

*Teoria „Reactanței”* se referă la starea emoțională de disconfort generată de interzicerea (sau de amenințarea cu interzicerea) a unor acțiuni, situație în care persoanele încearcă să-și redobândească libertatea de acțiune. Asumpția principală a acestei teorii este că oamenii resimt nevoia fundamentală de libertate. Datorăm această teorie psihosociologului american Jack W. Brehm (1966), care a observat că reacțanța apare când persoanele apreciază că restricționarea libertății lor de acțiune este ilegală și nejustă și că ea este mai redusă când intensitatea limitării este mai slabă. Restaurarea libertății de acțiune (parțială sau totală) se realizează fie direct, prin ignorarea încercărilor de restricționare, fie indirect, prin valorizarea puternică a activităților interzise. Restaurarea libertății de acțiune generează bunăstare subiectivă și chiar fericire.

### 6.5.3. Abordare la nivel de grup

La nivel de grup, trebuința înțelegerii propriului grup, ca și a altor grupuri, a dat naștere mai multor teorii. Unele dintre acestea (de exemplu, teoria identității sociale, teoria schemei de sine) au fost deja prezentate, altele urmează să le schițăm în cele ce urmează.

*Teoria „Reprezentărilor sociale”*. Inițierea acestei teorii este legată de apariția cărții lui Serge Moscovici *La psychanalyse, son image et son public* (1961). În timp, teoria reprezentărilor sociale a cunoscut o dezvoltare excepțională, existând în prezent organizații, reviste și congrese internaționale periodice dedicate acestui fenomen.

Inițiatorul teoriei reprezentărilor sociale, Serge Moscovici (1925-2014), a refuzat – pentru a nu „încorseta” cercetarea – să dea o definiție fenomenului pe care l-a analizat în profunzime. Totuși, au făcut-o unii dintre colaboratorii și elevii săi. Astfel, profesoara de psihologie socială Denise Jodelet consideră că reprezentările sociale sunt „o formă de cunoaștere specifică, o «știință» a simțului comun, al cărei conținut se manifestă prin operații, procese generative și funcționale determinate social. În sens mai general, [conceptul de «reprezentări sociale»] designează o formă de gândire socială” (Jodelet, 1984/1990, p. 361). Așadar, reprezentările sociale sunt moduri de gândire practică orientate spre comunicare, spre înțelegerea și controlul „obiectelor” materiale și ideale. Așa cum precizează Denise Jodelet, nu există reprezentări sociale în absența unui „obiect” al reprezentării. Pentru ca un „obiect” să genereze reprezentări sociale, trebuie să fie extrem de complex și să focalizeze, într-o manieră specifică, grupurile sociale.

## 6.6. Teorii ale controlului. Teorii ale întăririi

Mai multe teorii au ca obiect de studiu contingența dintre acțiunile realizate și întăririle, beneficiile obținute. Prin „teorii ale controlului”, Suzan T. Fiske (2001) înțelege acele teorii care se concentrează asupra dorinței oamenilor de a obține anumite beneficii.

*Teoria „Savantul naiv”* pornește de la asumția că, în viața de zi cu zi, oamenii nu procedează asemenea savanților autentici, dezvoltând raționamente logice, ci apelează la informații care să le confirme opiniile și pe care le tratează folosind diferite „euristici”. De aici rezultă erori în gândirea la nivelul simțului comun, inclusiv erori referitoare la episoadele de fericire. Laurean J. Chapman și J.P. Chapman (1967) au studiat printre primii acest fenomen.

*Teoria „Avarul cognitiv”* (sau „*Leneșul cognitiv*”) explică modul de gândire al „savanților naivi”. Pentru că oamenii au capacități cognitive limitate, ei caută să le utilizeze cât mai

economicos cu putință, apelând la „euristici”, la „scurtături” care îi ajută să facă inferențe rapid, dar nu totdeauna și corect. La nivelul gândirii de zi cu zi, ei apelează la „filtre” care rețin informația relevantă pentru deciziile cotidiene. Conceptul de „schemă” a fost introdus în vocabularul sociologiei de către Susan T. Fiske și Patricia W. Linville (1980). Există mai multe tipuri de scheme: scheme persoană, scheme de sine, scheme de rol social, scheme evenimente, scheme libere de conținut. Toate aceste scheme îi ajută pe indivizi să proceseze informațiile, să rezolve rapid și cu efort minim problemele din viața de zi cu zi.

