

PSIHOLOGIE POLITICĂ

CURS

Prof.univ.dr. Alin GAVRELIUC

Facultatea de Sociologie și Psihologie

Universitatea de Vest din Timișoara



- Atitudinile sociale și politice.
Prejudecata și discriminarea.
Conflicte realiste și conflicte
expresive. Abordarea conflictelor
sociale de către actorii politici



A. ATITUDINILE SAU RAPORTAREA SELECTIVĂ FAȚĂ DE OBIECTELE LUMII SOCIALE

- **1. Definirea atitudinilor**
- **2. Formarea atitudinilor**
- **3. Ipoteza convergenței–divergenței între atitudini, opinii și comportamente**



ATITUDINILE SOCIALE

1. DEFINIREA ATITUDINILOR

- AT. S. = *orientări primare* care constituie o *raportare selectivă* față de un *obiect social* (eveniment, personalitate, instituție) și care determină un model de comportament propriu se numesc *atitudini sociale*.
- Importanța atitudinilor :
 - *influențează considerabil comportamentele subiectului individual sau colectiv;*
 - *funcționează asemenea unor cadre mentale, unor tipare cognitive foarte influente;*



ATITUDINILE SOCIALE

1. DEFINIREA ATITUDINIILOR

- *expansiunea lor*, atitudinile pot fi:
 - — **individuale**, presupunând o raportare selectivă și o orientare particulară față de un obiect social a unei **personalități individuale**;
 - — **sociale**, implicând o raportare selectivă și o orientare specifică împărtășită de un **grup** social.
- *Atitudinile se caracterizează prin următoarele attribute* (Krech, Crutchfield, 1948/1952; Crano, Prislín, 2006):
 - — *capacitate importantă de **rezistență la schimbare*** (reprezintă o, cu caracter relativ stabil); **dispoziție latentă a structurii de personalitate**
 - — **generalitate**, declanșând reacții foarte diverse ce tind să se difuzeze în arii mai largi decât cele particulare în care s-au activat;
 - — **mobilizează o importantă energie socială**, exteriorizând modelul cultural al personalității;
 - — *presupun **asumarea responsabilității individuale***, întrucât exprimarea lor manifestă este supusă controlului social;
 - — au un **relief propriu**, în funcție de orientarea lor față de universul de semnificații la care se referă (fiind, pe această cale, mai pregnante sau mai difuze) / au o **tonalitate specifică** (+/-);
 - — sunt **contextuale**, structurându-se față de un context social, cultural și istoric integrator.



2. FORMAREA ATITUDINILOR

- 3 **surse majore** ale formării atitudinilor:
 - învățarea socială;
 - compararea socială;
 - factorii genetici.



2. FORMAREA ATITUDINILOR

▪ **Învățarea socială**

- Cele mai cunoscute forme de învățare socială sunt reprezentate de:
 - — **condiționarea clasică**
 - o învățare implicită prin asociații și se întemeiază pe următorul principiu: când un stimul îl precede cu regularitate pe un altul, primul stimul devine un „semnal” pentru apariția celui de-al doilea. Prin urmare, când primul stimul se manifestă, subiecții *învăță să aștepte* că urmează stimulul consecutiv. Printr-un **mecanism recurent** de acest tip se achiziționează **același tip de reacție** la cei doi stimuli, reacția devenind manifestă.
 - — **condiționarea subliminală**
 - expunerea frecventă la stimuli care se manifestă chiar sub pragul conștienței determină o schimbare atitudinală.
 - — **condiționarea instrumentală**
 - subiectul *învăță punctul de vedere „bun”* și primește, în schimb, o **recompensă simbolică**, prin întărirea răspunsului său „corect”.
 - — **modelarea atitudinală prin preluarea comportamentului „celuilalt”**
 - vor construi un model atitudinal și o conduită convergentă *nu cu ceea ce spun, ci cu ceea ce fac cei cu care relaționează*.



FORMAREA ATITUDINILOR

- **Compararea socială** se bazează pe o perspectivă teoretică construită de L. Festinger (1954) ce susține că atitudinile sociale se achiziționează nu doar prin învățare socială, ci și printr-un proces de comparare simbolică și semantică pe care subiectul o efectuează cu „**celălalt**“ **similar și semnificativ**, pentru a stabili dacă lectura realității la care a ajuns este relevantă și adecvată.
- “. Experimentul lui G. Maio și al colaboratorilor săi – ”*camarieni*”.



