

Director de proiect: Lect. Dr. BOZA MIHAELA

Tipul proiectului: PN II – ID – 2118, Nr. 790/2008

Titlul proiectului: Influența factorilor de activare, structurare și consistență asupra schimbării de atitudine: un nou model dual

Rezumatul proiectului. Fenomen psihologic complex care exprimă poziția individului sau a grupului față de diversele aspecte ale realității, atitudinea este unul dintre conceptele fundamentale ale psihologiei. Fiind rezultatul experienței, atitudinile sunt relativ stabile și durabile și sunt polarizate. Lipsa de coerență a abordărilor teoretice în structurarea și funcționarea atitudinilor, măsurărilor implicite și explicite, legătura problematică cu comportamentul și multiplele teorii în schimbarea atitudinii au dus la declinul relativ al interesului pentru acest concept în anii '90. Acest interes este revigorat de apariția modelelor duale. Există două abordări în studiul atitudinilor: școala europeană se axează pe reprezentări sociale, care se presupune că includ atitudinile și pe structura inter-atitudinală ; școala americano-canadiană privește atitudinile drept concepte mai restrânse și se focalizează pe structura intra-atitudinală. Măsurile clasice ale atitudinii sunt subiective, cele indirecte sunt costisitoare și nu foarte explicative iar cele implicite nu sunt foarte legate de cele explicite. Există multe modele care caută optimizarea relației dintre atitudine și comportament, dar fără prea mult succes în privința puterii lor predictive, deoarece există o multitudine de factori care mediază această relație cum ar fi factorii personali și situaționali. O abordare personală a acestor factori mediatori (factori de activare, structurare și consistență) și a structurării atitudinilor ne va permite construirea unui nou model dual de schimbare a atitudinii.

Termeni cheie : structura atitudinii, măsurare implicită și explicită, model dual de schimbare a atitudinii, relația atitudine comportament, trăsăturile Sinelui și afecte

Membrii echipei de cercetare.

1. Prof. Dr. Iacob Luminița Mihaela
2. Prof. Dr. Neculau Adrian
3. Conf. Dr. Sălăvăstru Dorina
4. Asist. Dr. Holman Andrei Corneliu
5. Asist. Drd. Țepordei Ana-Maria

Obiectivele proiectului

Obiectiv general. Acest proiect își propune găsirea unei strategii de schimbare atitudinală care să fie a) eficientă prin rapiditatea și economicitatea ei b) stabilă în timp, c) ecologică, să poată fi utilizată în condiții naturale și d) aplicabilă.

Noutatea proiectului se situează la doua niveluri, teoretic și metodologic.

Teoretic : Se va propune un nou model de schimbare atitudinilor care să țină cont și de latura interioară afectiv- cognitivă a atitudinilor și de cea comportamentală. Se va face o comparație și o sinteză a abordărilor europene și americane asupra structurării și funcționării conceptului de atitudine

Metodologic : Se va viza perfecționarea metodelor de măsurare care să permită creșterea corelațiilor între măsurile implicite și explicite precum și corelația acestora cu măsurile comportamentale.

Obiectivul 1 - teoretic. Studiarea comparativă a conceptelor propuse de școala europeană și de cea americană asupra atitudinilor și conceptelor conexe; comparația se va face plecând de la câteva analogii observabile între cele două abordări: schemata și scheme cognitive de bază (RS)-atitudinile ca scheme sau cadre de referință (A); practicile sociale (RS)-comportamentul ca rezultat al unei atitudini, abordările funcționale, teoria acțiunii raționale și a comportamentului planificat (A); elementele centrale, nodul central (puternic, rezistent la schimbarea, conectiv, asociații numeroase (RS)-accesibilitate, disponibilitate, forța atitudinii, coerența, modelul asociativ (A); măsurarea prin metoda asociației (RS)-măsurile implicite, activarea automată a atitudinilor (A); importanța asociațiilor, conectivitatea, valența asociației (RS)- măsurările explicite, polaritatea; nexus (RS)- nodurile asociative, difuzarea activării în rețelele asociative (A).

Obiectivul 2 – metodologic. O altă problemă spinoasă a studiului atitudinii îl reprezintă modalitatea de măsurare a acestora. Măsurarea directă a atitudinilor este mai puțin costisitoare și mai ușor de aplicat, dar este contaminată de subiectivitate. În timp ce măsurarea indirectă este costisitoare și artificială este mai acurată dar mai imprecisă ca validitate de conținut și de construct. Măsurarea implicită are aceleași avantaje și dezavantaje ca cea indirectă dar poate cu o precizie mai mare în privința validității de conținut. În acest sens vom combina măsurările directe cu cele indirecte și cu cele implicite. Vom efectua un studiu comparativ al măsurilor directe, indirecte și implicite (asociative) precum și al măsurării comportamentale în vederea optimizării puterii predictive a acestor măsurători pentru comportament dar și creșterii corelației între tipurile de măsurători amintite. Acest lucru va fi posibil prin studierea unor obiecte diverse de atitudine cu proprietăți diferite.

