



گرایش‌ات انسانها چگونه بر شکل‌دهی رفتارهایشان تاثیر می‌گذارد؟

نظرتان در مورد مجازات اعدام چیست؟ کدام حزب سیاسی بهتر می‌تواند کشور را اداره کند؟ آیا نماز خواندن در مدرسه باید اجباری باشد؟ آیا باید قوانینی برای به تصویر کشیدن خشونت در رسانه وجود داشته باشد؟

سلامت نیوز : نظرتان در مورد مجازات اعدام چیست؟ کدام حزب سیاسی بهتر می‌تواند کشور را اداره کند؟ آیا نماز خواندن در مدرسه باید اجباری باشد؟ آیا باید قوانینی برای به تصویر کشیدن خشونت در رسانه وجود داشته باشد؟

به گزارش سلامت نیوز به نقل از مردمان ؛ این احتمال وجود دارد که شما موضع مشخص و قاطعی برای این سوالات و پرسش‌های مشابه دارید. شما نگرشی در برابر چنین مسائلی برای خود ایجاد کرده‌اید و این گرایش‌ات بر اعتقادات و همچنین رفتار شما تاثیر می‌گذارد. گرایش‌ات یکی از مهمترین موضوعات در بحث روانشناسی اجتماعی است. گرایش یعنی چه و به چه چیز گرایش می‌گویند؟ این گرایش‌ات چطور ایجاد می‌شوند؟ اگر دوست دارید بیشتر در مورد تعریف گرایش از دیدگاه روانشناسان و تاثیر آنها بر رفتار انسان بدانید، به خواندن ادامه دهید.

گرایش چیست؟

روانشناسان گرایش را یک تمایل اکتسابی برای ارزیابی چیزهای مختلف به یک شکل خاص تعریف می‌کنند. این می‌تواند شامل آدمها، مسائل، اشیاء یا اتفاقات باشد. چنین ارزیابی‌هایی معمولاً مثبت یا منفی هستند اما گاهی هم ممکن است قطعیت نداشته باشند. بعنوان مثال، ممکن است حس شما نسبت به یک فرد یا مسئله خاص حس مشخصی نباشد.

محققان نیز بر این عقیده هستند که گرایش‌ات مولفه‌های مختلفی دارند.

مولفه احساسی: آن فرد، شیء یا اتفاق چه حسی در شما ایجاد می‌کند.
مولفه شناختی: افکار و اعتقادات شما نسبت به آن موضوع.
مولفه رفتاری: آن گرایش‌ات چطور بر رفتار شما تاثیر می‌گذارد.

گرایش‌ات همچنین می‌توانند صریح یا ضمنی باشند. گرایش‌ات صریح آنهایی هستند که هوشیارانه از آنها آگاهی داریم و به طور مشخصی بر رفتار و اعتقادات ما تاثیر می‌گذارند. گرایش‌ات ضمنی ناآگاهانه هستند اما با اینحال هنوز بر اعتقادات و رفتارهای ما تاثیر دارند.

گرایش‌ات چطور شکل می‌گیرند؟

ممکن است از مشاهداتمان به دست آمده باشند. نقش‌های اجتماعی و هنجارهای اجتماعی می‌توانند تاثیر قوی بر گرایش‌ات ما داشته باشند. نقش‌های اجتماعی به این ارتباط دارد که انتظار می‌رود افراد در یک نقش یا موقعیت خاص چطور رفتار کنند ، هنجارهای اجتماعی شامل قوانین اجتماعی است که رفتارهای درست و مناسب را مشخص می‌کند.

گرایش‌ات را می‌توان به طرق مختلف کسب کرد. ببینید چطور تبلیغات‌چی‌ها از شرطی‌سازی کلاسیک برای تاثیر گذاشتن بر گرایش‌ات شما نسبت به یک محصول خاص استفاده می‌کنند. در یک تبلیغ تلویزیونی افرادی جوان با ظاهری آراسته را می‌بینید که در یک ساحل گرمسیری مشغول خوشگذرانی هستند و در عین حال از یک نوشیدنی انرژی‌زا خنک لذت می‌برند. این تصویرسازی جذاب و خوش‌نما باعث می‌شود با این نوشیدنی خاص ارتباط مثبت برقرار کنید.

از شرطی‌سازی موثر همچنین می‌توان در تاثیر گذاشتن بر طریقه شکل‌گیری گرایش‌اتمان استفاده کرد. مرد جوانی را تجسم کنید که به‌تازگی سیگار کشیدن را شروع کرده است. هر زمان که سیگاری روشن می‌کند، اطرافیان شکایت می‌کنند و از او می‌خواهند که این

عادت بد را ترک کند. این فیدبک منفی از اطرافیان او باعث می‌شود که سرانجام نظر نامطلوبی در مورد سیگار کشیدن پیدا کرده و تصمیم بگیرد که این عادت را کنار بگذارد.

