



Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

KURS UZUPEŁNIAJĄCY
na studiach II stopnia
dla studentów będących absolwentami
kierunków niepokrewnych dla kierunku
Pedagogika

Moduł: Psychologia
Część trzecia: Psychologia społeczna
Rozdział 5

Autor: dr Justyna Kuświk

Rozdział 5. Poznanie społeczne: w jaki sposób myślimy o świecie społecznym.
Atrybucje. Stereotypy i uprzedzenia. Postawy

Psychologia społeczna jest naukowym badaniem tego, jak ludzie wpływają na myśli, uczucia i zachowania innych osób¹.



Zanim przeczytasz zastanów się

Jakie czynniki determinują zachowanie człowieka?

Poznanie społeczne: w jaki sposób myślimy o świecie społecznym

W naszym umyśle wiedza zorganizowana jest w formie **schematów poznawczych**, które są „organizacją naszych uprzednich doświadczeń z jakimś rodzajem zdarzeń, osób lub obiektów”².

Wiedza o tym, jak przebiega gotowanie obiadu (tj. zakup niezbędnych składników, przygotowanie potrzebnych narzędzi, obieranie, krojenie, gotowanie, pieczenie, itp.) składa się na schemat „gotowanie obiadu”. Natomiast wspomnienie procesu gotowania obiadu w miniony czwartek to epizodyczna reprezentacja umysłowa jednego **egzemplarza tego schematu**³.

Natomiast umysłową reprezentacją sekwencji zdarzeń, działań lub ich ciągów jest **skrypt**. Składają się na niego następujące elementy.

- scenki,
- aktorzy,
- rekwizyty,
- warunki uruchamiające sekwencje,

¹ Kenrick D., Neuberg S., Cialdini, R. (2002). Psychologia społeczna. Sopot GWP

² Lewicka M., Wojciszke B. (2002). Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym. W: J. Strelau (red.), Psychologia. Podręcznik akademicki. T. 3: Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej. Gdańsk: GWP, s.28.

³ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

- ostateczny rezultat danej sekwencji.

Schematy cech – najczęściej to na podstawie zachowań wnioskujemy o cechach człowieka. Schematy cech pozwalają łączyć zachowania z cechami (np. wychodzi z domu do pracy 15 minut wcześniej niż to konieczne, ponieważ jest bardzo punktualny)⁴.

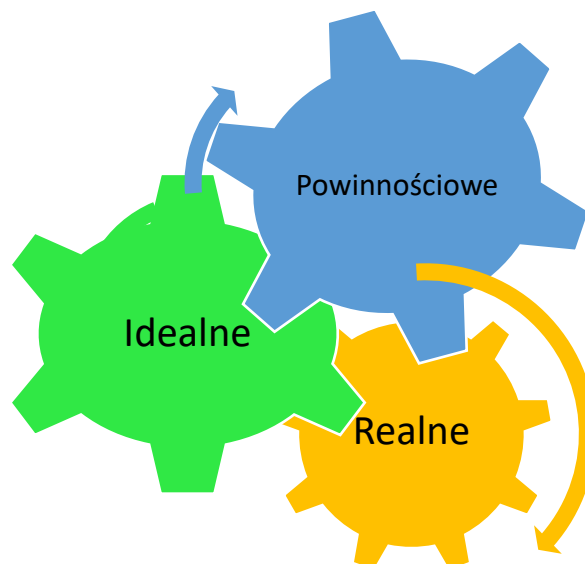
Przykładem schematu związanego z reprezentacją cech są tak zwane **ukryte teorie osobowości** (UTO) – to koncepcja „sieć powiązań między poszczególnymi cechami”, nasze wyobrażenie o związkach między nimi, wnioskowane na podstawie jednej cechy na temat innych.

Z funkcjonowaniem schematów poznawczych wiąże się również efekt odniesienia do ja - łatwiej zapamiętujemy informacje, które nas dotyczą, są z nami związane.

