

Szociálpszichológia 4

Oktatási segédanyag

Felhasznált irodalom:

Steg, L., Buunk, A. P., Rothengatter, T. (Eds.). (2008): *Applied Social Psychology: Understanging and Managing Social Problems*. Cambridge: Cambridge University Press.

1. fejezet: Bevezetés az alkalmazott szociálpszichológiába

Mielőtt belevágnánk az alkalmazott szociálpszichológiába elevenítsük fel, hogy mi is maga a szociálpszichológia. Ahogyan azt a korábbiakban már tanultuk, a **SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA** egy tudományág, melynek célja, hogy megértse az emberi társas viselkedéseket, és azokat a motivációkat, kogníciókat és érzelmeket, melyek ezekhez a viselkedésekhez köthetőek. Alapvető tudást gyűjt arról, hogy hogyan vélekednek és éreznek egymással szemben, hogyan és miért befolyásolják egymást. Nagyon röviden összefoglalva: a társas helyzetekben megnyilvánuló egyéni viselkedés és gondolkodás természetének és okainak a megértésére törekszik.

Ennek érdekében elsősorban laborban folytatott kísérletek segítségével gyűjtünk adatokat, tudást. A felállított elméletek és megfigyelt eredmények segítségével sok társas probléma megoldásában segédkezhetünk. Az elméletek gyakorlatban történő alkalmazásával el is érkeztünk az alkalmazott szociálpszichológiához. Az **ALKALMAZOTT SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA** a szociálpszichológiai konstruktumok, elvek, elméletek, intervenciók technikák kutatási módszerek és kutatási eredmények szisztematikus felhasználása, hogy megértsük vagy javítsuk a társadalmi problémákat. Ehhez először is meg kell értenünk, *mely viselkedések okozzák az adott társadalmi problémát*. Másodszor fel kell derítenünk, *mely tényezők befolyásolják a szóban forgó viselkedést*. Harmadszor pedig fontos megérteni, *mely intervenciók eszközök alkalmasak és állnak rendelkezésünkre*, hogy megváltoztassuk a viselkedést. Végezetül, fel kell derítenünk, milyen mértékben változtatták meg a viselkedést az eszközölt beavatkozások.

A szociálpszichológia és az alkalmazott szociálpszichológia alapvetően két fontos dologban különböznek: *gyakorlati céljukban* és *elméleti megközelítési módjukban*. A szociálpszichológia gyakorlati célja, hogy elméleteket fejlesszen ki és tesztelje azokat, elméleti megközelítési módja pedig deduktív. Ezzel szemben az alkalmazott szociálpszichológia gyakorlati célja a gyakorlati problémák megértése és megoldása, elméleti megközelítési módja pedig induktív.

A **deduktív** szemlélet szerint először egy átfogó elméletet alkotunk meg, majd leteszteljük, hogy a gyakorlatban mennyire állja meg a helyét. A tervezett viselkedés elméletét (Ajzen, 1991) például megalkotása óta rengeteg helyzetben próbálták felhasználni, megmagyarázva általa a tapasztalt viselkedést úgy, mint a drog- és alkoholfogyasztást, dohányzást, biztonságos együttlétet, újrahasznosítást és közlekedési szabálytalankodást. Metaanalízisek szerint a tervezett viselkedés elmélete sok társas viselkedés magyarázatára jól szolgál, ám az önbeszámoláson alapuló eredményekkel szemben a ténylegesen megfigyelt viselkedés bejósolására kevésbé alkalmas.

Ezzel szemben az **induktív** szemlélet szerint először keresünk egy gyakorlati jelenséget, melyet megpróbálunk megmagyarázni a rendelkezésre álló elméleteinkkel, tudásunkkal. Például, ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy miért hiányoznak emberek sokat a munkahelyükről egy adott szervezetnél, több elméletet is sorra vehetünk. A tervezett viselkedés elméletéből következően gondolhatunk arra, hogy az egyén pozitívabb attitűdökkel rendelkezik a lógással szemben, vagy nem érzi úgy, hogy komoly következményekkel járhat a lebukása. A társas összehasonlítás elméletéből (Festinger, 1954) gondolhatunk arra, hogy azért hiányoznak sokat, mert úgy vélik, hogy még így is kevesebbet hiányoznak, mint munkatársaik, vagy mert úgy vélik, hogy velük kevésbé törődik jól a szervezet, mint a nála kevesebbet hiányzó munkatársaival. De gondolhatjuk úgy is, hogy a viselkedés mögött a reciprocitás elve áll, vagyis azért hiányoznak sokat az alkalmazottak, mert úgy érzik a szervezet sokkal kevesebbet tesz értük, mint amennyit ők tesznek a szervezetért.

Néhány fontos fogalom rövid definiálása, melyek szóba kerültek:

- **KONSTRUKTUM:** A konstruktum egy olyan világosan meghatározott személyes (pszichológiai) tulajdonság, mely általában véve látens, így közvetlenül nem megfigyelhető.

Példa: attitűdök, értékek, társas normák

- **ELV:** Az elv egy ismertetése annak, hogy bizonyos (pszichológiai) folyamatok hogyan működnek.

Példa: ajtóba tett láb technika, kognitív diszsonancia, hozzáférhetőségi heurisztika

- **ELMÉLET:** Az elmélet elvek integrált készlete, melyek leírják, magyaráznak és bejósolnak egy adott megfigyelt eseményt.

Példa: tervezett viselkedés elmélet

Az elméletekről egy kicsit bővebben is beszélni fogunk. Először is észben kell tartanunk, hogy az elméletek nem egyenértékűek tényekkel vagy törvényekkel. Az elméletek „megtarthatóságát” így fontos a gyakorlatban tesztelni. A jó elméletek hasznosak a gyakorlatban gyűjtött tudományos eredmények megértéséhez és értelmezéséhez, képesek lehetnek megmagyarázni bizonyos tényezőket hogyan és miért állnak kapcsolatban egymással, és hiányosságaikkal rámutathatnak, mely területeken lehet szükséges további kutatásokra. Ahogy Kurt Lewin is megfogalmazta: Nincs még egy olyan gyakorlatias dolog, mint egy jó kis elmélet. (Lewin, 1951).

Az elméletek megalkotásakor több tudományos irányelvet is ajánlatos szem előtt tartanunk. Sok szempont közül mi most Baron és Byrne (2004) által javasolt *négy irányelvet* fogunk bemutatni:

- **Pontosság:** Adatok begyűjtésekor törekedjünk az adatgyűjtési hibák kiszűrésére, feldolgozásakor pontosan értelmezzük az eredményeket.
- **Objektivitás:** Várakozásokkal ne befolyásoljuk az eredményeket, adatokat szolgáltató személyeket.
- **Szkeptikusság:** Csak azoknak az eredményeknek az elfogadása, melyeket több adatgyűjtés, vizsgálat is igazolt az adott területen, a véletlenszerűen jelentkező eredmények feltételekkel történő fogadása.
- **Nyílt látókörű gondolkodás:** Azoknak az eredményeknek is az elfogadása, melyek esetleg a várakozásainkkal szembe mennek, megcáfolják azokat.

Az elméletek segítségével minden tudománynak, így a szociálpszichológiának is, *négy fő feladata* van:

- **Leírás:** Az adott jelenséghez tartozó részletek meghatározása és leírása. A jelenség elkülönítése a hozzá hasonló jelenségektől, a különbségek pontos meghatározása.

- **Bejósítás:** Azoknak a tényezőknek, faktoroknak a meghatározása, melyek növelik az adott jelenség bekövetkeztét. Ezen tényezők észlelésének kidolgozása és megoldása. Megfelelő mennyiségű befolyásoló tényező ismeretének birtokában, azok monitorozásával időben képessé válunk az esemény kialakulását előre jelezni.
- **Okság felderítése:** A kapcsolódó faktorok oksági kapcsolatainak meghatározása. Mely faktor okozza az esemény kialakulását és melyek azok, amelyek az esemény kialakulása miatt jelentkeznek. Adott tényezők megváltoztatása milyen hatással van a jelenség folyamatára.
- **Magyarázás:** Annak meghatározása, hogy adott faktorok miért állnak oksági kapcsolatban más faktorokkal.

Minden tudományágnak megvannak a maga faktorai, melyekkel a jelenségeit magyarázni tudja. A mi esetünkben többnyire viselkedéseket és kogníciókat kell értelmeznünk, melyek mögött a következő *okok* állhatnak:

- **Személyes változók:** Interperszonális jellemzők és folyamatok. Ide sorolhatóak a személyes szokások, értékek, attitűdök.
- **Társas változók:** A körülöttünk lévők által tanúsított viselkedés, hangoztatott vélemények befolyásoló hatása. Ide sorolható, amikor például a zebránál piros a lámpa, de ha sokan figyelmen kívül hagyják ezt és elindulnak, akkor a többiek is nagyobb valószínűséggel fognak átvágni a piroson.
- **Helyzeti változók:** Azok a környezetben található elemek, melyek korlátozhatják/előidézhetik a viselkedést. Ilyen lehet például újrashasznosítás ügyében, ha a város nem rendelkezik szelektív kukákkal. Hiába szeretne valaki szelektíven szemetet gyűjteni, környezeti tényezők miatt nincs lehetősége a viselkedés gyakorlására. Ezen kívül más környezeti tényezők is hatással vannak ránk, úgy, mint a zaj, tömeg mérete, fényerő, időjárás, öltözetünk, éghajlat, stb.
- **Kulturális változók:** Annak a kultúrának a sajátosságai, melyek hatással vannak ránk. Ide tartoznak a kulturális szokások, hagyományok, a kultúra által fontosnak tartott értékek, hiedelmek. Lásd például a dohányzás esetét. Kezdetben a dohányzás egy „menő” szokásnak számított, érettebbnek, magabiztosabbnak és határozottabbnak gondolták azokat, akik dohányoznak. Mára a fejlett kultúrákban már tudják, hogy mennyi káros hatása van, sőt, az igazán fejlett társadalmakban

ma már jellemző, hogy személyes gyengeségnek és „karakterbeli szegénységnek” tartják, ha valaki dohányzik.

- **Biológiai változók:** Genetikai tényezők által meghatározott faktorok. Nagyon sok viselkedésben fontos szerepet játszanak a hormonális folyamatok és az idegi jelenségek. Az agresszivitásban mutatott különbségeket például szinte teljes mértékben magyarázni tudjuk az egyén hormonháztartásának sajátosságaival. Ezen túl szintén ide tartoznak az evolúciós tényezők, mint például, hogy az emberek túlnyomó többsége jobban kedveli a dimbes-dombos és a folyós tájakat, hiszen törzsfejlődésünk során igen hosszú időtartamon keresztül ezek voltak azok a vidékek, ahol a legnagyobb eséllyel tudtunk életben maradni.

2. fejezet: Az elméletek használata az alkalmazott szociálpszichológiában

A korábbiakban már beszéltünk róla, hogy miért hasznosak az elméletek használata. Alkalmazott szociálpszichológián belül az elméleteknek három fő fontos funkciójuk van, melyet USE modellként szoktak emlegetni. Az első a *társas probléma megértése* az elméleten keresztül (Understanding), a második a *megoldás kidolgozása* az elmélet keretein belül (Solution), a harmadik pedig az *eszközölt beavatkozások eredményességének az értékelése* (Evaluation). Ezen három funkció nevének kezdőbetűiből rakták össze a USE modellt.

Miért is kell egy elmélet ahhoz, hogy megértsük a társas problémákat? Elméletek nélkül csupán vaktában tudunk tippelni, vagy intuitíven ráérezni a dolgok mechanikájára. Ezek azonban, mint azt tudjuk a laikus megközelítésekből is, szinte kivétel nélkül egyszerűsítene, általánosítanak és félrevezetnek minket. A megértéshez köthető leggyakoribb laikus szemlélet például, hogy ha introspektíven megértem, hogy én mit miért csináltam, akkor ezt az elvet másokra is át tudom vinni. Ez azonban egy általánosan téves megközelítés, hiszen már az első fejezetben is felsoroltuk hány tényező állhat egy adott viselkedés vagy kogníció mögött, melyek tekintetében komoly különbségek adódhatnak. A következőkben néhány elméletet fogunk átnézni, melyek bizonyos esetekben jó magyarázóerővel rendelkeznek, ám a közrejátszó tényezők miatt sok esetben

nem tudják magyarázni a jelenségeket, így ezen elképzelésekből kiindulva hibás megértésre juthatunk.

Sok társadalmi problémát próbáltak megmagyarázni a **tudás-deficit modell** segítségével. Ez a modell kimondja, hogy az egyének azért nem tanúsítanak bizonyos viselkedéseket (vagy éppen pont azért tanúsítják), mert nincs ismeretük, tudásuk az alternatíva részleteiről. Tömegközlekedés esetében jól alkalmazható lehet ez a modell. Sok városban valóban azért nem használják a tömegközlekedési eszközöket, mert a lakosoknak hiányos ismereteik vannak a menetrendekről és a járatok útvonalairól. Ilyen esetekben információ terjesztését célzó programok megfelelőek lehetnek. Sok esetben azonban megbukik a modell. Egy 2007-es amerikai kutatás során például több technikát is kipróbáltak, hogy energiatakarékosabb viselkedésre sarkallják a lakosokat, és azt találták, hogy a kipróbált technikák közül az ismeretek terjesztése volt a legkevésbé hatékony módszer.

Milyen megoldásokkal tudunk még élni társadalmi problémák megszüntetésekor, ha az *ismeretek terjesztése* a legtöbb esetben kudarcot vall? Sok esetben képességek vagy lehetőségek hiánya okozza a nemkívánt jelenséget. Ilyen esetben *képzések és oktatási programok szervezésével* át tudjuk adni a kívánt kompetenciákat a célpopulációnak. Előfordulhat az is, hogy erősen begyökerezett szokások/hagyományok állnak a probléma hátterében, melyek akár az egyén által fontosnak tartott értékekhez is kötődhetnek. Ilyen esetekben gondolhatunk mondjuk *incentív programokra*, melyek során valamilyen jutalommal kívánjuk megerősíteni a kívánt jó viselkedést és kioltani a nemkívántat.

A megoldás megtalálása és alkalmazása azonban egy nagyon súlyos akadályba ütközik. A legtöbb esetben ugyanis, hiába találják meg a kutatók a megfelelő megoldást egy lokális problémára, az *eredmények nehezen, vagy egyáltalán nem jutnak el másokhoz*, hiszen az eredményeiket előfizetést igénylő szaklapokban tudják publikálni. Ezek a szaklapok nagyon kevés ember számára hozzáférhetőek, hiszen sok ország és sok oktatási intézmény, valamint még több magánember nem engedheti meg magának, hogy előfizessen rájuk, ráadásul a többségről eleve csak azok tudnak, akik már eleve járatosak a területen. Például a pszichológiai szaklapok túlnyomó többségéről csak és kizárólag a pszichológusok tudnak, és több, mint valószínű, hogy az egészségügyi dolgozókat leszámítva az orvosi lapokat sem túl sokat forgatják heti rendszerességgel mások. Ráadásul azok, akik csak ritkán férnek hozzá ezekhez az eredményekhez és egyébként sem túl tájékozottak a tudomány ezen területén gyakorta nem tudják értelmezni az

olvasottakat, hiszen hiányoznak a tudomány terminológiáival kapcsolatos ismereteik. *Többek között ezért is kiemelten fontos, hogy a kutatásainkhoz kapcsolódó fogalmakat pontosan és érthetően definiáljuk.*

Ennek kapcsán nézzünk meg mi is egy pár fogalmat, melyekkel gyakran találkozhatunk pszichológiai kutatásokban:

Hipotézis: A hipotézis egy elméletből megfogalmazott tesztelhető jóslat. Fontos a kettőt megkülönböztetni egymástól. Míg az elmélet általánosan értelmezi a viselkedést, addig a hipotézis specifikus, konkrét szituációra vonatkozó elvárás.