Obiectivul 3 - teoretic. Studiarea factorilor moderatori ai relației atitudine comportament și ai schimbării de atitudine. Relația dintre atitudine și comportament s-a dovedit complexă, caracterul

predictiv al atitudinilor pentru comportament fiind, încă, o problemă nerezolvată. Lipsa corelației între atitudine și comportament se datorează:

1. Identificării incorecte a obiectului atitudinii. De ex., comportamentul față de o persoană –negru- (obiect) a fost prezis din atitudinea față de un grup –negrii ca grup rasial-(categorie). Este nevoie să existe același nivel de specificitate în aceste măsuri.

2. Comportamentul poate fi dictat de atitudini față de alte obiecte decât cele asupra cărora se focalizează cercetarea. (erori introduse de condițiile de laborator, caracteristicile experimentatorului, importanța pentru subiect a obiectului atitudinii care este măsurată). Brannon, L. A. , Tagler, L. G. & Eagly, A. H. (2007), Fazio, R. H., Eiser, J. R & Shook, N. J.(2004).

3. Variabilele personale (Eu-Self) sunt mediiatori importanți ai activării și funcționării atitudinilor, precum și a legăturii cu comportamentul. Eul însuși este un obiect al atitudinii (schemele de sine). Dintre variabilele personale, importanța proceselor afective a fost pusă în evidență de multe studii. DeSteno, D., Petty, R. E., Rucker, D. D., Wegener, D. T. & Braverman, J. (2004); Moons, W. G. & Mackie, D. M. (2007); Nabi, R. L. (2003).

4. Atitudinea este cu atât mai puternică cu cât provine din informații obținute din surse comportamentale directe sau din experiența directă cu obiectul atitudinii. Nu este îndeajuns studiat efectul interacțiunii dintre noile și vechile atitudini, în condițiile în care s-a demonstrat că oamenii tind să își formeze foarte rapid atitudini față de obiecte noi. Fabrigar, L. R., Petty, R. E., Smith, S. M. & Crites Jr., S. L. (2006); Glasman, L. R. & Albarracín, D. (2006).

În cercetările noastre vom lua în considerare factorii personali care sunt implicați în funcționarea atitudinilor. Vom studia cele trei categorii de factori menționați în partea teoretică, cu accent pe factorii de activare (afectele, variabilele Eului) și de structurare (procesarea informației) precum și influența comportamentului în activarea și structurarea atitudinilor, ca posibil factor al creșterii corelației între atitudini și comportament.

Obiectivul 4 - teoretic. Elaborarea unui nou model dual de schimbare a atitudinii. Un model dual, care ține cont și de factorul cognitiv-afectiv și de cel acțional, poate fi mai eficient decât unul care se situează doar la unul din aceste niveluri. Dacă studii în domeniul atitudinilor, care arată cum pot fi schimbate atitudinile din punct de vedere afectiv și cognitiv, există din abundență, o paradigmă care să determine cu suficientă precizie influența atitudinii asupra comportamentului nu a fost încă găsită. Direcția propusă de cercetătorii interesați de fenomenul disonanței cognitive a arătat că se poate schimba atitudinea și plecând de la comportament, dar efectul nu este de durată și nu poate fi totdeauna deosebit de o simplă justificare a comportamentului contraatitudinal.

Schimbarea cea mai eficientă din domeniul comportamental este oferită de terapia cognitiv comportamentală, care urmărește tocmai schimbarea unor algoritmi comportamentali, adică a unor scheme acționale, iar faptul că această intervenție întâmpină dificultăți, rezistențe și eșecuri, arată tocmai caracterul structural și stabil al acestor scheme acționale. Pe de altă parte, abordarea cognitiv-comportamentală presupune o mai mare întindere în timp și existența mai multor etape. Acest model dual presupune și implicarea celor trei categorii de factori menționați mai sus, care acționează în diferite momente ale intervenției/ schimbării.

Diseminarea rezultatelor.

a) Studii propuse spre publicare

Mihaela Boza, Ana-Maria Țepordei, Adrian Neculau. Reprezentări sociale, atitudini și cogniție socială. *Revista de Psihologie Socială*, Iași

Rezumat. Prezentul articol propune o privire sintetică asupra raportului dintre teoria reprezentărilor sociale (TRS) și cogniția socială, precum și asupra relațiilor dintre conceptele de reprezentare socială, stereotip social și atitudine. Evitând o poziție părtinitoare, sunt subliniate atât punctele tari cât și limitele diverselor modele și postulate aferente celor două paradigme de cercetare. Pe lângă o sistematizare a principalelor elemente de divergență precum și a convergențelor dintre cele două, se evidențiază posibilele avantaje pe care le-ar aduce o poziție integrativă. Principalele diferențe dintre TRS și cogniția socială sunt date de nivelul de analiză la care ne situăm precum și de importanța diferit acordată unor aspecte precum context social, împărtășire socială, practici sociale etc. Se poate conchide că o perspectivă în termenii complementarității (și nu al disocierii) ar constitui un plus epistemologic pentru cercetarea din domeniul psihologiei sociale.