Łatwiej też wychytujemy z otoczenia społecznego informacje, które nas dotyczą, odnosi się to do efektu cocktail – party. Można go zilustrować przykładem przyjęcia, podczas którego słyszymy i zauważamy informacje, które nas dotyczą, na przykład nasze imię, wypowiedane przez osoby stojące w grupie obok nas, a sami jesteśmy zaangażowani w inną rozmowę.

*Schemat własnego siebie – ja*⁵

W psychologii społecznej możemy mówić o trzech rodzajach schematu własnego siebie.



⁴ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

⁵ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

Rysunek 10. Obszary Ja. Źródło: opracowanie własne.

Ze schematami powiązane są również pewne zjawiska psychologiczne, na przykład efekt pierwszeństwa, kiedy to pierwsze wrażenie dotyczące osoby wpływa na to, jak w późniejszym czasie jej zachowanie interpretujemy.

Heurystyki – uproszczone zasady, reguły wnioskowania. Przykładowe heurystyki to⁶:

Heurystyka reprezentatywności - to uproszczona strategia umysłowa, polegająca na tym, że klasyfikacji obiektu dokonuje się według jego podobieństwa do przypadku typowego.

Heurystyka dostępności - to reguła umysłowa, którą posługujemy się, gdy uzależniamy swe oceny od łatwości, z jaką możemy sobie coś przypomnieć.

Efekt fałszywej jednomyślności - skłonność do przeceniania procentu ludzi, którzy są z nami zgodni w jakiejś sprawie.

Iluzoryczna korelacja – Szacowanie współzmienności - wnioskowanie na podstawie informacji z prób niereprezentatywnych to dokonywanie uogólnień na podstawie prób informacji, o których wiadomo, że są mało typowe.



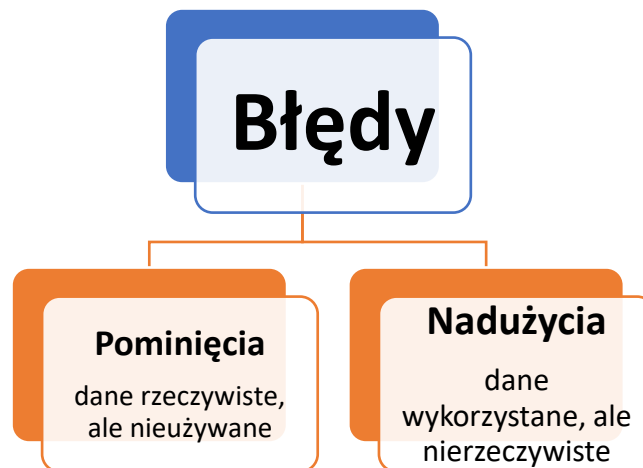
Zanim przeczytasz zastanów się

Czy człowiek jest racjonalny?

Charakterystyczne dla człowieka jest posługiwanie się w myśleniu i spostrzeganiu świata społecznego schematami, co w konsekwencji rodzi trudności w racjonalnym podejmowaniu decyzji. Tym, co zbliża nas do racjonalności, jest zdolność uwzględnienia alternatywnych punktów widzenia na przedmiot refleksji. Najczęstsze błędy popełniane w tym obszarze to:⁷

⁶ Aronson E., Aronson J. (2020). Człowiek istota społeczna. Warszawa PWN.

⁷ Wojciszke B. (2015). Dane i pseudodane w procesie postrzegania ludzi. W: M. Kofta, T. Szustrowa (red.) Złudzenia, które pozwalają żyć (s. 65-90). Warszawa: PWN.



Rysunek 11. Błędy w postrzeganiu rzeczywistości społecznej. Źródło: opracowanie własne.

Kiedy pseudodane stają się danymi⁸?

