

## **ΣΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΚΑΤΑΛΗΨΗ**

### **Διαστάσεις των στάσεων**

- Γνωστικό στοιχείο
- Συναισθηματικό στοιχείο
- Συμπεριφορικό στοιχείο

### **Στάσεις και συμπεριφορά**

- Αποκλίσεις μεταξύ των διαστάσεων
- Συνέπεια ανάλογα με:
  - Πόσο ισχυρή είναι μια στάση
  - Πόσο συγκεκριμένο και περιορισμένο είναι το αντικείμενο της στάσης
  - Βαθμός επίδρασης στάσης στη ζωή του ατόμου
  - Πιέσεις από το κοινωνικό περιβάλλον
  - Πεποίθηση του εφικτού
  - Προηγούμενη άμεση εμπειρία με το αντικείμενο των στάσεων

### **Αλλαγή των στάσεων**

- Γνωστική ασυμφωνία → απόπειρα μείωσης
  - Αλλαγή στάσης
  - Αλλαγή συμπεριφοράς
- Πειθώς
  - Πηγή: Αξιοπιστία, Ομοιότητα
  - Μήνυμα:
    - Μονόπλευρα ή αμφίδρομα επιχειρήματα ανάλογα με το ακροατήριο
    - Αντιλαμβανόμενες προθέσεις ομιλητή

- Επανάληψη
- Πρόκληση φόβου:
- Αποδέκτες:
  - Νοημοσύνη
  - Προσωπικότητα (αυτοεκτίμηση)

## Προκατάληψη

- Αρνητική στάση προς τα άτομα μιας ομάδας που βασίζεται στη συμμετοχή στη συγκεκριμένη ομάδα
- Διάκριση: άδικη συμπεριφορά προς αυτήν την ομάδα
- Θεωρία ρεαλιστικής σύγκρουσης – ανταγωνισμός μεταξύ των ομάδων – π.χ. περίοδοι οικονομικής κρίσης
- Γνωστική προσέγγιση – Στερεότυπα
  - Τάση για κατηγοριοποίηση
    - Γνωστική οικονομία
    - Νόμος της ελάχιστης προσπάθειας
  - Στερεότυπα: χαρακτηριστικά που συνδέονται με κάθε κοινωνική ομάδα
    - Ολόκληρες ομάδες χαρακτηρίζονται με βάση ελάχιστα χαρακτηριστικά
    - Αγνοούνται οι ατομικές διαφορές
    - Τα χαρακτηριστικά εκλαμβάνονται ως κατηγορίες και όχι ως μεταβλητές