Cuvinte-cheie: reprezentare socială, cogniție socială, context social, atitudine, stereotip

Mihaela Boza, Andrei Holman. Uzul sau abuzul de subliminal? *Revista Română de Bioetică*, Iași

Rezumat.

b) Participări la conferințe

11th European Congress of Psychology, 7-10 iulie 2009, Oslo, Norvegia

Boza Mihaela, Neculau Adrian, Iacob Luminița. *Evaluarea unui obiect atitudinal polarizat ca funcție a unei sarcini de procesare și a primingului consistent și inconsistent*

Rezumat. *Obiectiv.* Măsurarea performanței subiecților la sarcini de procesare top-down TD și bottom-up BU, ca măsurători implicite ale unui obiect atitudinal polarizat în funcție de un priming consistent sau inconsistent. *Metodă.* A fost utilizat un plan experimental mixt de tipul 4 (priming/between subjects) x 4 (sarcină/within subjects). Secvența de priming conține o imagine (analog A) și un cuvânt (digital D). Acestea pot fi consistente sau inconsistente cu atitudinea subiecților (negativă / pozitivă). Sunt 4 tipuri de priming: A+D+, A-D-, A+D-, A-D+ și un grup de control. Cei 142 de participanți au completat 4 sarcini: două BU și două TD. Variabilele dependente au fost timpii de reacție și răspunsurile corecte. Obiectul atitudinal ales a fost conflictul, polarizat negativ. *Rezultate.* Rezultatele arată un efect invers al primingului (Glaser & Banaji, 1999) în sarcinile de tip TD. Un priming consistent (A+D+/A-D-) a îmbunătățit performanța, iar cel inconsistent (A+D-) a diminuat-o. *Concluzie.* Activarea inconsistent interferează cu performanța subiecților și are un efect invers asupra evaluării polarizate a țintelor.

The IV the European Conference on Developmental Psychology, 18-22 august 2009, Vilnius, Lituania

Boza Mihaela, Luminița Iacob. *Influența schemei de sine față de conflict asupra schimbării atitudinii legate de conflict*

Rezumat. Obiectivele studiului sunt: a) construirea unei scale de măsurare a schemei de sine față de conflict b) determinarea impactului acesteia asupra schimbării atitudinii față de conflict. Pentru primul obiectiv, 173 de participanți au răspuns la 6 întrebări deschise focalizate pe reacțiile la conflict și pe atributele unei persoane conflictuale. Participanții au evaluat apoi propriile răspunsuri ca fiind pozitive, negative sau neutre. Categoriile obținute au fost utilizate în construirea scalei de măsurare a schemei de sine față de conflict. Sunt verificate validitatea internă și consistența scalei pe 210 participanți. Scala finală cu 60 de itemi (15 pentru conflict, 20 pentru pacifism, 15 neutri) a fost construită după modelul lui Markus (1977). **Metodă.** Pentru a doua parte a fost folosit un diferențiator semantic pentru a măsura atitudinea față de conflict. Acesta conține 20 de perechi din care doar 6 sunt esențiale: bun-rău, ajută-împiedică, plăcut-neplăcut, poate fi prevenit-nu poate fi prevenit, noroc-ghinion, pozitiv-negativ. Participanții sunt 141 de studenți în anul II la Psihologie. Acestea au fost împărțite în 3 grupuri pe baza scalei schematicității față de conflict: pacifiști, conflictuali, non-schematici. Ipotezele sunt: a) schematicii față de sunt mai rezistenți la orice încercare de schimbare a atitudinii; b) o strategie combinată provoacă o schimbare atitudinală mai mare decât o strategie simplă. Sunt 4 strategii de schimbare a atitudinii: recadrajul (R), scenariul (S) și combinațiile lor (R-S/S-R). Metoda este experimentală cu un design mixt cu măsurări repetate (2 categorii schematice x 4 strategii x 2 test/retest). **Rezultate.** Prima ipoteză se confirmă, iar a doua este infirmată. Schematicii, în special schematicii față de conflict, sunt mai rezistenți la schimbarea atitudinii. Cea mai eficientă strategie este recadrajul, urmat de scenariu, iar cel mai puțin eficient este recadraj-scenariu. **Concluzii.** Ar trebui realizate mai multe studii care să includă măsuri comportamentale; tehnica scenariului ar trebui revizuită; schimbarea atitudinală trebuie retestată pentru a-i determina persistența.