*Teoria „Eroarea fundamentală de atribuire”* a fost formulată de Richard E. Nisbett și Lee Ross (1980). Cei doi psihosociologi americani au observat că, atunci când fac atribuiri cauzale, oamenii au tendința să subestimeze impactul factorilor situaționali (legați de mediul social) și să supraestimeze rolul factorilor dispoziționali (care țin de caracteristicile personalității). Această tendință a fost remarcată inițial de Fritz Heider (1946). Eroarea fundamentală de atribuire se datorează euristiciilor folosite de indivizi în mod spontan, actorul și actul formând o „unitate cauzală”. De obicei, oamenii își focalizează percepția asupra altor persoane, nu asupra situației concrete.

*Teoria „Autopercepției”*, propusă de Daryl J. Bem (1965, 1972), susține că oamenii își formează atitudinea despre ei înșiși întocmai cum își construiesc și atitudinile despre ceilalți, observându-le comportamentul. Oamenii fac inferențe de la observarea propriului comportament și a circumstanțelor performării lui la caracteristicile sinelui. Rezultă că nu prin introspecție putem să ne autocunoaștem, ci prin observarea atentă a comportamentelor deschise. Circumstanțele ambientale au și ele un rol important în acest proces de formare a imaginii de sine. Teoria autopercepției a pregătit afirmarea teoriilor atribuirii.

*Teoria „Neajutorarea învățată”* explică depresia pe care Martin E.P. Seligman (1975) a numit „neajutorare învățată”. Conform acestei teorii, dacă o persoană trăiește în repetate rânduri experiențe necontrolabile (de exemplu, pierderea unor persoane dragi), ea poate să creadă că și evenimentele viitoare vor fi imposibil de controlat; acest lucru va conduce la starea de depresie. Neajutorarea învățată este cauza apatiei și a lipsei de voință pentru depășirea dificultăților.

### 6.6.1. Abordare la nivel interpersonal

*Teoria „Justiției procedurale”*. Oamenii evaluează nu doar volumul resurselor alocate, ci și procedeele, regulile și legile de distribuire a acestor resurse (Thibaut și Walker, 1975). Justiția procedurală este distinctă de evaluarea volumului recompenselor primite. Justiția procedurală operează la nivel interpersonal, dar și la nivelurile organizaționale și politice.

*Teoria „Echității”* pornește de la teza că oamenii evaluează raportul dintre costurile și beneficiile acțiunilor lor, comparativ cu ceilalți care sunt apropiați lor (coechipieri, colegi, membrii familiei etc.). Când percep o inechitate, oamenii acționează fie asupra propriilor costuri și beneficii, fie asupra beneficiilor celor cu care se compară. John S. Adams (1965) a dezvoltat teoria echității în legătură cu justiția socială, iar Elaine Walster, Ellen Berscheid și W.G. Walster (1973) au aplicat această teorie în analiza relațiilor intime. Teoria echității are legătură cu teoria frustrare-agresivitate și cu teoria disonanței cognitive, John S. Adams (1965) considerând că inechitatea reprezintă un tip de disonanță cognitivă.

*Teoria „Frustrare-agresivitate”* este, poate, cea mai cunoscută și cel mai intens verificată teorie psihosociologică. Ea a fost lansată în 1939 de către John L. Dollard, Neil E. Miller și Leon W. Doob. Conform acestei teorii, frustrarea, stare afectivă

negativă provocată de privarea individului de bunurile sau drepturile cuvenite, precum și apariția bruscă, neașteptată a unor bariere (reale sau imaginare) în calea atingerii scopurilor, generează comportamente agresive. Teoria „frustrare-agresivitate” reunește patru concepte fundamentale: frustrare, agresivitate, inhibiție, deplasarea actelor de agresivitate spre alte ținte decât asupra sursei sau agentului frustrator. Reacțiile persoanelor la frustrare depind de natura agentului frustrator, de modul în care acesta este perceput și de personalitatea celui frustrat. Frustrarea conduce la comportamente agresive cu cea mai mare probabilitate când actul frustrant poate fi atribuit clar unui agent frustrator, când modelul cultural cere un răspuns agresiv, când agentul frustrator este perceput dinainte ca fiind ostil și când frustrarea este intensă. Nu orice frustrare produce comportamente agresive: există frustrare fără agresivitate și agresivitate fără frustrare. Neil Miller (1941) a nuanțat „teoria frustrare-agresivitate”, arătând că frustrarea conduce la un număr mare de răspunsuri, dintre care, de la caz la caz, doar unul singur orientează spre agresivitate.