Modell: A modell egy olyan elméleti keret, mely elméleteket és elveket foglal magába. A modellek többnyire több folyamatot is értelmeznek, melyeket valamilyen oksági kapcsolatban kezelnek.

A különböző fogalmak kapcsolatára nézzünk egy példát, **raciónalis döntés elméletét** (Scott, 2000). Az elmélet kimondja, hogy a személyek motiváltak arra, hogy személyes érdekeiket növeljék, ez pedig egy fontos meghatározója lesz a viselkedésnek. Ez az *elmélet* két fő *konstruktumon* alapszik. A két konstruktumunk a költség és a haszon. A költség lehet bármi, amelyet az egyén veszteségként számol el magában, és amely veszteséget az adott viselkedés gyakorlásához köti (pl.: idővesztés, ráfordított energia, anyagi veszteség, stb.). Haszon szintén lehet bármi, melyet az egyén a viselkedés gyakorlásából fakadó pozitív következménynek könyvel el (pl.: kapcsolat javulása, társas elismerés, anyagi javak, stb.). Azt, hogy ez a két *konstruktum* miként befolyásolja az egyén döntését, egy *elv* fogja meghatározni, mégpedig az észlelt várható nyereség/kockázat elve. Ez az *elv* azt foglalja magában, hogy az egyén a viselkedés következtében milyen pozitív/negatív következményekre számít, és hogy ezek az ő kognitív és érzelmi kiértékelésének következtében mekkora értéket képviselnek. Ez az *elv* lesz az *elmélet* szerint tanúsított viselkedés fő magyarázója. Ahhoz, hogy az *elméletet* tesztelni tudjunk, vizsgálatot kell folytatnunk, mely során az elméletre támaszkodva egy specifikus elvárást, vagyis egy *hipotézist* fogunk megfogalmazni. Amennyiben a hipotézis igaznak bizonyult, és a várakozásainknak megfelelő viselkedéses mintázatot tapasztalunk az elmélet bizonyítást nyert ebben a konkrét helyzetben. Előfordulhat, hogy a helyzetben eszközölt apróbb változtatások esetén a hipotézist nem, vagy csak részleteiben tarthatjuk meg. Ebben az esetben hasonló elméleteket felhasználva újabb hipotéziseket tesztelhetünk. Amennyiben különböző hasonló helyzetekben rokon

elméletek nyernek bizonyosságot, állíthatunk egy egységes, átfogó *modellt* az adott jelenségre.

Mivel a helyzetek változatossága miatt sok elmélet nyerhet támogatást kutatások során, akár egymással versengő elméletek is, nem meglepő, hogy mára több száz szociálpszichológiai elmélet létezik. Ezek többé-kevésbé jól besorolhatóak három kategóriába aszerint, hogy milyen oldalról közelítik meg a társas jelenségeket. Ez a három kategória a **társas gondolkodás**, a **társas befolyás** és a **társas kapcsolatok**.

Az elméletek első nagy csoportja a **társas gondolkodást** tekinti fő témájának. Ezen elméletek tipikusan azokról a folyamatokról szólnak, amelyekben a kérdés az, hogy az emberek hogyan értékelik magukat és társas környezetüket. Az elméletek által gyakran használt konstruktumok az *attitűdök*, *attribútumok*, *énkép* és *sémák*. Ezen területet gyakran szokták társas kognícióként is emlegetni. Egyik legismertebb elmélet erről a területről az **attribúciós elmélet** (Heider, 1958). Heider szerint az emberek naiv pszichológusok, így folyamatosan megpróbálják megérteni a társas környezetüket. Az elmélet két fő konstruktumot foglal magába: a belső és a külső attribúciókat. Az elmélet egy magyarázó elvet foglal magába: az emberek rendszerint külső okoknak tulajdonítják saját sikertelenségeiket, míg másokét belső okoknak tulajdonítják. Ez az elv **alapvető attribúciós hiba** néven vált ismertté.

A társas gondolkodás elméleteinek eredményeiből fontos kiemelni még egy fogalmat, az **attitűdöt**, mely egy személy egy tárgyról (mely lehet tárgy, személy, vagy akár ideológia is) alkotott kedvező vagy kedvezőtlen kiértékelése (Oskamp és Schultz, 2005). Mi történik azonban, ha a viselkedésünk nem vág egybe az attitűdjeinkkel? Mint az kiderült, az embereknek alapvető motivációjuk van arra, hogy folytonosságot és következetességet tartsanak fent a viselkedésük és gondolataik során. Ezt a konstruktumot és elvet foglalja magába **Festinger (1957) kognitív diszsonancia elmélete**. A kognitív diszsonancia akkor lép fel, amikor az egyén attitűdjei és a tanúsított viselkedése ellentmondásban áll egymással. Mivel ez az ellentmondás belső feszültséget szül, az egyén motivált arra, hogy feloldja azt. Erre három megoldása lehet: megváltoztatja az attitűdöt, megváltoztatja a viselkedést, vagy új kogníciót alakít ki a helyzetre.

A társas gondolkodás elméletei közül még egyet érdemes kiemelni, melyet már a korábbiakban is említettünk. **Ajzen és Fishbein** fogalmazták meg a **tervezett viselkedés**

elméletét. Az elmélet célja, hogy elméleti keretet szolgáltatson az attitűdök és a viselkedés közti kapcsolat megértéséhez. Az elmélet szerint a tényleges viselkedést egy viselkedési szándék előz meg. Ezt a viselkedési szándékot három tényező (konstruktum) befolyásol: az egyén *személyes attitűdjei*, a *szubjektív normák* és az *észlelt viselkedéses kontroll*.

Az elméletek egy másik nagy csoportját jellemzik azok a megközelítések, melyek a személyek egymásra gyakorolt hatásait helyezik központba, vagyis a **társas befolyással** foglalkozó területek. A társas befolyáshoz olyan konstruktumok kötődnek leggyakrabban, mint az *utánzás*, *engedékenység*, *engedelmesség*, *csoporthozzás és meggyőzés*. Szintén fontos fogalom, és egyben elv is, a **konformitás**. Konformitás elve szerint az emberek szeretnek bizonyos megszabott szabályok szerint viselkedni, de egyéni eltérések vannak abban, hogy mely szabályokat tartjuk fontosnak. Egy egyén lehet szereporientált, szabályorientált, vagy értékorientált (Kelman, 1961).

A társas befolyáshoz kötődő kutatások közül bűn lenne nem kiemelni Stanley **Milgram** (1974) **engedelmességgel** kapcsolatban végzett eredményeit. Milgram „áramos kísérletéről” korábbi tanulmányaink során már volt szó, így csak felületesen vesszük át. Eredményei szerint az engedelmességet olyan tényezők befolyásolják, mint a legitim hatalom jelenléte, a felelősség eltávolítása és a folytonos noszogatás.

Amikor a társas befolyásokról beszélünk érdemes szót ejteni arról is, hogy milyen módon történik ezeknek a befolyásoló tényezőknek, hatásoknak a feldolgozása. **Petty és Cacioppo** (1970) fogalmazta meg, hogy az információ feldolgozása két különböző útvonalon történhet, *központi vagy perifériás feldolgozás* során. Ennek az ismeretnek fontos szerepe van például a meggyőzés kutatási területein.

Az utolsó kategóriája a szociálpszichológiai elméleteknek a **társas kapcsolatokról** szólnak. Ezen elméletek célja, hogy megértsük, miért jönnek ki jól egymással egyesek, és miért alakulnak ki konfliktusok mások között. Ismert elv, hogy az embereknek alapvető hajlamuk van rá, hogy a *saját csoportjukat jobbnak lássák, mint a külső csoportokat*. Emiatt és más heurisztikák végett jönnek létre azok a társas kategorizálások, melyekből kialakulnak a **sztereotípiák**. A sztereotípia, mely egy általános vélekedés egy személyről az alapján, hogy milyen csoportnak a tagja, utat engedhet az **előítéleteknek**. Az előítélet többnyire igazságtalanul megítélt pozitív vagy negatív vélekedés egy személyről az alapján, hogy milyen csoportba tartozik. Az előítéletek pedig könnyen

átcsaphat **diszkriminációba**, mely már viselkedésben is megnyilvánuló igazságtalan bánásmód egy másik személy iránt az alapján, hogy milyen csoportba tartozik. Röviden összefoglalva a különbséget: a sztereotípiák kognitív tényező, az előítélet affektív tényező, a diszkrimináció pedig viselkedéses tényező.

A csoportok között jelentkező konfliktusok legegyszerűbb „kezelési” módját a **kontaktus hipotézis** (Allport, 1954) adja. A hipotézis szerint a konfliktus legegyszerűbb csökkentési módja, ha érintkezésbe lépünk a másik csoport tagjaival és megismerjük őket, ezzel csökkentve a sztereotípiák és az előítéletek hatását. **Sherif és munkatársai** (1961) jól ismert **Rablóbarlang** nevezetű kutatása pontosabb eredményeket is szolgáltat a jelenségről. Kísérletükben gyerekeket táborozás során Sasok és Csörgőkígyók elnevezésű csoportokba osztottak és versengő feladatok elé állították őket. A kutatás során a csoportok között szinte már tettelegességig fajult a konfliktus, így a kutatás fókuszán változtatva azt kezdték el vizsgálni, hogyan lehetne a kialakult ellentétet csökkenteni. A konfliktust sikerült is feloldaniuk és közben az alábbi tényezőket találták fontosnak az előítéletek csökkentésére:

- a csoportok egyenrangúak/hasonló státuszban vannak
- a csoportok közös célon osztoznak
- a csoportok között együttműködés zajlik
- „intézményi”/vezetőségi támogatás van jelen az együttműködés mellett

Mind a csoportok között, mind a csoporton belül megjelenik egy fontos személyes változó, mely befolyásolja, hogy az egyén mennyire fogékony a másik segítségére, mégpedig az **altruizmus**. Az altruizmus egy olyan vonás, mely által a személy motivált más személyek támogatására és segítségére, miközben ezen cselekedeteiért kevés vagy semmilyen mértékű személyes hasznot nem vár cserébe. Ehhez a fogalomhoz szorosan kötődik a **proszociális viselkedés** fogalma, amely azokat a cselekvéseket takarja, amikor az egyén segédkezik egy másik személynek. Azt, hogy egy személy mennyire irányult mások támogatására a **társas értékorientáció** fogja megadni. Társas értékorientáció alatt három nagy jellemző viselkedési mintázatot különítünk el, ezek:

- *proszociális*: többnyire a csoport érdekeit helyezi előtérbe az egyén
- *individualista*: igyekszik olyan lehetőségeket választani, mely az ő személyes érdekeinek a legkedvezőbb

- *versengő*: a különböző lehetőségek között nem azt veszi figyelembe, hogy kinek mi, mennyire kedvező, hanem a különbségeket. Ez által azokat az alternatívákat igyekszik választani, amelyek a legjobban növelik a saját hasznát a többiek hasznához képest, még akkor is, ha más lehetőség kiválasztásával ő maga is több hasznot nyerhetne.

Mint láthatjuk, az altruizmus és a proszociális viselkedés, bár rokon fogalmak, nem feltétlenül fedik egymást. Kiváló és egyben megrázó példa erre *Kitty Genovese* esete, melynek hatására **Darley és Latané** (1968) több kutatást is végzett, eredményként megalkotva a **társas befolyás elméletet**. Kitty esetében is nyilvánvaló volt, hogy nem azért nem segített senki, mert mindenki gonosz ember lett volna a közelében. Így felmerült a kérdés, hogy vajon milyen pszichológiai mechanizmusok szabhatnak gátat a segítségnyújtásnak. Az egyik ilyen jelenség a *felelősség megosztása*. Több vizsgálatban is úgy találták, hogy amikor egyszerre több személy is jelen volt egy segítségért kiáltó helyzetben, annál kisebb volt a segítségnyújtás valószínűsége, minél több személy volt jelen a helyzetben. Ennek kioltására jó megoldás, ha például személy szerint kiemelünk valakit a tömegből és direkt módon felszólítjuk a segítségnyújtásra, ezzel növelve benne a személyes felelősség érzetét. Egy másik fontos elv a *többségi figyelmen kívül hagyás*. Ennek az elvnek az alapja, hogy az emberek gyakorta monitorozzák környezetüket információkért, visszacsatolásokért. Amikor tehát azt látjuk, hogy egy kritikus helyzetben senki nem tesz semmit, sőt, figyelmen kívül hagyják a jelenséget, úgy az egyén azt a következtetést fogja levonni, hogy a helyzet nem kíván segítségnyújtást vagy beavatkozást.

3. fejezet: Kutatási elrendezések az alkalmazott szociálpszichológiában

Az eddigiekben már említettünk egy pár kutatást. Amikor sikerül kiválasztanunk a kutatásunk témáját, fontos lépés, hogy megtaláljuk a megfelelő kutatási elrendezést is. Kutatás során három fontos tényezőre szoktunk figyelni:

- **Pontosság**: az általunk gyűjtött adatok mennyire tükrözik a változók tényleges megnyilvánulásait

- **Helyzet általánosíthatósága:** az adott helyzetben gyűjtött eredmények mennyire általánosíthatóak más helyzetekre
- **Személyek általánosíthatósága:** a mintánk összetételéből adódóan mennyire általánosíthatók a populáció egészére

Különböző kutatási elrendezések léteznek, melyek bizonyos szempontokat előnyben részesítenek, ám ez kivétel nélkül más tényezők alacsony érdekelttségét vonzza maga után. Mivel gyakorlatilag lehetetlen olyan elrendezést találni, mely mindhárom szempont szerint magas megbízhatósággal rendelkezik, ezt a jelenséget gyakorta szokták *háromszarvú dilemmának* nevezni. Ahhoz, hogy megfelelően tudjuk kiválasztani a kutatási elrendezést a kutatásunkhoz, természetesen tisztában kell lennünk azzal, hogy az adott elrendezés milyen előnyökkel és hátrányokkal jár, mely esetekben célszerű az egyiket, vagy a másikat alkalmazni. Ennek érdekében a következőkben közkedvelt kutatási elrendezéseket fogunk tanulmányozni.

Először az úgynevezett **valódi, vagy tényleges kísérletet** nézzük meg. Egy tényleges kísérlet legjellemzőbb tulajdonsága, hogy két vagy több változó közötti ok-okozati összefüggést kíván tesztelni. Ezt leginkább két technika alkalmazásával tudjuk biztosítani: *manipulációval* és *véletlenszerű besorolással*. Kezdjük először a véletlenszerű besorolással.

A véletlenszerű besorolás annyit tesz, hogy a vizsgálati résztvevők egyenlő eséllyel tudnak bekerülni mindegyik vizsgálati csoportba, így igyekszünk növelni a vizsgálatunk személyek szerinti általánosíthatóságát. Alapvetően az a célunk ezzel, hogy minden vizsgálati csoportban a társadalomhoz hasonló legyen a személyek eloszlása minden tényező szerint (pl.: nem, életkor, családi állapot, stb.). Miután a személyek különböző csoportokba kerültek, a vizsgálatunk során találkozni fognak az általunk kívánt helyzettel és annak manipulált változataival.