Dorina Sălăvăstru, Ana-Maria Țepordei. *Impactul contextului socio-economic și școlar asupra atitudinilor elevilor față de violența școlară*

Rezumat. Studiul de față prezintă rezultatele unei anchete focalizate pe contextul și formele violenței școlare, precum și pe impactul acestora asupra atitudinii față de violența școlară în România. Ipoteza principală este aceea că percepția violenței școlare este influențată de deconstrucția contextului social precum și de multiplele schimbări la nivelul valorilor și al mediului școlar de-a lungul perioadei de tranziție post-revoluționară. Metodele utilizate: o scală cu două părți pentru măsurarea violenței școlare (o sarcină de rangare a formelor de violență și evaluarea acestora în calitate de martor, victimă și agresor – 304 elevi au fost respondenți) și focus-grupuri (16 profesori și 57 elevi). Respondenții provin din școli plasate în zone cu grad ridicat de risc din Iași. Rezultatele arată că formele de violență percepute ca fiind cele mai dăunătoare sunt: violența fizică, consumul de droguri, agresarea sexuală și consumul de alcool; mai puțin nocive dar mai frecvente sunt forme precum violența verbală și intimidarea. În calitate de victime, respondenții au raportat mai frecvent violența verbală și furturile; ca martor sau agresor cele mai frecvent raportate forme sunt absenteismul și violența verbală. Focus-grupurile au abordat 2 teme: analiza climatului școlar și măsura în care există informare și discuții pe marginea violenței școlare. Rezultatele obținute în grupurile profesorilor au arătat: lipsa negocierii profesor-elevi, relaționare slabă cu familiile elevilor, lipsa cunoștințelor referitoare la strategii de rezolvare a acestor situații sau referitoare la programe insitucionale de prevenție. Grupurile de elevi au accentuat lipsa regulamentelor în cadrul clasei, lipsa sprijinului din partea profesorilor sau părinților, evitarea raportării formelor minore de violență, nepăsare cu privire la consecințe și intervenție. În baza acestor rezultate, a fost dezvoltat un program de intervenție și prevenție pentru elevii de gimnaziu și liceu. Studiile viitoare vor avea drept obiective o abordare mult mai cantitativă a fenomenelor de violență școlară, precum și o diversificare a caracteristicilor sociale care țin de respondenți.

Holman Andrei, Neculau Adrian. *Schimbarea atitudinală prin manipularea fluenței cognitive – efectul vârstei*

Rezumat. Studiul de față încearcă integrarea fluenței reactualizării în cadrul teoretic legat de conceptul de atitudine – relația cu comportamentul, îndeosebi în aria schimbării atitudinale plecând de la comportament. Astfel, cadrul teoretic cuprinde o serie de perspective moderne asupra disonanței cognitive, modelul asociativ al atitudinii elaborat de Fazio, precum și conceptul de fluență cognitivă. **Metodă.** S-a realizat un experiment în care a fost manipulată fluența cognitivă de reactualizare din memoria episodică a unor comportamente consonante cu atitudinea (fluență cognitivă scăzută/ridicată); au mai fost luate în calcul ca variabile independente nivelul inițial al polarizării atitudinii (atitudini extreme/moderate) și vârsta participanților (între 20 și 45 ani), iar nivelul schimbării atitudinii a constituit variabila dependentă. **Rezultate.** S-a obținut un efect principal al fluenței reactualizării asupra schimbării atitudinale, în sensul de moderare a atitudinii indusă de reamintirea comportamentelor pro-atitudinale dar cu o fluență scăzută. De asemenea rezultatele arată un efect de interacțiune semnificativ între fluența cognitivă și vârstă, în sensul că pe măsură ce vârsta crește, scade influența moderatoare a fluenței reactualizării asupra atitudinilor. **Discussion.** Rezultatele obținute indică un efect oarecum paradoxal: schimbarea atitudinală poate fi indusă de comportamente pro-atitudinale trecute, dacă acestea sunt reactualizate cu o fluență scăzută; în opinia noastră această fluență scăzută este subiectiv interpretată ca fiind un semn de frecvență obiectivă „sub așteptări” a acestor comportamente, fiind astfel indus un anumit nivel de disonanță cognitivă. De asemenea rezultatele sugerează că, în anumite condiții cognitive, reactualizarea unor comportamente consonante din trecut nu are mereu un efect de întărire a atitudinii - așa cum susțin modelele asociative ale atitudinii (de ex., modelul lui Fazio) – ci poate avea chiar efectul invers.

