Ψυχολογία διότι σας παρέχουν χρήσιμες πληροφορίες πώς να αντιμετωπίζετε τους ανθρώπους).



Αμυντικός ρόλος (όπως λειτουργούν οι μηχανισμοί άμυνας του εγώ): αυτοπροστασία (π.χ. σας αρέσουν οι προπτυχιακές σπουδές σας στην Ψυχολογία, διότι θέλατε πολύ να γίνετε δικηγόρος, αλλά δεν ήσασταν αρκετά καλοί σε κάποια μαθήματα).

Οι στάσεις ως προέκταση των αξιών: οι στάσεις είναι εκφραστές των αξιών του ατόμου, το εκφράζουν και το ταυτοποιούν (π.χ. σας αρέσουν οι προπτυχιακές σπουδές σας στην Ψυχολογία διότι δείχνουν τη δέσμευσή σας στην αξία να προσφέρετε βοήθεια σε άλλους ανθρώπους).

Αργότερα ο Fazio(1989) υποστήριξε ότι:

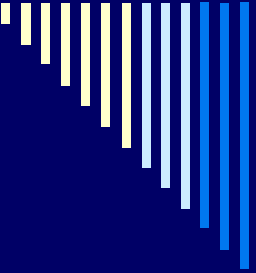
κυρίαρχη είναι η ωφελιμιστική λειτουργία των στάσεων, δηλαδή ότι οι στάσεις προσανατολίζουν το άτομο αξιολογικά προς αντικείμενα και καταστάσεις, με θετικό σθένος ή με αρνητικό σθένος (ισχύ)

Παράδειγμα Ι: η στάση του φόβου προς τα φίδια μας προφυλάσσει από «άτυχες συναντήσεις μαζί τους» και μας προστατεύει (αρνητικό σθένος)



Παράδειγμα II: η στάση ευχαρίστησης προς τα επικίνδυνα σπορ που ανεβάζει την αδρεναλίνη προσφέρει σε κάποιους ευχαρίστηση (θετικό σθένος στάσης).



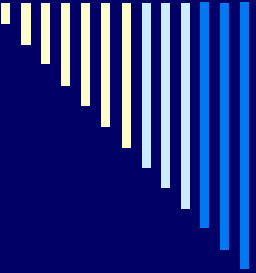


ΑΞΙΕΣ

Κατά τον ανθρωπολόγο Kluckhohn (1951)
οι αξίες είναι:

Σαφείς ή και υπονοούμενες συλλήψεις του
επιθυμητού, ατόμων ή ομάδων που επηρεάζουν την
επιλογή μέσων, προτύπων και δράσεων που
χαρακτηρίζουν μία κοινωνία

Υπο-βάλλονται και επι-βάλλονται είτε, άλλες φορές
αμφισβητώνται ώστε να προκαλείται κρίση των
θεσμών



Κατά τον Rokeach (1968)

Οι αξίες είναι απόψεις που κατέχουν **κεντρική θέση στο σύστημα των απόψεων του ατόμου** και αφορούν στο πώς πρέπει και πώς δεν πρέπει να συμπεριφέρεται το άτομο, στους ιδεώδεις σκοπούς και τις ιδεώδεις συμπεριφορές που οφείλει να έχει

ΕΣΩΤΕΡΙΚΕΥΟΝΤΑΙ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΝ ΩΣ:

- καθοδηγητικά κριτήρια των πράξεών μας
- άξονες διαμόρφωσης και διατήρησης των στάσεων
- κριτήρια αξιολόγησης των πράξεων των άλλων
- ηθικού τύπου προσεγγίσεις του εαυτού μας και των άλλων.

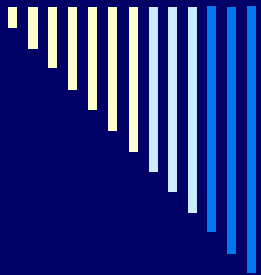


Ταξινόμηση και μέτρηση των αξιών

Allport, Vernon & Lindzey (1951), “*Study of Values Test*” (AVL).

- Θεωρητικές αξίες
- Οικονομικές
- Αισθητικές
- Κοινωνικές
- Πολιτικές
- Θρησκευτικές



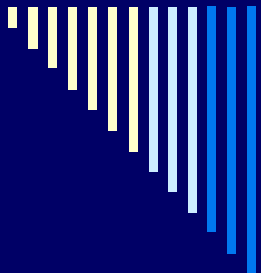


Αξίες ως ρυθμιστικές μεταβλητές (moderators)
στην πρόβλεψη της συμπεριφοράς

Παράδειγμα: «Θα δίνουμε χρήματα σε μια
φιλανθρωπική οργάνωση;»

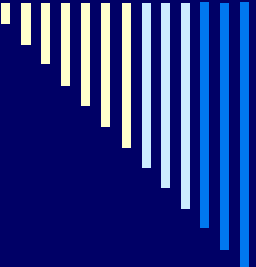
Ικανοποιητικότερη πρόβλεψη της στάσης και της
ίδιας της συμπεριφοράς θα έχουμε εάν γνωρίζουμε
τις αξίες που έχουν τα συγκεκριμένα άτομα.

(Gorsuch & Ortbergh, 1983; Manstead, 2000)



ΘΕΩΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΧΕΣΗ ΣΤΑΣΗΣ – ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

ΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΘΕΩΡΙΕΣ ΣΤΑΣΕΩΝ



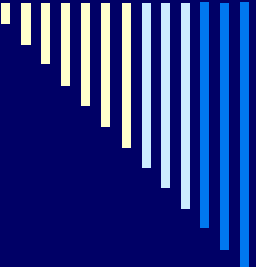
Στις ΗΠΑ, τη δεκαετία του 1930, εις βάρος των Ασιατών είχαν διαδοθεί σε εξαιρετικό βαθμό προκαταλήψεις. Ο LaPierre ήθελε να κατανοήσει τη φύση αυτής της αρνητικής στάσης προς τους Ασιάτες και κατά πόσο μπορούσε να προβλέψει τις προκαταλήψεις εις βάρος τους.