FORMAREA ATITUDINILOR

- **Factorii genetici**

- Studii longitudinale efectuate de echipele coordonate de R. Arvey (1989, 2000) și L.Keller (1992, 2003, 2009)
 - **corelație** semnificativă **între consistența genetică și similaritatea atitudinală**, prin comparațiile atitudinilor subiecților–gemeni monoziгоți (identici) sau dizigoți (diferiți) față de o serie de instanțe sociale:
 - în același mediul social / în medii diferite.



IPOTEZA CONVERGENȚEI-DIVERGENȚEI ÎNTRE ATITUDINI, OPINII ȘI COMPORTAMENTE

„ceea ce gîndesc și simt oamenii“ (A) / „ceea ce spun“ (O)

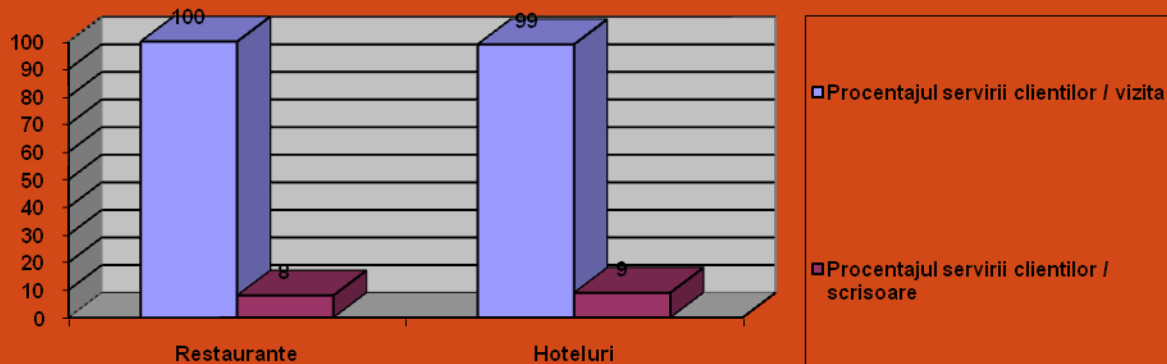
_____ = 1

„ceea ce fac“ (C)

- *ipoteza discrepanței* -Richard La Pierre - 1934.
- Cercetarea s-a derulat în două stadii: în primul, autorul a străbătut timp de doi ani Statele Unite însoțit de un cuplu de tineri chinezi, frecventînd 184 de restaurante și 66 de hoteluri. În al doilea stadiu autorul a trimis prin poștă tuturor patronilor acestor localuri frecventate anterior o scrisoare în care a solicitat să fie primit împreună cu un cuplu de tineri chinezi.



IPOTEZA CONVERGENȚEI- DIVERGENȚEI ÎNTRE ATITUDINI, OPINII ȘI COMPORTAMENTE



IPOTEZA CONVERGENȚEI- DIVERGENȚEI ÎNTRE ATITUDINI, OPINII ȘI COMPORTAMENTE

- I. Ajzen și M. Fishbein (1977, 1980) au reluat experimentul și au reconfirmat ipoteza discrepanței, ca și B. Kutner, C. Wilkins, P. Zarrow (*apud* Chelcea, 1999)
- I. Ajzen și M. Fishbein (1977) enumeră **patru elemente care trebuie cunoscute pentru ca raportul $A(O)/C$ să se apropie de unitate:**
 - — acțiunea (sau intenția ei);
 - — obiectul vizat;
 - — contextul în care se produce;
 - — momentul efectuării ei. (Ex. Sondajul de opinie electoral).



IPOTEZA CONVERGENȚEI- DIVERGENȚEI ÎNTRE ATITUDINI, OPINII ȘI COMPORTAMENTE

- *Factorii moderatori ai comportamentului prin intermediul atitudinii:*
 - a. **determinanții situaționali**, precum normele sociale, valorile implicite și presiunea timpului.
 - b. **compoziția atitudinilor**, ce ține de trei registre importante:
 - b.1. *originea atitudinilor*;
 - b.2. *intensitatea atitudinilor*, care este corelată cu *miza și importanța atitudinii*.
 - importanța atitudinii este influențată de următorii trei factori (Krosnick, 1988, Boninger *et al.*, 1995; Crano, Prislin, 2006):
 - *interesul pentru sine (self-interest)*,
 - *identificarea socială (social identification)*,
 - *relevanța valorică (value relevance)*,
 - b.3. *accesibilitatea atitudinilor*
 - c. **tipul de personalitate a subiectului**: ex. atitudini / self-monitoring