Sinteza cercetării

În raport cu obiectivele fixate pentru etapa inițială a proiectului, demersurile investigative pe anul 2009 au fost în special de natură teoretică. La nivel conceptual, a fost investigat stadiul cercetărilor privind problematica actuală a relațiilor dintre atitudine și alte concepte conexe și s-a încercat stabilirea unor criterii relevante și originale de comparație între direcțiile de cercetare teoretică identificate anterior. Din punct de vedere metodologic, au fost studiate metodele de măsurare implicită (de ex., IAT) și explicită (scale) din domeniul atitudinilor, acestea fiind comparate și cu tehnici specifice cercetării din domeniul reprezentărilor sociale sau stereotipurilor sociale.

Fiecare din cele două direcții de investigație teoretică s-a finalizat printr-un studiu teoretic, principalele idei fiind sintetizate mai jos.

Cogniția socială vs teoria reprezentărilor sociale

Ambele direcții sunt abordări „de tip structură de cunoaștere” ale gândirii sociale. În mod similar reprezentărilor sociale, schemele și categoriile au fost interpretate sub forma cunoașterii sociale internalizate care conduce și facilitează prelucrarea informației sociale, ambele fiind conceptualizate ca enrame cu o structură organizațională internă (Fiske & Taylor, 1991; Moscovici, 1981, 1984). Astfel, atât reprezentările sociale cât și schemele sociale, în calitate de informație socială internalizată, au funcții similare de prelucrare; ele sunt organizate și stocate în memorie și conduc selectarea, semnificarea și evaluarea cunoașterii sociale.

Există asemănări între scheme și reprezentări sociale și în ceea ce privește structura și funcția. Ca și în cazul schemelor, s-au făcut speculații că reprezentările ar fi alcătuite din elemente interdependente și ierarhice (Abric, 1984). În timp ce schemele sunt organizate în jurul unui prototip sau exemplar, reprezentările sunt organizate în jurul unui nucleu sau miez. Nu ar fi dificilă reconceptualizarea scenariilor cognitive sau a schemelor evenimentiale ca reprezentări sociale, în sensul dat de Moscovici. Scenariile cognitive sunt structuri de cunoaștere sigure, pe baza cărora se stabilesc obiective și se anticipează viitorul, datorită faptului că sunt bazate pe un consens și pe cutuma socială.

Același lucru se poate afirma în legătură cu stereotipurile sociale. Categoriile sociale și stereotipurile pe care acestea le invocă sunt reprezentări sociale, deținând toate caracteristicile pe care Moscovici (1981, 1984, 1988) le-a atribuit reprezentărilor: ele sunt reprezentări simbolice, afective și ideologice ale grupurilor sociale din cadrul societății, care sunt împărtășite pe scară largă și care apar și se răspândesc în mediul social și politic particular, al unui moment istoric dat. În ciuda acestor aspecte, cercetarea socială cognitivă oferă puține

informații - de fapt, aproape deloc - despre împărtășirea stereotipurilor. În contrast, cercetările privind reprezentările sociale se concentrează aproape exclusiv pe împărtășire. Stereotipurile sunt împărtășite prin limbaj, prin comunicarea ideilor în diverse mijloace de comunicare în masă, precum și prin roluri și norme sociale (Stangor & Schaller, 1996). Plecând de la faptul că multe cercetări din domeniul stereotipurilor s-au bazat pe activarea lor automată, pot fi deduse puncte interesante de convergență și între cercetările din domeniul reprezentărilor sociale și literatura privind automaticitatea. Dacă reprezentările sociale sunt răspândite, colective și apropiate de „bunul simț”, atunci este mai posibil să fie activate automat și să aibă asupra judecății o influență de care persoana nu este în esență conștientă. În contrast, este mai posibil ca informațiile pregnante (*salient*) cultural, din cauza noutății și caracterului lor distinctiv, să fie prelucrate conștient și nu automat.

Deși există asemănări între reprezentările sociale și modelele schemei sociale, în prezent ele rămân abordări distincte și diferite (Moscovici, 1988). Modelele cogniției sociale oferă puține informații despre originile sociale ale schemelor și categoriilor. Acestea au fost conceptualizate de către orientarea social cognitivă mai mult în manieră individualistă, adică schemele sunt considerate structuri cognitive care există în mintea indivizilor. Deși teoria reprezentărilor sociale nu oferă foarte multe informații despre procesele implicate în dobândirea și dezvoltarea reprezentărilor, aceasta contrastează cu modelele cogniției sociale prin plasarea în mod categoric a studiului structurilor cognitive într-un context social și de condiționare.

În timp ce ambele teorii sugerează că, odată dezvoltate, aceste structuri cognitive pot deveni rezistente la schimbare, ele diferă prin accentul pe care îl pun pe gradul în care reprezentările și schemele sunt flexibile și dinamice în timpul dezvoltării și folosirii lor contextuale. Un model al RS care poate fi utilizat pentru a ilustra importanța majoră a contextului în elaborarea și modificarea unei reprezentări este modelul schemelor cognitive de bază - SCB (Rouquette, 1994). Plecând de la perspectiva structurală a RS menționată mai sus, care presupune o structură ierarhică binară a reprezentării (nucleul central și elementele periferice) cei doi autori afirmă că nucleul central poate avea două componente: una normativă, care servește evaluării, și una funcțională, care face legătura cu practicile /comportamentele. Transformarea unei RS nu are loc însă automat prin schimbarea practicilor, ci doar atunci când contextul social este perceput ca ireversibil. Aici se observă rolul major al contextului social în care se formează și se modifică o reprezentare socială.