Πειραματική έρευνα στο φυσικό περιβάλλον από τον R. La Pierre (*Social Forces*, 1934, 13, 230-239):

1η φάση Ο LaPierre ταξίδεψε στις ΗΠΑ επισκεπτόμενος μαζί με ένα ζευγάρι Κινέζων εστιατόρια και ξενοδοχεία για να εξακριβώσει πόσοι από τους επιχειρηματίες θα αρνούνταν να εξυπηρετήσουν το ζευγάρι.

Μόνο 1/ 250 ξενοδοχεία και εστιατόρια αρνήθηκε να εξυπηρετήσει το ζευγάρι των Κινέζων.





Μήπως τα επίπεδα των διακρίσεων και προκατειλημμένων στάσεων ήταν χαμηλά και η αρνητική συμπεριφορά πολύ περιορισμένη;

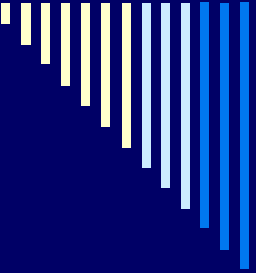
Ωστόσο ήταν πολύ διαδεδομένες και πολύ συχνές οι αναφορές περί ακραίων φυλετικών προκαταλήψεων.

2^η φάση. Ο LaPierre, μετά το ταξίδι του, έστειλε σε κάθε επιχειρηματία μία επιστολή στην οποία ρωτούσε τους ίδιους διευθυντές όσων εστιατορίων και των ξενοδοχείων είχε λίγο πριν επισκεφτεί αν θα εξυπηρετούσαν ένα ζευγάρι Κινέζων στην επιχείρησή τους.

Από τους 128 επιχειρηματίες που απάντησαν, το 90% δήλωσαν ότι θα αρνούνταν να εξυπηρετήσουν Κινέζους.

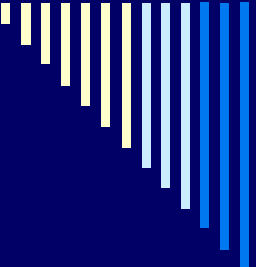
Συνεπώς, στα ευρήματα αυτά του LaPierre έγινε εμφανές ότι οι στάσεις δεν είχαν καμία προβλεπτική ισχύ της συμπεριφοράς.





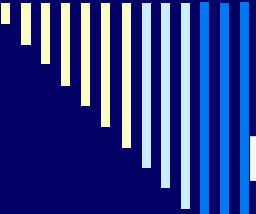
ΕΡΩΤΗΜΑ: ΠΟΣΟ ΜΠΟΡΟΥΝ ΟΙ ΣΤΑΣΕΙΣ ΝΑ ΠΡΟΒΛΕΨΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ;

- α)** σαφής ασυνέπεια μεταξύ ειδικών στάσεων με την πραγματική συμπεριφορά προς Κινέζους συγκεκριμένους πελάτες που ζήτησαν επιτόπου, με διαζώσης επαφή υπηρεσίες εστίασης και στέγης.
 - β)** σαφής συνέπεια μεταξύ της δηλωμένης στάσης «εις βάρος» των Κινέζων και της συμπεριφοράς (90%), απαντώντας στη γενική ιδιότητα των ενδεχόμενων πελατών για τους οποίους αλληλογράφησε για κράτηση θέσης με εστιατόρια και ξενοδοχεία.
-



Παράγοντες που έχουν σημασία για την πρόβλεψη της συμπεριφοράς σε σχέση με την αντίστοιχη στάση.

- 1. Μερικότητα της στάσης
 - 2. Χρόνος
 - 3. Αυτεπίγνωση
 - 4. Προσβασιμότητα της στάσης
 - 5. Ισχύς της στάσης
-



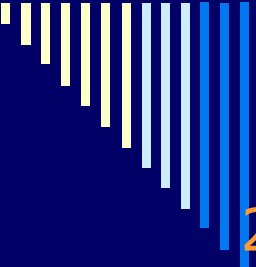
1. Μερικότητα στάσης

Για να μπορούν οι στάσεις να προβλέπουν τη συμπεριφορά, θα πρέπει στάση και συμπεριφορά να είναι στον ίδιο βαθμό ειδικές και συγκεκριμένες (Fishbein & Ajzen, 1975).

Στη μελέτη του LaPierre η συμπεριφορά που αξιολογήθηκε ήταν για μία ειδική στάση (*«θα εξυπηρετούσατε αυτό το συγκεκριμένο ζευγάρι Κινέζων;»*).

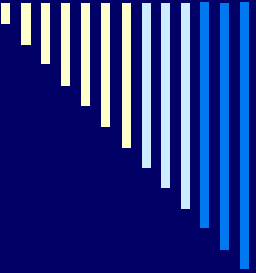
Ωστόσο η στάση που αξιολογήθηκε στη β' φάση ήταν ευρύτερη, γενικότερη (*«θα εξυπηρετούσατε Κινέζους γενικά;»*).

Συμπέρασμα: οι γενικές στάσεις συνδέονται λιγότερο ή και καθόλου με συγκεκριμένες συμπεριφορές.