Subiektywnie (tendencyjne potwierdzanie przekonań)

- selektywna uwaga, interpretacja i pamięć informacji, która powoduje potwierdzenie pseudodanych

obiektywnie (?) – samospełniające się proroctwa

- taki sposób kierowania wobec innych swoich przekonań, który powoduje wzbudzenie zachowań zgodnych z pseudodanymi („niegrzeczne dzieci”)

⁸ Wojciszke B. (2015). Dane i pseudodane w procesie postrzegania ludzi. W: M. Kofta, T. Szustrowa (red.) Złudzenia, które pozwalają żyć (s. 65-90). Warszawa: PWN.

Rysunek 12. Źródła błędów w postrzeganiu rzeczywistości społecznej. Źródło: opracowanie własne.

Człowiek ma tendencję, aby automatycznie potwierdzać swoje (również nieprawdziwe) przekonania. Służą temu⁹:

- selektywny charakter procesu sprawdzania hipotez,
- ludzie prawie nigdy nie sprawdzają hipotez niezgodnych ze swoimi przekonaniem,
- strategia konfirmacji przekonania,
- uchylanie się od wysłuchania informacji sprzecznych z przekonaniem,
- kwestionowanie informacji np. poprzez wskazywanie niewiarygodności źródła,
- zapomnienie.

Teorie atrybucji – potoczne interpretacje przyczyn zachowań innych osób oraz własnych¹⁰

Klasyczne modele atrybucji

Teoria atrybucji **Fritza Heidera** (1896 - 1988)

Określenie sposobu, w jaki ludzie wyjaśniają przyczyny zarówno swojego zachowania, jak i zachowania innych ludzi. Wyróżniamy:

- atrybucje zewnętrzne - przyczyną zdarzeń jest właściwość sytuacji,
- atrybucje wewnętrzne - człowiek, osoba – jako przyczyna zdarzeń ze względu na swoje dyspozycje.

Teoria wnioskowania z czynników towarzyszących: od działań do dyspozycji (Jones i Davis)

Atrybucji wewnętrznych dotyczących jakiejś osoby dokonujemy w sytuacji, gdy:

- istnieje niewiele nietożsamych konsekwencji jej zachowania (konsekwencje niemożliwe do osiągnięcia przy działaniu alternatywnym),

⁹ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

Wojciszke B. (2015). Dane i pseudodane w procesie postrzegania ludzi. W: M. Kofta, T. Szustrowa (red.) Złudzenia, które pozwalają żyć (s. 65-90). Warszawa: PWN.

¹⁰ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

- zachowanie jest nieoczekiwane.

Model współzmienności Kelleya

Potoczne wyjaśnianie powtarzających się zachowań polega na weryfikacji, które czynniki zmieniają się wraz z obserwowanym zachowaniem. Weryfikacji podlegają trzy aspekty:

- **Zgodność informacji** — zakres, w jakim inni reagują na bodźce w taki sam sposób jak konkretna osoba,
- **Wybiórczość informacji** — zakres, w jakim jednostka reaguje w ten sam sposób na inne wydarzenia,
- **Spójność informacji** — zakres, w jakim jednostka reaguje na ten sam bodziec w ten sam sposób, ale w różnych sytuacjach, np. czy sąsiad kłóci się z dozorcą często i w różnych sytuacjach?

Teoria autopercepcji

Kiedy nasze postawy są niepewne lub niejednoznaczne, wówczas wnioskujemy o tym, jakie one są, przez obserwację tego, co robimy.

Błędy procesów atrybucji¹¹

A. Podstawowy błąd atrybucji

Skłonność ludzi do przeceniania czynników osobowościowych w porównaniu z czynnikami sytuacyjnymi podczas wyjaśniania przyczyn zachowania społecznego. Wyjaśnienie przyczyn tego będą może opierać się na analizie dwóch aspektów: kulturowego i poznawczego. W zależności od typu kultury kolektywistycznej lub indywidualistycznej, figurą w interpretacji przyczyn zdarzenia może być człowiek lub sytuacja.