Manipuláció során fontos feljegyezni, mik azok a tényezők, melyeket manipulálni akarunk, és törekednünk kell arra, hogy az általunk nem változtatott tényezők lehetőleg megegyezzenek minden csoportban, ezzel biztosítva, hogy a tapasztalt különbségek a mi manipulációnknak köszönhető, nem pedig külső behatásoknak. Az eredmények értékelése közben tehát megkülönböztetünk *függő és független változókat*. A független változók közé tartoznak azok a személyes tulajdonságok, melyeket a résztvevők magukkal hoztak a vizsgálatba (ilyen lehet a testmagasság, életkor, nem, súly, stb.),

valamint az, hogy melyik vizsgálati elrendezéssel találkoztak, vagyis a helyzet adott manipulációjával. A függő változókat azok a mért tényezők fogják alkotni, amelyeket nem befolyásoltunk, és amelyeket elvárásaink szerint a független változók befolyásolnak. Röviden összefoglalva tehát: a függő változók azok a tényezők, melyekben a független változók megváltoztatása által eltéréseket várunk el.

A valódi kutatási elrendezés előnye, hogy képes kiszűrni a zavaró tényezőket. A zavaró tényező nem más, mint egy olyan külső változó, melyet a vizsgálat során nem áll módunkban manipulálni, vagy semlegesíteni (lásd.: a résztvevő neve). A személyek csoportokba sorolása, kiváltképp a véletlenszerű besorolás, csökkenti a személyen belüli zavaró tényezők hatását, míg a független tényezők rögzítésével és manipulálásával a külső, vagy környezeti zavaró tényezőket tudjuk semlegesíteni.

Vizsgálati elrendezések közül egyébként a leggyakrabban alkalmazott laboratóriumi módszer a 2x2-es elrendezés. Ebben az esetben két független változót manipulálunk, és mindkettőnek két változatát állítjuk elő a vizsgálat során.

A valódi kutatási elrendezés hátrányát az jelenti, hogy gyakran jár alacsony általánosíthatósággal. Ezt a hátrányt nem tudjuk kivédeni, csupán a hatását tudjuk csökkenteni, kétféle megközelítéssel. Törekedhetünk arra, hogy úgynevezett hétköznapi realizmussal ruházzuk fel a vizsgálati helyzetet, vagyis olyan helyzetben vizsgáljuk a személyeket, melyek nem tűnnek mesterségesnek, berendezettnek. Emellett igyekezhetünk elérni a pszichológiai realizmus magas szintjét is, melyben nem a konkrét körülményeket igyekszünk megfeleltetni a vizsgálni kívánt helyzetnek, hanem olyan pszichológiai helyzetet teremtünk, melyben valószínűsítjük, hogy hasonló mechanizmusok lépnek működésbe, mint a kutatni kívánt események során. Összességében tehát elmondhatjuk, hogy a valódi kutatási elrendezés *magas pontossággal rendelkezik*, a két általánosíthatósági szempont szerint viszont gyengén szerepel.

A következő bemutatandó kutatási elrendezés a **korrelációs kutatás**. Ebben a elrendezésben *minden változó esetében megengedett a természetes variáció*, tehát kutatás során nem rögzítünk egyetlen tényezőt sem. Sokkal inkább minden lehetséges változót mérünk és rögzítünk, majd az eredményeket korreláltatva igyekszünk megállapítani, hogy melyek azok a változók, melyek kapcsolatban állnak egymással. A korrelációs kutatások egyértelmű haszna, hogy *maximalizálják az általánosíthatóságot*. Hátránya

azonban, hogy bár korrelációt mér, oksági viszonyokat nehezen tudunk megállapítani belőle. Például megfigyelhetjük azt, hogy azok a fiatalok, akik sok agresszív videojátékkal játszanak, magas frusztráltsági szinttel rendelkeznek, ám pusztán korrelációkból nem tudjuk megállapítani, hogy melyik változó okozta elő a másik változó eredményeit. Könnyen lehet például, hogy nem az agresszív videojátékok okoznak frusztrációt a fiatalokban, hanem a fiatalok eleve magas frusztráltsági szinttel rendelkeznek, és agresszív videojátékokkal történő időtöltéssel igyekeznek ezt csökkenteni. Ezt hívjuk úgy, hogy *fordított oksági kapcsolat*. Szintén előfordulhat az is, hogy két megfigyelt változó semmilyen oksági kapcsolatban nem áll egymással, együtt járásuk inkább annak köszönhető, hogy egy háttérben meghúzódó harmadik változó fejt ki hatást rájuk, ezzel látszólagos kapcsolatot eredményezve. Az előző példánál maradva könnyen elképzelhetjük, hogy az agresszív videojátékokkal történő időtöltés és a magas frusztráltsági szint egy mögöttes változónak a függvénye, például a családi légköré. Ezt a jelenséget nevezzük a *harmadik változó problémájának*.

Hogyan tudjuk csökkenteni ezeket a felmerülő problémákat egy korrelációs kutatásban? Talán a legegyszerűbb megoldás a *longitudinális vizsgálat* alkalmazása. Longitudinális kutatás esetében jobban nyomon tudjuk követni a változókban beálló változásokat, így nagyobb eséllyel tudjuk kiszűrni a fordított okság lehetőségét, valamint megnöveljük annak az esélyét is, hogy felszínre bukkanjanak a háttérben meghúzódó változók is. A korrelációs kutatások tehát *magas helyzeti általánosíthatósággal* rendelkeznek, ám a másik két szempont szerint gyenge értékeket képviselnek.

A harmadik elrendezés a **kvázi kutatás**. Ilyen elrendezés során *nincs lehetőségünk teljesen véletlenszerű besorolásra, így a csoportok kialakítását valamilyen természetesen jelentkező külső változó alapján tesszük meg*. Ennek leggyakoribb típusa az, amikor a két független változó közül csupán az egyiket manipuláljuk mi (többnyire ez kezelési forma, vagy alkalmazott technika szokott lenni), míg a másik független változó személyen belüli változó, melyet nem manipulálunk, csupán mérünk. A kvázi kutatásoknak nincsenek különösebb hátrányai, sem pedig előnyei, hiszen eleve átmenetet képez, tekintve, hogy két szempont, a *pontosság és a helyzeti általánosíthatóság közti egyensúly megtalálására törekszik*.

Az utolsó megemlített elrendezési forma a **kérdőíves kutatás**, melynek fókusza, hogy *személyek szerint általánosítható* eredményeket produkáljon. Kérdőív felvételekor fontos szempont a *reprezentatív mintavétel*. Ennek lényege, hogy az általunk

megkérdezett személyekből gyűjtött mintánk a lehető legpontosabban tükrözze a populáció sajátosságait. Az adatgyűjtésnek több gyakori formája is van, mint például a *véletlenszerű mintavétel* és a *klaszteres mintavétel*. A véletlenszerű mintavételre lehet példa, amikor a telefonkönyvből véletlenszerűen felhívunk személyeket, a klaszteresre pedig, ha csak olyan személyeket hívunk fel a telefonkönyvből, akik már nem aktív munkavállalók. Előnye, főleg a mai digitalizált világban, hogy az internet és a telefonok segítségével viszonylag rövid időn belül nagyszámú mintát tudunk gyűjteni. Nagy hátrányt jelent azonban, ha *mintavételezési hiba* történik. Gondoljunk csak vissza az előbbi telefonkönyves példára. Lehet, hogy azt gondoljuk, reprezentatív mintát gyűjtöttünk, ám nem vettük figyelembe, hogy nem a teljes társadalom rendelkezik telefonkészülékkel. Így a mintánkból azok a személyek, akik mondjuk meglehetősen alacsony társadalmi státusznak örvendenek teljesen hiányozni fognak a mintánkból, mely témától függően erősen torzíthat a valósághoz képest. Szintén ilyen hiba lehet, mely ellen a legtöbb esetben a kutatás vezetői nem sokat tehetnek, a személyek motiváltsága. Ha például a korábban már emlegetett videojátékokkal kapcsolatban szeretnék kérdőíves kutatás végezni, valószínűleg csak olyan személyek fogják kitölteni, akik vagy határozottan pozitív, vagy határozottan negatív véleménnyel vannak róluk, hiszen ők érdekeltségükből kifolyólag motiváltak arra, hogy részt vegyenek a kutatásban. Ezzel szemben azok a személyek, akik nem játszanak videojátékokkal és nem is különösebben érdeklik őket, valószínűleg nem fognak időt szakítani a kérdőív kitöltésére, így megint csak a teljes populáció helyett csupán bizonyos rétegekből sikerült mintát gyűjtenünk.

Most, hogy felelevenítettük a szociálpszichológia néhány fontosabb részletét és lefektettük az alkalmazott szociálpszichológia alapjait, a továbbiakban olyan témák bemutatásával fogjuk folytatni, melyek nagy figyelemnek örvendenek a szociálpszichológián belül.

4. fejezet: Szociálpszichológia és migráció

Az első érintett témánk a népvándorlás lesz, valamint a hozzá kapcsolódó gyakori jelenségek. Valószínűleg nem is merül fel bennünk kérdés azzal kapcsolatban, miért kap ekkora figyelmet a migráció a szociálpszichológia kutatásaiban. A globalizáció és digitalizáció térhódításának köszönhetően nem csak a költözés és lakóhely

megváltoztatása vált könnyűvé, de sok esetben (főleg munkából és gazdasági helyzetből kifolyólag) akár még elkerülhetetlen lépésnek is bizonyulnak. Bizonyos felmérések szerint az egész világon közel 191 millió személy számít nemzetközi bevándorlónak.

A népvándorlás fogalmával mind tisztában vagyunk, tudjuk mit jelent az, hogy valaki bevándorló, vagy migráns. Vegyük hát sorra azt is, hogy milyen pszichológiai fogalmak és mechanizmusok jelennek meg egy migrációs folyamat során.

Először is érdemes szót ejtenünk az akkulturációról. Az **akkulturáció** nem más, mint az a, főként mentális folyamat, mely során az egyén alkalmazkodik/adaptálódik egy idegen kultúrához. Akkulturáció során fontos tényező, hogy az egyén mennyire *önszántából került ebbe a helyzetbe*, mennyire *kívánatos számára az adaptáció*, *hogyan fogadja őt a felvevő kultúra* és hogy *mennyire különbözik az attól a kultúrától*, melyben a személy odáig élt.

Arra, hogy pontosan hogyan is zajlik le az akkulturáció folyamata, több modell is létezik a szociálpszichológiában, melyeket szemlélet szerint tudunk csoportba osztani. Az első szemlélet szerint az akkulturáció egy **egydimenziós folyamat**. Ez a szemlélet inkább a téma kutatásának kezdeti időszakában volt jellemző, mely egész egyszerűen azt mondja ki, hogy a bevándorló személyek idővel rendre feladják saját kultúrájukat és átveszik a felvevő kultúra szokásait, hagyományait, stb. Ez a szemlélet adott esetekben valóban helytálló lehet. Gondoljunk csak vissza az USA kezdeti időszakára, melyre gyakran szokták használni az *olvasztótégely ideológia* kifejezést.

Ezzel szemben, és a terület alaposabb kutatásának köszönhetően, ma már divatosabb egy másik szemléletet alkalmazni, vagyis az **akkulturáció többdimenziós modelljét**. Ezen szemlélet szerint, mint az várható, az akkulturáció során több faktor is szerepet játszik, így a folyamat különböző szinteken zajlik le és eltérő kimenetekhez vezethet. Ezen szemléleten belül az első fontos feltételezés, hogy az akkulturáció *több folyamaton keresztül zajlik egyszerre* (Ryder, Alden és Paulhaus, 2000), így az akkulturáció *eltérő mértékben és sebességben* zajlik le, többek között, az attitűdök, értékek, viselkedés, nyelv és kulturális identitás területein. Ennek értelmében lehet, hogy valaki nagyon hamar átveszi a felvevő kultúra értékeit, ám évekre telik, míg elsajátítja annak nyelvi finomságait és kifejezéseit.

A második feltételezése a többdimenziós megközelítésnek, hogy a személy egyszerre rendelkezik valamilyen orientációval a felvevő kultúrával és a saját kultúrájával

szemben is. Ehhez leggyakrabban **Berry** (1997) osztályozását szokták alkalmazni, ahol is négy kvadránst különítünk el két dimenzió mentén. Az egyik tengely két végpontját a saját kultúránkkal szembeni közeledés illetve távolodás adja, míg a másik tengelyen a felvevő kultúrával szembeni közeledés és távolodás szerepel. Ennek értelmében a kategóriák a következők:

Integráció: *Közeledés a saját és a felvevő kultúrához* is. Végeredményképpen mindkét kultúrát a sajátjának vallja, a személy szempontjából ez a legegészségesebb és a legkevesebb feszültséggel járó folyamat.

Asszimiláció: *Csak a felvevő kultúra irányában van közeledés.* A személy elhagyja addigi kultúráját és teljes mértékben átveszi a felvevő kultúra sajátosságait.

Szeperáció: *Csak a saját kultúránk irányában tartjuk meg a közeledést.* A felvevő kultúra hidegen hagyja a személyt, környezettől függetlenül tovább folytatja saját kultúrájának szokásait, hagyományait, stb.

Marginalizáció: *Mindkét kultúrával szembeni negatív kapcsolatok kialakulása.* Gyakorta jár együtt radikalizálódással, szélsőséges viselkedéssel. Mind az egyén, mind a környezet szempontjából ezt tartják a legegészségtelenebb akkulturációs stratégiának.

Berry figyelembe vette a korábban említett feltételezést is, így modelljében felhívja a figyelmet arra, hogy az akkulturációs folyamat legalább **hat pszichológiai funkció területén zajlik:** *nyelv, kognitív stílus, személyiség, identitás, attitűdök és akkulturációs stressz.* Noha Berry modellje hatalmas hatással volt erre a kutatási területre, idővel több kritika is érte. Egyrészt sokan kihangsúlyozták, hogy a marginalizációs stratégia valójában nem igazi stratégia, hiszen a marginalizálódott személyek valószínűleg nem szándékosan választották ezt az utat, sokkal inkább a környezetből érkező nyomás és kényszer hatására, vagy éppen annak ellenállásával szemben került sor rá. Másik kritikája, hogy a mai világban sokan (akár elvándorlás nélkül is) teljes akkulturációs folyamat nélkül is átvesznek bizonyos elemeket más kultúrákból, többnyire több idegen kultúrából válogatva össze a számukra tetsző elemeket, így igazából egyik stratégiába sem sorolhatóak be tisztán. Ez leginkább az erős kozmopolitánizmussal jellemezhető társadalmi rétegekben és a kifejezetten individualista beállítottságú személyekre igaz.