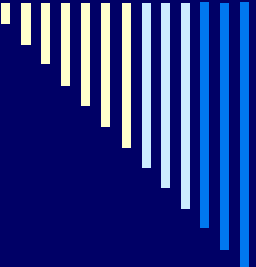
Παράδειγμα

1. Σκεφτείτε τη στάση σας προς την *Ψυχολογία*:
 2. Πόσο θεωρείτε ότι έχετε ικανότητες στην Ψυχολογία γενικά;
 3. Πόσο αυτό σημαίνει ότι είστε σε θέση να προβλέψετε ότι θα παίρνατε υψηλούς βαθμούς σε όλες τις εξετάσεις που θα δίνετε στην Ψυχολογία; π.χ. Στη Γνωστική Ψυχολογία και στην Κοινωνική Ψυχολογία και στη Νευροψυχολογία;
 4. Πιθανότερο είναι να είστε καλύτεροι σε κάποια *ειδικά* θέματα της Ψυχολογίας, κι σε άλλα λιγότερο καλοί, παρά τη γενική στάση ότι είστε καλοί στην Ψυχολογία.
-



Επομένως:

η γενική θετική στάση σας για την ικανότητά σας στην Ψυχολογία δεν θα μπορούσε να προβλέπει την απόδοσή σας σε συγκεκριμένους κλάδους της Ψυχολογίας π.χ. Νευροψυχολογία, Μεθοδολογία Έρευνας.



2. Χρόνος

Όσο μεγαλύτερο είναι το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί ανάμεσα στη μέτρηση της στάσης και στη μέτρηση της συμπεριφοράς, τόσο περισσότερες είναι οι πιθανότητες η στάση να έχει αλλάξει στο μεταξύ, με αποτέλεσμα η στάση και η συμπεριφορά να είναι αναντίστοιχες.

Μια μελέτη των Fishbein και Coombs (1974) έδειξε ότι η συσχέτιση ανάμεσα στις πολιτικές στάσεις και στη συμπεριφορά ψήφου ήταν ισχυρότερη *1 εβδομάδα πριν* από μια ψηφοφορία, σε σύγκριση με *1 μήνα πριν* από μια ψηφοφορία.

3. Αυτεπίγνωση

Πριν προβούμε σε μία συμπεριφορά, μπορεί να βιώνουμε **διαφορετικά είδη αυτεπίγνωσης** που μπορεί να επηρεάσουν το πόσο ισχυρή είναι η σχέση στάσεων και συμπεριφοράς (Echabe & Garate, 1994).

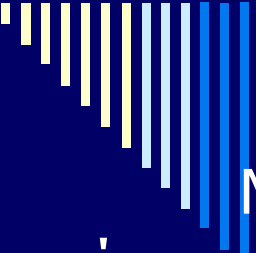
Η προσωπική αυτεπίγνωση θα προβλέψει καλύτερα τη συμπεριφορά, δηλ. όταν τα άτομα από μόνα τους, ιδιωτικά, διαθέτουν αυτεπίγνωση, συμπεριφέρονται σύμφωνα με τη δική τους στάση (**ιδιωτική αυτεπίγνωση**).



Αντίθετα, όσα άτομα διαθέτουν αυτεπίγνωση μέσω των άλλων (δημόσια συνθήκη αυτεπίγνωσης), θα συμπεριφέρονται σύμφωνα με τη στάση που αντιλαμβάνονται ότι εγκρίνεται από την πλειοψηφία των άλλων, και μάλιστα κυρίως όταν οι άλλοι είναι παρόντες.

**Πόσο επηρεάζουν οι άλλοι τις
απόψεις μας;**





Παράδειγμα

Μπορεί ιδιωτικά να πιστεύετε ότι οι άνθρωποι δεν πρέπει να πετάνε σκουπίδια σε δημόσιους χώρους.

- Όταν είστε μόνοι σας (ιδιωτική αυτεπίγνωση), μπορεί να ενεργήσετε σύμφωνα με την ιδιωτική σας στάση και να χρησιμοποιείτε τους κάδους απορριμμάτων για να πετάτε σκουπίδια.
 - Όταν βρίσκεστε με μια ομάδα φίλων (δημόσια αυτεπίγνωση) που πετάει σκουπίδια. Η νόρμα της ομάδας (group norm) υπαγορεύει ότι «δεν είναι κουλ» αυτός/ή που συμμορφώνεται με τις κοινωνικές νόρμες π.χ. προσέχει να μην πετάει κάτω σκουπίδια, μπορεί να το κάνετε κι εσείς, αντίθετα από την ιδιωτική σας στάση και να πετάτε κι εσείς.
-

Στην 2η περίπτωση, λόγω της ασκούμενης πίεσης για συμμόρφωση στην ομάδα των φίλων (δημόσια αυτεπίγνωση), είναι πιθανό να ενεργήσετε σύμφωνα με τον άγραφο κανόνα της ομάδας παραβιάζοντας την ιδιωτική στάση σας.

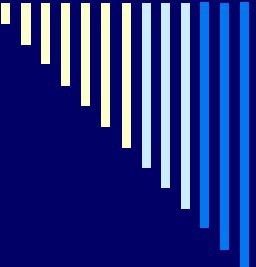




Αρχή στην Ψυχολογία:

Οι άνθρωποι συχνά συμμορφωνόμαστε με την άποψη της πλειοψηφίας των ανθρώπων που παρίστανται, παρόλο που ιδιωτικά μπορεί να μη συμφωνούμε με τη συγκεκριμένη άποψη.

Συμπέρασμα: η συνέπεια στάσης-συμπεριφοράς εξαρτάται από το κοινωνικό πλαίσιο, από το αν δηλαδή οι στάσεις μας είναι περισσότερο προσβάσιμες/ταιριαστές σε κάθε ξεχωριστή περίπτωση.



