

## Κοινωνική Νόηση

Η κοινωνική νόηση αφορά τις γνωστικές διαδικασίες και δομές οι οποίες επηρεάζουν και επηρεάζονται από την κοινωνική συμπεριφορά. Αφορά το πώς σκέφτονται οι άνθρωποι για τον εαυτό τους και τους άλλους, πως επιλέγουν χρησιμοποιούν ερμηνεύουν, θυμούνται πληροφορίες για τον κοινωνικό κόσμο. Έχει σχέση με τις «απλοϊκές θεωρίες» που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι για να κατανοήσουν και να δράσουν στον κοινωνικό κόσμο.

**Άρρητες θεωρίες προσωπικότητας.** Είναι οι τρόποι με τους οποίους χαρακτηρίζουμε την προσωπικότητα και τη δράση των ανθρώπων. Αφορά επίσης και τα χαρακτηριστικά που θεωρούμε ότι πάνε «μαζί» στην προσωπικότητα κάποιου ανθρώπου. Μπορούμε να τις χρησιμοποιήσουμε για να καλύψουμε κενά στη γνώση μας για κάποιο άτομο.

**Κοινωνικά Σχήματα.** Είναι γνωστικές δομές που αναπαριστούν τη γνώση για κάποια έννοια ή άλλο τύπο ερεθίσματος. Είναι τρόπος σύνδεσης και οργάνωσης πολλών πληροφοριών ώστε αυτές να έχουν νόημα για τον κοινωνικό κόσμο.

**Σχήματα προσώπων.** Περιλαμβάνουν πληροφορίες για διάφορα πρόσωπα.

**Σχήματα ρόλων.** Έχουν σχέση με τους διάφορους κοινωνικούς ρόλους των ατόμων.

**Σενάρια.** Περιλαμβάνουν πληροφορίες σχετικές με κοινωνικές διαδικασίες και καταστάσεις.

**Σχήματα χωρίς περιεχόμενο.** Αφορούν λογικούς κανόνες που βοηθούν στην εξαγωγή συμπερασμάτων.

**Αυτό-σχήματα.** Έχουν σχέση με πληροφορίες που αφορούν τον εαυτό μας.  
Η λειτουργία των σχημάτων.

Ποιες διαδικασίες περιλαμβάνουν η απόκτηση και η ανάπτυξη των σχημάτων;

Τα σχήματα γίνονται πιο αφηρημένα, πιο συνδεδεμένα με συγκεκριμένες περιπτώσεις, καθώς συναντώνται περισσότερες περιπτώσεις.

Τα σχήματα γίνονται πλουσιότερα και πιο πολύπλοκα καθώς συναντώνται περισσότερες περιπτώσεις: όταν έχουμε μεγαλύτερη εμπειρία για ένα γεγονός ή άτομο δημιουργούμε ένα πιο πολύπλοκο σχήμα.

Όσο αυξάνει η πολυπλοκότητα τόσο πιο «δεμένα» γίνονται και τα σχήματα μεταξύ τους και γίνονται πιο περίπλοκοι οι δεσμοί μεταξύ των σχημάτων.

Η αυξημένη οργάνωση κάνει το σχήμα πιο συμπαγές, το οποίο μοιάζει με ξεχωριστό νοητικό κατασκεύασμα και μπορεί να ενεργοποιηθεί με τρόπο «όλα ή τίποτα».

Τα σχήματα γίνονται πιο ανθεκτικά, δηλαδή είναι περισσότερο ικανά να ενσωματώσουν εξαιρέσεις από ότι να τις αγνοήσουν, επειδή θα μπορούσα να απειλήσουν την εγκυρότητα του σχήματος.

Με σταθερές όλες τις άλλες παραμέτρους η διαδικασία αυτή θα έπρεπε να κάνει τα σχήματα πιο ακριβή, να χαρτογραφούν δηλαδή ικανοποιητικά την κοινωνική πραγματικότητα.