Berry modelljéből kiindulva Bourhis és mtsai. (1997) megalkották az **interaktív akkulturációs modellt.** A Berry által felvázolt stratégiák szintén szerepelnek ebben a

modellben, mint a személy által eszközölt módszer, ám kiegészítették ezt a felvevő kultúra által tanúsított hozzáállással. Hasonló módon a felvevő kultúra is az említett irányultságokban mutathat elvárást a bevándorlókkal szemben, így a kultúra által tanúsított akkulturációs orientációk, apróbb eltérésekkel, szinte teljesen megfelelnek az egyén által tanúsított stratégiáknak. Ezek a következők:

Integráció: *Megfelel az integrációs stratégiának.* A felvevő kultúra előnyben részesíti, ha a személy átveszi az ő kultúráját, de közben támogatja a bevándorló saját kultúrájának megtartását is.

Asszimiláció: *Megfelel az asszimilációs stratégiának.* A felvevő kultúra elvárja, hogy a bevándorló személy teljes mértékben elhagyja saját kultúráját és átvegye az ő kultúráját.

Szegregáció: *Megfelel a szeparációs stratégiának.* A felvevő kultúra megtűri ugyan a bevándorlót, de nem érdeke és nem is támogatja, hogy az felvegye az ő kultúráját. Többnyire el is különítik a bevándorlókat akár helyileg is (gettók, nemzetiségi negyedek kialakulása).

Kirekesztés: *A marginalizációs stratégia megfelelője.* A felvevő kultúra érdeke, hogy a bevándorló ne hozza be saját kultúráját és ne is vegye fel az ő kultúráját. Többnyire bevándorlás kontrollálásával, tiltásával is együtt jár.

Individualizáció: A modellben ezt is a *marginalizációs stratégia egyik megfelelőjének* tartják, de tekinthetünk rá úgy is, mint egy külön hozzáállás. Az individualizációt támogató kultúrák nem szólnak bele, hogy az egyén milyen stratégiát választ, nagyra értékelik a személyes döntést és szabadságot, így az akkulturációs folyamatban szabad kezlet adnak a bevándorló személyeknek.

Az interaktív modellből láthatjuk tehát, hogy mind a személy, mind a felvevő kultúra hozzáállása meghatározza, hogyan is megy végbe az akkulturációs folyamat és milyen végeredménnyel. A két fél hozzáállásában több szempont is szerepet játszik. Ezek közül az egyik a már korábban is tárgyalt *kontaktus hipotézis*. Minél jobban megismeri egymást a két fél annál elfogadóbb lesz a másikkal szemben és nyitottabb lesz az egészségesebb akkulturációs folyamatok támogatására. Emellett fontos még megemlíteni Byrne (1971) *hasonlóság-vonzóság hipotézisét*, mely kimondja, hogy minél hasonlóbbnak látunk valamit magunkhoz (vagy valamit egy olyan dologhoz, ami

számomra fontos) annál pozitívabban fogjuk értékelni azt. Vagyis a másik kultúra emberei minél hasonlóbbak hozzánk annál könnyebben szimpatizálunk velük, ráadásul a saját kultúránkhöz hasonló kultúrákhoz is könnyebben tudunk alkalmazkodni.

A személy oldaláról szintén fontos pszichológiai mechanizmust fogalmaz meg **Tajfel és Turner (1979) társas identitás elmélete**. Az elmélet két fontos eleme a társas kategorizáció és a hasonlítás elve. Ezek szerint az elmélet kimondja, hogy az egyének *töreksenek saját maguk számára pozitív identitás kialakítására, a csoportunkhoz tartozó személyek fontos részei az identitásunknak, tehát a személyek motiváltak rá, hogy pozitív megkülönböztető jegyeket keressenek a saját csoportjukban és más csoportokkal történő összehasonlítás által pozitívabb fényben tüntessék fel a saját csoportjukat*. Először gondolhatnánk, hogy ez hátráltatja a pozitív végkimenetelű akkulturációs folyamatokat (és részben helyesen gondolnánk), ám egyúttal egy jó eszközt is szolgáltat a számunkra, hogy támogassuk azt. A kategorizáció során ugyanis alkalmazhatunk újrakategorizálást, vagy nagyobb kategóriák bevezetését. Ilyen lehet például, amikor az USA-ban élő olaszok nem olaszokként kategorizálják magukat, hanem olasz származású amerikaiaknak, vagy amikor Nagy Britanniában valaki úgy gondolja, hogy minden Nagy Britanniai lakos brit, az angolok, walesiek, skótok és észak-írek pedig ennek a nagy kategóriának az alkategóriái.

A csoport szempontjából is említésre méltó néhány jelenség. Először nézzük meg a csoportközi konfliktusok egyik fő okát, mely a **csoportkonfliktusok instrumentális modelljeként** vált ismertté (Esses, Dovidio, Jackson és Armstrong, 2001). **Levine és Campbell (1972) valóságos csoportkonfliktus elmélete** által inspirálva a modell két meghatározó jelenséget állít a csoportközi ellentétek magyarázatára. Az első meghatározó az *erőforrásokból eredő stressz*. Ez létrejöhet *szűkös erőforrásokból, az erőforrásokhoz történő egyenlőtlen hozzáférésből, illetve ezen egyenlőtlen hozzáférések hierarchiai státuszából eredő elfogadásából*. A második meghatározó a *releváns külső csoportok jelenléte* lesz. Ennek kitétele, hogy *a külső csoport kellően különbözzön a sajátunktól, és hogy érdemleges vetélytársa legyen a csoportunknak*. Ezt a versengést gyakorta felerősíti a *zéróösszegű rendszerben való hit*, tehát a személyek abban a tudatban vannak (jogosan, vagy tévesen), hogy egyik csoportnak sem tud úgy jó lenni, hogy az ne okozzon kárt a másik csoport számára.

Másodszor egy olyan jelenséget említünk meg, mely inkább az együttműködést és a befogadást támogatja. Ezt **Gaertner és Dovidio (2000) átlagos csoportbeli identitás**

modellje fogalmazza meg. Ennek a modellnek a központi feltételezése, hogy amikor egy külső személyt a csoport elkezd csoporton belülnek titulálni, a csoport tagjai hajlamosak lesznek rá, hogy a csoport egy átlagos tagjaként tekintsenek rá és úgy is bánjanak vele. Erre jó példa lehet akár valamelyik filmből ismert (és a valóság által inspirált) maffia család, ahol amint valaki kiállta a próbát és bekerült a családba, egyből mindenki a testvéreként kezeli. Előnye, hogy a csoportba bekerült személyekkel szemben a csoport tagjai motiváltak lesznek a pozitív kapcsolat kialakítására és a személy elfogadására. Hátránya lehet a személy számára, hogy nem igazán adnak lehetőséget és időt az átállásra. Mivel szinte azonnal csoporttagként tekintenek rá, el is várják, hogy aszerint viselkedjen és éljen, így a csoportnormáktól eltérő viselkedésekre fokozottan érzékenyek.

Végezetül még két fontos fogalmat érdemes ismernünk, ezek közül az egyik a **kulturális identitás**. A kulturális identitás azt a büszkeségérzetet takarja, melyet az egyén az adott kultúrához tartozása nyomán él meg. Így tehát előfordulhat, hogy valaki átveszi egy másik kultúra hagyományait, szokásait, megtanulja a nyelvét, és minden egyéb 'felszínes' dologban beilleszkedik egy másik kultúrába, ám továbbra is a származási kultúrájába tartozónak vallja magát.

A másik fogalom, melyet a fejezet elején érintőlegesen már említettünk, az **akkulturációs stressz**. Ez nem más, mint az akkulturáció folyamata alatt átélt pszichológiai stressz és mentális igénybevétel. Mint tudjuk, minden alkalmazkodási folyamat megviseli a szervezetet, ezért is fontos, hogy olyan stratégiát válasszunk és olyan kulturális orientációt tanúsítsunk, mely a lehető leginkább csökkenti ennek a nehéz időszaknak a kockázatait. Ez a stressz minden esetben megjelenik, leggyakoribb formája a hétköznapi nyelven honvágyként emlegetett érzés. Amennyiben hosszabb ideig is fennáll és súlyos lelki nehézségek okoz az egyénben, **akkulturációs stressz szindrómáról** beszélünk. Ennek jellemzője, hogy hosszabb időbeli megjelenéssel rendelkezik és bizonyos időközönként javulhat, illetve rosszabbodhat a hatása. Érdekességképpen megfigyelték azt is, hogy még ha nem is ment végbe teljes alkalmazkodás az egyénben (például külföldi cserediák program során csupán egy évig tartózkodott valaki külföldön), hazatérés után bizonyos ideig ismét akkulturációs stresszt élhet át. Ez azért jelentkezik, mert ilyenkor, bármennyire is szembe megy a józan ész elvárásainak, az egyén nem tud egyik pillanatról a másikra hazatérni. Az egyénnek vissza kell alkalmazkodnia a származási kultúrájához.

A kultúrközi pszichológiai érintkezések egészséges lezajlásának érdekében a következő tanácsokat tudjuk tehát adni: biztatni kell az embereket, hogy interakciókba lépjenek a külső csoportok tagjaival is; hangsúlyozni kell a társas kategorizáció veszélyeit és a helyes újrakategorizációt támogatni; fogékonynak kell lennünk rá, hogy elfogadjuk mások identitását; és tömegek esetén kompetenciafejlesztő tréningeket tudunk tartani, többek között sokat segíthetnek az interkulturális szenzitivitást célzó tréningek.

Feltételezve, hogy az akkulturáció egészséges módon zajlott le, egy érdekes jelenség nyilvánulhat meg az egyének oldaláról, mégpedig a **multinacionalizmus**. Bár többnyire szervezetek esetében szoktunk multinacionalizmusról beszélni, egyének is könnyen válhatnak „multikulti” személyekké. Ilyenkor jellemző, hogy a két (nagyon ritka esetekben több) kultúra értékeit egyszerre vallja a személy és közel egyenlő mértékben tartja őket fontosnak. Érdekesség, hogy a kulturális hovatartozása helyzeti tényezőktől függően bizonyos mértékben egyfolytában ingadozik az ilyen egyéneknek. Például, ha egy spanyol származású férfi Németországban él, és egyszerre vallja magát mindkét kultúrához tartozónak, akkor könnyen előfordulhat, hogy a munkahelyén (ahol többségében német származású személyek dolgoznak, a német nemzeti zászló lóg a bejárat felett, németül beszélnek a munkatársai, stb.) a környezeti ingerek hatására látványosan inkább német módjára fog viselkedni és gondolkodni, míg amikor hazaér (otthon lóg a falon a spanyol zászló, a feleségével spanyolul beszél, a tévében spanyol csatornákat néznek), szintén a környezeti ingerek átbillentik őt, és egyértelműen „spanyolosabban” fog viselkedni.

Tömeges és nagymértékű akkulturáció révén bizonyos társadalmak is tudnak multikulturálisak lenni. Ezt a folyamatot nevezzük **kreolizációnak**. Ilyen esetben a társadalom sok eltérő kultúra tagjaiból tevődik össze. Erre jó nemzeti történelmi példánk lehet a honfoglalás időszaka, amikor is több, addig egymástól igencsak független törzs összeállt egy közös cél érdekében. Mint tudjuk, kezdetben nem is tartották magukat egységesen magyar népnek, ez a közös identitás csupán a népvándorlás, a közös harcok és a közös letelepedés folyamán alakult ki. Ez a kreolizációs folyamat azonban nem egy állandó állapot, idővel rendre lezárul, többnyire két kimenetel egyikével. Vagy kialakul egy új, egységes kultúra, melybe az előzetes kisebb kultúrák eltérő mértékkel ugyan, de mind hozzáadtak valamit, vagy pedig bizonyos részkultúrák feloldódnak és beépülnek, míg néhány erősebb kultúra (többnyire kettő, de ritka esetekben akár több is) megmarad, így létrejön a **pluralizmus**. Ilyenkor a két, vagy több fő kultúra nem annyira keveredik el

egymással, látványos különbségek maradnak a nemzeteken belül, és bár jelentkehetnek ellentétek és széthúzások, ugyanígy előfordulhat az is, hogy a két kultúra, bár elkülöníti magát egymástól, békésen élnek egy nemzetként. Erre talán a legjobb példa Kanada lehet, ahol is, főleg kezdetekben, a brit és a francia származású területek között látványos különbségek voltak, mégis egységesen kanadainak tartották magukat.

5. fejezet: Alkalmazott szociálpszichológia az iskolatermekben

Az iskolatermek és az osztálytermek nem csupán az oktatási rendszerek egy nagyon fontos alkotóelemét képezik, de ráadásul nagyszerű lehetőséget adnak arra, hogy sok társas hatást vizsgálhassunk lekicsinyített formában.

Kezdjük is a legkézenfekvőbb jelenséggel. Már az általános iskola legelején megjelenik egy olyan rendszer, amely egész életünk során végigkísér minket: egy kiértékelő és jutalmazó rendszer. Ez a tanulók esetében természetesen általában osztályozás formájában történik. Sok országban törekednek olyan rendszer kiépítésére, ahol az általános iskolák alsó tagozataiban nem történik osztályozás, így hivatalos értékelés sem. Noha ennek megvannak a maga előnyei (kevesebb stresszt okoz a diákokban, csökkenti a teljesítményszorongás esélyét, kevésbé mandatorikusnak tűnik a tanulás folyamata számukra), sajnos rengeteg hátránnyal is jár. Egyrészt, a teljesítménnyel kapcsolatos pontos visszajelzés hiányában nem fogják tudni a diákok, hogy mi is az, amin tudnának javítani, hogy jobban menjen a tanulás, másrészt pedig az identitásnak fontos részét képezik azok az ismeretek, hogy melyek az erős és gyenge kompetenciáink. Ezen túl viszont, bármennyire is fájdalmas, teret ad a kudarc megélésének, ez által kialakítva bennünk a kudarcra, vereségre és csalódással szembeni rezilienciát, melyre egész életünk során szükségünk van.

Egyes kutatók szerint azok a mechanizmusok, melyek fogékonnyá tesznek minket arra, hogy magunkat és teljesítményünket összevessük másokéval körülbelül 6-7 éves korban jelenik meg. Ennek több oka is lehet, hiszen egyrészt ez az az életkor, amikor a szülői kép már meggyengült a gyerekekben és lassan, de biztosan, elkezd felértékelődni a barátok szerepe az életünkben. Másrészt pedig társadalmi nyomás is előidézi, hiszen az iskolákban önkéntelenül is összevetik őket egymással a tanárok és a szülők. Ezt a kifejlődött mechanizmust írta le **Festinger** (1954) **társas összehasonlítás** néven.

A társas összehasonlítás az a folyamat, amely során az egyén összeveti a másokról vagy másokról birtokolt tudását a saját magáról alkotott ismereteivel. Mivel minden élőlény motivált rá, hogy a lehető legobjektívebb képet alkossa a körülötte lévő világról, így arra is motiváltak vagyunk, hogy a társas környezetünkről képet fessünk magunkban, tehát megkomponáljuk a *társas valóságot*. Ez nem csupán emberi sajátosság, hiszen sok állati csoportban jellemző egy hierarchia felállítása, melyben elfoglalt helyüket csupán rituális harcok során lehet megváltoztatni. Ugyanezen okból kifolyólag már az osztályterekben is megfigyelhető, hogy a diákok akarva-akaratlanul bizonyos szerepekbe esnek (jó tanuló, rendetlen, trehány, szorgos, lelkes, ábrándozó, stb.). Mivel a társas valóságunk akkor tölti be jól a funkcióját, ha eléggé leegyszerűsíti a környezetet ahhoz, hogy korlátolt kognitív kapacitásunkkal tájékozódni tudjunk benne, így kifejezetten hajlamosak vagyunk rá, hogy akár már néhány belevágó tulajdonság észrevétele után bekategorizáljuk magunkat és egymást ezekbe az elvárt szerepekbe.