4. Προσβασιμότητα των στάσεων

- ❑ Η ιδιωτική ή η δημόσια αυτεπίγνωση μπορεί να συνδυάζεται και με το εάν οι ιδιωτικές και δημόσιες στάσεις μας είναι **περισσότερο ή λιγότερο προσβάσιμες στη μνήμη**.
- ❑ Γενικά, οι κρίσεις και οι συμπεριφορές των ανθρώπων επηρεάζονται **από την Ευρετική Μέθοδο της Διαθεσιμότητας της στάσης**, δηλ. είναι τόσο πιθανότερο να επηρεάσει τη συμπεριφορά μας κάποια στάση, όσο περισσότερο είναι διαθέσιμη στη μνήμη και εύκολα έρχεται στο νου (Fazio, 1995).
- ❑ Συχνά οδηγεί σε αυτόματη συμπεριφορά.

Πώς μετράμε την προσβασιμότητα στάσεων;

Ερευνητικά μετράται συνήθως με τη μέτρηση του χρόνου απόκρισης σε ερωτήσεις για το αντικείμενο της στάσης:

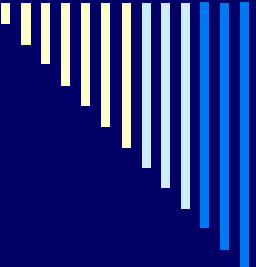
- ✓ Όσο ταχύτερη είναι η ανταπόκριση, τόσο πιο παρούσα στη μνήμη είναι η στάση
- ✓ Όσο πιο παρούσα είναι στη μνήμη, τόσο πιο προβλέψιμη είναι η σύμφωνη με τη στάση συμπεριφορά.



Η προέγερση ενός συγκεκριμένου είδους στάσης ή ενός στερεοτύπου, μπορεί να ασκήσει σημαντική επιρροή στη συμπεριφορά μας.

Παράδειγμα: περπατάμε πιο αργά σε έναν αθλητικό κινούμενο διάδρομο, εάν πριν λίγο έχουμε δεχτεί προέγερση με ένα στερεότυπο που αφορά στους ηλικιωμένους και τις κινητικές δυσκολίες τους (Bargh et al., 1996).

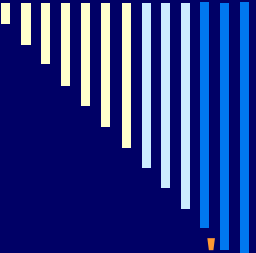




Είναι μικρή η σχέση (συνάφεια)
στάσεων και συμπεριφορών, όταν είναι:

- χαμηλή η προσβασιμότητα των στάσεων στη μνήμη (τη δυσκολία για ανάκληση στη μνήμη και έκφραση της στάσης)
- υψηλός ο βαθμός γενικότητας μιας στάσης (πόσο είναι γενική ως προς το περιεχόμενο)
- χαμηλός ο βαθμός ταύτισης με την ομάδα που εκφράζει τη στάση (περιορισμένη αφοσίωση στη στάση και στην ομάδα).

(Doll & Ajzen, 1992; Smith & Stasson, 2000)

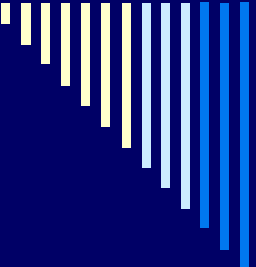


5. Ισχύς (σθένος) στάσης

Όσο ισχυρότερες είναι οι στάσεις κάποιου, τόσο περισσότερες είναι και οι πιθανότητες να επηρεάσουν τη συμπεριφορά του με σύμφωνο τρόπο προς τη στάση.

Ωστόσο, αν και θα περίμενε κανείς ότι οι ισχυρές στάσεις θα είναι επίσης *προσβάσιμες* (δηλ. θα είναι μας έρχονται πιο συχνά στο μυαλό), αυτό δεν ισχύει απαραίτητα. Η *προσβασιμότητα* και η *ισχύς* της στάσης είναι *ανεξάρτητες έννοιες*, αν και είναι *συναφείς*.

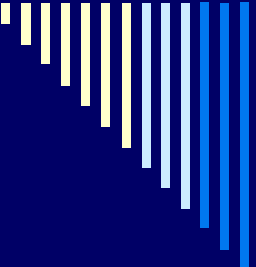
Οι ισχυρές στάσεις μπορούν να υποστηρίζονται με μεγαλύτερη αποφασιστικότητα και δύναμη, ανεξάρτητα από το εάν μπορούν να ανακληθούν εύκολα.



Παράδειγμα

Έστω ότι στις ειδήσεις βρίσκονται στο προσκήνιο προβληματισμοί για την ευθανασία, με παράλληλες δημόσιες συζητήσεις στα μέσα ενημέρωσης και σε ομάδες φίλων (πρόκειται για στάσεις προσβάσιμες λόγω του πλαισίου επικαιρότητας).

Τα άτομα που συζητούν γι' αυτό θα εξακολουθούν να διαφέρουν μεταξύ τους ως προς το βαθμό που έχουν άλλοι ισχυρές στάσεις και άλλοι ανίσχυρες ή λιγότερο ισχυρές για αυτό το θέμα.



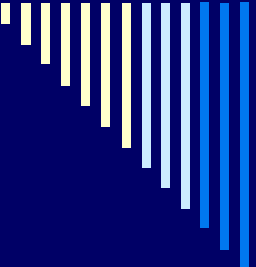
3 μεταβλητές μπορούν να επηρεάσουν την ισχύ της στάσης και επομένως και τη συνέπεια στάσης – συμπεριφοράς.

