

# Psychologia dla filozofów - ściągą

Stanisław Mika, *Psychologia społeczna dla nauczycieli*, wyd. Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa 1998.

## Proces atrybucji

Przypisywanie ludziom pewnych cech, może być przyczyną ich zachowań, np. sugerowanie uczniowi, że jest zdolny (lub wręcz przeciwnie) może spowodować, że tak się stanie. Aktorzy, w przeciwieństwie do obserwatorów, są skłonni przypisywać swój sukces przyczynom wewnętrznym, a niepowodzenia przyczynom zewnętrznym.

## Efekt aureoli

Jeśli oceniamy kogoś pozytywnie pod jakimś względem, to mamy tendencję do oceniania go również pozytywnie pod innymi względami (i odwrotnie).

## Efekt bumerangu

Niewiarygodny nadawca informacji może doprowadzić nie tylko do braku zamierzonych zmian w postawach odbiorcy, ale także do utwierdzenia jego dotychczasowych postaw. Jeżeli chcemy zmienić czyjąś postawę, powinniśmy używać argumentacji dwustronnej (argumenty za i przeciw). Jeśli chcemy wzmocnić już istniejącą postawę, powinniśmy używać argumentacji jednostronnej. Posługiwanie się argumentacją wywołującą silne emocje (lęk, strach) nie powoduje zmian w postawach. Bardziej skuteczna jest argumentacja zwierająca słabe stany emocjonalne. Argumenty emocjonalne bardziej przemawiają do osób z niższym wykształceniem (o niższym potencjale poznawczym).

## Poczucie tożsamości

Henri Tajfel uważa, że świadomość odrębności jakiejś grupy w odniesieniu do innych grup prowadzić będzie do rywalizacji między nimi.

Elliot Aronson, *Człowiek - istota społeczna*, wyd. PWN, Warszawa 1997.

**Notka:** Elliot Aronson wykazał eksperymentalnie, że klasy zróżnicowane płciowo, kulturowo, religijnie, etnicznie - w mniejszym stopniu powielają stereotypy i szybciej się uczą. Zob. tzw. eksperyment „jigsaw classroom” (<http://www.jigsaw.org>).

## Zjawisko dyfuzji odpowiedzialności

Świadek np. wypadku ma poczucie, że odpowiedzialność nie spoczywa jedynie na nim - inni również widzą to samo.

## Teoria dysonansu poznawczego Leona Festingera

Stan napięcia, występuje, gdy osoba posiada dwa elementy poznawcze, które są psychologicznie niezgodne ze sobą. Reakcją obronną jest albo redukcja jednego z nich, albo dodanie dodatkowego, które przechyli argumentację i będziemy mieć odczucie, że mamy słuszność. Polega na racjonalizowaniu sobie naszych postaw, np. „*produkuje bomby (od których giną potem ludzie)... ale gdy ja tego nie będę robił, inni to zrobią... nic to nie zmieni*”. Usprawiedliwiamy swoje zachowanie tak długo, aż nabierze ono sensu, staramy się uczynić świat logiczniejszy. Ludzie są bardziej pewni, że postąpili słusznie, gdy już niczego nie mogą zmienić.

## Eskalacja

Gdy ktoś zaangażuje się w niewielkim stopniu w jakąś sprawę, to fakt ten zwiększa prawdopodobieństwo, że zaangażuje się on bardziej w tym kierunku. Można więc manipulować człowiekiem: wprowadzamy bardzo małe dawki informacji niezgodnych z przekonaniami rozmówcy lub prosimy go o wykonanie czynu, który w nieznaczny sposób odbiega od jego przekonań. U rozmówcy dochodzi wtedy do dysonansu społecznego → przesunięcia systemu wartości. Następnie wprowadzamy kolejny mały krok... i tak dalej, do uzyskania zamierzonego efektu.

## Wiarygodność przekazu

Wiarygodność przekazu wzrasta, gdy wyraża on stanowisko sprzeczne ze swoimi interesami i jeżeli wydaje się, że nie stara się on wpłynąć na naszą opinię.

## Inne mechanizmy

### Efekt widza (*bystander apathy*)

Rozproszenie odpowiedzialności, które polega na tym, że wraz ze wzrostem obserwatorów spada ilość osób niosących pomoc. Aby zredukować „efekt widza” należy zwracać się o pomoc do konkretnych osób i wyznaczać im zadania.

