

PSYCHOLOGIA
ZMIANY POSTAW
I WPLYWU SPOLECZNEGO
PHILIP G. ZIMBARDO
MICHAEL R. LEIPPE

Jeśli jesteś osobą kupującą lub sprzedającą towary, funkcjonujesz w grupach społecznych (a nikomu nie udaje się pozostać dłużej poza nimi), jeśli wchodzisz w relacje z innymi ludźmi, jesteś obiektem oddziaływań przekazów prasowych, radiowych i telewizyjnych, a chcesz poznać zasady oddziaływania na ciebie oraz możliwości własnego oddziaływania na innych, to jest to książka dla ciebie.

Autorzy – wybitni psychologowie społeczni – przeprowadzają nas przez świat wpływów wywieranych i doświadczanych. Wiedza, jaką zdobędziemy po lekturze książki, pomoże nam w skutecznej samoobronie przed niechcianymi wpływami, a jednocześnie nauczy nas umiejętności oddziaływania na innych.

Książka zawiera abecadło wpływu i zmiany postaw, zasady wywierania wpływu na innych oraz reguły zmiany zachowań. Autorzy podają sposoby obrony przed niechcianymi wpływami oraz ukazują funkcjonowanie oddziaływania społecznego nie tylko w handlu, ale także na sali sądowej czy w służbie zdrowia.

Wpływ społeczny jest kluczem do wielu palących problemów społecznych – propagowania zdrowego stylu życia, upowszechniania świadomości ekologicznej, działania cenzury, kreowania wizerunków w polityce, superwymyślnych działań reklamowych i marketingowych, by wymienić tylko kilka z nich. W coraz większym stopniu zarówno badania podstawowe, jak i problemowe są nakierowane na te kwestie i warunki, w jakich się kształtują.

PRZEDMOWA	11
WSTĘP	13
1. ŚWIAT WPLYWU	17
PROCESY I WARUNKI WPLYWU SPOŁECZNEGO	19
HISTORIA SŁAWY (I NIESŁAWY) WPLYWU	22
Wpływ interpersonalny: „Nawrócenie” i osobiste podejście 22 • Komunikacja i perswazja: Powtórz to jeszcze raz 30 • Wpływ mass mediów: Nie ma dymu bez ognia (i reklamy) 39	
ABECADŁO WPLYWU: POSTAWY, ZACHOWANIA I ELEMENTY POZNAWCZE	50
Systemy postawy 51 • Teza porządkująca: Zmiana rodzi zmianę 54 • Inne tezy oparte na kluczowej roli postaw 55	
Z PERSPEKTYWY PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ	57
SPOJRZENIE W PRZYSZŁOŚĆ	59
PODSUMUJMY...	61
PYTANIA I ĆWICZENIA	63
2. WYWIERANIE WPLYWU NA ZACHOWANIA	64
UCZENIE SIĘ, KIEDY DZIAŁANIE POPLACA	66
Instrumentalne uczenie się i wzmocnienie warunkowe 67 • Teoria społecznego uczenia się 68 • Modelowanie agresji 73 • Jin i jang modelowania 75	
APROBATA I DEZAPROBATA: POTĘGA NAGRÓD SPOŁECZNYCH	78
KONFORMIZM: RATOWANIE TWARZY Z WDZIĘKIEM (I ZYSKIWANIE WIEDZY)	81
Przyczyny konformizmu 83 • Konformizm: Dobry czy zły? 89	
POSŁUSZEŃSTWO: ZACHOWANIE OPARTE NA UZNANIU AUTORYTETU (WŁADZY)	90
Scenariusz Milgrama: Czy poraziłbyś prądem kogoś nieznanego, gdyby poprosił cię o to Hitler? 91 • Wyjaśnianie zachowań nadzwyczajnych przez poznawanie zwyczajnych 94 • Awaryjny guzik nieposłuszeństwa 101	
PSYCHOLOGIA ODRUCHÓW: WPLYW POPRZECZ HEURYSTYKI	103
Reguła wzajemności 103 • Reguła zobowiązania 107	
PUNKT WYJŚCIA: KIEDY WEWNĘTRZNE ZMIANY SĄ SKUTKIEM WPLYWÓW ZEWNĘTRZNYCH	112
PODSUMUJMY...	113
PYTANIA I ĆWICZENIA	115