### 6.6.2. Abordare la nivel de grup

Prin socializarea de grup se transmit practicile analizei cost-beneficiu. Unii teoreticieni consideră că interdependența beneficiilor este definitorie pentru viața grupului. Este deci de înțeles de ce oamenii urmăresc să controleze distribuția beneficiilor (resurselor), plasându-se într-o poziție de putere, fapt ce le permite influențarea masivă a altora.

*Teoria „Credința într-o lume dreaptă”* arată că există diferențe între oameni în ceea ce privește credința că lumea este dreaptă, că distribuția resurselor se face corect. Melvin J. Lerner (1966), fondatorul teoriei credinței într-o lume dreaptă, consideră că oamenii au tendința de a accepta vicisitudinile, convinși fiind că fiecare primește ceea ce merită și merită ceea ce primește. Această credință funcționează și ca un mecanism de apărare a sinelui: refuzând recunoașterea rolului hazardului în producerea evenimentelor nefericite, oamenii acceptă că își merită pedeapsa. Credința într-o lume dreaptă poate să ne facă insensibili la suferința semenilor, gândind că ei primesc ceea ce merită. Teoria „credința într-o lume dreaptă” a fost aplicată în explicarea atitudinii față de săraci, în studiul justiției sociale și în comportamentul prosocial. În 1980, Melvin J. Lerner a prezentat forma finală a teoriei sale.

*Teoria „Dominanței sociale”* susține că unii oameni cred că ierarhia socială este inevitabilă. S-a constatat că persoanele care au o asemenea credință manifestă puternice prejudecăți față de alte grupuri și au tendința de a ocupa poziții sociale înalte pentru a controla distribuția bunurilor și serviciilor.

## 6.7. Teorii ale îmbunătățirii imaginii de sine.

### Teorii psihanalitice și ale selfului

Susan T. Fiske (2001, p. 14418) grupează în această categorie teoriile referitoare la *self-enhancing* (o traducere destul de aproximativă ar fi „mărirea de sine” sau „automărirea”). Fapt este că, cel puțin în culturile vestice (America de Nord, Europa Centrală și de Vest), oamenii au tendința de a manifesta emoții pozitive față de sine.

### 6.7.1. *Abordare la nivel individual*

La acest nivel de analiză, sub influența concepției psihanalitice (a freudismului și a neofreudismului), sunt de reținut teoriile moderne ale selfului.

*Teoria „Autoafirmării”* este derivată din teoria disonanței cognitive și se bazează pe tendința oamenilor de a fi persoane integre atât în ochii lor, cât și în ochii celorlalți. A fi integru înseamnă, în cultura vestică, a fi inteligent, rațional, independent și autonom. Înseamnă a avea capacitatea de a controla principalele resurse sociale, dar și de a fi un bun membru al grupului și de a avea relații bune cu ceilalți. Teoria afirmării selfului a fost elaborată de Claude M. Steele (1983, 1986), profesor la Universitatea Stanford, și a generat numeroase cercetări de psihosociologie concretă. În esență, teoria afirmării selfului susține că oamenii sunt atenți la evenimentele și informațiile care pun în discuție integritatea selfului. Când întâmplările sau informațiile nedorite afectează imaginea de sine, oamenii încearcă să restabilească integritatea selfului prin punerea în evidență a altor aspecte ale eului decât cele contestate. Acțiunea lor de protejare a selfului se poate realiza fie prin acomodarea la respectivele amenințări la integritate (schimbarea „self-conceptului”), fie prin diminuarea amenințării (adaptarea psihologică) sau prin refuzul pur și simplu al respectivelor informații.

*Teoria „Discrepanța selfului”*. E. Tory Higgins (1987), autorul acestei teorii, consideră că discrepanța selfului apare când atributele esențiale ale selfului într-o situație nu sunt concordante cu cele ale selfului într-o altă situație. Adesea, selful actual este diferit de selful ideal. Este posibil ca reprezentarea pe care o are persoana asupra discrepanței selfului să fie diferită de reprezentarea pe care o au ceilalți despre respectiva discrepanță. Efectele discrepanței selfului asupra relațiilor interpersonale sunt foarte importante. În general, oamenii tind să aibă sentimente pozitive față de sine și să respingă sentimentele negative.