### Konformizm normatywny / Eksperymenty Solomona Ascha (1955)

Jeśli badani będą poddani naciskowi przez grupę, będą podejmować takie decyzje lub sądy, jakie podejmuje grupa mimo tego, że decyzje grupy są irracjonalne (w eksperymencie 2/3 lub nawet 3/4 badanych zmieniło zdanie pod

wpływem grupy). Jest to rodzaj konformizmu normatywnego wynikającego z lęku przed odrzuceniem przez grupę. Stwierdzono, że skłonność do tego typu konformizmu osiąga swoje apogeum w grupach 30-osobowych, a potem (wraz ze wzrostem liczebności grupy) słabnie (gdyż do tego typu konformizmu niezbędna jest choćby powierzchowna znajomość). Przykłady: a) zbieranie pieniędzy w grupie na określony cel; b) zdejmowanie butów w pewnych miejscach lub nakładanie odzienia, czapek.

### **Konformizm informacyjny / Eksperyment Muzafera Sherifa (1936)**

W sytuacji braku odpowiedniej ilości obiektywnych informacji (także w sytuacji kryzysu, zagrożenia, nawet fikcyjnego), człowiek obserwuje zachowania innych ludzi i traktuje je jako wskazówki co do tego, w jaki sposób sam powinien zachowywać się, myśleć, postępować. Grupa postrzegana jest wtedy, jako „ekspert”. Konformizm informacyjny motywowany jest pragnieniem posiadania racji i podejmowania słusznych, odpowiednich i adekwatnych działań. Przykłady: a) zaznaczanie takich odpowiedzi na teście, jakie są zaznaczane przez innych; b) głosowanie na partię, która ma największe poparcie; c) obojętne przechodzenie na ulicy obok leżącej osoby, gdyż inni robią to samo; d) eksperyment Sherifa (obserwujemy nieruchomy punkt świetlny i pod wpływem grupy twierdzimy, że się porusza).

### **Eksperyment Stanleya Milgrama (1963)**

W fikcyjnym laboratorium badano „zdolności do zapamiętywania słów” przez fikcyjnych uczniów (byli to aktorzy). Właściwy eksperyment dotyczył zachowania „nauczycieli” (statystycznych Amerykanów różnej płci, rasy, różnych zawodów), którzy mieli razić „uczniów” impulsami elektrycznymi za każdą złą odpowiedź (każda kolejna zła odpowiedź wiązała się ze wzrostem napięcia). Fikcyjny „uczeń” (aktor) udawał, że bardzo cierpi. Eksperymentator uspokajał „nauczyciela” w przypadku rodzących się wątpliwości. „Nauczyciel” kontynuował badanie ulegając sytuacji (konformizm informacyjny). Mogli w każdej chwili przerwać eksperyment i odejść... nie robili tego jednak. Najsilniejszy impuls elektryczny (450V) zaaplikowało „uczniowi” 65% badanych „nauczycieli”, a impuls o wartości 300V aż 80% badanych. Osoby postronne (w tym psychiatrzy), których poproszono o przewidzenie wyników tak zaprojektowanego eksperymentu, przypuszczali, że odsetek takich „nauczycieli” nie przekroczy 1%, gdyż taki jest odsetek psychopatów i osób z zaburzeniami psychicznymi. Podobne rezultaty uzyskano w innych krajach.

W 2010 roku telewizja „France 2” zrealizowała fikcyjny teleturniej wzorowany na eksperymencie Milgrama. Aż 81% „widzów” zaaplikowało badanemu najwyższe napięcie elektryczne.

### **Kumulacja ignorancji - eksperyment Latanego i Johna Darleya (1970)**

Osoba biorąca udział w fikcyjnej konferencji obserwuje wydobywający się z kąta dym. Jeśli jest sama - natychmiast ewakuuje się i zawiadoma odpowiednie służby. Jeśli jest w towarzystwie innych osób, które ignorują problem, ona też go ignoruje. **Objaśnienie:** W sytuacji nagłego zdarzenia mamy tendencję do początkowego bezruchu i obserwacji reakcji innych ludzi; jeśli inni pozostają obojętni, interpretujemy zdarzenie jako niegroźne i nie wymagające interwencji: im bardziej niejasna sytuacja, tym bardziej polegamy na interpretacjach innych osób uczestniczących w sytuacji.

### **Pośpiech zawęża postrzeganie - eksperyment Johna Darleya, C. Daniela Batsona (1973)**

Studenci Seminarium Duchownego w Princeton poproszeni o przejście do sąsiedniego pomieszczenia celem wygłoszenia wykładu mijali w holu kaszlącego i duszącego się bezdomnego. Wpływ na ich zainteresowanie się bezdomnym nie miała ani intencja (połowa z nich miała wygłosić wykład o "Dobrym Samarytaninie", a druga połowa o swojej przyszłej pracy), ani skala ich deklarowanej religijności (wcześniej wypełniali ankietę), a jedynie pośpiech. Ci, którym powiedziano że są spóźnieni, zareagowali tylko w 10% przypadków, ci zaś których poinformowano, że mają jeszcze dużo czasu - w 63% przypadków.