Pontosan ebből kifolyólag a társas összehasonlításnak nem csak tájékozódást segítő szerepe van, de az *énképünk alakulásában is fontos* tényezőként van jelen. Azáltal, hogy tudom, melyik szerepet töltök be, könnyebb eldönteni (főleg fiatal korban), hogy milyen szituációban milyen viselkedést várnak tőlem. Továbbá az összehasonlítás révén a képességeinkről és kompetenciáinkról is pontosabb képet tudunk alkotni, hiszen meg tudom állapítani például, hogy Petinél okosabb vagyok matekból, de Máténál már nem, vagyis a képességeim a kettejük képességi szintje között van.

Sajnos azonban szinte minden fejlett társadalomban az iskola kezdeti éve több veszélyt tartogatnak a fiatalok számára, mint amennyi pozitívummal járnak. *Levine* már 1983-ban bizonyítékokat talált rá, hogy osztálytermi környezetben kifejezetten magas a veszélye annak, hogy a gyerekekben önértékelési problémák alakuljanak ki, önbecsülési gondokkal küzdjenek és alacsony énhatékonyság érzetet alakítsanak ki. Sőt, úgy találta, hogy a diákokat annyira negatívan érinti ez a pár év, hogy sok esetben kifejezetten törekszenek arra, hogy elkerüljék a társas összehasonlításnak lehetőséget adó helyzeteket (sokan például valószínűleg ezért nem szeretnek mások előtt, nyilvánosan felelni).

Festinger azt is észrevette, hogy társas összehasonlítás során vannak bizonyos *preferenciáink arra, hogy kik felé hasonlítjuk magunkat*. Az egyik ilyen preferencia az úgynevezett *közös tulajdonságok* elve, vagyis inkább olyan személyekkel szeretjük összehasonlítani magunkat, akikkel osztozunk valamilyen tulajdonságban (pl.: ugyan abba a nembe tartozunk, közel azonos az életkorunk, hasonló a testmagasságunk, stb.).

Természetesen a közös tulajdonságok elve a *hasonlósági elv* központi eleme. Festinger továbbá úgy sejtette, hogy a társas összehasonlítás során az embereket az *egyirányú felfelé hasonlítási motiváció* hajtja, vagyis igyekszünk olyan hozzánk hasonló személyekkel összevetni magunkat, akik bizonyos szempontok szerint némiképp jobbak nálunk. Ennek egyik oka az lehet, hogy így egyfajta motivációval is szolgálunk magunk felé, hiszen szeretnénk mi is elérni azt a szintet, ahol az általunk kinézett személy található. Mivel bizonyos tulajdonságokban hasonlóak vagyunk, így úgy véljük, hogy mi is képesek lehetünk elérni ugyanazokat a sikereket. Másik oka lehet a tanulás egyik jólműködő formájának gyakorlása, a *megfigyelésen alapuló tanulás*. Ha olyan személyek tevékenységeit figyeljük meg, akik adott képességekben és készségekben hasonlóak hozzánk, bizonyos kompetenciákban viszont kicsivel fölöttünk vannak, úgy az ő technikáikat lemásolva tudjuk javítani saját teljesítményünket.

Az, hogy kiket hasonlítunk magunkhoz, nem csak rajtunk múlik, hanem a környezetünkön is. Sokak számára ismert a „bezzeg gyerek” kifejezés. Akár szeretnénk, akár nem, az osztály legjobb tanulójahez szinte biztosan hasonlítani fognak minket. Szintén gyakori célpontja a hasonlításnak a különböző szerepek kiemelkedő, prototipikus képviselői. Egy osztályban például lehet sok szorgos diák, mégis előbb-utóbb a szorgos diák sztereotípiának leginkább megfelelő gyerekhez fogunk eljutni hasonlítások során (még ha nem is ő a ténylegesen legjobb jegyeket szerző diák). Ugyanígy munkahelyen is szóba kerülhetnek a pletykás emberek, de szinte biztos, hogy előbb-utóbb elhangzik a mondat: „De egyik se annyira pletykás, mint...”. Bárhogy is történjen a választás, ezeket a személyeket, illetve csoportokat nevezzük *társas összehasonlítási célpontoknak*.

Motivációtól függetlenül azonban nem csak felfelé tudunk összehasonlítani. A *lefelé történő összehasonlítás* létrejöhet személyiségdimenzióknak, vagy környezeti tényezőknek köszönhetően. Biztosan emlékszünk rá, hogy a pesszimistább szemléletű emberek, valamint azok, akik inkább külső kontrollnak tulajdonítják a dolgokat, hajlamosabbak a lefelé történő összehasonlításra (szomorú, de nagyszerű példa erre a depresszió, mely tünetegyüttes egyik eleme a folytonos lefelé történő hasonlítás). Környezeti elemként előidézheti a lefelé történő összehasonlítást szorult anyagi, vagy egészségügyi helyzet is, esetleg a beszűkült lehetőségek. Aki szenved a munkahelyén, de végzettsége miatt nem tud más iparágban elhelyezkedni, megküzdési mechanizmusként nyugtathatja magát azzal, hogy „bezzeg az xy munkásoknak még nálam is rosszabb”. Egészségügyi problémák esetén pedig azt találták, főleg daganatos, rákos betegek

esetében, hogy a lefelé történő összehasonlítás jobb hangulattal és közérzettel, ritka esetekben pedig nagyobb gyógyulási rátával járt együtt.

Azon túl, hogy az iskola elsőként ad lehetőséget az emberek összehasonlítására, még egy fontos új eszköz kerül a képbe: a képességek fogalma és felmérése. Az iskolai évek alatt először kerül sor rá, hogy a gyerekek „hivatalos” visszajelzést kapjanak a képességeik szintjéről, átfogó értelemben pedig az **intelligenciájukról**. Ilyenkor állapítják meg róluk először (természetesen a tanárok által, sokszor hasraütésszerű módszerrel), hogy ki intelligens gyerek, és ki nem az. Ez a kezdeti megállapítás hosszú távú hatásokkal jár.

A következmény azonban nem mindig ugyanaz, nagyrészt függ az egyén intelligencia felfogásától is. Alapvetően két elképzelés létezik az intelligenciáról. Az egyik elképzelés szerint az intelligencia egy *egészleges, változatlan dolog*, melyen nem lehet javítani, nem lehet fejleszteni. A másik tábor azt vallja, hogy az intelligencia egyfajta *járadékos tulajdonság, melyet gyakorlással és fejlesztéssel lehet javítani*. A következmény szinte magáért beszél. Azok a diákok, akik állandóként tekintenek az intelligenciára nem fognak különösebb törekvéseket tenni, hogy változtassanak a jegyeiken, míg akik változékonynak képzelik el, valószínűleg fognak. Dweck kutatásai szerint iskolákban elég volt tájékoztató jellegű órákat tartani az intelligencia változékonyságáról és fejleszthetőségéről, hogy hónapokon át megjelenő tanulmányi átlag javulást idézzenek elő.

A képességek felmérése kapcsán érdemes az intelligencia megközelítések mellett megemlíteni a „**nagy hal kis tó**” hatást is. Ez nem más, mint az a jelenség, amikor egy adott képességekkel rendelkező egyén egy képességeihez mérten alacsonyabb környezetben kerül megmértetésre. Ez gyakran megeshet például falusi iskolákban, ahol az oktatás esetleges alacsony színvonala miatt egy közepes képességekkel rendelkező diák is tud kitűnő lenni. Ez komoly veszélyeket rejt magában, hiszen az ilyen „nagy hal” személyek önhibájukon kívül azt fogják gondolni magukról, hogy kifejezetten jó képességekkel rendelkeznek, ám amikor valódi megmértetésre kerül a sor (például felvételi, érettségi, vagy az egyetemi tanulmányok első évei) hatalmas csalódások áldozatai lesznek, melyeknek köszönhetően önértékelési zavarok léphetnek fel, szorongás és depresszió alakulhat ki. Természetesen ez a jelenség nem csak a gyerekeket fenyegeti. Gyakran tapasztalható, hogy például falusi háziorvosok, akik a könnyebben kezelhető hétköznapi nyavalyákkal gond nélkül elbánnak, komolyabb problémák esetében sem

hajlandóak fejlettebb, városi kórházi kezelésre küldeni a betegeket, mert tévesen az az elképzelés él a fejükben, hogy ők és a rendelőjük az orvosi képességek legfelsőbb szintjét képviselik.

A kialakuló szerepeknek, az összehasonlításnak és a képességekről alkotott elképzeléseknek köszönhetően a diákok könnyen lesznek **sztereotípiák** áldozatai. A képességekről alkotott elképzeléseknek csupán kevés köze van ehhez: aki úgy véli, hogy tud változtatni a dolgokon, az könnyebben ki tudja magát harcolni a sztereotípiából, valamint könnyebben megváltoztatja a véleményét egy olyan személyről, akit ő maga sztereotipizál. Ezzel szemben a szerepeknek hatalmas jelentőségük van. Amint egy diák bekerül egy szerepbe, és ezáltal sztereotípiá áldozata lesz, folyamatosan azt érzékeli, hogy a környezete elvárja tőle, hogy a szerepe szerint viselkedjen, így például egy rendetlennek titulált diák felé folyamatosan olyan jeleket küldenek a társai, amik szinte unszolják rá, hogy verekedést kezdeményezzen, vagy rosszkodjon az órán. Mivel, főleg fiatal korban, fogékonyak vagyunk a társak véleményére és a környezet adta visszajelzésekre, ezért az, hogy fiatal korban milyen szerepbe kényszerülünk és mit várnak tőlünk, egészen felnőttkorig meghatározhatja személyiségünket.

Erre kiváló példa, amikor az általános és középiskola alatt nyugodt és önérzetes diáklánynak tartott gyermek az egyetemre elkerülve elkanászodik. Az ilyen esetek pontosan azért következnek be, mert egész odáig egy adott szerepet közvetített a személy felé a környezete, ám az egyetem a legtöbb esetben mind helyileg, mind társas szempontból távol helyezkedik el az addigi élettértől, így az ott megismert társak nem feltétlenül közvetítik tovább a személy felé ezeket az elvárásokat.

Az utolsó jelenség, melyre fejezetünkben kitérünk az iskolai közeggel kapcsolatban az maga az **osztálytermi klíma** lesz. Természetesen az osztályközösség és az osztályban kialakult hangulat erőteljesen befolyásolni fog mindent, ami az osztályban történik. Fontos tényező, hogy az osztály tagjait képező diákok milyen háttérrel, milyen tulajdonságokkal érkeznek és hogy mi az az osztályhangulat amit az iskola és a tanárok támogatnak, illetve segítenek kialakítani. Ebben kiemelt szerepe van (mint minden csoport esetében) a vezetőnek, tehát az osztályfőnöknek. Itt érvényesek a már korábban tanult csoportdinamikai jelenségek, így ezt részletesebben nem fogjuk tovább tárgyalni.

Amit viszont még ki kell emelnünk, az a **tanár és tantárgy kapcsolata**. Szinte már hétköznapi bölcsességnek számít az a kijelentés, hogy a gyerek annyira szereti az adott

tantárgyat, amennyire az azt tanító tanárt kedveli. Bármennyire is egyszerűsítőnek tűnik ez a megállapítás, a kutatási eredmények alátámasztják az igazságtartalmát. Hollandiában végzett kutatások során például felmérték, hogy mennyire kedvelik a diákok az adott tantárgyakat tanító tanárokat, és mennyire kedvelik magát a tantárgyat. Az eredmények szerint a két jelenség kifejezetten magasan korrelált egymással, sőt, a tanár kedvelése jobban korrelált a tantárgy kedvelésével, mint amennyire a tanulmányi eredmény és a tantárgy kedvelése korrelált egymással. Ezen túl azt is megállapították középiskolákban végzett kutatás során, hogy azoknak a diákoknak, akik (legalább) hat éven keresztül nem szerettek egy tantárgyat az általános iskolában, elég volt egyetlen hónapnyi tanulás egy kedvelt tanárral, hogy megkedveljék a tantárgyat. Sajnos a jelenség fordítva is megjelent. Azok a diákok, akik általánosban nagyon kedveltek egy tantárgyat, gimibe kerülve egyetlen hónap alatt megutálták azt, amennyiben ellenszenves volt számukra a tanár. Fontos azonban kiemelni, hogy, főleg a fiatal életkorra való tekintettel és a korlátolt érintkezésnek köszönhetően, a diákok nem is annyira a tanár személyét fogják kedvelni vagy utálni, hanem a hangulatot, melyet teremt a tartott órák során. Ezért is lenne fontos, hogy a tanárok ne csupán a saját tantárgyaikban legyenek járatosak, de alapvető pszichológiai, csoportdinamikai és vezetői ismeretekkel és kompetenciákkal is rendelkezzenek.

6. fejezet: Környezeti problémák

Bár a szociálpszichológia elsősorban az emberek és csoportok között megjelenő mechanizmusokat tanulmányozza, sok kutatás fókuszában nem a társas környezet hatása áll, hanem a fizikai környezetünk ránk gyakorolt hatása. Ez a kutatási irányzat sokszor merít az evolúciós pszichológiai eredményekből és magyarázatokból is, valamint az interkulturális pszichológia területeiből. Ezt a kutatási irányzatot környezeti pszichológiának nevezik.

Már korábban is említettük azt a jelenséget, hogy az emberek többsége *preferálja a dombos, vagy hegyes, erdővel borított tájakat, kiváltképp, ha folyó, vagy tó is található rajta*. Erre könnyű magyarázatot találnunk, hiszen törzsfelődésünk során többnyire az ilyen tájak megtalálása és benépesítése jelentette a túlélésünk kulcsát. Ez a preferencia pedig olyannyira bennünk maradt, hogy még azok a személyek is, akik bevallásuk szerint

jobban szeretik a nagyvárosi életet és a betondzsungelt, nyugodtabb és egészségesebb fiziológiás jeleket mutatnak amikor hegyes és erdős tájakról mutatunk nekik képeket, mint akkor, amikor nagyvárosokban készült fotókkal találkoznak.

Bár nem feltétlenül gondolnánk, de a vidék jellegéhez hasonlóan rengeteg olyan környezeti elem van, mely ilyen egyértelmű módon hatást fejt ki ránk, még akkor is, ha ennek nem vagyunk tudatában, vagy kifejezetten az ellenkezőjét gondolnánk magunkról. Sokan érvelnek például a hideg, vagy éppen a meleg éghajlatok „jobbsága” mellett, ám rengeteg laborvizsgálat kimutatta, hogy az emberi szervezet akkor érzi a legjobban magát, és a személyek is akkor számolnak be a legnagyobb komfortérzetről, amikor a helység *20 Celsius-fok körüli hőmérsékleten* van tartva. Munkapszichológiai kutatások pedig rendre kimutatták, hogy az *alaposan megvilágított munkakörnyezetben megnő a teljesítmény*.