### 6.7.2. *Abordare la nivel interpersonal*

Unele teorii psihosociologice arată că oamenii utilizează adesea relațiile interpersonale pentru a obține o „mărire de sine”. În această categorie pot fi incluse teoriile despre menținerea autoevaluării prin calitatea relațiilor interpersonale și despre factorii motivatori ai comportamentelor prosociale și antisociale.

*Teoria „Menținerea autoevaluării”* a fost propusă de Abraham Tesser (1988), care a demonstrat că oamenii simt o mai mare amenințare a autoevaluării din partea succeselor obținute de prieteni decât din partea succesului persoanelor cu care nu au relații interpersonale directe. Altfel spus, pe unii nimic nu-i întristează mai mult decât reușitele prietenilor. De ce? Probabil, pentru că prietenii sunt reperele evaluărilor noastre. Conform teoriei comparării sociale, facem autoevaluări raportându-ne în primul rând la „alții semnificativi”, adică la prieteni, și abia apoi la „alții”. Dar câți prieteni este normal să avem? Tot atâția câți au și prietenii noștri. Aplicând calculele matematice la rețelele sociale, Scott L. Feldman (1991) a descoperit așa-numitul „paradox al prieteniei”: cei mai mulți oameni au mai puțini prieteni decât prietenii lor. În ciuda acestui fapt obiectiv, oamenii percep că au un număr mai mare de prieteni decât prietenii lor.

### 6.7.3. Abordare la nivel de grup

Imaginea pozitivă a indivizilor rezultă din apartenența lor la un grup. Psihosociologii au studiat relația dintre imaginea de sine și imaginea grupului.

*Teoria „Privarea relativă”* a rezultat din cercetările psihosociologice privind moralul soldaților americani în timpul celui de-al Doilea Război Mondial, coordonate de sociologul Samuel A. Stouffer (1900-1960), când s-a descoperit că militarii care aveau condiții mai bune (șanse de promovare în ierarhia militară) erau mai nesatisfăcuți decât cei care aveau condiții mai proaste. Termenul „privare” (*deprivation*) are înțelesul de „lipsă a celor necesare”. Există o „privare absolută” (penuria elementelor fundamentale pentru viață – hrană, locuință etc.), dar și o „privare relativă” (diferența percepută între ceea ce au unii în comparație cu alții). Sociologul britanic W.G. Runciman (1966) a introdus distincția între „privarea relativă individuală egoistă” (când indivizii se compară între ei) și „privarea relativă de grup fraternală” (când comparația este între grupuri). Ted R. Gurr (1970) a imaginat trei modele ale privării relative, care pot conduce la acțiuni de revoltă: privarea diminutivă, privarea aspirațională și privarea progresivă.

*Teoria „Cultură și self”* leagă stima de sine de diferitele tipuri de cultură. Harry C. Triandis (1989), profesor de psihologie la University of Illinois, a luat în considerare două tipuri de culturi: „culturile individualiste” și „culturile colectiviste”. În culturile colectiviste (din Asia de Est), oamenii simt nevoia de a face parte dintr-un număr redus de grupuri, spre deosebire de culturile individualiste (din Europa și America de Nord), unde persoanele sunt animate de nevoia de a face parte dintr-un număr mare de grupuri, dar de a rămâne independente față de fiecare dintre acestea. Hazel R. Marcus și Shinobu Kitayama (1991) au remarcat, de asemenea, relația dintre tipul culturii („culturi independente”/„culturi interdependente”) și stima de sine. Ethosul independenței, dominant în Vest, generează „selful vestic”, diferit de „selful estic”, caracterizat prin dominanța ethosului interdependenței. Yukiko Uchida și colaboratorii săi (2004), pe baza meta-analizei studiilor teoretice și empirice interculturale recente, au ajuns la concluzia că fericirea variază substanțial în ce privește: 1) semnificația fericirii; 2) motivația subiacentă; 3) predictorii fericirii. În contextul culturii vestice (nord-americane și europene), „fericirea tinde să fie definită în termenii împlinirii personale. Indivizii sunt motivați să maximizeze trăirile afective pozitive. În plus, stima de sine este cel mai bun predictor al fericirii. În contrast, în contextul cultural est-asiatic, fericirea tinde să fie definită în termenii relațiilor interpersonale. Indivizii sunt motivați să mențină echilibrul între afectele pozitive și afectele negative. În plus, inserția selfului în relațiile sociale constituie cel mai bun predictor al fericirii” (Uchida *et al.*, 2004, p. 223). Așa cum selful este o construcție socială, tot astfel este și fericirea.