### **Efekt „chwilowej ślepoty” („Change blindness”, 1998)**

Psychologowie z Kent University oraz Standford University, zaaranżowali na ulicy sytuację, w której przechodnie byli pytani o drogę. W międzyczasie pomiędzy rozmówców wchodził mężczyźni niosący duże drewniane drzwi. W tym czasie pytający zamieniał się z miejscami z inną osobą. Rozmówcy nie byli świadomi, że rozmawiają już z inną osobą.

### **Zasada „Przestrasz i pomóż”**

Zasada często wykorzystywana przez rządzących, polegająca na wylansowaniu w społeczeństwie fikcyjnego zagrożenia zewnętrznego, a następnie (również fikcyjnego) zniwelowania tego zagrożenia i wskazanie na siebie jako jedyne, który w przyszłości przeciwstawi się skutecznie temu zagrożeniu. Jednostka w sytuacji zagrożenia łatwiej ulega manipulacji.

### **Efekt ekspozycji**

Po raz pierwszy świadomie, efekt ekspozycji (*The mere exposure effect*) został zaprezentowany w 1968 przez Roberta Zajonc'a. Polega on na tym, że „lubimy to, co znamy”<sup>1</sup>. Efekt ten jest szczególnie wykorzystywany w handlu, jest uzasadnieniem istnienia reklam (ich celem bowiem jest nie tyle przedstawienie korzyści produktu, ile zapisanie się w umyśle konsumenta). „Nie ma więc sensu pytać konsumenta o powody jego preferencji. Usłyszymy tylko dokonywaną post factum racjonalizację. Ludzie lubią to, co znają, z czym mieli kontakt, ale zawsze potrafią uzasadnić to innymi powodami”<sup>2</sup>.

### **Teoria opanowywania trwogi**

W sytuacji zagrożenia życia, ludzie skłonni są poszukiwać osób o podobnym światopoglądzie (Jeff Greenberg, Sheldon Solomon, Tom Pyszczynski).

1 Teza ta pada w znanym polskim filmie „Rejs”.

2 Mateusz Gola, Jan Kamiński, „Neuro jasnowidzenie”, [w:] „Psychologia dziś” 2011, nr 2, s. 26.

## Wybory konsumenckie

David MacKenzie Ogilvy: „Konsument nie zachowuje się tak, jak mówi; nie mówi tego, co myśli; nie myśli tego, co czuje”. Zasada ta neguje w istocie zasadność przeprowadzania ankiet, gdyż niezależnie od sposobu zadawania pytań, metody oparte na deklaracjach zazwyczaj nie dają zadowolających wyników.

## Reguła niedostępności (Reaktancja)

Opisana przez Jacka Brehma w 1966 roku (bez sensu zwana „psychologią odwróconą”), mówi o tym, że wprowadzenie jakiegoś społecznego zakazu rodzi reakcje buntownicze nawet wtedy, gdy wcześniej nie interesował nas przedmiot tego zakazu (biblijny zakaz spożywania owoców z rajskiego drzewa).

## Nierealistyczny optymizm

W zdecydowanej większości wierzymy, że mamy większe niż inni ludzie szanse na sukces, udane małżeństwo, dobrze płatną pracę i wygraną w Lotto, a w mniejszym stopniu niż inni narażeni jesteśmy na wypadek, chorobę, rozwód lub popadnięcie w alkoholizm (badania Neil Weinstein z Rutgers University).

## Wpływ na wyniki badań

Uczestnicy badań zwykle tworzą sobie naiwne teorie dotyczące tego, co jest przedmiotem badania i próbują odgadnąć oczekiwania badacza, starają się je spełnić.

## Nieświadomość wyprzedza świadomość

Neurofizjolog Benjamin Libet udowodnił w latach 80., że akty woli są poprzedzane przez nieświadomiane procesy mózgowe. Libet wykazał, że neurony odpowiedzialne za ruch daną kończyną aktywizują się około jedną trzecią sekundy przed podjęciem świadomej decyzji o jego wykonaniu. Jeszcze bardziej spektakularne wyniki osiągnął niedawno John-Dylan Haynes, neurobiolog z Berlina. Na podstawie aktywności mózgu, w 60 proc. przypadków przewidział z wyprzedzeniem do 10 sekund (!), czy badana osoba naciśnie przycisk klawiatury lewą czy prawą ręką<sup>3</sup>.

## Efekt cenzury

Jeśli informacje były dotąd dostępne, wprowadzenie cenzury wzmocni głód informacji.