- ❑ **Αριθμός πληροφοριών:** η κατοχή περισσότερων πληροφοριών οδηγεί σε μία ισχυρότερη στάση και έτσι, επιδεικνύεται μεγαλύτερη συνέπεια προς τη στάση αυτή με τη συμπεριφορά (Chaiken, et al., 1995).
 - ❑ **Προσωπική εμπλοκή:** όσο μεγαλύτερη η προσωπική εμπλοκή με συγκεκριμένο θέμα, τόσο πιθανότερο είναι να ενεργήσουμε σύμφωνα με τις στάσεις μας (Lieberman & Chaiken, 1996).
 - ❑ **Άμεση εμπειρία με το αντικείμενο της στάσης:** όταν διαμορφώνει τις στάσεις του κανείς μέσω προσωπικής εμπειρίας τόσο και η συμπεριφορά είναι πιο σύμφωνη με τη στάση.
-

Εμπειρία και στάσεις

Όσο περισσότερο οι στάσεις διαμορφώνονται από άμεση εμπειρία, και όχι έμμεσα (μέσω άλλων πηγών πλην εαυτού), τόσο πιο πιθανό είναι να προβλέψουν τη σύμφωνη συμπεριφορά, συγκριτικά με τις στάσεις που διαμορφώνονται από έμμεσες πληροφορίες.





Παράδειγμα

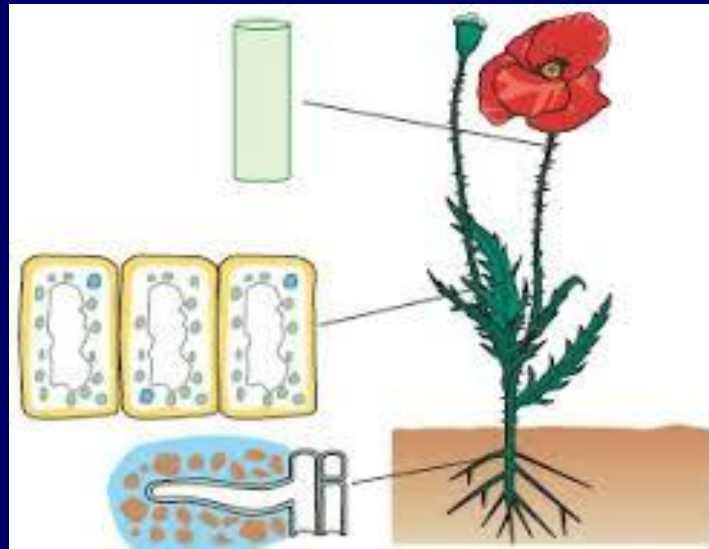
Η Μαρία έχει εθελοντικά συμμετάσχει σε πειράματα, ενώ ο Γιώργος όχι.

Έστω ότι καλούνται σε μία εθελοντική συμμετοχή σε ένα πείραμα. Πώς θα προβλέψουμε τη συμπεριφορά του καθενός από τους δύο;

Πιο προβλέψιμη θα είναι η συμπεριφορά της Μαρίας παρά του Γιώργου, γιατί θα βασίζεται στην εμπειρία της.

Υπάρχουν ωστόσο και άλλοι παράγοντες που καθορίζουν τη συνεπή συμπεριφορά

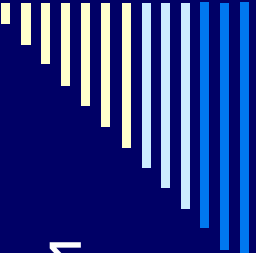
Πρέπει να τους συνεξετάσουμε για να προβλέψουμε τη συνεπή ή την ασυνεπή συμπεριφορά ως προς τη στάση.



**A. Wicker, 1969, Ανασκόπηση σε 50 μελέτες
Journal of Social Issues, 25, 41-78**

Για τη συσχέτιση στάσεων και συμπεριφοράς φάνηκε ότι ρυθμιστικοί παράγοντες είναι οι εξής:

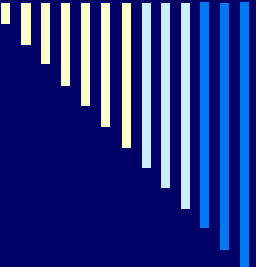
- Συγκρουόμενα κίνητρα του ατόμου
 - Άλλες σχετικές στάσεις του ατόμου που παίζουν σημαντικό ρόλο
 - Ιδιαίτερες συνθήκες που ισχύουν στην περίπτωση
 - Κοινωνικοί κανόνες (social norms)
 - Ενδεχόμενες συνέπειες για το ίδιο το άτομο εάν επιδείξει συνεπή προς τη στάση συμπεριφορά.
-



ΘΕΩΡΙΑ ΛΕΛΟΓΙΣΜΕΝΗΣ ΔΡΑΣΗΣ ή ΛΟΓΙΚΗΣ ΠΡΑΞΗΣ (Reasoned Action Theory)

Στην πρόβλεψη της σύμφωνης συμπεριφοράς, σημασία έχουν οι εξής μεταβλητές:

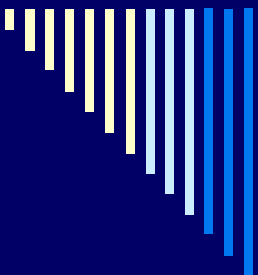
- Η στάση προς τη συμπεριφορά (και όχι προς το αντικείμενο της στάσης)
 - Η πρόθεση για δράση/Συμπεριφορική πρόθεση (μια εσωτερική διακήρυξη για το «τι προτίθεται να κάνω;»)
 - Ο υποκειμενικός κανόνας συμπεριφοράς - ως υποκειμενική νόρμα (που ενσωματώνει και τη γνώμη των άλλων όπως την αντιλαμβάνεται το άτομο) (Fishbein & Ajzen, 1974; Ajzen & Fishbein, 1980)
-



Υψηλή συνάφεια στάσης με τη συμπεριφορά/ με τις πράξεις μας, εάν:

- η στάση είναι ευνοϊκή προς τη συγκεκριμένη συμπεριφορά (συχνά το ίδιο το αντικείμενο της στάσης διαθέτει χαρακτηριστικά που συμβάλλουν στην ανάλογη/ σύμφωνη συμπεριφορά) +
- υπάρχει σαφής ευνοϊκή πρόθεση για δράση +
- η υποκειμενική κοινωνική νόρμα είναι ευνοϊκή (άγραφοι κανόνες/νόρμες) +

π.χ. Η στάση υπέρ της μη χρήσης πλαστικής σακκούλας στην αγορά



ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟ-ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ (TPB - THEORY OF PLANNED BEHAVIOR)

Προεκτείνει τη θεωρία και σε συμπεριφορές που αξιολογεί το άτομο ότι βρίσκονται/ δεν βρίσκονται στον **απόλυτο βουλητικό του έλεγχο**.