Atitudini și reprezentări sociale

Conform teoriei nivelurilor de reprezentare (Greenwald 1988, Levels-Of-Representation) atitudinea se poate situa la 4 dintre cele 5 niveluri: (atribut), obiect, categorie, propoziție, schemă. Aceasta duce la imprecizie în definirea și măsurarea atitudinilor. Situația poate fi rezolvată prin două strategii: îngustarea domeniului atitudinii prin definirea ei mai restrânsă (ceea ce se face în mod curent în cercetările asupra atitudinilor, mai ales în spațiul americano/canadian) sau integrarea într-un model mai larg dar care să evidențieze aspectele structurale, relaționale interatitudinale (concepte supraordonate sau subordonate), abordare vizibilă în școala europeană a reprezentărilor sociale.

S-a considerat că domeniul reprezentărilor sociale, cu origini sociologice, trebuie să rămână în sfera fenomenelor colective, iar conceptul de atitudine, cu o conotație mai individuală, se pretează mai bine cercetărilor psihologice. Totuși, punți peste ocean au existat și există, mai ales pornind din partea europeană. Astfel, s-a constatat că putem raporta conceptul de reprezentare la alte concepte înrudite, cum ar fi cel de cogniție (De Rosa, 1995) sau scenariu (Moscovici, 1986), așa cum am văzut mai sus.

Deși majoritatea pozițiilor europene sunt critice, și plasează reprezentarea la un nivel supraordonat cogniției și conceptelor conexe, există totuși și excepții: teoria schemelor cognitive de bază (Rouquette, 1994, Guimelli, 1994) și opinia lui Codol (1989) care, într-un articol de sinteză, plasează reprezentarea în plan subordonat cogniției. Cea mai concludentă poziție privind raportul dintre aceste două concepte a oferit-o încă de la început Moscovici (apud Moliner & Tafani, 1997). Atunci când cineva învață și își reprezintă ceva, aceasta se întâmplă după ce a luat poziție față de acel lucru și în acord cu această poziție. Aceasta înseamnă că atitudinile sunt precursorile reprezentării și că orice obiect al reprezentării este și obiect al unei atitudini. Jasper și Fraser afirmă că reprezentările sociale sunt seturi structurate de atitudini care sunt împărtășite de membrii unui grup.

Deși reprezentările sociale nu pot fi echivalate pur și simplu cu atitudinile, reprezentările sociale au, fără îndoială, o dimensiune evaluativă. După cum au arătat Moliner & Tafani (1997), cunoștințele împărtășite, încapsulate în reprezentări sociale, oferă și o modalitate de a exprima judecăți evaluative, în moduri care par întemeiate pe caracteristicile obiective ale țintei, mai curând decât pe opinii subiective. Afirmatia că reprezentările sociale pot avea multiple componente evaluative prezintă un deosebit interes în acest context. Moliner și Tafani susțin că, și în situația în care există un acord social general privind caracterul pozitiv sau negativ al fiecărei componente a unei reprezentări sociale, atitudinile față de subiectul acelei reprezentări pot fi totuși diferite, dacă acele atitudini se bazează pe

diferite componente ale reprezentării.

Trecând în revistă pe scurt diferitele modele structurale ale atitudinilor și RS, observăm în toate cazurile aceeași problemă. Atunci când modelele sunt binare (de ex. modelul SCB (Rouquette), modelul bidimensional (Moliner) și modelul socio-cognitiv (Pratkanis & Greenwald), acestea ignoră sau pun în paranteză aspectul comportamental. Modelele tripartite îl includ dar nu explică deloc care sunt factorii care determină translarea unei RS respectiv a unei atitudini în comportament. Acesta este un aspect comun în care cele două teorii prezintă în punct slab. În schimb, un alt punct comun al celor două abordări este dovedirea influenței comportamentului/ practicilor asupra atitudinilor /reprezentărilor.

