

Κοινωνική Επιρροή.

Κοινωνική επιρροή είναι η διαδικασία κατά την οποία στάσεις και συμπεριφορά επηρεάζονται από την πραγματική ή την υπαινισσόμενη παρουσία άλλων ατόμων.

Οι νόρμες αφορούν την ομοιομορφία στάσεων και συμπεριφορών που καθορίζουν την υπαγωγή σε μια ομάδα και διαφοροποιούν τις ομάδες μεταξύ τους.

Η ενδοτικότητα αναφέρεται στην επιφανειακή και παροδική αλλαγή στη συμπεριφορά και στις εκφραζόμενες στάσεις ως απόκριση σε αιτήματα, καταναγκασμό ή ομαδική πίεση.

Άλλες μορφές κοινωνικής επιρροής μπορεί να οδηγήσουν σε εσωτερίκευση, που είναι εσωτερική αλλαγή στάσεων χωρίς επιτήρηση.

Οι ομάδες αναφοράς είναι ομάδες που είναι ψυχολογικά σημαντικές για τη συμπεριφορά μας και τις στάσεις μας. Συνήθως επιδιώκουμε να συμπεριφερθούμε σύμφωνα με τις νόρμες τους.

Ομάδες υπαγωγής είναι ομάδες στις οποίες ανήκουμε λόγω εξωτερικών αντικειμενικών κριτηρίων, καταναγκασμού ή κοινωνικής συναίνεσης. Μια ομάδα υπαγωγής συνήθως έχει τεράστια καταναγκαστική ισχύ και μπορεί να προκαλέσει ενδοτικότητα.

Η ισχύς αναφέρεται στη δυνατότητα κάποιου ατόμου, ομάδας ή οργανισμού να επηρεάζει τους άλλους και παράλληλα να αντιστέκεται στις προσπάθειες τους για επιρροή.

Οι ερευνητές προσπάθησαν να διαχωρίσουν μεταξύ διαφορετικών τύπων ισχύος.

1. Ισχύ βάσει ανταμοιβής. Είναι η ικανότητα κάποιος να παρέχει ή να υποσχεθεί ανταμοιβές ως αντάλλαγμα για ενδοτικότητα.

2. Ισχύς βάσει καταναγκασμού. Είναι η ικανότητα να προβεί κάποιος σε τιμωρία ή να απειλήσει με τιμωρία σε περίπτωση μη ενδοτικότητας.
3. Ισχύς βάσει πληροφόρησης. Το άτομο-στόχος πιστεύει ότι το άτομο που ασκεί επιρροή έχει περισσότερη πληροφόρηση.
4. Ισχύς βάσει ειδικών γνώσεων. Μπορεί να υπάρχουν άτομα, ομάδες ή οργανισμοί που λόγω ειδικών γνώσεων ή μεγαλύτερης ειδίκευσης να ασκούν επιρροή.
5. Ισχύς βάσει νομιμοποίησης. Το άτομο-στόχος πιστεύει ότι το άτομο που ασκεί επιρροή έχει εξουσιοδοτηθεί από μια αναγνωρισμένη δομή ισχύος να διατάζει και να λαμβάνει αποφάσεις.
6. Ισχύς βάσει αναφοράς. Εδώ έχουμε ταύτιση με την πηγή της επιρροής, έλξη προς αυτήν ή σεβασμός απέναντι της.

Συχνά είναι δύσκολο να προκαθοριστεί τι αποτελεί ανταμοιβή ή τιμωρία σε μια περίπτωση και αυτό μπορεί να γίνει μόνο εκ των υστέρων.

Όλες οι πληροφορίες δεν έχουν την ίδια ικανότητα να προκαλέσουν επιρροή. Μπορεί να υπάρχουν ειδικές πληροφορίες που να ακούγονται απίθανες ή να είναι εμφανώς λανθασμένες.

Mouzafer Sherif: οι άνθρωποι κατασκευάζουν κοινωνικούς κανόνες για να μειώσουν την αβεβαιότητα που αισθάνονται όταν βρίσκονται αντιμέτωποι με μια ασαφή πραγματικότητα.

Το αυτοκινητικό φαινόμενο. Όταν τα άτομα εκτιμούν ασαφή ερεθίσματα αναπτύσσουν ένα δικό τους προσωπικό κανόνα βάσει του οποίου κρίνουν τα υπόλοιπα ερεθίσματα. Όταν όμως έρθουν σε επαφή με άλλα άτομα τον εγκαταλείπουν και επηρεάζονται από τον κανόνα των άλλων ατόμων.

Το πείραμα του Asch και η συμμόρφωση με την πλειονότητα.

Όταν τα άτομα υποκύπτουν στη γνώμη των πολλών γιατί δεν εμπιστεύονται τη δική τους κρίση τότε έχουμε πληροφοριακή επιρροή.

Μπορεί όμως τα άτομα να υιοθετήσουν τη γνώμη των πολλών γιατί θέλουν να είναι αρεστοί στους άλλους ή δεν θέλουν οι άλλοι να τους αντιπαθήσουν και τότε έχουμε κανονιστική επιρροή.

Στην πληροφοριακή επιρροή έχουμε ιδιωτική συμμόρφωση, ενώ στην κανονιστική επιρροή έχουμε δημόσια συμμόρφωση.

Ο βαθμός συμμόρφωσης φαίνεται να σχετίζεται με συγκεκριμένα ατομικά χαρακτηριστικά. Έτσι ο βαθμός συμμόρφωσης έχει αρνητική συσχέτιση με το δείκτη νοημοσύνης και την κοινωνική θέση του ατόμου, ενώ σχετίζεται θετικά με την ανάγκη τους για κοινωνική αποδοχή.