¹¹ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

B. Błąd działającego (aktora) – obserwatora

Mimo że ludzie mają skłonność do przypisywania działań innym ich cechom osobowości, przyczyn własnych zachowań często upatrują w czynnikach sytuacyjnych.

W momencie, gdy w poznanie społeczne wmieszane jest nasze „ja”, możemy popełniać błędy autopercepcji. Jednym z nich jest myślenie egocentryczne, czyli przypisywanie większego znaczenia swojemu udziałowi w inicjowaniu przebiegu znaczenia, niż jest to w rzeczywistości.

Funkcje procesów atrybucji są związane przede wszystkim z potrzebą zrozumienia, przewidywania i kontrolowania rzeczywistości. Bezpośrednio więc mają wzmacniać nasze poczucie bezpieczeństwa. Poza tym także mogą pełnić role obronne i egotystyczne (wzmacniać poczucie wartości)¹².

Formy atrybucji obronnych

Atrybucje obronne pozwalają człowiekowi stłumić niepokój związany z własną śmiertelnością, brakiem pełnej kontroli nad rzeczywistością.

- **nierealistyczny optymizm**- polega na przeświadczeniu ludzi, że rzeczy dobre przydarzą się raczej im, niż ich partnerom, a złe spotkają raczej innych niż ich samych,
- **wiara w sprawiedliwy świat**- forma atrybucji obronnej, gdzie zakłada się, że zło dotyka złych ludzi, natomiast dobro dobrych.



Po przeczytaniu zastanów się

Jakie mogą być tego konsekwencje?

Dużą popularnością aktualnie cieszy się koncepcja stylów atrybucyjnych – Martina Seligmana¹³. Zgodnie z nią wyróżnić możemy dwa style dokonywania atrybucji.

¹² Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

Wojciszke B. (2015). Dane i pseudodane w procesie postrzegania ludzi. W: M. Kofta, T. Szustrowa (red.) Złudzenia, które pozwalają żyć (s. 65-90). Warszawa: PWN.

¹³ Seligman M. (1993). Optymizmu można się nauczyć. Poznań: Media rodzina.



Rysunek 13. Optymistyczny i pesymistyczny styl wyjaśniania przyczyn zdarzeń. Źródło: opracowanie własne.

Stereotypy i uprzedzenia

Stereotypy - konkretne przekonania lub założenia na temat innych ludzi oparte wyłącznie na ich przynależności do danej grupy społecznej, niezależnie od ich osobistych cech charakteru. Stereotypy to generalizacje, które stosuje się do wszystkich członków danej grupy społecznej¹⁴.

Stereotypy wprost mogą prowadzić do powstawania uprzedzeń, czyli uzasadnionych tylko faktem przynależności do danej grupy negatywnych, krzywdzących postaw wobec jednostki. Można wyróżnić następujące rodzaje uprzedzeń:

awersywne — polegające na unikaniu kontaktu z grupą, motywowane emocjami silnie negatywnymi,

dominatywne — powstałe na bazie pogardy i własnej wyższości, prowadzące do jawnej dyskryminacji,

¹⁴ R. M. Spielman et al., Psychologia., OpenStax Poland, 2020: <https://openstax.pl/podreczniki?q=psychologia>, s. 453.

wynikające z niejasności - nacechowane ambiwalencją wobec obiektów dwuznacznych, prowadzące jednak w końcu do dystansu i unikania. Możemy mówić o kilku potencjalnych źródłach stereotypów¹⁵:

- *społeczne uczenie się* – socjalizacja powoduje powstanie stereotypu, przekazanie go kolejnemu pokoleniu, przy udziale języka; osoby znaczące (rodzice, opiekunowie osobiste autorytety, media) przekazują przekonania na temat świata;
- *teoria konfliktów* - stereotypy i uprzedzenia są efektem konkurencji między grupami w ubieganiu się o pewne dobra, które są ograniczone;
- *uwarunkowania osobowościowe* – przykładem może być osobowość autorytarna, której koncepcję sformułował Adorno;
- *schematy* - stereotypy to skutek tworzenia schematów, prototypów, kategoryzowania społecznego.