Nagyon érdekes eredmények kapcsolódnak a zajhoz is. Kimutatták például, hogy a magas környezeti zaj (forgalomnak a zaja, munkagépek, stb.) nem csak kényelmetlenségérzetet okoznak, de alacsonyabb teljesítménnyel is együtt járnak. Kimutatták, hogy azokban az iskolákban, melyek közelebb helyezkedtek el forgalmas úttestekhez, alacsonyabb tanulmányi átlagokkal rendelkeztek az évfolyamok, mint olyan iskolákban, ahol a zaj kevésbé jutott be a tantermekbe. Sőt, még arra is vannak eredmények, hogy az úttest mellett elhelyezett iskolákon belül is rosszabb volt a tanulmányi átlaga azoknak az osztályoknak, akik gyakrabban tanultak az úttestre néző osztálytermekben, mint azokban az osztályokban, akik inkább az úttesttel ellentétes oldali termekben tanultak napközben.

Hétköznapi zajok tekintetében pedig azt találták, hogy sokkal jobban irritálnak minket azok a zavaró tényezők, melyeknek számunkra ismeretlen forrása van. Illetve, még ha ismerjük is a forrást, egyéni különbségek vannak abban, hogy ki milyen zajokat képes jobban elviselni, így a zavaró környezeti tényezők esetében inkább szubjektív irritáltságról beszélünk. Ezen környezeti tényezők figyelembevételével történő várostervezést, munkakörtervezést és építészetet szokás **társadalmi tervezésnek** nevezni, melynek a kezdetekben kiemelkedő alakja volt Robert Sommer.

A környezeti hatások felmérése mellett a szociálpszichológiának, és talán az alkalmazott szociálpszichológiának méginkább kiemelkedő szerepe van egy másik, környezetet érintő területen: a környezeti problémák és katasztrófák jelenségkörében. Jelen korunkban az egyik legaggasztóbb természeti katasztrófa, mely a világ egész részét

érinti, a **globális felmelegedés**. Annak ellenére, hogy a veszélyre már évtizedekkel ezelőtt felhívták a tudósok a figyelmet, meglepő módon az USA-ban végzett felmérések szerint a lakosság közel 80% úgy véli, hogy még a tudósok közt sincs egyetértés abban, hogy a globális felmelegedés egy létező, reális fenyegetés-e, vagy csak kamuhír. Hiába a javaslatok és az óvintézkedések, nagyon kevés ember igyekszik tenni a probléma ellen a hétköznapiak során, akár magánemberként, akár mint felelősséggel rendelkező vezetőként. A globális felmelegedés azonban, bármennyire is aggasztó, csupán egy a rengeteg környezeti veszély közül.

Annak érdekében, hogy a veszélyt idejében elhárítsuk hatékony intervenciók programokat kell kidolgoznunk, melynek érdekében szükséges tudnunk, hogy mely viselkedések járulnak hozzá jelentős mértékben a probléma kialakulásához és fennállásához, mely faktorok idézik elő ezeket a viselkedéseket, és mely beavatkozási irányelv fogja legvalószínűbben támogatni a természettudatos viselkedést.

A **természettudatos viselkedés** nem más, mint azok a cselekvések, amelyek során megváltoztatjuk a környezeti nyersanyagok és erőforrások elérhetőségét, vagy megváltoztatjuk az ökoszisztéma/bioszféra dinamikáját és struktúráját, ezáltal pozitív hatást gyakorolva az emberi jólétre, jólétre és egyéb értékekre, melyeket fontosnak tartunk, anélkül, hogy a környezetben maradandó vagy súlyos károkat okoznánk.

A legtöbb környezetet érintő probléma felfogható **társas dilemmaként** is, vagyis olyan helyzetként, amelyben az egyéni és a csoportérdek ütközik egymással. Nagyon jó erre a megújuló energiák esete. Nagyon sok szervezet megengedhetné magának, hogy napelemeket felszerelve és szélenergiaátalakítókat alkalmazva átálljon a megújuló energiahordozók használatára, így óvva a környezetet, ez azonban hatalmas anyagi beruházásokkal járna és valószínűleg több éves profitcsökkenést vonna maga után. Egy ilyen helyzetből akkor lesz a legbiztosabban és a leggyorsabban probléma, amikor a résztvevők jelentős hányada a saját érdeket helyezi előtérbe, hiszen ekkor, az előző példánknál maradva, csak nagyon kevés szervezet fog átállni megújuló energiahordozók használatára, így a probléma továbbra is fennáll.

Szerencsére az embereknek, lévén eredendően társas lények vagyunk, alapvető motivációjuk van arra, hogy a közös jó érdekében lépéseket tegyenek. Ez többnyire a **normaaktivációs modell** által leírt mechanizmusok mentén lép működésbe. A modell lényege, hogy adott viselkedések a személy normáink és az érzékelt morális kötelesség

hatására lépnek működésbe. Ha tehát egy egyén személyes normái megkövetelik, hogy természettudatos módon éljen, úgy valószínűleg gyakrabban fog természettudatos viselkedést követni. Ennek a viselkedésnek a megjelenése szintén gyakoribb, ha az adott helyzetben ki van hangsúlyozva a személyek felelőssége. A személyes normák többnyire akkor lépnek működésbe, amikor egy személy tudatába kerül a viselkedésének másokra és környezetére gyakorolt negatív hatásának, és ha úgy gondolják, hogy van lehetőségük változtatni a következményeken.

A normaaktivációs modellel szemben antagonista mechanizmusként azonban működésbe léphet az úgynevezett **önös tagadás**. Ez egy olyan tagadás, amellyel a személy mentesíteni tudja magát a morális kötelességek alól és igazolni tudja/mentséget tud találni rá, hogy miért nem tanúsít környezettudatos viselkedést. Az önös tagadásnak négy fajtáját különítjük el, amelyek a következők:

- *A környezeti problémák figyelmen kívül hagyása, torzítása, vagy minimalizálása:* A környezetünk egy összetett rendszer, így sokan érvelhetnek amellett, hogy az emberiség szerepe, főleg az ő szerepe, túl kicsi ahhoz, hogy bármiféle valós problémát is tudjunk okozni a környezetünkben.
- *Saját felelősség csökkentése:* Sokan szoktak védekezni azzal, hogy egy ember hozzájárulása semmit sem számít, hiszen igazából a multicégek és az államok teszik tönkre a környezetet, így a magánemberek gyakorlatilag semmit sem tehetnek az ügy érdekében.
- *A szükséges képességek és kompetenciák tagadása:* Erre lehet példa, ha valaki tudja, hogy az autóvezetés káros a környezetnek, de azzal védekezik, hogy autó nélkül nem tudna időben beérni a munkahelyére, stb.
- *A törekvések hatástalanok:* Hasonló a felelősség csökkentéséhez, ám ebben a személy nem a rá nehezedő felelősséget tagadja és tolja át a nagy szervezetekre, hanem az egyéni törekvéseket tekinti hatástalannak a nagy egészhez képest.

A normák és a tagadás mellett az **értékek** is fontos szerepet játszanak a környezettudatos viselkedésben. **Schwartz** (1992) úgy definiálta az értéket, mint egy helyzetfüggetlen kívánatos cél, amely fontosságában változékony és kiemelt vezető

szerepet tölt be egy személy vagy társas lény élete során. A környezetről szóló szakirodalomban többnyire három érték irányultságot különböztetnek meg:

- *Egoiztikus értékorientáció:* Az egyén a személyes haszon maximalizálására törekszik.
- *Altruiztikus értékorientáció:* Az egyén mások jóllétének az elősegítésére törekszik.
- *Bioszférikus (vagy ökocentrikus) értékorientáció:* Az egyén a természetet és a természeti lényeket részesíti előnyben környezeti viselkedése során.

Szintén fontos szerephez jutnak a **szokások**. Mint tudjuk, a szokások fő feladata, hogy *egyszerűsítsék a hétköznapijainkat*. A legtöbb szokás adott cél elérése érdekében születik meg és jellemző rájuk, hogy bizonyos tényezők hatására maguktól is működésbe lépnek (pl.: akik sokat gépelnek számítógépen és megszokják, hogy időről időre használják a gyorsmentés billentyűkombinációját, gyakorta megnyomják azt akkor is, amikor csak a böngészőben írnak valamit, mert a gépelés folyamata önkéntelenül is aktiválja ezt a beidegzett szokást). Gyorsan összefoglalva nézzük át a szokások három fő jellemzőjét:

- *Specifikus cél jelenlétében aktiválódnak:* Például, ha le akarok ülni a kanapéra, szokásszerűen lerúgom a papucsot a lábamról.
- *A szokást alkotó viselkedés gyakrabban ismétlődik, ha a végkimenetel kedvező:* Az otthoni viselet kényelmesebb, mint a munkahelyi öltözet, így idővel hazaérkezés után szokásosan átöltözünk.
- *Szokássá alakult válaszreakciókat kognitív folyamatok mediálják:* Ha valaki gyakran flörtöl hölgyekkel, hogy a társaságukat élvezhesse, könnyen lehet, hogy egy állásinterjún ezen cselekvéséhez köthető elemeket fog felhasználni, mert a helyzet kognitív struktúrája (saját magunk minél pozitívabb színben történő feltüntetése a másik lenyűgözése és személyes haszon elérése érdekében).

A szokások tehát olyan viselkedések, melyeket kognitív struktúrák léptetnek működésbe, a memóriában tároltak és onnan hívódnak elő a megfelelő ingerek jelenlétében. A szokások annyira automatikussá tudnak válni ezáltal, hogy kutatások is igazolták, amikor erősen beidegződött szokások köthetőek egy helyzethez, olyankor a szándékok nem állnak kapcsolatban a viselkedéssel.

Ismerve a környezeti viselkedéssel kapcsolatos jelenségeket könnyen összegezni tudjuk tehát, milyen eszközökkel tudjuk támogatni a környezettudatos viselkedést. Először is az *információs kampányok* sokat segíthetnek, hiszen fel tudjuk velük hívni az emberek figyelmét a problémákra. Fontos, hogy folyamatos *visszajelzés* érkezzon az emberek felé és tájékozottak legyenek arról, hogy milyen hatással voltak eddig a probléma megszüntetésére.

Jó megoldás lehet, ha *viselkedéses elköteleződést* idézünk elő az emberekben. Ezt könnyen el tudjuk érni környezettudatos szokások kialakításával, illetve különböző embertömegek célirányos felszólításával az ügy érdekében. Állami szintű intézkedések is segíthetnek az eseten a *következmények megváltoztatásának stratégiájával*. Az ösztönzők módosításával támogatni tudjuk a környezettudatos viselkedést, és büntetések bevezetésével csökkenteni tudjuk a káros viselkedések észlelt hasznosságát. Árazási változtatásokra is van lehetőség, megkönnyíthetjük a magánemberek és szervezetek számára, hogy kedvezményesen férhessenek hozzá a környezetbarát eszközökhöz és berendezésekhez, valamint illegálissá tehetünk olyan módszerek alkalmazását, melyek köztudottan károsak a környezet számára.

7. fejezet: Egészség és betegség

A betegség és egészségtelen életmód, noha leggyakrabban az egyén szempontjából szoktunk beszélni róla, rengeteg terhet ró a társadalomra, így az egészségtelen életmódot eredményező viselkedések kutatása fontos szerepet játszik a szociálpszichológián belül. Nem csak anyagi veszteségei vannak az egészségtelen életmódnak a korlátolt munkaképesség és kimaradó munkaórák miatt, de rengeteg erőforrásba is kerül a betegek ellátása. Természetesen vannak betegségek, járványok, melyek akaratunkon kívül betegítenek meg minket, azonban nagyon sok ember a szokásaiknak és viselkedési mintázataiknak köszönhetően kerülnek bele és követnek egészségtelen életmódot.

Amikor egy csecsemő megszületik, az adott vidéken fennálló jelenségek fényében meg tudjuk állapítani, hogy mekkora lesz a *várható élettartama*. Ezt abból számítják ki, hogy az adott populációban átlagosan hány évet élnek az emberek. Az egészséggel kapcsolatosan az alkalmazott szociálpszichológusok egyik fő feladata, hogy különböző intervenciók és programok kidolgozásával promotálják az egészségesebb életmódokat,

ezáltal növelve az adott populációban élők várható élettartamát. Másik fő feladata, szintén az egészséges életmódhoz kapcsolódóan, azoknak a viselkedéseknek a támogatása, melyek csökkentik a járványok terjedését, és magasabb gyógyulási esélyt biztosítanak azoknak, akik már valamilyen megbetegedésben szenvednek.

Elsőként az egészséges életmód kialakítása, illetve a káros szokások elkerülésének fontossága szempontjából fogunk a témáról beszélni, legfőbb példánk pedig a dohányzás lesz. Az egészségtelen szokások megszüntetése érdekében háromféle módon tehetünk. Először is fontos tudnunk, hogyan tudjuk csökkenteni annak az esélyét, hogy a populációban megjelenjen az adott egészségtelen életmód. Ezek a programok a káros szokások kialakulását hivatottak meggátolni, vagyis ebben az esetben **elsődleges prevenció**ról beszélünk. Ezen túl fontos megtudnunk, hogy mely meggyőzési technikák milyen esetben alkalmasak arra, hogy a már kialakult egészségtelen életmódról leszoktassuk az embereket, vagyis változást idézzünk elő a viselkedésben. Harmadrészt pedig fontos tudnunk, mely programokkal tudjuk promotálni az egészséges beteg viselkedést, tehát elérni azt, hogy a betegségben szenvedő személyek betartsák az orvosi előírásokat és viselkedésükkel elősegítsék saját gyógyulásukat.

Ahhoz, hogy el tudjunk indulni ezen a területen, érdemes először is figyelembe venni, mely motivációk következtében alakulnak ki a nemkívánt életmódok. Ennek modellezésére már több elmélet is született, köztük az egészség elképzelés modell, az oltalmazó motivációs elmélet, és az egészséges cselekvés folyamatok megközelítése. Ezek a modellek többnyire két különböző szinten kezelik az egészségtelen életmódhoz kötődő viselkedéseket: a **motivációk** és az **énhatékonysággal kapcsolatos elvárások** szintjén.

Mint minden élőlénynek, az embereknek is alapvető motivációjuk van az életben maradásra. Az azonban, hogy ez a motiváció mikor lép érvénybe függ az egyén **veszélypercepciójától**. Amennyiben az egyén nem látja úgy, hogy valamilyen szempontból veszélyben lenne, az énfenntartó mechanizmusok nem lépnek életbe. Emellett fontos az **észlelt sebezhetőség** is, mely sokban függ a *szubjektív jóllétől*, de elsődlegesen a *személy egyéni kortörténetétől*, a *családi történetektől* és a *másokhoz történő összehasonlítástól*.

A dohányzás esetében például, várható módon, sokkal nagyobb a lakosságban a dohányzók száma azokban az országokban, ahol kevésbé ismertek annak káros következményei. Szintén gyakori, hogy valaki ismert olyan embert, aki egész végig

dohányzott, mégis megélte akár a 90 életévet is. Nem szabad elfelejtenünk azonban, hogy ez csak a kiugró eset torzítása, a valóságban valid orvosi eredmények mutatják, hogy a dohányzás évekként tudja csökkenteni a várható élettartamot, mind a dohányzó, mind a közvetlen környezete számára.