### 6.8. Teorii ale încrederii

Așa cum oamenii tind să aibă o imagine de sine pozitivă, tot astfel ei resimt nevoia să se încreadă în ceilalți, în primul rând în membrii *ingroup*-ului. În legătură cu această trebuință, s-au formulat mai multe teorii (ipoteze).



### 6.8.1. Abordare la nivel individual

*Ipoteza „Pollyanna”.* Pollyanna este numele unei fetițe de 11 ani dintr-o poveste pentru copii scrisă de romanciera americană Eleanor H. Porter (1913). Pollyanna („Fetița fericită”) avea capacitatea de a găsi partea bună a evenimentelor și situațiilor rele. Altfel spus, era optimistă, vedea totdeauna jumătatea plină a paharului. Profesorii de psihologie Jerry Bouchner (University of San Francisco) și Charles E. Osgood (1969) au formulat ipoteza „Pollyanna”, identificând tendința oamenilor de a utiliza mai frecvent cuvinte pozitive în evaluarea persoanelor, dar și a contextului social. Explicația: creierul uman procesează informațiile plăcute într-o manieră mai exactă decât informațiile neagreabile. Margaret Matlin și David J. Stang (1978) au generalizat, susținând că în procesele cognitive cuvintele plăcute/pozitive sunt privilegiate, comparativ cu cuvintele neplăcute/negative. Unele persoane au tendința de a se expune la stimulii pozitivi, pe care îi procesează mai rapid decât pe cei neutri sau negativi. Cercetările realizate de P. Warr (1971) au condus la concluzia că ipoteza „Pollyanna” poate fi extinsă la judecățile sociale: cuvintele pozitive sunt mai frecvent folosite în descrierea persoanelor, femeile fiind mai afectate decât bărbații de „efectul Pollyanna”. S-a constatat că optimismul și starea de bine corelează moderat cu „pollyannismul”. S-a avansat chiar ideea existenței unui tip de personalitate caracterizat prin pollyannism: „personalitatea pollyannică”.

Abordarea încrederii la nivel individual reunește, în afara „ipotezei Pollyanna”, și alte ipoteze ce urmează a fi testate în vederea acceptării lor ca teorii, de exemplu „ipoteza personalitate-positivitate”, lansată de David O. Sears (1983), care aserțiază că oamenii percep persoanele mai pozitiv decât grupurile, sau „ipoteza mobilizare-minimizare”, propusă de Shelley E. Taylor (1991), care susține că evenimentele negative declanșează mai rapid răspunsuri cognitive, emoționale și sociale mai puternice decât cele pozitive. Aceasta mobilizează organismul și, ca urmare, efectele sunt minimize.

### 6.8.2. Abordare la nivel interpersonal

Relațiile interpersonale, în special relațiile intime, se bazează pe încredere – subliniază Susan T. Fiske (2001, p. 14420). Voi prezenta succint doar două dintre teoriile care explică stabilirea și menținerea relațiilor interpersonale fundamentate pe încredere.

*Teoria despre „Încredere”.* Morton Deutsch (1958), unul dintre primii psihosociologi care au studiat fenomenul încrederii și al suspiciunii, a relevat importanța încrederii pentru obținerea cooperării și a atras atenția asupra factorilor structurali care conduc la formarea abilității unor persoane de a intui motivele și intențiile oponentilor, de exemplu, simulacrul. Morton Deutsch a sugerat că rata încrederii într-o situație tip „dilema prizonierului” depinde de gradul de risc asumat în stabilirea strategiei: când riscul este scăzut, încrederea în partenerul de joc este ridicată. În viața de zi cu zi, încrederea și suspiciunea depind de miza pusă în joc (Kee și Knox, 1970). Cercetările psihosociologice s-au concentrat asupra rolului încrederii în: a) procesele de comunicare interpersonală; b) leadership; c) obținerea unor performanțe ridicate; d) dinamica grupurilor. De acord cu cei care au făcut studii în acest domeniu, consider că încrederea reprezintă un fenomen fundamental în viața socială, în stabilirea relațiilor sociale armonioase și în procesul de dobândire a clipei fericite.