Σύμφωνα με τον Rothbart (1981) τα σχήματα μπορούν να αλλάξουν με τρεις τρόπους:

1. **Το λογιστικό μοντέλο.** Μια αργή διαδικασία αλλαγής λόγω απόκτησης νέων στοιχείων.

2. **Μεταστροφή.** Συλλογή πληροφοριών που δεν επιβεβαιώνουν το σχήμα όταν δημιουργηθεί μια κρίσιμη μάζα οδηγούν σε αλλαγή.

3. **Υποτυποποίηση.** Οι πληροφορίες που δεν επιβεβαιώνουν το σχήμα οδηγούν σε δημιουργείς υποκατηγοριών μέσα στο σχήμα.

Πως διαμορφώνουμε εντυπώσεις για τους άλλους ανθρώπους;

Σύμφωνα με το **μοντέλο της συνδιαμόρφωσης** του Asch υπάρχουν κάποια κεντρικά χαρακτηριστικά που παίζουν σημαντικό ρόλο στο πως θα διαμορφώσουμε την αντίληψη μας για έναν άνθρωπο.

Τα **κεντρικά χαρακτηριστικά** ασκούν δυσανάλογα μεγάλη επιρροή στη δημιουργία των τελικών μας εντυπώσεων για άλλα άτομα.

Τα **περιφερειακά χαρακτηριστικά** ασκούν ασήμαντη επιρροή στη διαμόρφωση των τελικών μας εντυπώσεων.

Οι επικριτές της θεωρίας υποστηρίζουν ότι δεν έχει καταφέρει να εξηγήσει ποια χαρακτηριστικά θεωρούν οι άνθρωποι κεντρικά και ποια περιφερειακά και γιατί.

Επίσης η σειρά παρουσίασης παίζει καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση εντυπώσεων για τα άλλα άτομα.

Επίδραση του πρότερου: οι πληροφορίες που παρουσιάζονται πρώτες ασκούν δυσανάλογη επιρροή σε σχέση με αυτές που παρουσιάζονται αργότερα.

Ορισμένες φορές οι πρόσφατες πληροφορίες ασκούν μεγαλύτερη επιρροή συνήθως όταν η προσοχή μας έχει αποσπαστεί ή όταν έχουμε ελλιπή κίνητρα για να προσέξουμε κάποιον.

Όταν υπάρχει έλλειψη πληροφοριών, οι άνθρωποι σχηματίζουν θετική εικόνα για κάποιον άλλο.

Αν όμως υπάρξουν αρνητικές πληροφορίες για κάποιο άτομο, τότε αυτές ασκούν δυσανάλογα μεγάλη επιρροή και είναι πολύ πιο δύσκολο να αλλάξουν ακόμα και αν στη συνέχεια έχουμε θετικές πληροφορίες για το συγκεκριμένο άτομο.

Αυτό μπορεί να συμβαίνει γιατί ακραίες ή ασυνήθιστες πληροφορίες προσελκύουν περισσότερο την προσοχή μας.

Πιθανό επίσης οι πληροφορίες αυτές να υποδηλώνουν πιθανό κίνδυνο, και επομένως ο εντοπισμός τους υποδηλώνει πιθανό κίνδυνο.

Αν και θέλουμε να πιστεύουμε ότι δε διαμορφώνουμε τις εντυπώσεις μας για άλλους ανθρώπους σύμφωνα με την εξωτερική τους εμφάνιση, οι έρευνες δείχνουν το αντίθετο.

Έχει βρεθεί ότι εμφανισιακά ελκυστικοί άνθρωποι τείνουν να θεωρούνται «καλοί» δηλαδή θερμοί, ενδιαφέροντες, κοινωνικοί με κοινωνικές δεξιότητες.

Οι ελκυστικοί άντρες που εργαζόταν ως στελέχη επιχειρήσεων θεωρούνταν πιο ικανοί, αν και αυτό το εύρημα ήταν αντίστροφο για τις γυναίκες.