Amennyiben a személy belátta, hogy veszélyben van, és felismerte, hogy nem sebezhetetlen ezzel a kockázattal szemben a következő két jelenség, amely az egészség ellen dolgozik, az **irreális optimizmus** és az **észlelt fontosság**. Az irreális optimizmus esetében, noha a személy tisztában van a kockázatokkal, valamiért mégis úgy gondolja, hogy ő lesz az a minimális százalék, akit nem fog károsan érinteni ez az életmód. Ez fakadhat például abból, hogy valaki „soha nem szokott beteg lenni”, ezért úgy gondolja, hogy akkor a dohányzástól sem pont ő fog rákot kapni. Az észlelt fontosság szintén összehasonlításon alapszik, ilyenkor a személy elsődlegesen azt veszi figyelembe, hogy az ő helyzetében mekkora prioritást élvez ennek a cselekvésnek az elhagyása. Egy rossz körülmények között élő személy, aki minden nap hatalmas stresszt él át, annak tudatában, hogy tudja, a dohányzás káros az egészségére, mégis dohányzik és azzal védekezik, hogy „enélkül csak még rosszabb lenne, mert összeomlanék”, illetve hasonló felmentésekkel. Az észlelt fontossághoz szintén hozzátartozik az adott egészségtelen életmód/betegség halálozási rátája, valamint a kezelésének a hatékonysága.

Szintén jelentős mechanizmusok az **elhagyási hiedelmek** (Bandura, Barbaranelli, Caprara és Pastorelli, 1996), melyek segítik csökkenteni az átélt szorongást és rettegést a káros következményekkel szemben, anélkül, hogy fel kéne hagyni az egészségtelen életmóddal. Tipikus példa erre, amikor valaki azzal védekezik, hogy ha a dohányzás valóban ennyire káros lenne, akkor a kormány látványosabban fellépne ellene. Ide hozhatjuk még a **pozitív kimenetek elvárását** is (Bandura, 1986), mely arról szól, hogy mekkora mértékű és jelentőségű egészségügyi és társas nyereségre számít a személy az egészséges életmódra történő áttéréskor. Hazai példákban ez többnyire nem túl jelentős motivációs előny, hiszen a társadalom alapvetően nem ítéli el a dohányzókat, sőt, kimondatlanul még mindig sok közegben élnek azok a téves sztereotípiák, melyek szerint a dohányzás érettebb és magabiztosabb jellemvonásnak köszönhető. Ezzel szemben a nyugati országok társadalmi előrébb járnak, Németországban például már jellemző, hogy a magasabb társadalmi rétegekben személyiség és jellembeli gyengeségnek tartják, ha valaki dohányzik, így ezekben a kultúrákban a leszokás pozitív hasznát képezi a társadalmi megbélyegzés megszüntetése is.

Az énhatékonysággal kapcsolatos elvárások lényegében azt takarják, hogy mekkora erőt érez magában a személy, hogy véghez vigye a viselkedés megváltoztatását. Ez nem csupán egészségtelen életmódok megszüntetésénél, de egészséges életmód kialakításánál is fontos szerepet játszik. Gyakran hallani olyat, hogy valaki megpróbált már leszokni a dohányzásról, de nem ment neki, mert már túlságosan rászokott, illetve, hogy megpróbált minden héten edzésre menni, de idővel belefáradt és elunta. Itt fontos megjegyeznünk, hogy ezek a kifogások többnyire olyan esetekben születnek, amikor a személy csak szóban határozta el magát a változtatásra, de tényleges motivációt nem érzett ezzel kapcsolatban, illetve, ha nem kapott megfelelő társas támaszt a változás végig viteléhez. Természetesen a legnagyobb ellenfelünk, a korábban említetteken túl, a szokás berögzöttsége, melyet le kell küzdeni.

Dohányzás esetében gyakran beleeshet valaki abba a hibába, hogy bár őszintén elhatározta, le fog szokni, egyszerűen a megszokás hatalma alatt ösztönösen is rágyújt a munkahelyén, és csak a sokadik szívásnál veszi észre, hogy dohányzik. Ennek oka az, hogy a **szándékok** pszichológiailag csupán azt határozzák meg, hogy mit szeretnének elérni, azt azonban, hogy ezt mikor, hogyan, és milyen viselkedéssel fogjuk elérni, nem tartalmazzák. Ezzel szemben a *beépített szándékok* pontos utasításokat tartalmaznak ezzel kapcsolatban (Golwitzer és Schaal, 1998). Ez a módszer olyan technikákat tartalmaz, mint például a kinyilatkoztatott döntések (pl.: „Amikor hazaérek pénteken, elmegyek a konditerembe.”). Kutatási eredmények szerint amikor a személyek ténylegesen, hangosan kijelentik, vagy papírra leírják, hogy mikor, mit és hogyan fognak tenni a változás érdekében, drasztikusan megnő annak a valószínűsége, hogy a megfogalmazott változás bekövetkezzon.

Sok esetben, többek között a dohányzás kérdésében is, maga a szokás nem kifejezett szándékból jön létre, hanem inkább hajlandóságból. A **viselkedéses hajlandóság** azt jelenti, hogy egy személy mennyire nyitott az adott cselekvés elvégzésére. Ennek a viselkedéses hajlandóságnak a csökkentése is elsődleges prevenciósi technika lehet, melynek fő eszköze a szerepek prototipikus képének megváltoztatása (pl.: a filmekben és sorozatokban törekedjünk rá, hogy az ábrázolt fiatalok ne dohányozzanak, illetve ha mégis, akkor azok a történetben a perifériákon mozgó személyek legyenek, ezzel összekötve a viselkedést egy nemkívánatos szereppel).

Az életmód megváltoztatásának folyamataira léteznek úgynevezett **szakaszmodellek**. Ennek egyik kiváló példája a **transz teoretikus modell** (TTM)

(Prochaska DiClemente és Norcross, 1992). A TTM öt szakaszra bontja a viselkedés megváltoztatásának folyamatát, melyek a következők:

- **Megfontolás előtti szakasz:** A személy nem motivált rá, hogy megváltoztassa a viselkedését.
- **Megfontolás szakasza:** A személy már fontolgatja, hogy változtatni kellene a viselkedésén, ám a tényleges erőfeszítés megkezdését még halogatja.
- **Előkészületi szakasz:** A személy rövidtávon megkezdte az új viselkedés bevezetésének megtervezését.
- **Cselekvési szakasz:** A személy belekezdett a viselkedés megváltoztatásába, de itt még aktív erőfeszítést igényel, hogy ne hagyjon fel a törekvéseivel.
- **Karbantartási szakasz:** Az új viselkedés beépült a régi helyére és immáron folyamatos figyelem nélkül is ennek gyakorlása történik.

A szakaszokat nem lehet kihagyni, illetve átugrani, ám vissza lehet esni egy korábbi szintre. A szakaszok folyamán a különböző szinteken különböző szakasz-specifikus feladatok várnak a személyekre ahhoz, hogy tovább léphessenek a következő szakaszba. Dohányzás esetében például a megfontolás előtti szakasz fő feladata, hogy a személy feldolgozza azokat az információkat, melyek fényében ráébred, hogy a dohányzás egy nemkívánt viselkedés, míg a megfontolás szakaszában információkat kell gyűjtenie arról, hogy miért érdemesebb egészségesen élnie. A különböző szakaszok esetében különböző intervenciós stratégiák bizonyulnak hatékonyak, így fontos, hogy tisztában legyünk az általunk megcélzott populáció helyzetével.

Amennyiben nem életmódról, hanem betegségekről beszélünk, szintén fontos szempont az egyén által birtokolt **betegség hiedelmek** (Moss-Morris és munkatársai, 2002). Ezek a betegség-hiedelmek foglalják magukba, hogy az egyén milyen tüneteket tulajdonít a betegségnek, és mennyire tartja azokat az adott betegség árulkodó jelének.

Betegséges esetében természetesen nem viselkedés megváltoztatás történik, hanem gyógyulás, melynek folyamatában kiemelt szerepe van az *orvos-beteg kapcsolatnak* (Myers és Midence, 1998). Szintén fontos szerepet tölt be a beteg szociális környezete is, illetve az ebből eredő támogatás mértéke, vagyis a **társas támasz**. A társas támasznak három fajtáját különítjük el:

- *Érzelmi támasz:* Meghallgatás, empátia és megértés tanúsítása, stb.

- *Tapasztalási támasz:* Segítünk a betegnek értelmezni a benne lezajló érzelmeket és gondolatokat.
- *Instrumentális támasz:* Segítségnyújtás oly módon, mely leveszi a betegről a terheket, például a házvezetés átvételével, vagy a napi sütés-főzés megoldásával.

Mindezek fényében hogyan tudjuk tehát promotálni az egészséges életmódot és az egészség tudatot? A legtöbb program és mozgalom központi eleme az információ eljuttatása a megfelelő személyekhez. (Itt érdemes visszaemlékezni rá, hogy bár sokszor hasznos lehet ez a módszer, a tudás-deficit modell nem minden esetben ad magyarázatot a cselekvés gyakorlására, vagy nem gyakorlására.) Ami fontos a célközönség felé közvetített üzeneteinkben, az a **félelem kedvezése**. Az üzeneteinknek kellő mértékben fel kell hívniuk a figyelmet a veszélyre és a problémára, hiszen különben komolytalannak és fölöslegesnek hathat. Ellenben, ha megoldás és javaslatok nélkül ijesztgetjük az embereket, szintén nem tudjuk elősegíteni a változást. Tehát az üzenetnek figyelemfelkeltőnek és támogatónak kell lennie, hogy igazán hatásos legyen.

Az üzeneteinket a mai világban leginkább kétféleképpen tudjuk eljuttatni az emberekhez. Az első megoldás, hogy a *tömegkommunikációt* használunk. Ebben az esetben fontos, hogy az üzenet a lehető legkevesebb specifikus elemet tartalmazza, tehát a felvételeken látható személy egy prototipikus, átlagos polgár kinézetét adja, a bemutatott helyzetek hétköznapiak és gyakran előfordulónak tűnjen. A másik út a *személyre szabott meggyőzés*, melyben nagy segítségünkre vannak a fejlett számítógépek és alkalmazások. Ezek segítségével felhasználhatjuk a személy keresési előzményeit és a közösségi médiákon közzétett preferenciáit, hogy eredményesebb üzenetet készíthessünk a számára. Mindkét módszernek vannak előnyei és hátrányai is. A tömegkommunikáció gyorsabb és olcsóbb, hiszen elég csak egy ingeranyagot elkészíteni, ráadásul egyszerre sok embert érünk el vele, viszont kevésbé érinthetik meg a személyt, így kevésbé garantált a hatékonysága. A személyre szabott üzenetek ezzel szemben nagyobb valószínűséggel érnek el változást, viszont sokkal költségesebbek, hiszen hatalmas méretű adatbázis létrehozását követelik meg, ráadásul az üzenet csak lassan ér célba, mivel a személynek fel kell keresnie azokat az oldalakat és alkalmazásokat, melyekben közzétesszük őket. Szintén fontos az üzenetek átadásának körülményei. Itt is érvényesek a már korábban tanult információk központi-, illetve perifériás feldolgozásának ismérvei.

Az utolsó szempont, amit a prevenciós, illetve intervenciós üzenetknél figyelembe kell vennünk, az a közvetíteni kívánt nyereség és veszteség. Egy dohányzás ellen indított kampány üzenete *nyereség-keretezett*, ha leginkább a dohányzásmentes élet előnyeire hívja fel a figyelmet, míg *veszteség-keretezett*, ha inkább a dohányzásból adódó költségekre fektet nagyobb hangsúlyt. Érdekességképpen az emberek nem ugyan úgy reagálnak a veszteségre és a nyereségre. Kutatások kimutatták, hogy az emberek hajlamosabbak a kockázatok elkerülésére, ha a biztonságos viselkedés előnyeit helyezik előtérbe, míg kockázatvállalóbbakká válunk, ha a viselkedések potenciális veszteségére hívjuk fel a figyelmet (Tversky és Kahneman, 1981).

Ez azért van, mert a nyereségek felhívásakor előtérbe kerül, hogy mennyi mindenünk van már, így motiváltak leszünk azok megtartására, míg a veszteségek hangsúlyozásakor az úgynevezett „már nincs mit veszíteni” hatás léphet érvénybe. Ennek fényében úgy találták, hogy ha egy egészséget támogató viselkedés némi kockázattal vagy bizonytalansággal jár (például veszélyes műtét miatt), akkor a veszteség-keretezett üzenetek voltak a hatékonyabbak, míg amikor a kívánt viselkedés könnyen véghezvihető és biztos a kimenetel, a nyereség-keretezett üzenetek bizonyultak eredményesebbnek. Továbbá jellemző az is, hogy a prevenciós üzenetek esetében szintén a nyereség-keretezés a jobb módszer, míg az intervenciós technikák promotálásakor a veszteség-keretezés tűnik eredményesebbnek.

8. fejezet: Mentális egészség és szociálpszichológia

Minden ember számára fontos, hogy mentális egészségnek örvendhessen. Ennek ellenére a mentális zavarok az egyik leggyakoribb probléma a felnőtt populáció körében, a populáció közel 30 százaléka diagnosztizálható valamilyen mentális zavarral. A mentális zavarok nem csupán az egyén számára megerőltetőek és megrázóak, de a közvetlen környezetére és a társadalomra is terhet rónak. Csak Angliában például a 2000-es évben több, mint 9 milliárd fontba került a depressziós személyek kezelése, melyből 8 milliárdod a betegség miatt elveszített munkanapok okoztak. Nem csak az egyénnek, de a társadalomnak is érdeke tehát, hogy megelőzze és csökkentse a mentális zavarok kialakulásának esélyét.

Az egyik leggyakoribb mentális zavar a **torzult testkép**. Az egyén testképe az a személyes percepció, mely során észleljük és kiértékeljük saját testünk fizikai megjelenését és tulajdonságait. Természetesen sosem leszünk képesek rá, hogy teljes mértékben objektíven láthassuk saját testünket (ráadásul maga a szépség is egy relatív, korszaktól és kultúrától függő jelenség), ám a szubjektíven észlelt képünk képes drasztikusan eltérni a valóságtól, mely esetben torzult testképről beszélünk.

Testkép kapcsán az az alapvető tendencia, hogy az ember hajlamos kis mértékben elégtelennek tekinteni saját külsőjét, ez azonban teljes mértékben egészséges, hiszen ebből fakad a motivációnk, hogy jobban odafigyeljünk rá, egészségesebb életmódot alakítsunk ki és észrevegyük az esetleges káros elváltozásokat. A testkép tekintetében jellemző némi eltérés és sajátos tendencia a nemekre. Úgy tűnik, hogy a nők hajlamosak sokkal teltebbnek és súlyosabbnak látni magukat, mint ami szerintük a vonzó és ideális lenne, míg a férfiak a jelenlegi kinézetüket többnyire a vonzó és az ideális közé helyezik. Érdekes azonban, hogy a férfiak a vonzó női testalkatot teltebbnek értékelik, mint ahogyan azt a nők gondolják a férfiatól, míg a nők a férfi elvárásokkal szemben a kevésbé testes férfi alakot tartják vonzónak, szemben a férfiak hiedelmeivel. Általánosságban pedig kijelenthetjük, hogy a nők sokkal kevésbé elégedettek a testükkel, mint a férfiak.

Az eltorzult testképnek sok káros következménye lehet, melyek között szerepel a csökkent önértékelés, de súlyosabb esetekben **táplálkozási zavarokat** is okozhat, úgy mint *anorexia nervosa*-t és *bulimia nervosa*-t.