## I Prawo Yerkesa-Dodsona

W miarę wzrostu natężenia motywacji, sprawność działania wzrasta do pewnego poziomu, po czym zaczyna spadać, a przy bardzo wysokim natężeniu motywacji, sprawność działania jest niska.

## II Prawo Yerkesa-Dodsona

W rozwiązywaniu zadania łatwego, największą sprawność osiąga się przy wysokim poziomie motywacji, a w przypadku trudnych zadań – przy niskim poziomie motywacji.

## Zjawisko Zeigarnik

Pamiętamy lepiej zadania niedokończone.

## Efekt Krugera-Dunninga

Badania Justina Krugera oraz Davida Dunninga wykazały, że osoby niewykwalfikowane w jakiejś dziedzinie życia mają tendencję do przeceniania swoich umiejętności w tej dziedzinie, podczas gdy osoby wysoko wykwalifikowane mają tendencję do zaniżania oceny swoich umiejętności.

## Efekt utopionych kosztów

Ludzie mają skłonność do trzymania się wcześniej podjętych decyzji nawet w sytuacji, gdy okazały się one niekorzystne, a związane były z poniesieniem dużych kosztów lub ze znacznym wysiłkiem. Takie zachowanie tłumaczy teoria perspektywy. Człowiek wykazuje awersję do strat, więc stara się ich uniknąć. Badania prowadzone przez Thaler'a doprowadziły do postawienia następujących hipotez dotyczących efektu utopionych kosztów: im wyższy jest poziom poniesionych wcześniej kosztów, tym więcej wysiłku i czasu poświęca się na „ratowanie” projektu. Za mniej bolesne uznaje się zawieszenie projektu niż rezygnacja z niego.

## Paramnezja

Nasze wspomnienia zawsze są mieszaniną zdarzeń zmyślonych i subiektywnie prawdziwych. Często pamiętamy sytuację, które albo nie wydarzyły się w ogóle, albo miały inny przebieg, odbywały się w innym czasie lub w innym miejscu. Do paramnezji zaliczane jest także zjawisko *déjà vu*.

## Dylemat wagonika (Trolley Dillema)

W dylemacie występują dwie możliwe sytuacje do wyboru:

1. Rozpędzony wagonik rozjedzie pięć osób stojących na torach. Możemy jednak przestawić zwrotnicę i wtedy wjedzie na tor, gdzie znajduje się tylko jedna osoba (tę opcję wybiera większość pytanych).
2. W drugiej wersji, zamiast przestawienia zwrotnicy, możemy osobiście popchnąć jakąś osobę na tory powodując wcześniejsze zatrzymanie pociągu i ratując życie pięciu pozostałym osobom (tej opcji ludzie nie chcą wybierać).

Pomimo tego, że w obu przypadkach ratujemy pięć osób kosztem życia jednej - jesteśmy w stanie zaakceptować tylko pierwsze rozwiązanie. Dlaczego? Czy pośrednictwo narzędzi i urzędów zmienia istotę dylematu?

<sup>3</sup> Stephan Schleim, „Nowe szaty sprawiedliwości”, [w:] „Psychologia dziś” 2011, nr 2, 32.

## Behawioryzm

1913 – John Watson wydaje pracę „*Behaviorism*”. Cele praktyczne: przewidywanie zachowania i wpływanie na nie. Osobowość definiuje jako sumę nawyków jednostki, a moralność jako przystosowanie się jednostki do społeczeństwa.

## Psychologia postaci

Najpierw postrzegamy całość, postać (niem. *Gestalt*), a dopiero później części lub tło (nie odwrotnie). Poza tym, jak mówi Christian von Ehrenfels, całość jest czymś więcej niż tylko sumą części (np. w melodii można zmienić każdy dźwięk, a jednocześnie zachować melodię). Całość nadaje częściom sens (np. słowo ma sens dopiero w zdaniu).

Zasada pregnancji – dążenie do postaci zamkniętej (przy niedomkniętych liniach), uogólnianie w postrzeganiu, dokonywanie arbitralnych wyborów (np. „rysunek kielicha czy dwóch postaci”).

## Zaburzenia i choroby psychiczne

### Socjopatia

Po raz pierwszy wspominał o niej Hipokrates opisując pewnego człowieka: „*Nie spotykał się poza murami domu, kochał życie w ciemności, nie znosił światła [...] nie zbliżał się do innych z obawy przed złym potraktowaniem, upokorzeniem, ze strachu, że zrobi lub powie coś głupiego, lub że się rozchoruje. Miał wrażenie, że każdy mu się przygląda*”.

## NLP

Umysł można zaprogramować; aby odnieść sukces należy wzorować się w każdym sensie na osobach, które odniosły sukces.