

Στάσεις: Δημιουργία και Στρατηγικές Αλλαγής.

Ο ρόλος της ενίσχυσης στη δημιουργία και αλλαγή των στάσεων.

Κλασική εξαρτημένη μάθηση.

Στην κλασική εξαρτημένη μάθηση ένα ουδέτερο ερέθισμα το οποίο δεν είναι ικανό να προκαλέσει μια αντίδραση, αρχίζει να την προκαλεί μέσα από την σταθερή της σύνδεση με το ερέθισμα που προκαλεί την αντίδραση.

Οι στάσεις μας μπορεί να επηρεάζονται από το πλαίσιο μέσα στο οποίο μας παρουσιάζεται το αντικείμενο των στάσεων.

Συντελεστική μάθηση.

Αν και οι έρευνες δείχνουν ότι η λεκτική ενίσχυση μπορεί να οδηγήσει στην αλλαγή των στάσεων παραμένει ασαφές κατά πόσο εμπλέκονται και γνωστικές διαδικασίες.

Ερευνητές υποστηρίζουν ότι οι «θετικές» απαντήσεις του πειραματιστή λειτουργούν ως 1. δείκτες για τις στάσεις του πειραματιστή και 2. δημιουργεί μια σχέση ανάμεσα στον συνεντευκτή και τον συνεντευξιαζόμενο.

Η πειθώ και ο ρόλος των πληροφοριών στη διαμόρφωση και την αλλαγή των στάσεων.

Μετά τη γνωστική επανάσταση τις δεκαετίες του '60 και του '70 γνωστικές θεωρίες άρχισαν να παίζουν καθοριστικό ρόλο στη θεωρία των στάσεων.

Ορισμένες θεωρίες πειθούς εστιάζουν στη συστηματική επεξεργασία δίνοντας έμφαση στην αξιολόγηση του μηνύματος που κάνουν οι αποδέκτες του. Το μοντέλο της διπλής επεξεργασίας εξετάζει και άλλους παράγοντες εκτός από την επεξεργασία πληροφοριών.

Η αλλαγή των στάσεων είναι σημαντική διαδικασία που μπορεί να παρατηρείται σε πολλούς διαφορετικούς τομείς της καθημερινής ζωής.

Η πειστική επικοινωνία, τα μηνύματα δηλαδή που έχουν στόχο να αλλάξουν τις στάσεις μας σε σχέση με ένα ζήτημα, έχουν χρησιμοποιηθεί πολύ σε σχέση με τη διαφήμιση.

Επίσης παρόμοιες στρατηγικές και μοντέλα έχουν χρησιμοποιηθεί για την πολιτική κινητοποίηση των λαών ειδικά σε περιόδους έντασης και συγκρούσεων.

Το μοντέλο της προσέγγισης που αναπτύχθηκε στο Yale αποτελεί τη βάση της σύγχρονης θεωρίας του marketing και της διαφήμισης. Σε αυτό παρουσιάζονται τρεις γενικές μεταβλητές που εμπλέκονται στην πειθώ: 1. ο πομπός της επικοινωνίας, η επικοινωνία ή το μήνυμα, και 3. το κοινό.

Φαινόμενο του τρίτου ατόμου: Οι περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν ότι επηρεάζονται από τις διαφημίσεις ή την προπαγάνδα λιγότερο από ότι οι άλλοι.

Παράγοντες που φαίνεται να επηρεάζουν την πειθώ και σχετίζονται με τις τρεις μεταβλητές.

1. Οι ειδικοί είναι πιο πειστικοί από τους μη-ειδικούς. Τα ίδια επιχειρήματα αποκτούν μεγαλύτερη βαρύτητα όταν μεταδίδονται από κάποιον που υποτίθεται ότι γνωρίζει όλα τα σχετικά στοιχεία.

2. Οι δημοφιλείς και πιο ελκυστικοί πομποί επικοινωνίας είναι πιο αποτελεσματικοί από τους μη δημοφιλείς ή τους μη ελκυστικούς.

3. Τα άτομα που μιλούν γρήγορα είναι πιο πειστικά από εκείνα που μιλούν πιο αργά. Μια αιτία είναι ότι η ταχύτητα δίνει την εντύπωση ότι το άτομο ξέρει γιατί μιλάει.

4. Πειθόμαστε πιο εύκολα όταν πειστούμε ότι το μήνυμα δεν έχει πρόθεση να μας πείσει ή να μας χειριστεί.

5. Η πειθώ μπορεί να ενισχυθεί από τα μηνύματα που προκαλούν φόβο στο κοινό.

6. Η πειθώ μπορεί να ενισχυθεί με τη χρήση αξιολογικά μεροληπτικής ορολογίας. Αυτό όμως εξαρτάται από τη γνωστική προσπάθεια που καταβάλει το κοινό.

7. Το γλωσσικό ύφος μπορεί να επηρεάσει την πειθώ. Ακόμα και ένα ισχυρό επιχείρημα μπορεί να αποδυναμωθεί όταν υπάρχουν ενδείξεις αδύναμης ομιλίας.

