

| Grupa technik | Technika | Autorzy | Mechanizm | Uwagi |
|---|--|-----------------------|---|---|
| Techniki odwołujące się do mechanizmów egotystycznych i autoprezentacyjnych | Posługiwanie się imieniem indagowanego | Howard, Gengler, 1995 | <ul style="list-style-type: none"> - efekt <i>cocktail party</i> - preferencja liter własnego imienia i cyfr daty urodzenia (por. Pelham i in., 2002) - wzrost interpersonalnej atrakcyjności osoby, która zwraca się po imieniu do indagowanego (sympatii) - nie działa tutaj pozytywny nastrój ani lęk przed odwetem na osobie rozpoznawanej | - nie działa gdy zapamiętywanie imienia miało miejsce w sytuacjach specyficznych |
| | Incydentalne podobieństwo | Burger i in., 2004 | <ul style="list-style-type: none"> - klasycznie: podobieństwo cech w kwestionariuszu nasiał tendencję do pomocy (por. wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej) - zbieżność dat urodzenia (zbieżne – 62%; brak zbieżności – 34%) - podobieństwo do proszącego a nie do właściwego beneficjenta pomocy - rola prawdopodobieństwa podobieństwa (linie papilarne) – podobieństwo rzadkie nasila działanie wpływu | |
| | Uświadomienie hipokryzji | Aronson i in., 1991 | - mechanizm dysonansowy (Fointiat, 2004 [ulotka dotycząca redukcji prędkości – indukcja hipokryzji przez przypomnienie przekraczania prędkości – zachęcenie do kupna tachometru) – wyższy wpływ w warunkach zagrożenia ego) | <ul style="list-style-type: none"> - pierwsze badania – zasadność i faktyczne stosowanie prezerwatyw - aktywizacja sprawczości i wspólnotowości – indukcja hipokryzji w sytuacji weryfikującej sprawczość – wspólnotowość – wielkość wpływu - przydatna tylko wówczas, gdy ludzie werbalnie cenią i popierają dane działania |
| | Świadek interakcji | Rind, Benjamin, 1994 | <ul style="list-style-type: none"> - towarzystwo kobiety dwukrotnie wzmagало prawdopodobieństwo wysłuchania przez mężczyznę prośby (kupienie losów loteryjnych) - towarzystwo osoby trzeciej (znanej lub nieznaney kobiety) nie zwiększało prawdopodobieństwa zakupu (por. Kościelniak, 1998) - mechanizm autoprezentacyjny (kreowanie się na szczodrego etc.) | - możliwość istnienia różnic międzykulturowych |

| | | | | |
|-----------------------------|---|----------------|---|--|
| Dynamizacja sytuacji wpływu | To nie wszystko (<i>that's not all technique</i>) | Burger, 1986 | <ul style="list-style-type: none"> - mechanizm działania obniżek cen (pralka za 2500 obniżona do 1500; cena jako marker jakości – usunięcie argumentu wysokości ceny) - reguła wzajemności (ustępstwo z ceny albo upominek) – w warunkach negocjacyjnych nasilony wpływ – reguła wzajemności nasila (ale nie jest jedyną podstawą) - bezrefleksyjność (Langer) – eksperyment z kserem (standardowe prośby nie są przetwarzane refleksyjnie) - Pollock i in. (1998) – bombonierki za 1 (-25 centów) dolara (działa uzasadnienie pozorne i realne; technika to nie wszystko działa); bombonierki za 5 (- 25 centów) dolarów (nie działają oba uzasadnienia i technika to nie wszystko) | <ul style="list-style-type: none"> - rola sposobu podania obniżki (kwotowo przy dużych cenach procentowo przy niskich – zakotwiczenie) - rola atrakcyjności pierwszej oferty - redukcja cen a wzrost zainteresowania (12%; por. Doliński, 1998) – eksperyment na zajęciach (o ile cena produktu musiałaby spaść, żebyś się nią zainteresował + SES) |
| | Dobrze to rozegraj (<i>disruption – than – refrain – technique</i>) | David, Knowles | <ul style="list-style-type: none"> - teoria identyfikacji działania Vallachera i Wegnera (różne poziomy; ogólny vs szczegółowy; ludzie preferują wyższe poziomy identyfikacji al w warunkach wybicia z rutyny analizują zachowanie na niższym poziomie) - <u>zaburzenie rutynowego przebiegu interakcji – reorientacja poznawcza (znaczenie kolejności)</u> - gdy brak reorientacji ludzie powracają do poprzedniego ujęcia problemu - technika działa w nakłanianiu do kupienia locu na loterii (Fennis i in., 2004), braniu udziału w badaniu sondażowym (Kubala, 2002 – nawet bez korzyści dla osoby indagowanej), sprzedaży żurku (Selwant, 2003) | <ul style="list-style-type: none"> - procesy przeciwstawne dążenie – unikanie - strategia hipnotyczna Eriksona (wytrącenie z równowagi) - znaczenie argumentu – rysunek 6.1 |