## Η γνωστική άλγεβρα.

Η θεωρία της γνωστικής άλγεβρας υποστηρίζει ότι ουσιαστικά συνδυάζουμε κάποια χαρακτηριστικά που έχουν «αξία» ή «σθένος» σε μια θετική ή αρνητική εντύπωση όταν προσπαθούμε να διαμορφώσουμε την αντίληψη μας για ένα άτομο.

**Πρόσθεση.** Ορισμένες φορές φαίνεται να «αθροίζουμε» τα διάφορα χαρακτηριστικά ενός ατόμου για να συνάγουμε την τελική εντύπωση για αυτό.

**Εξαγωγή ενός μέσου όρου.** Διαμορφώνουμε τις εντυπώσεις μας βγάζοντας το μέσο όρο των συστατικών χαρακτηριστικών ενός ατόμου.

**Εξαγωγή σταθμισμένου μέσου όρου.** Πρώτα σταθμίζονται τα χαρακτηριστικά ανάλογα με το ρόλο τον οποίο κρίνουμε ένα άτομο και στη συνέχεια βγάζουμε ένα μέσο όρο που αποτελεί την εντύπωση μας για το άτομο.

**Κατηγοριοποίηση.** Είναι η ομαδοποίηση δύο ή περισσότερων αντικείμενων τα οποία το άτομο διαχειρίζεται με παρόμοιο τρόπο. Βασίζεται στην ομοιότητα των αντικειμένων. Γρήγορα διαπιστώθηκε ότι η τοποθέτηση αντικειμένων σε κατηγορίες είναι πιθανολογική και όχι κατηγορηματική.

**Αρχή της επίτασης.** Οι ομοιότητες εντός των κατηγοριών τονίζονται όπως και οι διαφορές μεταξύ των κατηγοριών.

Τα **πρότυπα** είναι γνωστικές αναπαραστάσεις των τυπικών χαρακτηριστικών που ορίζουν μια κατηγορία. Είναι η αφηρημένη γνωστική αναπαράσταση του ιδανικού μέλους της. Ορισμένες φορές μπορεί να είναι και ένα υποδειγματικό μέλος της κατηγορίας.

Η άποψη της **παραδειγματικής έννοιας** υποστηρίζει ότι κάποια έννοια δημιουργείται από μνημονικά ίχνη συγκεκριμένων στιγμών.

Άλλες θεωρίες υποστηρίζουν ότι υπάρχουν πιθανολογικά στοιχεία όπως τα πρότυπα αλλά και ένας πυρήνας που αποτελείται από τις αναγκαίες και απαραίτητες συνθήκες για τη συμμετοχή στην κατηγορία.

Τα στερεότυπα αναφέρονται σε πεποιθήσεις για τα χαρακτηριστικά, συνήθως της προσωπικότητας αλλά και της συμπεριφοράς μιας ομάδας ανθρώπων.

1. Οι άνθρωποι χαρακτηρίζουν με μεγάλη και αδικαιολόγητη ευκολία πολυμελείς ομάδες ανθρώπων με βάση ελάχιστα γενικά χαρακτηριστικά.
2. Τα στερεότυπα αλλάζουν πολύ αργά βάση ευρύτερων κοινωνικών, πολιτικών και οικονομικών αλλαγών.
3. Τα στερεότυπα σχηματίζονται σε πολύ μικρή ηλικία. Τα παιδιά έχουν στερεότυπα για ομάδες πριν συναντήσουν κάποιο μέλος τους.
4. Τα στερεότυπα ενισχύονται και γίνονται πιο αρνητικά όταν υπάρχει ένταση μεταξύ των ομάδων. Σε τέτοιες συνθήκες είναι δύσκολο να αλλάξουν.

## Εξαγωγή κοινωνικών συμπερασμάτων.

Ασχολείται με το πως εντοπίζουμε, συλλέγουμε και συνδυάζουμε πληροφορίες προκειμένου να σχηματίσουμε εντυπώσεις και να προβούμε σε κρίσεις.

Οι ιδανικές συνθήκες βάση των οποίων συνάγονται συμπεράσματα ονομάζονται **κανονιστικά μοντέλα**.