- Πολλές συμπεριφορές δεν εξαρτώνται αποκλειστικά από την επιθυμία του ατόμου να τις πραγματοποιήσει, αλλά από περισσότερους και διαφορετικούς παράγοντες.

(Ajzen, 1989; Ajzen & Fishbein, 2005)

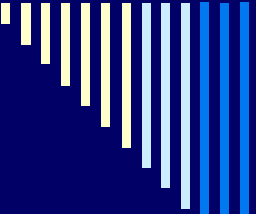


Ισχύουν για τη θεωρία αυτή οι ήδη 3 ερευνητικά επιβεβαιωμένες μεταβλητές της Θεωρίας της Λογικής Πράξης, δηλ.:

α) η ευνοϊκή στάση προς τη συμπεριφορά, β) η ευνοϊκή υποκειμενική κοινωνική νόρμα και γ) η ευνοϊκή συμπεριφορική πρόθεση.

ΑΛΛΑ σε συνδυασμό με τις 2 πρόσθετες μεταβλητές:

- ❑ Αντιληπτό Έλεγχο της Συμπεριφοράς (ΑΣΕ)
(perceived behavioral control), σε συνδυασμό με τις γενικές πεπτοιθήσεις ελέγχου του ατόμου (πε)
- ❑ Αντιληπτή διευκόλυνση (αδ) (perceived facilitation).



Επομένως, στους παράγοντες της Θεωρίας της Λογικής Πράξης προστέθηκαν 2 επιπλέον μεταβλητές που παίζουν σημαντικό ρόλο στη συνοχή στάσης-συμπεριφοράς:

- Ο Αντιληπτός έλεγχος της Συμπεριφοράς (ΑΣΕ)
 - Η Αντιληπτή διευκόλυνση (αδ)
-



Στη θεωρία αυτή, οι παράγοντες συνδυάζονται με έναν διαδραστικό «πολλαπλασιαστικό ρόλο» και όχι με έναν αθροιστικό τρόπο (*αλληλεπίδραση των παραγόντων*):

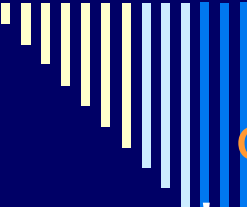
Καθορίζουν τη συμπεριφορική πρόθεση, η οποία με τη σειρά της καθορίζει τη συμπεριφορά.

Η συμπεριφορική πρόθεση τροφοδοτείται επίσης και από τους άγραφους κανόνες/νόρμες της κοινωνίας (norms), δηλαδή τους άγραφους κανόνες οι οποίοι δεν επηρεάζουν απευθείας την πραγματική, έκδηλη συμπεριφορά, αλλά μόνο τη συμπεριφορική πρόθεση.

Ο μόνος παράγοντας που μπορεί να τροφοδοτήσει απευθείας την πραγματική έκδηλη συμπεριφορά είναι ο προσλαμβανόμενος έλεγχος .

Ο χαμηλός προσλαμβανόμενος συμπεριφορικός έλεγχος μπορεί να μειώσει την πιθανότητα να προβεί κανείς σε μία συμπεριφορά, ακόμα κι αν η συμπεριφορική του πρόθεσή του είναι ισχυρή.



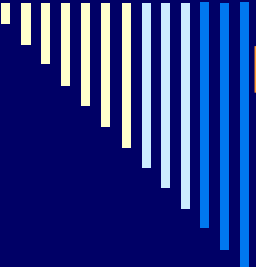


Παράδειγμα

Φανταστείτε κάποιον που θέλει να κόψει το κάπνισμα.

- Η στάση του προς τη συμπεριφορά μπορεί να είναι ευνοϊκή («Θέλω να σταματήσω το κάπνισμα») +
- Το ίδιο ευνοϊκή είναι η συμπεριφορική πρόθεση για δράση +
- Ο υποκειμενικός κανόνας μπορεί να είναι θετικός («η οικογένειά μου θέλει να σταματήσω το κάπνισμα») +
- **ΟΜΩΣ** ο προσλαμβανόμενος έλεγχος μπορεί να είναι χαμηλός («Είμαι εθισμένος και δεν ξέρω αν μπορώ να σταματήσω») -

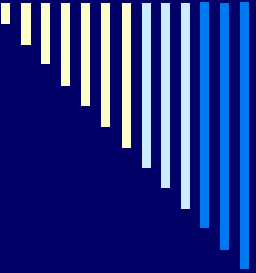
Και οι 3 παράγοντες τροφοδοτούν τη συμπεριφορική πρόθεση, **αλλά ο προσλαμβανόμενος έλεγχος**, δηλ. ο βαθμός που το άτομο νιώθει ότι δεν μπορεί να ξεπεράσει τον εθισμό θα καθορίσει **την πρόθεσή του** να πραγματοποιήσει τη συμπεριφορά, και **την ίδια τη συμπεριφορά**, δηλ. να σταματήσει το κάπνισμα.