3. WYWIERANIE WPLYWU NA POSTAWY POPRZEZ ZACHOWANIA	116
ATRYBUCJA I SAMOATRYBUCJA	118
Teoria atrybucji 119 • Autopercpcja i samoatrybucja 126	
AUTOPERSWAZJA I ODGRYWANIE RÓL	133
Cały świat jest tylko sceną... a my po prostu odgrywamy swe role 133 • Jeszcze o autoperswazji: Oglądać telewizję czy nie 137	
PSYCHOLOGIA SAMOUSPRAWIEDLIWIANIA: TEORIA DYSONANSU	140
Czynniki oddziałujące na wielkość dysonansu 142 • Dysonans i niewystarczające usprawiedliwienie: Mniej, czyli więcej 143 • Sposoby redukcji dysonansu 152 • Dysonans i nieetyczna decyzja handlowa 155	
DYSONANS, SAMOATRYBUCJA I AUTOAFIRMACJA: PODOBIENSTWA I ODRĘBNA TOŻSAMOŚĆ	157
Nadmierne usprawiedliwianie 158 • Podobne efekty różnych procesów 159 • Potwierdzanie szacunku względem samego siebie 159	
WNIOSKI	160
PODSUMUJMY...	160
PYTANIA I ĆWICZENIA	162
 4. ZMIENIANIE POSTAW ZA POMOCĄ PERSWAZJI	164
POSZUKIWANIE WPLYWU: PROCES PORÓWNIANIA SPOŁECZNEGO	167
Podobieństwo pod względem odpowiednich cech 168 • Podobieństwo opinii 170 • Odmienność jako podstawa porównania 170	
NA CELOWNIKU: APELE PERSWAZYJNE	172
Etapy procesu perswazji 174 • Etap początkowy i etap końcowy 174	
PREZENTACJA I EKSPOZYCJA	176
Filtracja myśli 177 • Medialne pranie mózgu 179	
UWAGA	182
Dostrajanie 184 • Dostrajanie i przestrajanie 186	
ZROZUMIENIE	188
AKCEPTACJA: W NIEJ NAJWIĘKSZY SZKOPUŁ	189
Reakcje poznawcze: Oto myśl, która się liczy 190 • Na skróty do akceptacji: Heurystyka w miejsce analizy systematycznej 194 • Obrazy w telewizji 201 • Obiektywizm i stronniczość w przetwarzaniu systematycznym 205	
TYMCZASOWY PRZYSTANEK NA DRODZE DO TRWAŁEJ PERSWAZJI	207
PODSUMUJMY...	208
PYTANIA I ĆWICZENIA	210
 5. UTRWALANIE PERSWAZJI	211
ŹRÓDŁA PODTRZYMYWANIA POSTAW: WYTWARZANIE SILNYCH, WYRAZISTYCH I SKRAJNYCH POSTAW	214
Porządna ekspozycja 214 • Powtarzanie skomplikowanego przekazu 221	
PODTRZYMYWANIE POSTAW: PERSWAZJA W CZASIE	223
Zaatakuj jeszcze raz. Mocniej. I jeszcze raz! 224 • Analiza systematyczna: Aktywny umysł wytwarza trwałe postawy 226 • Postawy: Niezależni służący 227 • Pierwszeństwo i świeżość: Ja najpierw czy potem? 232	

PRZEKŁADANIE POSTAW NA ZACHOWANIA: OSTATECZNA PERSWA- ZJA	234
Sily sytuacyjne a postawy 234 • Kiedy postawy prowadzą do czynów: Warun- ki konsekwencji 239	
ZASŁUŻONA NAGRODA ZA PERSWAZJĘ	247
PODSUMUJMY... ..	248
PYTANIA I ĆWICZENIA	250
6. ODPIERANIE WPLYWU I ULEGANIE MU	252
OPORNY UMYŚL: ODPIERANIE I WYBIÓRCZE NAGINANIE SIĘ	254
Sila struktur: Poznawcze podstawy przywiązania do postaw i przekonań 255 • Stany zaangażowania: Motywacyjne podstawy oporu i otwarcia na perswazję 259	
POKONYWANIE OPORU: UWALNIANIE TOTALITARNEGO EGO	269
W ogniu (rozliczeń) 269 • Być adwokatem diabła to nie grzech 271 • Idźmy, dokąd doprowadzą nas pytania — choćby do paradoksu 273 • Uderz we wła- ściwą strunę 276	
DRUGA SKRAJNOŚĆ: ŁATWY CEL PERSWAZJI	278
Brak oporu: Przypadki szczególne 279 • Budowanie oporu 283 • Stając na czele sił dobra 287	
UPRZEDZENIA: POSTAWA, KTÓRA MOŻE ZABIĆ	288
Dzisiaj to 289 • Wczoraj tamto 290 • Psychologia społeczna a uprzedzenia 291 • Początki postaw dotyczących uprzedzeń 292	
UWAGI KOŃCOWE: JAK ZACHOWAĆ OTWARTĄ GŁOWĘ I NIE STAĆ SIĘ ŁATWYM CELEM	296
PODSUMUJMY... ..	298
PYTANIA I ĆWICZENIA	300
7. WPLYW, ŚWIADOMOŚĆ I TO, CO NIEŚWIADOME	302
ŚWIADOMOŚĆ DOŚWIADCZANIA WPLYWU	305
Świadomość, skojarzenia i emocje 307 • Świadomość procesów umysłowych „wyższego rzędu” 315 • Automatyczna skrzynia myśli 318	
PRZEKAZY NIEWERBALNE (I NIEKONIECZNIE ŚWIADOME)	320
Odczytywanie człowieka: Kształtowanie wrażeń na podstawie brzmienia gło- su i wyrazu twarzy 324 • Widoki i odgłosy uczuć i kłamstw 331 • Perswazja i komunikacja niewerbalna 337 • Autopercepcja aktów niewerbalnych: Ki- wam głową, a zatem się zgadzam 338	
PRZEKAZY PODPROGOWE: NIEWIDOCZNY WPLYW	339
Możliwości wywierania wpływu za pomocą obrazów podprogowych 341 • Przekazy nadawane na granicy słyszalności oraz drukowane, choć niewidocz- ne: Niewielkie szanse oddziaływania 347 • Podprogowe wywieranie wpływu a względy etyczne 349	
UWAGA I ŚWIADOMOŚĆ: KONKLUZJE	351
PODSUMUJMY... ..	352
PYTANIA I ĆWICZENIA	355
	9