Osobowość autorytarną można scharakteryzować za pomocą dziewięciu cech¹⁶:

- autorytarna uległość, czyli bezkrytyczna akceptacja wyidealizowanych autorytetów;
- konwencjonalizm wyrażony poprzez sztywne przywiązanie do wartości klasy średniej, norm społecznych;
- autorytarna agresja wyrażona przez nietolerancję, odrzucanie osób, które naruszają te wartości, które przyjęła grupa;
- antyintracepcja, niechęć do wnikania we własne wnętrze, do wszystkiego co subiektywne, delikatne i pełne wyobraźni;
- identyfikacja z ludźmi silnymi, pogarda dla osób słabych, niekonwencjonalnych;
- stereotypowe myślenie, używanie przesądów, wiara w nie;
- wrogość do ludzi, cynizm;
- projekcyjność wyrażona w przenoszeniu własnej wrogości na wszystkich innych ludzi, przypisywaniu im własnych cech negatywnych;

¹⁵ R. M. Spielman et al., Psychologia., OpenStax Poland, 2020: <https://openstax.pl/podreczniki?q=psychologia>.

¹⁶ Adorno T.W., Frenkel-Brunswick E., Levinson D.J., Stanford R.N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper and Brothers.

- nadmierne, obsesyjne zainteresowanie seksem, związane z chęcią karania.

Funkcje stereotypów:¹⁷

- stereotypowe postrzeganie osób umożliwia osiągnięcie subiektywnego przekonania o wzroście poznawczej kontroli nad otoczeniem społecznym,
- przetwarzanie informacji, dopóki stereotyp nie zostanie potwierdzony,
- mechaniczne przypisywanie osobom ocen zgodnych z globalnym wartościowaniem ich grupy,
- lepsze zapamiętywanie informacji zgodnych ze stereotypem,
- dostosowywanie niejasnych faktów w kierunku zgodnym ze stereotypem,
- interpretowanie zachowań negatywnych jako związanych z faktem przynależności do określonej grupy i motywowanych wewnątrznie,
- tendencje do formułowania skrajnych sądów i postrzeganiem diagnostycznych dla stereotypu cech jako skrajnie nasilonych.

Ponadto stereotyp może mieć funkcję egotystyczną polegającą głównie na usprawiedliwianiu własnych działań za pomocą stereotypów. Przekonanie, że przedstawiciele innych grup są tacy czy inni, na przykład głupi, zwalnia z działań na ich rzecz i usprawiedliwia beczynność czy nawet dyskryminację pod hasłem „ofiara zasłużyła na to, co ją spotkało”.

Marilyn Brewer wskazuje jednak na czynniki ograniczające wpływ stereotypów na postrzeganie osób, a są to: silna koncentracja na relacji interpersonalnej w kontakcie z przedstawicielem stereotypizowanej grupy, świadome tłumienie procesu stereotypizacji oraz uwzględnianie informacji indywidualnych o osobie¹⁸.

¹⁷ Weigl B. (2000). Stereotypy i uprzedzenia, W: J. Strelau (red.) Psychologia. Podręcznik akademicki T.3 (s. 205–224). Gdańsk: GWP..

¹⁸ Brewer M. B. (1999). Kiedy stereotypy powodują stereotypizację: wpływ stereotypów na spostrzeganie osób. W: C.N. Macrae, C.Stangor, M. Hewstone (red.) Stereotypy i uprzedzenia. Najnowsze ujęcie (s. 208-224). Gdańsk: GWP.

Zapobieganie/eliminowane stereotypów

Hipoteza kontaktu¹⁹ - założenia

Powód uprzedzeń: ignorancja, brak podstawowej wiedzy na temat członków stereotypowanej grupy.