Επομένως, αν και μπορεί να υπάρχει αρχικά ισχυρή συμπεριφορική πρόθεση, τελικά η συμπεριφορά μπορεί να μην πραγματοποιηθεί

Για ποιους λόγους; Λόγω του χαμηλού συμπεριφορικού ελέγχου το άτομο μπορεί να θεωρήσει τη συμπεριφορά αυτή πολύ δύσκολη (π.χ. συμπτώματα στέρησης)

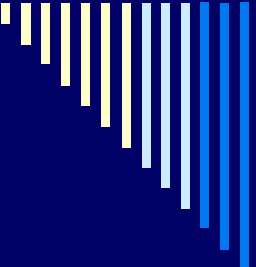
- ➡ η συμπεριφορική πρόθεση θα επηρεαστεί αρνητικά
- ➡ δεν θα τροφοδοτεί άμεσα την έκδηλη συμπεριφορά
- ➡ δεν θα διακόψει το κάπνισμα.



Προθέσεις για την πραγματοποίηση μιας συμπεριφοράς

Παρόλο που **οι προθέσεις είναι απαραίτητες** για την εκκίνηση της στοχοκατευθυνόμενης συμπεριφοράς, **συχνά δεν είναι αρκετές.**

Παράδειγμα: οι «αποφάσεις» που παίρνουμε κάθε παραμονή Πρωτοχρονιάς ή κάθε Κυριακή να κάνουμε περισσότερη σωματική άσκηση, μας κάνουν συχνά να φαινόμαστε πολύ αναποτελεσματικοί για την πραγματοποίηση των προθέσεών μας, ακόμα κι όταν γνωρίζουμε ποιο είναι το σωστό.



Η πρόθεση υλοποίησης συμπεριφοράς
είναι ένας τρόπος σκέψης για ένα στόχο

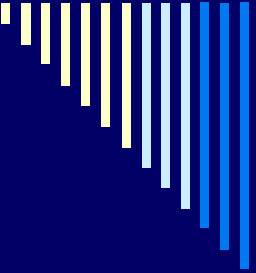
δεν είναι μια αφηρημένη γενική έννοια π.χ. «Θέλω να αποκτήσω καλύτερη φυσική κατάσταση!», αλλά έχει όρους συγκεκριμένων συνθηκών που απαιτούνται για την εκπλήρωση του στόχου ή αυτής της πρόθεσης (Gollwitzer, 1999).

Πρόκειται για ένα σχέδιο του τύπου «εάν-τότε» π.χ. «εάν το ρολόι δείξει 19.00 την Τρίτη, θα πάω στο γυμναστήριο».



Στην Κοινωνική Νόηση θεωρείται ότι όταν κανείς φαντάζεται ένα σενάριο πραγματοποίησης μιας ενέργειας, διαμορφώνει και ένα σχέδιο συμπεριφοράς που θα αποθηκευτεί στη μνήμη του.

- Όταν θα βρεθεί σε κατάσταση όπου θα έχει την πρόθεση να εκτελέσει τη συμπεριφορά, το σχέδιο συμπεριφοράς «εάν-τότε» θα είναι αυτοματοποιημένα διαθέσιμο, χωρίς να απαιτείται συνειδητή προσπάθεια για την εφαρμογή του (Anderson, 1983 · Anderson & Godfrey, 1987).
- Έτσι θα αυξήσει την πιθανότητα να εφαρμοστεί (Webb & Sheeran, 2008).



Εφαρμογές της συμπεριφορικής πρόθεσης
για υλοποίηση συμπεριφοράς και δράση
παρατηρείται σε ένα ευρύ φάσμα τομέων

- ✓ Στην υγεία
- ✓ Στην ευημερία
- ✓ Στη συμπεριφορά ψήφου.

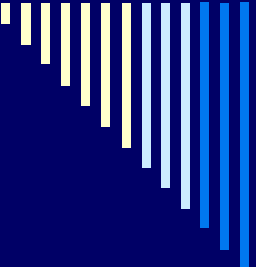
(Gollwitzer & Sheeran, 2006).



Οι Terry, Hogg και White (1999)

διερεύνησαν κατά πόσο είναι πιθανό οι *ομαδικοί* *άγραφοι κανόνες* (group norms) μπορούν να επηρεάσουν τις συμπεριφορικές προθέσεις, σε περιπτώσεις που τα άτομα αυτοπροσδιορίζονται ως μέλη μιας συγκεκριμένης ομάδας, δηλ. παρουσιάζουν *υψηλή ταύτιση με την ομάδα*.

- Κανονιστικές ιδιότητες των μελών μιας κοινωνικής ομάδας
 - Άγραφοι κοινωνικοί κανόνες (norms) που μπορεί να ταυτίζονται με τη στάση
-

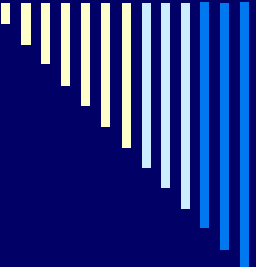


Μέθοδος:

143 συμμετέχοντες
που είχαν
πρόσβαση σε
κάδους
ανακύκλωσης

Διαδικασία:

Κλήθηκαν να
αναφέρουν πόσο
πιθανό ήταν να
κάνουν οικιακή
ανακύκλωση, στις
επόμενες 15
ημέρες.

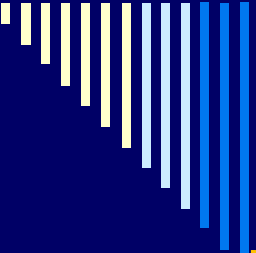


Μέσα συλλογής δεδομένων

1. Προσλαμβανόμενοι ομαδικοί άγραφοι κανόνες: μετρήθηκαν ζητώντας από τους συμμετέχοντες να αναφέρουν:

- ✓ *πόσοι από τους φίλους και τους συνομηλίκους τους πίστευαν ότι θα ακολουθούσαν την οικιακή ανακύκλωση*
- ✓ *κατά πόσο πίστευαν ότι θα ενέκριναν οι φίλοι και οι συνομήλικοι τη δραστηριότητά τους αυτή.*

2. Η ταύτιση με την ομάδα: *μετρήθηκε* ρωτώντας τους συμμετέχοντες σε ποιο βαθμό ταυτίζονταν/ ταίριαζαν με την ομάδα των φίλων και συνομηλίκων τους.