Atitudinile și RS au funcții comune. O funcție importantă și centrală a reprezentărilor și atitudinilor (așa cum sunt înțelese în mod tradițional) este aceea că reprezintă mecanisme de transmitere și comunicare a credințelor și cunoștințelor sociale. Comunicarea și interacțiunea sunt în întregime procese sociale, relativ neglijate de abordările funcționale ale atitudinilor. O altă funcție socială a credințelor și reprezentărilor sociale este aceea de a juca un rol explicativ, și deci justificativ, în orientarea individului în lumea socială. Având un accent social -construcționist, reprezentările sociale sunt elementele folosite pentru a construi și deci pentru a înțelege realitatea socială. Deși unii critici au sugerat că noțiunea de reprezentare socială este strâns înrudită cu cea a constructului tradițional de atitudine (Jahoda, 1988), Moscovici avertizează că reprezentările sociale nu sunt simple atitudini față de obiectele sociale. Noțiunea de reprezentare socială a fost investită cu un statut epistemologic diferit de cel al constructului tradițional de atitudine, statut care recuperează accentul social, cultural și colectiv.

Similarități și diferențe metodologice

Un alt punct de convergență între atitudini și RS ne este sugerat de metodologia utilizată de studiul RS, bazată pe asociații libere. Tradiția modelelor de învățare asociativă ne spune că atitudinile sunt rețele propoziționale (Eagly & Chaiken, 1993). Această natură propozițională constă în asocierea dintre un obiect atitudinal sau credință și caracteristicile și atributele care îi sunt atașate. (Fishbein & Ajzen, 1975). Atitudinea față de un obiect este determinată de credințele față de acel obiect. Abordarea structurală a RS poate fi privită ca o variantă de model de tip rețea, care face posibilă o apropiere între această abordare și modelele clasice ale atitudinilor, cum ar fi *teoria acțiunii raționale sau modelele asociative*. Caracterul asociativ al RS este indicat atât de definiția conceptului, cât și de metodele de cercetare din acest domeniu. Astfel, la rigoare, se poate considera că o RS este asemănătoare unei atitudini, văzută ca model structural și asociativ, care face legătura dintre un obiect și

evaluările sale stocate în memorie.

Fraser (1994) arată că atitudinile au fost utilizate mai ales ca măsurători ale diferențelor inter-individuale. Acest lucru se poate observa în maniera de construcție a majorității scalelor utilizate pentru măsurarea atitudinilor. De exemplu, pentru a elabora o scala de tip Likert este nevoie să fie efectuată o analiză de item care să permită includerea în scală a acelor itemi care diferențiază cel mai bine între respondenți. Acest lucru face imposibilă măsurarea consensului (aspect central al unei RS), prin urmare, anumite metode de măsurare utilizate în studiul atitudinilor sunt improprii pentru studiul RS. Tafani & Souchet (2002) afirmă că, deși metodele de măsurare din domeniul atitudinilor sunt focalizate pe relevarea diferențelor inter-individuale, aceste metode „presupun implicit că subiecții nu diferă în ceea ce privește reprezentarea lor cognitivă asupra obiectului atitudinii, ci doar în evaluarea lui” (Jaspars & Fraser, 1984, p. 111).

Fraser (1994) presupune că dacă am studia prin metode specifice atitudinilor (mai mult cantitative și experimentale) structuri atitudinale în loc de atitudini punctuale, și dacă am determina în ce măsura aceste seturi de atitudini sunt împărtășite de un grup, se poate spune ca studiem RS. Autorul consideră că studiul RS ar beneficia foarte mult de pe urma unei astfel de abordări, mai ales la nivelul metodologiei de cercetare, dar și în dovedirea mai convingătoare științific a faptului că aceste credințe/ idei/ evaluări, fie sub forma atitudinilor, fie privite ca RS, sunt într-adevăr împărtășite social.

Au fost utilizate și adaptate mai multe metode de măsurare a nucleului central și elementelor periferice. (Flament, 1994b; Moliner, 1994). Aceste metode presupun două etape: generarea de cuvinte asociate obiectului reprezentării (ceea ce relevă caracterul lor salient) care sunt evaluate de către respondent sub aspectul asocierii cu celelalte cuvinte generate și sub aspectul valenței lor. Această metodă permite evaluarea salientei și similarității dar și asociativității bazate pe sens. Aceste criterii permit distincția între structură și conținut. Aceste metode sunt clasice în abordarea structurală a atitudinilor, care caută asociațiile dintre diferitele elemente care formează atitudinea . De exemplu, metoda comparației în perechi, aplicată în RS pentru a face distincția nucleu-periferiei, este similară metodelor aplicate în atitudini pentru construirea scalei Thurstone, bazată pe judecata comparativă. La fel, analiza de similitudine este asemănătoare cu metodele de scalare multidimensională din domeniul atitudinilor.

Explicit vs implicit în măsurarea atitudinilor

Măsurările directe ale atitudinilor sunt supuse unor erori determinate de subiectivitate și tendința de față a subiecților, de aceea cercetătorii au căutat noi modalități de măsurare

indirectă a atitudinilor (de ex., autoevaluările deghizate și înregistrarea indicatorilor comportamentali și fiziologici), care să nu permită subiecților să își dea seama, în mod explicit, de ceea ce se măsoară.