Redukcja uprzedzeń: kontakt. Niekoniecznie dobrowolny, ale warto zachować warunki wspólnego celu, wsparcie instytucjonalne, długotrwałość kontaktu, równy status członków grupy.

Poza tym należy zauważyć, iż ogromne znaczenie w procesie zapobiegania stereotypom, a tym samym redukcji uprzedzeń i dyskryminacji, ma wychowanie i modelowanie postaw!

Postawy - źródła i modyfikacje

Postawa (ang. attitude) to osąd lub uczucie względem osoby, rzeczy, idei, tak naprawdę wszystkiego, z czym człowiek miał styczność. Możemy powiedzieć, iż postawa jest w jakiś sposób ukierunkowana, na ogół pozytywnie lub negatywnie.

Postawy składają się z 3 elementów:

- emocje wobec obiektu postawy - komponent afektywny,
- zachowanie wobec obiektu postawy - komponent behawioralny,
- przekonania, poglądy i wiedza dotyczące obiektu postawy - komponent kognitywny²⁰.



Zanim przeczytasz zastanów się

Pomyśl o swojej postawie na przykład wobec czekolady, podróżowania samolotem lub ostatnich wyborów parlamentarnych.

¹⁹ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik. T.2. Gdańsk: GWP.

²⁰ Rosenberg, M. J., Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective and behavioral components of attitudes. In Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components (s. 1–14). New Haven and London: Yale University Press.

- scharakteryzuj swoją postawę,
- zastanów się, jakie są źródła tej postawy,
- w jaki sposób ta postawa wpływa na poszukiwanie przez Ciebie nowych informacji na temat obiektu postawy,
- w jaki sposób ta postawa wpływa na zapamiętywanie nowych informacji na temat obiektu postawy,
- w jaki sposób ta postawa wpływa na twoje zachowanie wobec obiektu postawy.

Badania i rozważania prowadzone nad siłą postawy doprowadziły do sformułowania wniosku, iż o silnej postawie możemy mówić wtedy, kiedy jest ona trudna do zmiany.

Zmiana postawy jest możliwa. Warto zwrócić uwagę na zależność pomiędzy jej komponentami, a sposobem zmiany postawy²¹.

- Postawy oparte na przekonaniach: komunikat racjonalny, precyzyjnie wskazujący zalety przedmiotu, poparty logicznymi argumentami (pod warunkiem, że odbiorca ma motywację i zdolność do skupienia uwagi na komunikacie).
- Postawy oparte na emocjach: akcentowanie wartości i emocji zamiast faktów i liczb.
- Postawy o przeważającym komponentie behawioralnym: początkowa postawa musi być słaba lub wieloznaczna.

Zmiana postawy jest też możliwa przy użyciu perswazji.

Perswazja (ang. persuasion) to proces zmiany nastawienia do czegoś w oparciu o konkretną formę komunikacji. Znaczna część perswazji, której doświadczamy, pochodzi z zewnątrz.

Model Hovlanda-Yale (ang. Hovland-Yale model)²²

²¹ Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik tom 2. Gdańsk: GWP.

²² Hovland, C. I., Janis, I. L. and Kelley, H. H. (1953). Communications and persuasion: Psychological studies in opinion change. New Haven, CT: Yale University Press.

Skuteczność perswazyjna komunikatu zależy od interakcji różnych czynników, z których podstawowe to:

- cechy nadawcy komunikatu (wiarygodność, atrakcyjność fizyczna),
- cechy samego komunikatu (treść, kanał przekazu),
- cechy odbiorcy komunikatu: uważność, inteligencja, wiek, poczucie wartości.

Cechy komunikatu:

- komunikat nie jest spostrzegany jako intencjonalnie przygotowany w celu wywierania wpływu²³,
- komunikat jednostronny – gdy odbiorcy ogólnie popierają nasze stanowisko,
- komunikat dwustronny – gdy audytorium nie zgadza się z treścią przekazu nadawcy.