Ευρήματα

- Οι συμμετέχοντες που ταυτίζονταν έντονα με την ομάδα των συνομηλίκων τους είχαν ισχυρότερες συμπεριφορικές προθέσεις εάν πίστευαν ότι η ομάδα τους πίστευε σε ισχυρούς άγραφους κανόνες για την ανακύκλωση.
 - Αντίθετα, οι συμμετέχοντες που δεν ταυτίζονταν έντονα με την ομάδα των συνομηλίκων τους δεν επηρεάζονταν από τη δύναμη των ομαδικών άγραφων κανόνων.
-



Ερμηνεία ευρημάτων

Όταν κατηγοριοποιούμε τον εαυτό μας ως μέλος μιας κοινωνικής ομάδας και ταυτιζόμαστε με αυτήν *αποπροσωποποιούμε*.

Δηλ. βλέπουμε τον εαυτό μας από την οπτική γωνία των κοινών γνωρισμάτων που έχουν τα μέλη της συγκεκριμένης ομάδας, και λιγότερο με όρους ενός μοναδικού ατόμου.

Τότε, σκεπτόμαστε και συμπεριφερόμαστε σύμφωνα με τους άγραφους κανόνες της ομάδας αυτής, θεωρώντας ότι επωφελούμαστε, και έχουμε ομαδική συναίνεση. (Θεωρίας της Κοινωνικής Ταυτότητας).



Παραδείγματα για μεταβλητές που επηρεάζουν τη συμπεριφορά σε σχέση με την κατάσταση, το πλαίσιο, τους άγραφους κανόνες που ισχύουν.

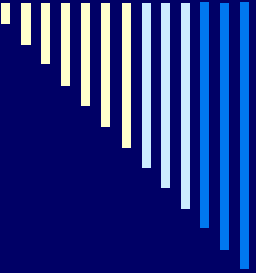
- **το ντύσιμο φοιτητών** εξαρτάται από το πλαίσιο που καθοδηγεί τη στάση και τη συμπεριφορά σχετικά με το ντύσιμο του κάθε φοιτητή
- **το εθνο-πολιτισμικό και θρησκευτικό πλαίσιο του ατόμου** καθορίζει τις στάσεις προς διάφορα φαινόμενα π.χ. το ντύσιμο, τη θρησκευτική λατρεία, την αντισύλληψη, τη χρήση αλκοόλ, τη χρήση όπλων κλπ.



Μετα-ανάλυση σχετικών ερευνών (Armitage & Conner, 2001)

Αύξηση κατά 20% της ακρίβειας της προβλεπόμενης συμπεριφοράς με τη συνεκτίμηση α) του προσλαμβανόμενου ελέγχου β) τις ηθικές και αλτρουιστικές αξίες του ατόμου και του πλαισίου (Maio & Olson, 1995).

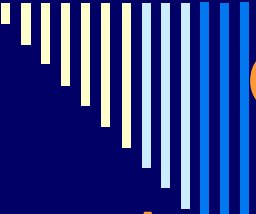
π.χ. Αξίες φιλάνθρωπίας των ατόμων προέβλεπαν τη φιλάνθρωπη συμπεριφορά (π.χ. δωρεές σε έρευνα κατά του καρκίνου) μόνο όταν και το πλαίσιο υπογράμμιζε την έκφραση των αξιών του ατόμου.



Άρρητες στάσεις, αυτόματες κρίσεις και συμπεριφορά (Devine, 1989)

Ρητές στάσεις: συνειδητές και εκφραζόμενες στο λόγο

Άρρητες και αυτόματες στάσεις: όσες δεν έχουν γίνει συνειδητές, είναι αποδεκτές αλλά χωρίς συναίσθηση, δηλαδή βασίζονται σε ασυνείδητες διαδικασίες.



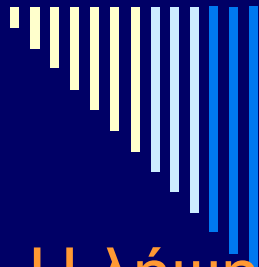
Οι άρρητες στάσεις

Δεν επηρεάζονται σημαντικά από τη μεροληψία κοινωνικής επιθυμητότητας («το κοινωνικά παραδεκτό» *social desirability*) και γι' αυτό είναι πιο αληθινές, πιο ειλικρινείς.

Έχουν μικρή συνάφεια με τις ρητές αυτο-αναφορικές στάσεις

Εμφανίζουν μεγαλύτερη συνάφεια με τη συμπεριφορά.

(Schwartz, 2000)

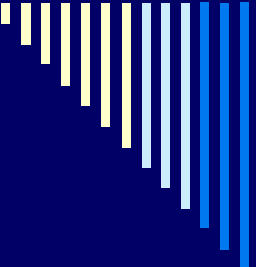


Η λήψη των αποφάσεών μας είναι ένα συνεχές ανάμεσα σε δύο πόλους (van de Pligt & de Vries, 2000) :

α) τις άρρητες στάσεις που ορίζονται από τη διαίσθηση (Devine)

και

β) τις ελεγχόμενες επεξεργασμένες συνειδητά πληροφορίες που περιέχονται στις ρητές στάσεις.



Άσκηση 3η

- ❑ Σκεφθείτε μία στάση δική σας που τηρήσατε με τη συμπεριφορά σας εύκολα, και μία άλλη που την τηρήσατε με πολλή δυσκολία ή δεν την τηρήσατε καν.
- ❑ Τι προκάλεσε τη δυσκολία στη 2^η περίπτωση της στάσης;
- ❑ Συνδέστε τα δύο παραδείγματα αυτά με τη Θεωρία της Προσχεδιασμένης Συμπεριφοράς.