| | | | | |
|---|------------------------------------|----------------|---|--|
| Aspekty proksemiki i kontaktu niewerbalnego | Bezpośredniość kontaktu a uległość | Madejski, 1999 | <ul style="list-style-type: none"> - stopień bezpośredniości (face to face, pisemna, telefoniczna) – najefektywniejsza rozmowa bezpośrednia (unikanie werbalnych i niewerbalnych komunikatów przykrości osoby proszącej – por. afekt a pomaganie) - rola (konsekwentnego) kontaktu wzrokowego (niespecyficzny aktywator, por. Kleinke, 1977 – ukierunkowanie uwagi na osobę proszącą jako aktywizator analitycznego przetwarzania informacji o sytuacji i tendencji do zgodności zachowania z postawami) – ALE: sytuacje z zachowaniami pożądanymi społecznie | <ul style="list-style-type: none"> - terytorializm, proksemika - terytorium interakcyjne (Lyman, Scott) - preferencje dystansu (płeć, wiek, wzajemna relacja, kultura) – Głodowski (1999) |
| | Dotyk | Kleinke, 1977 | <ul style="list-style-type: none"> - tendencja do spełniania próśb, którym towarzyszy lekkie dotknięcie ręki lub ramienia (por. ojciec Jacka Sheparda w Lost) - działa przy nakłanianiu do spróbowania towaru, udziału w ankiecie, wypełnieniu testu osobowości, ponadto osoby dotykane solidniej pracują - efekt odroczenia w czasie (Goldman i in., 2001 – prośba o dyżur przy telefonie) - wyjaśnienie zw. z bliskością interpersonalna, lubieniem (np. psychoterapeuci dotykający pacjentów pobudzają ich do bycia otwartymi i mówienia o problemach – <i>dyskusja</i>) - wyjaśnienie zw. Z motywem uprawnień społecznych (przytrzymywanie za rękę jako sygnał upoważnienia do formułowania wobec nas oczekiwań i wymagań; por. władza a kontakty fizyczne z Mandal, 2008) <u>oba wyjaśnienia są niekonkluzywne</u> - Doliński: dotyk jako powód wytrącenia z równowagi (nieefektywna praca osób dotykanych; zasadność dotykania) – czy dotyk to inna wersja strategii „Dobrze to rozegraj?” - dotyk jako niespecyficzny aktywator - dotyk a płeć (Doliński, 2001): dotykanie mężczyzny przez mężczyznę obniża skłonność do pomagania - dlaczego? | <ul style="list-style-type: none"> - dotyk najskuteczniejszy gdy osoby są innej płci lub gdy to dwie kobiety |