8. Άτομα με χαμηλή αυτοπεποίθηση πείθονται πιο εύκολα από ότι άτομα με υψηλή αυτοπεποίθηση.

9. Οι άνθρωποι ορισμένες φορές πείθονται πιο εύκολα όταν αποσπάζεται η προσοχή τους και το μήνυμα είναι απλό.

10. Σε ένα εχθρικό κοινό είναι πιο εύκολο να πείσεις όταν παρουσιάζεις και τις δύο πλευρές του επιχειρήματος.

11. Ο ομιλητής και τα επιχειρήματα του προσλαμβάνονται πιο αρνητικά με ένα γλωσσικό ύφος αδύναμης ομιλίας.

Θεωρίες συστηματικής επεξεργασίας.

Το μοντέλο πειθούς της επεξεργασίας των πληροφοριών προτείνει πέντε στάδια: 1. Προσοχή, 2. Κατανόηση, 3. Υποταγή, 4. Διατήρηση, 5. Συμπεριφορά.

Το παραπάνω μοντέλο έχει συμπυκνωθεί σε ένα μοντέλο δύο σταδίων της υποδοχής και αποδοχής.

Το Μοντέλο της γνωστικής αντίδρασης της πειθούς.

Το μοντέλο αυτό δίνει έμφαση στο ρόλο που παίζουν οι ατομικές σκέψεις ή «γνωστικές αντιδράσεις» που παράγουν οι δέκτες του μηνύματος καθώς λαμβάνουν και σκέφτονται σχετικά με τα μηνύματα που έχουν στόχο να τους πείσουν.

Οι συμμετέχοντες καταγράφουν τις σκέψεις τους που σχετίζονται με το περιεχόμενο του μηνύματος κατά της διάρκεια της διαδικασίας.

Μοντέλα της πειθούς διπλής επεξεργασίας.

Τα μοντέλα αυτά υποστηρίζουν ότι οι άνθρωποι υιοθετούν στάσεις για λόγους άσχετους με το περιεχόμενο των μηνυμάτων.

Το Μοντέλο Πιθανότητας Λεπτομερούς Επεξεργασίας της αλλαγής των στάσεων.

Οι στάσεις των ατόμων μπορεί να αλλάζουν είτε λόγο της λεπτομερούς επεξεργασίας του μηνύματος (κεντρική οδός) είτε μέσω της περιφερειακής οδού (τα χαρακτηριστικά της πηγής του μηνύματος, ο αριθμός των επιχειρημάτων κτλ.).

Το αν θα υπάρχει λεπτομερής επεξεργασία του μηνύματος εξαρτάται από τα κίνητρα και την ικανότητα του ατόμου.

Το Συστηματικό- Ευρετικό Μοντέλο της αλλαγής των στάσεων.

Το μοντέλο αυτό υποστηρίζει ότι όταν δεν υπάρχουν τα κίνητρα ή η ικανότητα τα άτομα ακολουθούν ευρετικούς κανόνες για να αποφασίσουν αν θα αποδεχτούν το μήνυμα.

Η επανάληψη του μηνύματος παίζει επίσης σημαντικό ρόλο στην αποδοχή του.

Η σχέση κινήτρων και αλλαγής στάσεων.

Η αποδοχή των στάσεων σχετίζεται με το κατά πόσο αυτές εμπίπτουν στα ενδιαφέροντα του ατόμου.

Η διάθεση του ατόμου κατά τη διάρκεια που δέχεται το μήνυμα παίζει επίσης ρόλο στην αποδοχή τους.

Υπάρχουν και άτομα που τους ικανοποιεί να σκέφτονται. Αυτά έχουν ισχυρότερο κίνητρο να σκεφτούν το περιεχόμενο ενός μηνύματος.

Ορισμένες φορές κεντρική και περιφερειακή επεξεργασία λαμβάνουν χώρα ταυτόχρονα ειδικά όταν δεν μπορούν αν βγουν σαφή συμπεράσματα για το μήνυμα.

Στο μοντέλο της Πιθανότητας Λεπτομερούς Επεξεργασίας της αλλαγής των στάσεων έχουν προστεθεί δύο ήδη κινήτρων που επηρεάζουν την επεξεργασία του μηνύματος κατά την αλλαγή των στάσεων: τα κίνητρα της άμυνας και των εντυπώσεων.

Τα εξωτερικά κίνητρα μπορούν να επηρεάσουν την παρατηρούμενη συμπεριφορά αλλά δεν αλλάζουν απαραίτητα τη στάση μας.

Αυτό μπορεί να συμβεί ειδικά όταν κάνοντας μια πράξη περιμένουμε άσχημες συνέπειες αλλά αυτές δε συμβούν.

Πολλές φορές η εμπειρία που μπορεί να έχουμε από κάποια συμπεριφορά μπορεί να μας οδηγήσει σε αλλαγή στάσεων.