Το σύνολο των κανονιστικών μοντέλων ονομάζονται συμπεριφορική θεωρία των αποφάσεων.

Για τη συναγωγή των συμπερασμάτων βασιζόμαστε στην **1. κεντρική οδό των πληροφοριών** δηλαδή τις πληροφορίες σχετικά με το γεγονός/πρόσωπο και **2. στην περιφερειακή οδό**, δηλαδή ευρετικούς κανόνες, στερεότυπα κ.α. Για να βγάλουμε κάποιο συμπέρασμα.

Πολλές φορές τα σχήματα που ενεργοποιούνται οδηγούν την κρίση μας.

**Παλινδρόμηση.** Είναι η τάση που έχουμε να κάνουμε πιο ακραίες εκτιμήσεις στις αρχικές μας παρατηρήσεις σε σχέση με τις επόμενες.

Οι **πληροφορίες ποσοστών βάσης** στατιστικές πληροφορίες που έχουμε για μια κατηγορία γεγονότων δεν ασκούν τόσο μεγάλη επιρροή στο πως συνάγουμε συμπεράσματα.

Οι κρίσεις συνδιακύμανσης αναφέρονται στο πόσο συχνά συμβαίνουν ταυτόχρονα δύο γεγονότα.

Οι άνθρωποι δεν υπολογίζουν με ακρίβεια τη συνδιακύμανση γιατί επηρεάζονται από τα σχήματα τους.

**Πλασματική συνάφεια.** Οι άνθρωποι υπερεκτιμούν το βαθμό ταυτόχρονης εμφάνισης δύο ερεθισμάτων.

Οι ευρετικές μέθοδοι είναι γνωστικές συντομεύσεις που παρέχουν ακριβείς συναγωγές για τους περισσότερους από εμάς τις περισσότερες φορές.

**Ευρετική της αντιπροσωπευτικότητας.** Κατατάσσουμε πρόσωπα ή γεγονότα ανάλογα με την ομοιότητα που έχουν με μία κατηγορία.

**Ευρετική της διαθεσιμότητας.** Αποφασίζουμε για το αν θα συμβεί ένα γεγονός ανάλογα με το πόσο εύκολα μας έρχονται παρόμοιες περιπτώσεις στο μυαλό μας.

**Στήριξη και προσαρμογή.** Γνωστική συντόμευση στην οποία οι συναγωγές συνδέονται με αρχικά πρότυπα ή σχήματα. Οι εξαγωγές συμπερασμάτων μπορεί να στηρίζονται στην άποψη που έχουμε για τον εαυτό μας.

Στην προσαρμογή προσαρμόζουμε την κρίση μας σε αυτά που ήδη ξέρουμε.

Τι είναι κοινωνικό στην κοινωνική νόηση;

1. Το περιεχόμενο της κοινωνικής νόησης. Είναι κοινωνική γιατί αφορά το πώς κατηγοριοποιούμε κοινωνικές ομάδες και τα μέλη τους.
2. Ο τρόπος με τον οποίο δημιουργούνται τα στερεότυπα και εκφέρονται εξαρτάται από το κοινωνικό πλαίσιο.
3. Τα στερεότυπα αν και δεν είναι απόλυτα ίδια σε δύο ανθρώπους, εντούτοις τα μοιράζονται μεγάλος αριθμός ατόμων σε ένα δεδομένο κοινωνικό πλαίσιο.

## **Οι κοινωνικές αναπαραστάσεις.**

Είναι έννοιες, προτάσεις και εξηγήσεις που δημιουργούνται στην καθημερινή ζωή στην πορεία της δι-ατομικής επικοινωνίας. Αντιστοιχούν στους μύθους και τις δοξασίες των παραδοσιακών κοινωνιών. Είναι η σύγχρονη εκδοχή της κοινής λογικής.

Οι κοινωνικές αναπαραστάσεις βοηθούν το άτομο να κατανοήσει τον κοινωνικό του κόσμο και διευκολύνουν την επικοινωνία.