MĂSURAREA ATITUDINILOR

- — *scala lui Bogardus*, ce măsoară atitudinile etnice;
- — *scala Thurstone*, prin intermediul unor experți și ordonarea aprecierilor pe un continuum de la „pro“ spre „contra“ (de la 1 la 7, sau de la 1 la 11).
- — *scala Lickert*, în care subiecților li se solicită să aprecieze un număr de declarații pe o scală de 5 sau 7 trepte, de la „acord puternic“ la „dezacord puternic“.
- — *scala Guttman* - se cumulează progresiv întrebări de cunoaștere, valorizare, opțiune practică, acțiune socială, identificare a „celuilalt“.



B. PREJUDECATA ȘI DISCRIMINAREA SAU RAPORTAREA STEREOTIPĂ LA „CELĂLALT“

- **1. Prejudicata — între concept și realitate socială**
- **2. Discriminarea ca prejudicată în act**
- **3. Temeiurile prejudicării**
- **4. Strategii de învingere a prejudiciilor**



1. PREJUDECATA — ÎNTRE CONCEPT ȘI REALITATE SOCIALĂ

- **Definiție:** *Prejudicata = atitudinea în general negativă îndreptată înspre membrii unui grup, întemeiată pe simpla apartenență a „subiecților țintă“ la acel grup.*
- Privită conceptual, prejudicata este deci o *noțiune relațională*, care pune în legătură o **informație categorială** (ce desemnează caracteristicile grupului) cu o **informație particularizată** (specifică subiectului care devine obiectul prejudicării), postulând că trăsăturile categoriei, în general negative, construite pe criteriul diferențierii, sunt proiectate asupra subiectului individual, în absența, cel mai adesea, a confruntării cu realitatea celui din urmă set de trăsături (cel particularizat) (Baron, Branscombe, Byrne, 2009)