O alta categorie de măsurări ale atitudinii sunt cele implicite (IAT-implicit association test), bazate pe modelele asociative și social-cognitive ale atitudinilor. Există încă multe controverse în privința conceptualizării celor două tipuri de atitudini. Atitudinile explicite sunt caracterizate de procese de schimbare mai rapide, sunt afectate de scopuri explicite și prezise de intenții comportamentale deliberate. Atitudinile implicite sunt expresia unui sistem asociativ care răspunde mai lent la tentativele de schimbare, fiind nevoie de mai multe repetări ale asocierii dintre un stimul și o evaluare ; ele sunt neafectate de procese explicite și de scopuri și prezic comportamentele spontane și sunt afectate de informația asociată obiectului atitudinii care nu este accesibilă cognițiilor de ordin superior. Actualmente principala preocupare în domeniul măsurării atitudinilor o constituie creșterea corelației măsurilor implicite și explicite bazate pe modelul asociativ și socio-cognitiv. (Nosek, B. A. & Smyth, F. L., 2007; Payne, B. K., Burkley, M. A. & Stokes, M B., 2008).

Un aspect intens discutat este utilizarea stimulilor subliminali în cercetările psihologice și medicale. Există acum dovezi importante că inconștientul nu este mai puțin flexibil, complex, capabil de control, deliberativ sau orientat spre acțiune decât conștientul.

Cercetările din psihologia socială, privitoare la efectele amorsării și procesării automate, au investigat modul în care procesele mentale superioare, cum sunt judecata și comportamentul social, puteau fi declanșate și apoi funcționau în absența intenției și a controlului conștient. Așadar, aceste cercetări au definit operațional influența inconștientă drept lipsa conștientizării influenței unui stimul declanșator și nu lipsa conștientizării stimulului declanșator în sine. Aceste cercetări, spre deosebire de tradiția psihologiei cognitive, au condus ideea că inconștientul este o forță puternică, care acționează asupra proceselor mentale superioare (Bargh, 2008)

Dovezi experimentale recente indică o disociere profundă și fundamentală între conștiință și procesele mentale responsabile de comportamentul cuiva. Aceste cercetări s-au derulat întrucâtva independent în psihologia socială (de ex. Dijksterhuis & Bargh, 2001; Wilson, 2002), psihologia cognitivă (de ex., Knuf, Aschersleber, & Prinz, 2001; Prinz, 1997), și neuropsihologie (de ex., Frith, Blakemore, & Wolpert, 2000; Jeannerod, 1999), dar toate cele trei direcții de cercetare au ajuns la aceleași concluzii generale: tendințele acționale pot fi activate și declanșate independent în absența alegerii conștiente sau a conștientizării acelor mecanisme cauzale declanșatoare.

Amorsarea și studierea pacienților se completează și se susțin reciproc în demonstrarea acelorași două principii: a) comportamentul unei persoane poate fi cauzat direct de mediul curent, fără a fi necesar un act de alegere conștientă sau unul de voință; b) acest comportament se poate derula și se va derula fără ca persoana să fie conștientă de factorul extern care l-a determinat.

Recent, două curente de cercetare în psihologia socială au ajuns la ideea comună că tendințele spre un comportament social complex pot fi activate nonconștient. O direcție de cercetare se concentrează asupra acțiunii ideomotorii sau „conexiunea percepție-comportament” descoperind că, un conținut mental activat în cursul percepției mediului social propriu, creează automat tendințe comportamentale (Prinz, 1997, apud Bargh 2005). Legătura automată dintre percepție și comportament duce la tendința de a acționa în același mod ca cei din jurul nostru (Dijksterhuis & Bargh, 2001, apud Bargh & Morsella, 2008).

O a doua direcție de cercetare a arătat că scopurile sociale și interpersonale pot fi de asemenea activate prin mijloace externe (de ex. amorse), subiectul urmărind apoi acel scop într-o situație viitoare fără o alegere sau intenție conștientă în raport cu scopul propriului comportament. Ferguson (2008) a arătat că activarea nonconștientă a unui scop în memorie a condus la atitudini implicite mai favorabile față de stimuli care ar fi putut facilita acel scop. Această facilitare evaluativă în urmărirea scopului nonconștient s-a manifestat chiar și atunci când participanții nu percepeau la nivel conștient stimulii semnificativi pentru atingerea scopului.

Mai multe direcții de cercetare în neuroștiințele cognitive susțin ideea unei disocieri dintre conștiință și intenție, pe de o parte, și operațiile motorii complexe și reprezentarea scopului pe de altă parte (Prinz, 2003). Majoritatea autorilor care studiază efectele stimulilor subliminali au stabilit că, activarea conceptelor și învățarea asociativă primară s-ar putea petrece inconștient, în schimb, orice activitate complexă, care necesită un răspuns flexibil, integrarea stimulilor sau procese mentale superioare, nu este posibilă doar la nivel inconștient.