Η αγκίστρωση αναφέρεται στην διαδικασία κατά την οποία νέες ιδέες «αγκιστρώνονται» σε προϋπάρχοντα συστήματα.

Η αντικειμενοποίηση αναφέρεται στην διαδικασία κατά την οποία το αφηρημένο γίνεται συγκεκριμένο, σαν μια εικόνα. Εδώ έχουμε δύο διαδικασίες, την προσωποποίηση και την αριθμοποίηση.



## Πέντε βασικές προσεγγίσεις για το άτομο που επεξεργάζεται κοινωνικές πληροφορίες

1. Το συνεκτικό και ορθολογικό άτομο. Σύμφωνα με την αντίληψη αυτή η ύπαρξη πληροφοριών, γνωστικών σχημάτων, στερεοτύπων κτλ., που είναι αντίθετα μεταξύ τους, δημιουργεί ψυχολογική ένταση στο άτομο που είναι δυσάρεστη και αυτό προσπαθεί να την αποβάλει.
2. Ο απλοϊκός επιστήμονας. Τα άτομα βάση λίγων στοιχείων μπορούν να παράγουν μια συνολική εικόνα ενός ατόμου, γεγονός που αντιστοιχεί σε κάποια κοινωνική κατηγορία. Με άλλα λόγια οι άνθρωποι κατέχουν θεωρίες για τα δεδομένα, υποθέσεις ή άρρητες θεωρίες προσωπικότητας που καθορίζουν την επεξεργασία των (κοινωνικών) δεδομένων. Κατά δεύτερο λόγω τα άτομα δημιουργούν τις εντυπώσεις καθώς δέχονται τα δεδομένα και όχι όταν σκέφτονται εκ των υστέρων για τα δεδομένα που έλαβαν. Τρίτο, τα άτομα είναι δεκτικά στα δεδομένα τα οποία τους δίνουν πληροφορίες για το συγκεκριμένο άτομο-στόχο.

3. Ο εκπαιδευόμενος στη διαχείριση δεδομένων. Τα δεδομένα προηγούνται των θεωριών για τα δεδομένα. Δίνεται έμφαση στα στοιχεία προσωπικότητας τα οποία παρουσιάζονται στα άτομα παρά στις θεωρίες που κατέχουν τα άτομα για αυτές. Η τελική εντύπωση για το άτομο δεν είναι το αποτέλεσμα μιας γενικής εντύπωσης ή μιας άρρητης θεωρίας της προσωπικότητας, αλλά μια γραμμική αλγεβρική ενσωμάτωση των σταθμισμένων εκτιμήσεων των σκορ που αποδίδονται στα στοιχεία της προσωπικότητας.

4. Ο γνωστικός τσιγκούνης. Σύμφωνα με την αντίληψη αυτή οι άνθρωποι είναι αρκετά διανοητικά «τεμπέληδες» όταν έχουν να κάνουν κάποια γνωστική διεργασία. Συνήθως αναζητούν τον πιο γρήγορο και άκοπο τρόπο για να την φέρουν εις πέρας. Ορισμένες φορές δεν αναθεωρούν τις απόψεις τους παρά τα νέα δεδομένα. Πολλές φορές όμως λαμβάνουν υπόψη τους πληροφορίες που δεν είναι σχετικές με το γνωστικό έργο που εκτελείται.

5. Ο έχων κίνητρα τακτικιστής και το δρών κοινωνικό υποκείμενο. Τα άτομα όταν έχουν χρόνο και εξαρτώνται από άλλους ή έχουν κάποιο άλλο κίνητρο επεξεργάζονται τις πληροφορίες με περισσότερη προσοχή και διαλέγουν στρατηγικές που ταιριάζουν καλύτερα με τους στόχους τους. Όταν τα άτομα έχουν κίνητρο και γνωστικά αποθέματα μπορούν να λάβουν υπόψη τους εξατομικευμένες και στερεοτυπικές πληροφορίες.