8. WYWIERANIE WPLYWU A SYSTEM PRAWNY	356
PODEJŚCIE KONTRADYKTORYJNE: CZY RYWALIZACJA W PERSWAZJI JEST DROGĄ DO SPRAWIEDLIWOŚCI?	358
Uczciwość i sirońniczość: Kwestia równowagi 360 • Bardziej subtelna psy- chologia społeczna systemu kontradyktoryjnego 361	
KOMISARIAT POLICJI: ZBIERANIE ZEZNAN ŚWIADKÓW I PODEJRZA- NYCH	364
Zeznania naoczego świadka: Ależ widziałem to na własne oczy 365 • Czym jest przyjacielskie wyznanie? 371	
W SALI ROZPRAW: BITEWNE POLE PERSWAZJI	377
Przebieg faz procesowych 377 • Rozpoznanie przez świadka 384	
SĘDZIOWSKA SALA OBRAD	388
Na ogół decyduje większość 389 • Doraźna władza kilkorga 395 • Kiedy wpływ wywierają rzeczy, które nie powinny 398	
PSYCHOLOGIA I PRAWO: KONKLUZJE	401
PODSUMUJMY...	401
PYTANIA I ĆWICZENIA	404
 9. WPLYW SPOŁECZNY W SŁUŻBIE ZDROWIA I SZCZĘŚCIA	405
WPLYW PROEKOLOGICZNY: CZY PERSWAZJA MOŻE URATOWAĆ ZIE- MIĘ?	406
Postawy środowiskowe: Słabe ogniwa w łańcuchu działania 408 • Zwiększa- nie motywacji: Działania proekologiczne przynoszące korzyści, które prze- wyższają koszty 410 • Zwiększanie wyrazistości: Pamiętanie o zachowaniach proekologicznych 413 • Od osobistych nawyków do globalnego zanieczysz- czenia: Przepaść uogólnienia 416	
PROMOWANIE ZDROWIA	417
Perswazja masowa: Czy dobrze poinformowane społeczeństwo jest zdrow- sze? 419 • Zalecenia lekarzy: Dlaczego pacjenci nie robią tego, co się im mó- wi? 432	
SPOŁECZNO-PSYCHOLOGICZNE DROGI DO ZDROWIA PSYCHICZNEGO	439
Terapia inaczej nazwana... to wpływ 440 • Terapia jako komunikacja perswa- zyjna 441 • Terapia poznawczo-behawioralna i terapia atrybucyjna: Pomyśl i sam zrób to lepiej 442 • Dysonans i terapia: Zobowiązanie, wybór i wysi- łek 447	
WPLYW SPOŁECZNY, DOBRE ŻYCIE I NASZA PRZYSZŁOŚĆ	450
PODSUMUJMY...	451
PYTANIA I ĆWICZENIA	453
 SUPLEMENT A. METODOLOGIA BADAŃ I EKSPERYMENTÓW	455
SUPLEMENT B. POMIAR POSTAW I ICH SKŁADNIKÓW	471
BIBLIOGRAFIA	481