PREJUDECATA — ÎNTRE CONCEPT ȘI REALITATE SOCIALĂ

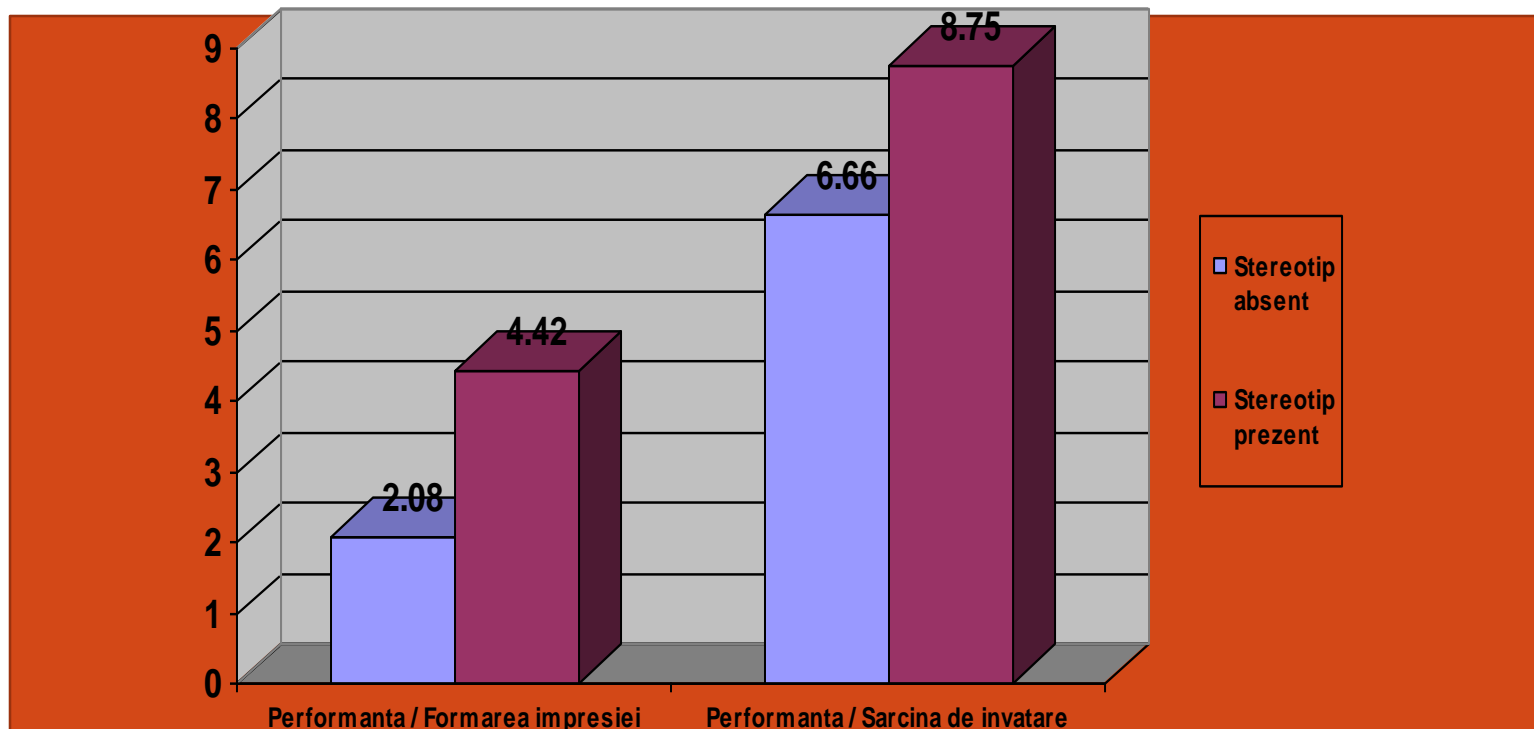
- *Caracteristici:*

- *reprezintă o atitudine operațională ce permite o gestionare mai facilă a informației din mediul social.*
- *prejudecata, asemeni stereotipului generic, este puternic încărcată de afectivitate.*
 - *scurtături cognitive (cognitive shortcuts) (Gilbert, Hixon, 1991)*
 - *PR = strategie salvatoare în gestiunea efortului cognitiv complex = activarea stereotipurilor conduce la o creștere a performanței în sarcini realizate simultan (Macrae, Milne, Bodenhausen, 1994).*



PREJUDECATA — ÎNTRE CONCEPT ȘI REALITATE SOCIALĂ

- Macrae, Milne, Bodenhausen, 1994 – creier / PC
- -----
- Microprocesor / HDD / RAM



PREJUDECATA — ÎNTRE CONCEPT ȘI REALITATE SOCIALĂ

- Stereotipurile / **prejudecățile** = *tactici de salvare a energiei cognitive* chiar și în cazul în care subiecții nu sunt conștienți de prezența lor = persistente = *mijloc natural de gestiune a cognițiilor, o economie cognitivă*.
- cu cât mai frecvent sunt folosite categoriile care alcătuiesc prejudecata, cu atât mai accesibilă devine aceasta și invers, **prejudecățile activându-se automat** (Stagnor *et al*, 1992; Higgins, 1996). În studiul lui L. Lepore și R. Brown (1997)



METODOLOGIA RECENTĂ A STUDIERII PREJUDECĂȚILOR

- *prejudecățile nu determină doar o activare cognitivă a stereotipurilor, ci sunt însoțite și de o generare a unor sentimente negative.*
 - *V. electromiografie facială (Fazio et al., 1995, 2008)*
- *„Testul asociațiilor implicite“ (Implicit Association Test — IAT) = măsoară asocierile automate ale grupurilor sociale cu evaluări pozitive sau negative (Greenwald, McGhee, Schwartz, 1998; Greenwald, 2002).*
- *reîntărirea prejudecăților prin suprimarea gândurilor stereotipe: cercetarea lui C. Macrae și colaboratorii (1994) – ”skinhead”.*



DISCRIMINAREA CA PREJUDECATĂ ÎN ACT

- *Discriminarea = comportamentul negativ care are ca țintă obiectul unei prejudecăți — de regulă membrul unui out-grup — pe baza unui stereotip social, precum cel impus de statusul etnic, rasial, economic sau confesional al „celuilalt“.*
- *Discriminarea – rasism – hard / soft (“noul rasism”) – J. Swim (1995) = sublimare – fenomen la fel de pervers.*
- **SURSE TEORETICE:**
 - - teoria habitusului / teoria capitalului simbolic a lui P. Bourdieu (1970/1973; 1979, 1980),
 - - teoria identității sociale a lui H. Tajfel (1982),
 - - teoria antro-po-sihologică asupra stigmatului a lui E. Goffman (1969/1992).