و آخر اینکه، آدمها همچنین گرایشات را با مشاهده افراد پیرامون خود کسب می‌کنند. وقتی کسی که تحسینش می‌کنید یک گرایش خاص از خود نشان می‌دهد، احتمال اینکه شما نیز اعتقاد یکسانی پیدا کنید بیشتر است. بعنوان مثال، بچه‌ها زمان زیادی را به تماشای گرایشات والدینشان می‌گذرانند و معمولاً دیدگاه‌های آنها را پیدا می‌کنند.

گرایشات چطور بر رفتار تاثیر می‌گذارد؟

تصور ما بر این است که آدمها براساس گرایشات و نگرش‌هایشان رفتار می‌کنند. اما روانشناسان اجتماعی دریافته‌اند که گرایشات و رفتار واقعی همیشه کاملاً هم‌سو نیستند. از اینها گذشته، افراد زیادی از یک کاندیدا یا حزب سیاسی خاص حمایت می‌کنند اما رای نمی‌دهند.

محققان کشف کرده‌اند که افراد تحت برخی شرایط خاص بیشتر برطبق گرایشاتشان رفتار می‌کنند:

وقتی گرایشات شما ناشی از تجربیات شخصی‌تان باشد.
وقتی در آن زمینه ماهر و متخصص باشید.
وقتی نتیجه مطلوبی را انتظار داشته باشید.
وقتی گرایشات مکرراً ابراز شوند.
وقتی بخاطر آن موضوع برای برد یا باخت می‌ایستید.

در برخی موارد، افراد برای هم‌سو کردن بهتر گرایشات با رفتارهایشان، گرایشات خود را تغییر می‌دهند. ناهمسانی شناختی پدیده‌ای است که در آن فرد بخاطر افکار و اعتقادات متعارض دچار پریشانی روانی می‌شود. برای کاهش این فشار، افراد سعی می‌کنند برای منعکس کردن اعتقادات دیگر خود یا رفتارهای واقعی‌شان، گرایشات خود را تغییر دهند.

این موقعیت را در نظر بگیرید: همیشه ارزش بالایی برای امنیت مالی قائل بوده‌اید اما با فردی آشنا می‌شوید که شدیداً از نظر مالی بی‌ثبات است. برای کم کردن فشار ناشی از این اعتقادات و رفتارهای متضاد، دو انتخاب پیش رو دارید: می‌توانید به آن رابطه خاتمه دهید و به دنبال شریکی برای زندگی‌تان باشید که از نظر مالی ایمن‌تر رفتار می‌کند و یا اینکه اهمیت ثبات مالی را در نظرتان کمتر کنید. برای به حداقل رساندن ناهم‌سویی بین گرایشات و رفتار متناقض خود، یا باید گرایشاتتان را تغییر دهید یا رفتارهایتان را.

تغییر گرایشات

با اینکه گرایشات می‌توانند تاثیری قوی بر رفتار ما داشته باشند اما قطعی نیستند. همان تاثیراتی که منجر به شکل‌گیری گرایشات می‌شوند، می‌توانند موجب تغییر آنها نیز شوند.

نظریه کسب تغییر گرایش: شرطی‌سازی کلاسیک، شرطی‌سازی عامل و یادگیری مشاهده‌ای می‌توانند برای ایجاد تغییر در گرایشات استفاده شوند. از شرطی‌سازی کلاسیک می‌توان برای ایجاد واکنش‌های احساسی مثبت به یک شیء، فرد یا اتفاق استفاده کرد. شرطی‌سازی عامل نیز برای تقویت گرایشات مطلوب و تضعیف گرایشات نامطلوب استفاده می‌گردد. افراد همچنین می‌توانند گرایشات خود را بعد مشاهده رفتار دیگران تغییر دهند.

نظریه احتمال بسط تغییر گرایش: این نظریه پیشنهاد می‌کند که افراد می‌توانند گرایشات خود را به دو طریق تغییر دهند. اول اینکه می‌توانند برای گوش دادن و فکر کردن به آن پیام، گرایشات خود را تغییر دهند و در نتیجه منجر به تغییر گرایش خواهد شد. یا ممکن است تحت تاثیر خصوصیات گوینده قرار گیرند و این مسئله موجب تغییر موقتی یا سطحی در گرایش می‌شود. پیام‌هایی که فرد را به فکر کردن وا می‌دارد و با منطق جور می‌آید، بیشتر احتمال ایجاد تغییر دائمی در گرایشات را دارند.

نظریه ناهنجاری تغییر گرایش: همانطور که قبلاً ذکر شد، افراد می‌توانند گرایشات خود را وقتی اعتقادات متناقض در مورد یک موضوع دارند نیز تغییر دهند. برای کاهش فشار ایجاد شده بنا به این اعتقادات ناهمخوان، افراد معمولاً گرایشات خود را تغییر می‌دهند.