Ορισμένες φορές ακόμα και όταν προβαίνουμε σε κάποια πράξη από την οποία έχουμε αρνητικά αποτελέσματα και είναι αντίθετα προς τις στάσεις μας αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αλλαγή στάσεων, ειδικά να αυτό έγινε με την ελεύθερη βούληση του ατόμου.

Γνωστική ασυμφωνία και συμπεριφορά αντίθετη με τις στάσεις.

Αυτο-αντίληψη και αλλαγή στάσεων.

Σύμφωνα με τη θεωρία της αυτο-αντίληψης επειδή τα εσωτερικά στοιχεία των στάσεων μας είναι ασθενή, δυσνόητα ή αμφίσημα, τα άτομα βγάζουν συμπεράσματα για τις στάσεις τους από στιγμές παλαιότερων σχετικών συμπεριφορών.

Η θεωρία της διαχείρισης των εντυπώσεων.

Πολλές φορές τα άτομα ενεργούν με τρόπους ώστε να παρουσιάσουν μια κοινωνική εικόνα ή ταυτότητα επιθυμητή από τους άλλους. Για το λόγο αυτό θα «προσποιηθούν» ότι είναι συνεπείς στις απόψεις τους.

Ορισμένες φορές οι πολιτικές κινήτρων για συγκεκριμένες συμπεριφορές μπορεί να έχουν αρνητικές επιπτώσεις στις στάσεις.

Η θεωρία της υπερ-δικαιολόγησης υποστηρίζει ότι οι αμοιβές που δίνονται για να γίνουν συγκεκριμένες συμπεριφορές μπορεί να έχουν αρνητικές συνέπειες όσον αφορά τα κίνητρα να επιτελεστούν οι συγκεκριμένες συμπεριφορές.

Μια από τις βασικές κριτικές όσον αφορά τα κίνητρα για την αλλαγή των στάσεων μια από τις βασικές είναι ότι συνήθως μόνο τα κράτη έχουν αρκετή ισχύ για να τις εφαρμόζουν.

Ένα ακόμα πρόβλημα είναι ότι όταν δίνονται κίνητρα αυτό αφορά συμπεριφορές που είναι εμφανείς και παρατηρήσιμες.

Ένα ακόμη ζήτημα που τίθεται είναι τι θα συμβεί αν τα αρχικά κίνητρα θα αποσυρθούν. Σε αυτή την περίπτωση δεν είναι βέβαιο ότι η συμπεριφορά θα εξακολουθήσει να είναι η ίδια. Επομένως είναι δύσκολο να έχουμε συμπεριφορές που ελέγχονται εσωτερικά από τα άτομα.

Αυτό είναι και το μεγάλο πλεονέκτημα της πειθούς: Δε χρειάζεται συνεχής έλεγχος της συμπεριφοράς των ατόμων.

Επίσης η αποτελεσματικότητα των νομικών κυρώσεων μπορεί να εξαρτάται από την αποδοχή του νόμου και η αντίληψη του ατόμου ότι η παραβίαση του νόμου μπορεί να σχετίζεται με υψηλό κίνδυνο για τους ίδιους.

Μερικές φορές μπορεί να υπάρξει αντίσταση από τα άτομα σε διαδικασίες πειθούς.

Όταν γίνει εμφανές ότι ένα μήνυμα έχει στόχο να αλλάξει τις στάσεις των ατόμων μπορεί αυτά να πυροδοτήσει ένα άσχημο συναίσθημα και αυτό να πυροδοτήσει την αναδραστικότητα, μια προσπάθεια να διατηρήσουμε την ελευθερία μας απέναντι σε μηνύματα που προσπαθούν να μας αλλάξουν.

Όταν υπάρχει μια προειδοποίηση ότι κάποιος κάνει μια προσπάθεια πειθούς τότε τα άτομα αντιστέκονται στην πειθώ.

Ένας άλλος τρόπος αντίστασης στην αλλαγή των στάσεων είναι ο εμβολιασμός: ένα άτομο εκτίθεται σε ένα αδύναμο αντεπιχείρημα ώστε να αναπτύξει τα δικά τους ισχυρά επιχειρήματα.

Διακρίνονται δύο είδη άμυνας. Η υποστηρικτική άμυνα, όπου δίνονται στο άτομο επιπρόσθετα επιχειρήματα που ενισχύουν τις στάσεις του.

Στην άμυνα εμβολιασμού, τα άτομα ακούν ποιά είναι τα επιχειρήματα εναντίων των στάσεων τους και στην συνέχεια τα ακούν να καταρρίπτονται.

Στην υποστηρικτική άμυνα τα άτομα θα πρέπει να καταλάβουν σαφώς ότι δέχονται επίθεση οι στάσεις τους ώστε να μπορέσουν να ανακληθούν καθιερωμένα και καλά προβαρισμένα επιχειρήματα.

Έχει προταθεί ότι η άμυνα εμβολιασμού είναι κατάλληλη όταν το κοινό πρόκειται να εκτεθεί σε ένα νέο επιχείρημα.