DISCRIMINAREA CA PREJUDECATĂ ÎN ACT

- Rasismul modern reconfigurează rasismul clasic prin cel puțin trei registre atitudinale:
 - — prin **respingerea de facto a recunoașterii discriminării împotriva „celuilalt“** („Tratamentul injust la adresa țiganilor sau ungarilor este o invenție în România de azi, de fapt ei dispun de toate drepturile posibile, chiar *prea multe...*“);
 - — prin **respingerea cererilor minorităților pentru un tratament egal în numele unui principiu supraordonat** („Să mai termine odată... Nu acestea sunt adevăratele probleme ale țării“);
 - — prin **hrănirea resentimentului privitor la drepturile acordate deja minorităților** („În anii din urmă s-a acordat o importanță exagerată problemei țiganilor/ungurilor, mass-media a intrat într-un joc vinovat tratînd atît de des această problematică doar de dragul senzaționalului“).



2. DISCRIMINAREA CA PREJUDECATĂ ÎN ACT

- *modelul costuri exorbitante-beneficii puține* (Duton, Lake, 1973; Chacko, 1982; Rosenfield *et al.*, 1982; Summers, 1991; Jonson, Lecci, Swim, 2006)
- efectul dăunător pe termen lung al favorizării membrilor unui grup prin simpla lor apartenență la acel grup (Fajardo, 1985).



3. TEMEIURILE PREJUDECĂȚII

- — A. conflictul intergrupuri;
- — B. condițiile social economice precare.



TEMEIURILE PREJUDECĂȚII

- **A. Conflictul intergrupuri** ca sursă a prejudecății pleacă de la premisele cuprinse în **teoria conflictelor realiste** (Coser, 1956/1982, 1968; Bobo, 1983, Pruitt, 2005) conform căreia **resursele sociale și simbolice** puse în joc într-un context determinat (poziții sociale, bunuri, putere și influență, memorie socială onorantă) **sunt limitate** / spre deosebire de **conflictele expresive**, unde câștigurile sunt iluzorii, iar miza, instrumentală.



TEMEIURILE PREJUDECĂȚII

- „*The Robber’s Cave*“ *Experiment* - M. Sherif și colaboratorii (1961/1988) > „Eagles“/ „Rattlers“
 - competiția escaladează în conflict: soluția = *scopuri supraordonate*.

- Ipoteza contactului: condiție insuficientă



TEMEIURILE PREJUDECĂȚII

TENDINȚE:

- **concurența pentru resurse sociale și simbolice limitate** între grupuri se transformă, dacă nu este controlată, într-un conflict intergrupuri cu consecințe grave pentru climatul social local;
 - la bazele acestui conflict se află **gîndirea stereotipă** și activarea prejudecăților sub forma discriminărilor;
 - **sporirea contactului intergrupuri nu este o condiție necesară și suficientă a reducerii imaginilor negative** și a acțiunilor manifeste în dauna „celuilalt”; conflictul, odată inițiat, determină mai degrabă o accentuare a prejudecăților și discriminărilor decît o diminuare a lor;
 - pentru a depăși starea de tensiune intergrupuri trebuie identificat — de regulă de către o **entitate independentă** — un **scop supraordonat** care să răspundă intereselor bilaterale și care să angajeze colectiv ambele tabere ce se aflaseră pînă atunci în confruntare.
- ➔ **înlocuită o strategie conflictuală, pentru atingerea unor scopuri exclusive, cu o strategie cooperantă, pentru atingerea unor ținte inclusive.**