Hatékonyan akkor tudunk küzdeni a torz testkép kialakulása ellen, ha tudjuk, hogy mely mechanizmusok állnak a háttérben. Immáron jól ismerjük a **társas összehasonlítás elméletét (Festinger, 1954)**. Vizsgálatokban kimutatták, hogy azoknak a személyeknek, akiknek jótestű (saját nembe tartozó) emberekről mutattak képeket idővel alacsonyabb elégedettségéről számoltak be a saját testüket érintően (felfelé történő hasonlítás). Fordított esetben, tehát amikor nem szép külsejű emberekről mutattak nekik képeket, idővel pozitívabban látták saját testüket (felfelé történő összehasonlítás). Ennek a jelenségnek a fontosságát leginkább a szépségideálokban és a szexszimbólumokban találjuk. Nem véletlenül régóta hangoztatott tény, hogy a média és a divat torzult és egészségtelen testkép ideált közvetít a társadalom és leginkább a fiatalok felé. Ennek hatása személyenként eltérő, hiszen nem mindenki érdekelt ugyan olyan mértékben a saját testét illetően.

A **sémaelmélet** szerint az egyéneknek egyedi sémáik vannak arra, hogy adott információkat hogyan dolgozzanak fel. Ami beleillik az egyén által alkalmazott kognitív sémastruktúrába, azoknak nagyobb fontosságot tulajdonítunk, és alaposabb kiértékelést kapnak. Így tehát a *testkép bevonódás* adja meg a testünkkel kapcsolatos fontosnak értékelt affektív, kognitív és viselkedéses komponenseket, melyek szerepet fognak játszani az önértékelés kialakulásában is. A *testkép kiértékelés* pedig az elégedettségünkből, illetve elégedetlenségünkből származó érzelmeket takarja.

Az egészségtelen ideálok közvetítésétől eltekintve azonban nem sok eszköz áll rendelkezésünkre, hogy elkerüljük a torzult énkép kialakulását. A problémának úgy tudjuk legegyszerűbben az elejét venni, ha támogatjuk az egészséges önértékelés kialakulását és növeljük az önbecsülést. Emellett pedig, ami mindenki számára egyértelmű megoldás, a *fizikai aktivitás* támogatásával tudjuk elérni azt, hogy az egyén szert tegyen az általa vonzónak értékel külsőre, ezzel csökkentve a teste miatt érzett elégedetlenségét.

Az eltorzult testkép mellett a **depresszió** az egyik legáltalánosabban előforduló mentális zavar. A depresszióról bővebben tanulunk a személyiséglélektan keretein belül, így most inkább a társadalmi vonatkozók szempontjából fogunk beszélni róla. A depresszió, mint tudjuk, nem egyenlő az egyszerű levertséggel és szomorúsággal. Hosszú folyamat eredményeképp alakul ki, mely során fontos szerepet játszik a személy társas környezete, gazdasági és társadalmi helyzete, valamint a gyermekkori élmények és tapasztalatok.

A depresszió tekintetében több felmérés is úgy találta, hogy a *nők körében gyakoribb* jelenség, mint a férfiak populációjában. Ennek magyarázatára több elmélet is született. Egyesek szerint ez azért lehet így, mert a legtöbb társadalomban a nők *kevesebb hatalmat birtokolnak*, így kiszolgáltatottabbnak érzik magukat. Mások *hormonális és idegi okokra* vezetik vissza, míg megint mások szerint a stresszel való megküzdési stratégiákban, vagyis a **coping mechanizmusokban** keresendő a válasz. A férfiakra jellemzőbb, hogy *probléma fókuszú* megküzdési stratégiát követnek amikor stressz éri őket, míg a nők inkább *érzelmi fókuszú* stratégiákat szoktak választani. Noha alapvetően egyik stratégia sem jobb a másiknál, az élet okozta helyzetekben mégis a probléma fókuszú stratégiák az eredményesebbek, hiszen ezáltal hamarabb megoldjuk a helyzetet és meg tudjuk szüntetni a stressz forrását.

A depresszió kialakulásához különböző pszichológiai mechanizmusok is hozzájárulnak. Ilyen például, az immáron sokat emlegetett, **társas összehasonlítás**. A depresszió nagyobb arányban fordul elő a gazdaságilag kedvezőtlenebb helyzetben lévő rétegek körében (nem meglepő módon), melynek egyik oka a társas összehasonlításból fakadhat. Mivel az alacsonyabb társadalmi és gazdasági státusznak örvendő embereknek *nincs, vagy csak kevés lehetőségük van a lefelé történő összehasonlításra*, így önkéntelenül is fölfelé kezdenek hasonlítani, mely következtében saját szegénységüket/nyomorukat még borzasztóbbnak fogják látni és nagyobb stresszt, valamint elégedetlenséget fognak átélni. A depresszió szintén *gyakori a perfekcionista és teljesítménykényszeres egyének körében*. Az ő esetükben hasonló mechanizmus állhat a probléma mögött: az egyének folyamatosan a jobbra törekednek, ezért *megállás nélkül felfelé történő összehasonlítást alkalmaznak*, mely hosszú távon negatív hatást gyakorol az énképükre és önbecsülésükre, ezzel növelve a depresszió kialakulásának kockázatát. A társas összehasonlítás a depresszió fennmaradására is jó magyarázatot szolgál. A depresszióra jellemző, hogy az egyének alulértékelik magukat és képességeiket és értelmetlennek érzik a cselekedeteiket. Ez a percepcióra is hatással van, hiszen önkéntelenül is olyan személyeket fognak társas összehasonlítási célpontnak választani, akikkel kapcsolatban ezen meggyőződéseiket igazolni tudják. Ez által azonban még több bizonyítékot gyűjtenek maguk számára a csökkentértékűségükről, tovább rontva a helyzetet.

A depresszió kezelése, lévén, hogy mentális zavarról van szó, a szociálpszichológusok kompetenciáin kívül esik, ám a megelőzésében sokat tudnak tenni. Egyrészt támogathatjuk, hogy a társadalomban *megfelelő üzenetet továbbítsanak az oktatási intézmények* a fiatalok felé, másrészt elősegíthetjük, hogy a különböző társadalmi rétegek *nagyobb megbecsülésnek* örvendhessenek és kevésbé legyenek kirekesztve, vagy lenézve a többi réteg által. Sok külföldi országban különböző *kognitív viselkedéses megelőző programokat* szerveznek a fiataloknak és serdülőknek, melyek során megtanítják őket arra, hogyan tudják nehéz helyzetekben is fenntartani a pozitív énképet és megőrizni az önbecsülésüket.

A harmadik leggyakoribb pszichológiai probléma a legtöbb társadalomban, noha nem feltétlenül minősül mentális zavarnak, a **párkapcsolati problémák**. Maga a párkapcsolati probléma nem minősül betegségnek (legalábbis a legtöbb társadalomban), azonban rengeteg fizikai és mentális problémát idézhet elő, úgy mint *depresszió*,

szorongás, alkohol és/vagy drogfüggőség, valamint súlyosan növelheti az öngyilkossági kockázatot is.

Szerencsére azonban a legtöbb esetben könnyű kideríteni, hogy milyen okból kifolyólag alakult ki párkapcsolati probléma. Az elsődleges és leggyakoribb magyarázatot a **kötődéelmélet** mutatja meg nekünk. A kötődéelmélet szerint (**Bowlby, 1969**) a gyerekek fiatal korukban öntudatlanul alakítják ki kötődési stílusukat aszerint, hogy milyen törődést kapnak a szüleiktől/nevelőiktől. Röviden felidézve a korábban tanultakat *három szervezett kötődési stílusról* beszélhetünk:

- **Biztonságosan kötődő:** Akkor alakul ki legvalószínűbben, amikor a gondozó mindig elérhető a számukra és kielégítik a gyerek szükségleteit, amikor azok diszstresszt élnek át.
- **Bizonytalan-elkerülő:** Akkor alakul ki legvalószínűbben, amikor a gondozó elutasítást mutat, felelőtlenül gondoskodik a gyerekről, vagy a gyermek fizikai és/vagy mentális abúzus áldozata lesz.
- **Bizonytalan ambivalens (ellenálló):** Akkor alakul ki legvalószínűbben, amikor a gondozó inkonzisztens, következetlen módon reagál a gyermek igényeire és szükségleteire.

Az elmélet szerint a gondozóval kialakított kötődési stílus és mintázat alapján készítünk *mentális képet arról, hogyan kell kinéznie egy diádikus kapcsolatnak*, így elsődleges meghatározója lesz az ember későbbi élete során abban, hogy milyen párkapcsolatokat keres és hogyan viselkedik bennük.

Bartholomew (1990) később kiegészítette ezt az elméletet, szerinte ugyanis az elkerülő kötődés kétféleképpen is meg tud nyilvánulni. Szerinte bizonyos részük szeretne egészségesen kötődni másokhoz, ám túlságosan félnek attól, hogy nyíltan és őszintén részt vegyenek egy diádikus kapcsolatban. Ezt nevezte **rettegő kötődési stílusnak**. Mások viszont reagálhatnak a gyermekkori tapasztalatokra úgy, hogy úgynevezett **elutasító kötődési stílust** alakítanak ki, mely esetében a személy egész egyszerűen nem kíván másokkal szoros diádikus kapcsolatot kialakítani. Ez alapján Bartholomew négy kötődési stílust különített el, melyeket két dimenzió mentén osztott fel: saját magunk globális észlelése és mások globális észlelése.

A kiegészített modellben tehát **biztonságos kötődés** akkor jön létre, ha *magunkat és másokat is pozitívan értékeljük*, míg abban az esetben, ha *csak magunkat látjuk*

pozitívan, de másokat negatívan, úgy az **elutasító kötődés** jelenik meg. Amikor a *magunkról alkotott kép negatív*, de *másokat pozitívan látunk*, úgynevezett **kényszeres kötődés** jelenik meg (ebben az esetben gyakori a túlzott dependencia is). Várható módon pedig amikor a *másokról és a magunkról alkotott képünk is negatív* a **rettegő elkerülés fog** megjelenni.

Több vizsgálat is próbálta megállapítani, hogy vannak-e olyan párkapcsolati problémák, melyek tendenciaszerűen adott kötődési stílussal járnak. Ennek kiderítésére önbeszámolás párkapcsolati kérdőíveket alkalmaztak. A következőket találták:

- *Biztonságosan kötődők*: Magasabb párkapcsolati elégedettségéről, párkapcsolati elköteleződésről és párkapcsolati bizalomról számoltak be, mint a többiek. Valamivel kevesebb párkapcsolatról számoltak be és párkapcsolataik valamivel hosszabbak voltak a többi csoporténál.
- *Kényszeresen kötődők*: Több párkapcsolati konfliktusról, alacsonyabb önuralomról és több komoly párkapcsolati problémáról számoltak be, mint a többiek, valamint eredménytelenebbnek találják magukat támogatásnyújtásban. Párkapcsolataik száma nem sokkal több, vagy kevesebb, mint a biztonságosan kötődőknek, viszont valamivel tovább tartanak (a kényszeres ragaszkodás és az egyedülléttől való félelem miatt). Emellett jellemzőbb, hogy fiatalabb életkorban alakul ki az első párkapcsolat és drasztikusan kevesebb idő telik el két párkapcsolat között.
- *Elkerülően kötődők (az elutasító és a rettegő közel megegyező kapcsolatokat mutatott)*: Magasabb ellenségességről számoltak be párjaikkal szemben, valamint gyakrabban menekülnek ki a párkapcsolati konfliktusos helyzetekből. Jellemző rájuk, hogy párjuktól történő támogatás, vagy segítségkérés helyett duzzognak és megsértődnek. Jóval kevesebb párkapcsolatról számolnak be, mint a biztonságosan vagy kényszeresen kötődő személyek, ellenben sokkal több párkapcsolathoz nem kötődő együttlétről vallanak. A komoly párkapcsolataik között eltelt idő mérvadóan több, mint a másik két kötődést mutató személyeknél.

A párkapcsolati problémáknak azonban nem csupán az egyénre van hatásuk, hiszen kutatásokból tudjuk, hogy a szülési időszakban átélt stressz pszichológiai következményei nagyban függenek az anya/apa kötődési stílusától. Emellett az emberek

leginkább olyan kötődési mintázatot tudnak kialakítani a gyermekeikben, melyet ők maguk is tanultak a szüleiktől, noha ennek az ellentette is jellemző szokott lenni (tanulva a szülei hibáiból mindent megtesz, hogy egészséges kapcsolata legyen a saját gyermekével).

Emellett bizonyos együttjárások a családon belüli erőszak megjelenésének valószínűségét is növelni tudják. Ilyen például egy kényszeresen kötődő és egy elutasítóan kötődő személy párkapcsolata. Ebben a konstellációban a legnagyobb az esélye a családon belüli fizikai abúzusnak, melynek rendre a kényszeresen kötődő fél az áldozata.

A párkapcsolati konfliktusok kialakulására és a toxikus párkapcsolatok fennmaradására jó magyarázattal tud szolgálni a **társas csereelmélet**. Ezen elmélet szerint amikor valamit adunk egy másik személynek, legyen az anyagi, tárgybeli vagy érzelmi jutalom, a másik személyben ezáltal elköteleződést váltunk ki az irányunka. A legtöbb ember nem szeret aszimmetrikus helyzetben lenni, így törekszünk az egyenlőtlen helyzeteket kiegyenlíteni, vagyis a kapó fél motivált lesz arra, hogy viszonzza a gesztust az adományozó fél felé.

Sok kapcsolati probléma alapja lehet, ha az elköteleződés hiánya miatt valamelyik fél nem motivált az egyenlőség megtartására, vagy anyagi/társadalmi helyzete miatt nincsenek meg a lehetőségei arra, hogy a másik féllel egyenlő mértékben tudjon betenni a közösbe. Károsabb esetekben a toxikus személyek szándékosan is ki tudják használni ezt a jelenséget és direkt kihangsúlyozzák, látványossá teszik a saját hozzájárulásukat a párkapcsolathoz, ezzel büntudatot és szégyenérzetet keltve párjukban.

A párkapcsolati problémákat szerencsére lehet kezelni. Rengeteg *pártanácsadás és párterapeuta* áll a valamit tenni kívánó személyek rendelkezésére, sajnos azonban (a fizikai bántalmazással járó esetektől eltekintve) a legtöbb esetben, amikor a személy nem motivált a változtatásra, nincs módunk a beavatkozásra, hiszen a párválasztás egyéni döntés, így a személy kérése nélkül nem avatkozhatunk be.

Amit a szociálpszichológia leginkább tehet az ügy érdekében, az a megelőzés. Kezdvé a kezdeteknél, elsősorban a helyes nevelési stílus elsajátításában és promotálásában segíthetjük a szülőket, hogy gyermekeik már fiatal korban egészséges kötődési mintákat tanuljanak el. Svédországban és Hollandiában például államilag

támogatott szülői tréningek működnek, melyek már a születés előtt felkészítik a leendő szülőket a gyermeknevelésre.

Nem csak a szülőket, de a tanárokat is felkészíthetjük arra, hogy jó példái lehessenek a gyerekeknek. Sok országban már nem egyszerűen szexuális felvilágosítást tartanak az iskolákban, de egyben párkapcsolati felvilágosítást is, mely során elmagyarázzák, mitől lesz egy párkapcsolat káros az egyén számára és megtanulják a toxikus párkapcsolatok jellemzőit, ezzel elősegítve azt, hogy még időben felismerik a saját életükben a veszélyt jelző jeleket.