Ρόλο παίζουν και οι κοινωνικές συνθήκες της συμμόρφωσης. Διαφορετικά άτομα συμμορφώνονται σε διαφορετικές συνθήκες.

Πολιτισμικοί παράγοντες επίσης επηρεάζουν το βαθμό συμμόρφωσης. Στις κολεκτιβιστικές κουλτούρες υπάρχει μεγαλύτερος βαθμός συμμόρφωσης, ενώ στις ατομοκεντρικές ο βαθμός συμμόρφωσης ήταν μικρότερος.

Το μέγεθος της ομάδας επίσης επηρεάζει το βαθμό συμμόρφωσης.

Ανεξάρτητες πηγές πληροφόρησης ασκούν επίσης μεγαλύτερη συμμόρφωση.

Η συμμόρφωση μειώνεται όταν υπάρχει ρήξη στην ομοφωνία της πλειονότητας.

Οι μειονότητες επίσης μπορούν να ασκήσουν επιρροή στις πλειονότητες.

Για να μπορέσει να ασκήσει την επιρροή η μειονότητα πρέπει να είναι σταθερή στις απόψεις της τόσο συγχρονικά όσο και διαχρονικά.

Η μειονότητα προκαλεί αρχικά αβεβαιότητα και αμφιβολία και με τη συνέπεια της υποδεικνύει μια εναλλακτική πρόταση που αποτελεί και διέξοδο από τη σύγκρουση.

Η επιρροή της μειονότητας εξαρτάται επίσης από το διαπραγματευτικό της ύφος. Όταν είναι ελαστικό έχει περισσότερες πιθανότητες επιρροής.

Η επιρροή επίσης αυξάνεται αν η άποψη της μειονότητας είναι σύμφωνη με το πνεύμα των καιρών, αν υπάρχει ικανοποιητική απόσταση από την άποψη της πλειονότητας, αν η πλειονότητα θεωρείται διπλή ή μονή και αν θεωρείται δίκαιη και αυτόνομη.

Για τον Moscovici οι πλειονότητες και οι μειονότητες ασκούν επιρροή με διαφορετικούς τρόπους. Οι Πλειονότητες ασκούν επιρροή μέσω απλής ενδοτικότητας, ενώ οι μειονότητες μέσω μεταστροφής.

Η Ενδοτικότητα αναφέρεται σε ένα συγκεκριμένο αίτημα της πηγής επιρροής.

Σε ορισμένες φορές είναι δυνατό να ενδώσουμε σε κάποιο αίτημα χωρίς να σκεφτούμε τη συμπεριφορά μας.

Πολλές φορές όμως επίσης αρνούμαστε αιτήματα χωρίς να τα αναλογιστούμε.

Η *riche technique* θέτοντας ένα ασυνήθιστο αίτημα προσπαθεί να αντιστρέψει το φαινόμενο της αυτόματης άρνησης.

Τεχνικές αύξησης της ενδοτικότητας.

1. Το «καλόπιασμα». Προσπάθεια του ατόμου να γίνει αρεστό ώστε αργότερα το άλλο άτομο να ενδώσει πιο εύκολα στα αιτήματά του.
2. Η αρχή της αμοιβαιότητας. Είναι ένας ισχυρός κοινωνικός κανόνας βάση του οποίου τείνουμε να ανταποδώσουμε σε κάποιον το καλό που μας έκανε.
3. Τα πολλαπλά αιτήματα. Α. Foot-in-the-door. Θέτουμε πρώτα ένα ασήμαντο αίτημα και μετά το αίτημα στόχο. Β. Door-in-the-face. Θέτουμε στην αρχή ένα αίτημα που είναι αρκετά δύσκολο να ικανοποιηθεί και μετά το αίτημα στόχο. Γ. Low-ball. Αφού εξασφαλίσουμε τη συγκατάθεση σε κάποιο απλό αίτημα στη συνέχεια το αλλάζουμε.

Υπακοή στην εξουσία: Το πείραμα του Milgram.

Ο Milgram υποστήριξε ότι η υπακοή είναι εφικτή γιατί τα άτομα εντάσσονται σε μια κατάσταση παθητικού υποκειμένου. Αποτελεί νοητική κατάσταση που χαρακτηρίζεται από αναντίρρητη υπακοή κατά την οποία τα άτομα μεταφέρουν την ευθύνη των πράξεων τους στο άτομο που δίνει διαταγές.

Ένας λόγος που τα άτομα μπορεί να υπακούν στην πηγή εξουσίας είναι ότι το πείραμα ξεκινά με μικρές ποσότητες ρεύματος οπότε τα άτομα δεσμεύονται σε μια πορεία δράσης.

Παράγοντες που επηρεάζουν την υπακοή στην εξουσία: η εγγύτητα του θύματος, η φυσική εγγύτητα της πηγής εξουσίας, η συμπεριφορά των άλλων ατόμων και η νομιμότητα της πηγής εξουσίας.

Ηθικά ζητήματα που τίθενται στο πείραμα του Milgram.

1. Μπορούμε να εκθέσουμε τα άτομα σε ακραίο στρες; Αυτό εξαρτάται από την αναλογία κόστους/ οφέλους.
2. Είναι ελεύθερος ο εκάστοτε συμμετέχων να τερματίσει το πείραμα του όποια στιγμή το επιθυμεί;
3. Υπήρχε πλήρης ενημέρωση για το πείραμα και οι συμμετέχοντες έδωσαν τη συγκατάθεση τους για να συμμετάσχουν;