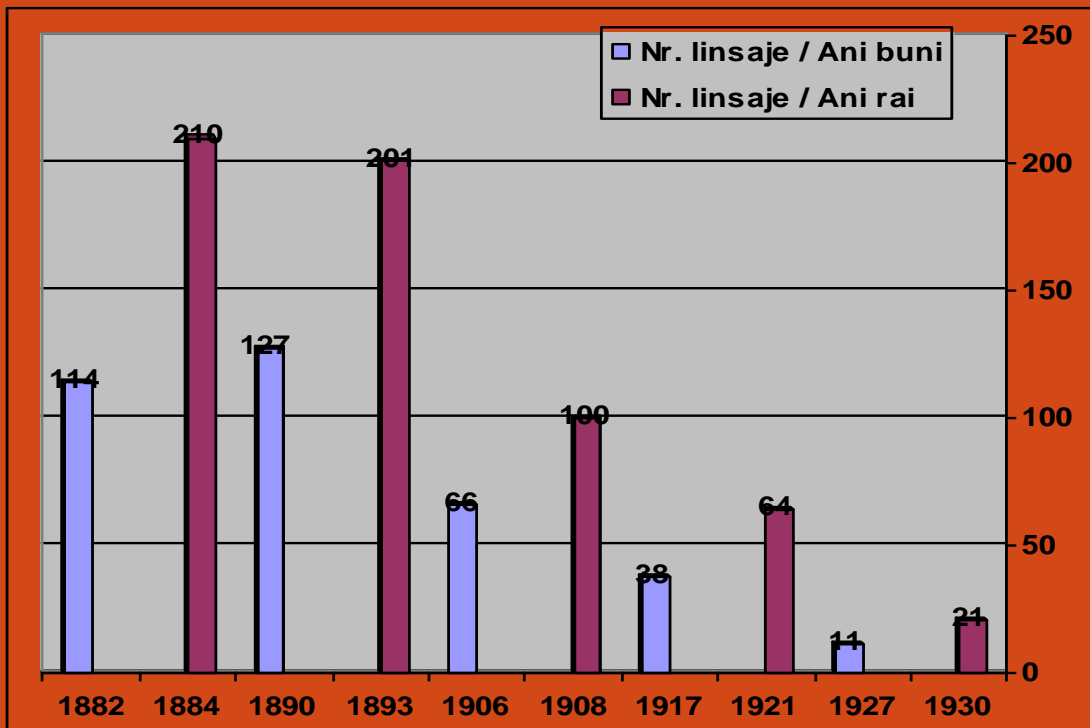
TEMEIURILE PREJUDECĂȚII

- **B. Condițiile social-economice precare**
 - ”neșezarea socială” / ”țapul ispășitor”
 - ***ipoteza frustrare-agresiune*** = J. Dollard și colaboratorii săi (1939) / C. Hovland și R. Sears (1940). Rezumată, ipoteza poate fi exprimată astfel: ***condițiile economico-sociale precare provoacă frustrare socială care, la rândul ei, potențează agresivitatea socială.***



TEMEIURILE PREJUDECĂȚII

- Ipoteza frustrare-agresiune



4. STRATEGII DE ÎNVIINGERE A PREJUDECĂȚILOR

- — **socializarea critică a subiecților**, ce reprezintă o strategie costisitoare, globală, de termen mediu și lung, dar foarte influentă (Godwin, Godwin, Martinez-Ebers, 2004) = **cultivarea discernământului social**.
- — **contactul nemijlocit intergrupuri: ipoteza contactului – eficace** cu condiția ca:
 - interacțiunea intergrupuri să se producă în cadrul unor **sarcini necontrariante** (obiectivele lor să nu fie concurente și reciproc exclusive);
 - membrii grupurilor aflate în contact să dețină un **status economic și social apropiat**;
 - **situația de contact să favorizeze cooperarea și interdependența** prin identificarea unor scopuri comune supraordonate;
 - **membrii să se cunoască și în registrul informal**, nu numai în cel al relațiilor formale, subiecții izbutind, astfel, să se evalueze unii pe alții ca individualități, nu doar generic;
 - **normele existente în grupuri să favorizeze egalitatea șanselor** și nu discreditarea „celuilalt“;
 - să se poată crea **un climat de analiză critică a contextului interacțiunii** și nu de gândire dogmatică.



STRATEGII DE ÎNVIINGERE A PREJUDECĂȚILOR

- — **recategorizarea** = moderarea prejudecăților prin retrasarea graniței identitare între grupuri, eliminînd frontiera simbolică *in-group* — *out-group*.
- — **intervențiile cognitive** = cale instrumentală de învingere a prejudecăților și se bazează pe **diminuarea erorii de inferență** produsă de subiect, prin preluarea informației categoriale și neglijarea informației individualizante.
- — **dezagregarea stereotipurilor implicite** = crearea de subtipuri.