Warto też zwrócić uwagę na dwa aspekty:

- **efekt pierwszeństwa** – szczególnie dobrze, trwale zapamiętywane są informacje prezentowane, jakie pierwsze; to szczególnie istotne, gdy argumenty są przedstawiane jedno po drugim, a odbiorcy będą mieli czas na podjęcie decyzji,
- **efekt świeżości** – szczególnie dobrze, trwale zapamiętywane są również informacje prezentowane, jakie ostatnie, szczególnie gdy pomiędzy komunikatami jest przerwa, a odbiorcy podejmują decyzję bezpośrednio po zaprezentowaniu ostatniego stanowiska.

Uodpornienie na zmianę postawy

Uodpornienie na komunikaty perswazyjne: warto podać argumenty za i przeciw swoim postawom, zanim ktoś je zaatakuje. Warto wcześniej przygotować się i poznać swoje argumenty²⁴.

Uodpornienie na presję ze strony rówieśników:

- uodporniania małymi dawkami logicznych argumentów,

²³ Walster, E., Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395–402

²⁴ Aronson E., Wilson T.D., Akert R. M. (2006). *Psychologia społeczna*. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo.

- odwołujące się do emocji,
- odgrywanie ról, wyobrażenie sobie swojego zachowania²⁵.

Interesujące zjawiska związane ze zmianą postaw²⁶



Zanim przeczytasz zastanów się

Dlaczego osoby, które palą papierosy, wiedząc o szkodliwości tego zachowania, nie zmieniają go?

Teoria dysonansu poznawczego Leona Festingera

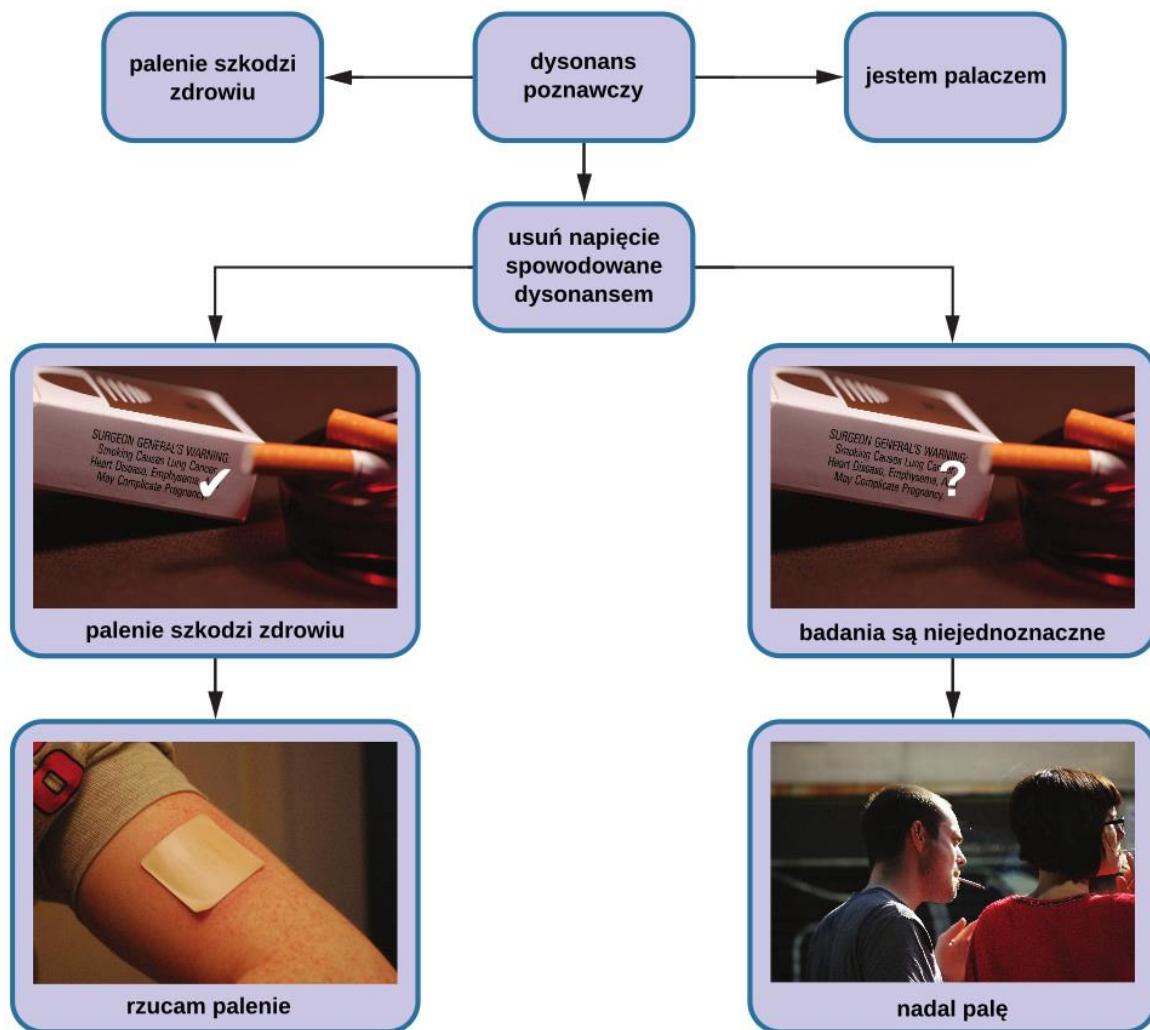
Dysonans poznawczy to stan napięcia występujący, gdy jednostka posiada jednocześnie dwa psychologicznie niezgodne ze sobą elementy poznawcze (myśli, idee, postawy, przekonania).

Likwidacja możliwa jest poprzez:

- przez zmianę zachowania
- przez uzasadnienie zachowania
- przez uzasadnienie zachowania — dodając nowe elementy poznawcze

²⁵ Aronson E., Wilson T.D., Akert R. M. (2006). Psychologia społeczna. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo.

²⁶ Aronson E., Wilson T.D., Akert R. M. (2006). Psychologia społeczna. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo.



Rysunek 14. Schemat zachowania ilustrujący mechanizm redukcji dysonansu poznawczego. Źródło: R. M. Spielman et al., *Psychologia.*, OpenStax Poland, 2020: <https://openstax.pl/podreczniki?q=psychologia>, s. 438.

Efekt bumerangowy

Im bardziej surowe zakazy, tym większe zainteresowanie zabronionym działaniem.

Efekt reaktancji

Zagrożenie wolności wyboru określonego zachowania powoduje wzbudzenie nieprzyjemnego stanu przeciwstawiania się co w konsekwencji może powodować, że człowiek będzie chciał ten stan zredukować, angażując się w zagrożone zachowanie.

Wniosek: Zdecydowanie lepiej prosić niż zabraniać!!!!

Efekt naduzasadniania

Jeśli motyw zewnętrzny jakiegoś działania jest silny i wyraźny, to wewnętrzny motyw tego działania może zaniknąć, w rezultacie zainteresowanie tym działaniem spada.



Po przeczytaniu zastanów się

Czy dobrze jest nagradzać dzieci za czytanie książek?

Bibliografia

1. Aronson E., Aronson J. (2020). Człowiek istota społeczna. Warszawa PWN.
2. Aronson E., Wilson T.D., Akert R. M. (2006). Psychologia społeczna. Poznań: Zys i S-ka Wydawnictwo.
3. R. M. Spielman et al., Psychologia., OpenStax Poland, 2020, rozdział 12: <https://openstax.pl/podreczniki?q=psychologia>
4. Strelau J., Doliński D. (2021). Psychologia akademicka. Podręcznik, T. 2. Gdańsk: GWP, rozdział: 13.
5. Wojciszke B. (2018). Psychologia społeczna. Łódź: Wydawnictwo Naukowe Scholar.