| | | | | |
|----------------------------------|--|-------|--|--|
| Nastrój i pobudzenie emocjonalne | Pobudzenie fizjologiczne a wpływ społeczny | | <ul style="list-style-type: none"> - korelacja pobudzenia emocjonalnego z konformizmem (Back i in., 1963; procedura Ascha), korzystaniem ze wskazówek peryferycznych (Sanbonmatsu i Kardes, 1988) - sumowanie się pobudzeń (prośba nieznanego przy toalecie) – obniżenie nieprzyjemnej aktywacji; zaburzenie refleksyjnego myślenia w warunkach wysokiego pobudzenia - wyjaśnienia związku pobudzenia z wpływem: (a) dominanta, (b) redukcja dopływu krwi do mózgu, (c) pobudzenie indukuje myślenie ale nie ukierunkowane na właściwy cel | |
| | Pozytywny i negatywny nastrój | Bower | <ul style="list-style-type: none"> - zasada zgodności nastroju z poznaniem (aktywizacja materiałów w pamięci) - motywacja do podtrzymywania pozytywnego nastroju (Isen) – np. unikanie podejmowania ryzyka finansowego w dobrym nastroju - strategie poprawy nastroju (Clark, Isen) ale nie gdy emocje są intensywne a podmiot skoncentrowany na własnych kłopotach i problemach - Badania Forgas: stan emocjonalny a przetwarzania informacji; prośby konwencjonalne vs. Nietypowe; w nastroju pozytywnym większa skłonność obojętnie w jakiej prośbie, w negatywnym skłonność w prośbie konwencjonalnej, refleksja w nietypowej - mniejsza uległość w negatywnych stanach emocjonalnych (ale nie we wstydzie i poczuciu winy) – por. PTR Lazarusa | |
| | Pozytywny nastrój – pozytywne stany poznawcze – uległość | Rind | <ul style="list-style-type: none"> - ciekawość (wyszukiwanie F) – (zainteresowanie poznawcze) – pomoc (informacja o niskim wyniku a samoocena?, odwdzięczenie się za pokazany ciekawy efekt, podejrzewanie ciekawych pytań w kwestionariuszu) | |

| | | | | |
|---|----------------|----------------------------|---|--|
| Emocje kontrolujące (lek, poczucie winy i wstydu, zakłopotanie) – tendencja do zachowań zgodnych z normami i zasadami społecznie pożądanymi | Lęk i uległość | Jones, Feshbach, Leventhal | - krzywoliniowy związek nasycenia komunikatu elementami zagrożenia ze zmianą postaw - związek liniowy wówczas, gdy w komunikacie wywołującym lęk dodatkowo informacje dot. rozwiązań (np. mapa z zaznaczonym lekarzem) | - konsekwencje dla planowania reklam społecznym – jak zniechęcić do palenia tytoniu? |
|---|----------------|----------------------------|---|--|

| | | | | |
|--|------------------------|-----------------------|--|--|
| | Poczucie winy i wstydu | Wallace, Sadall, 1966 | <ul style="list-style-type: none"> - spełnienie prośby jako sposób restytucji wizerunku społecznego i redukcji nieprzyjemnego napięcia, odzyskania utraconego poczucia kontroli albo karania siebie - charakter warunków spełniania próśb (publiczny, prywatny) a redukcja wstydu (publiczny) i poczucia winy (prywatny, publiczny z poczuciem wyboru) - eksperyment z rzekomym popsuciem urzędnika – większa skłonność do pomocy u winnych (nieco wyżej u ujawnionych) - osoby rażące prądem częściej pomagali rażonym niż przy dźwiękach - uległość a możliwość spotkania osoby, której wyrządzono krzywdę (najlepiej by pomóc innemu) - związek „kary” z przewinieniem (konina a skłonność do podpisania petycji ws. zwierząt a nie zanieczyszczeń) - poczucie winy skłania do spełniania próśb innych gdy są one prospołeczne i stanowią okazję do przeżywania pozytywnego nastroju oraz odbudowy pozytywnej samooceny (Konske i in., 1979) - koncepcja dążenia do równowagi w układach interpersonalnych (Walster i in., 1978; w badaniach Kelln, Ellard, 1999) – ludzie preferują sytuacje, w których ich relacja z innymi jest zrównoważona (np. nie chcą być dłużnikami) – tylko w relacjach między dłużnikiem i poszkodowanym - poczucie winy w technice „drzwi zatrzaśnięte przez nose” - poczucie winy w związku z utrwalaniem i podtrzymywaniem więzi międzyludzkich (Baumeister, Tangney) – indukowanie u innych wstydu lub poczucia winy jako metoda wpływu społecznego („Przez Ciebie się wykończę...”; osoby o niższym statusie) | <p>Metody indukowania poczucia winy u partnera (Miceli, 1992):</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) komunikat związany z wycofaniem miłości lub więzi (2) przebaczenie (3) zawiadamianie innych osób o doznanej krzywdzie (4) nie przyjmowanie wyjaśnień i rekompensaty (5) nadstawianie drugiego policzka (nie rewanżowanie się tym samym) |
| | Zakłopotanie | Apsler | - w sytuacji zadań związanych z zakłopotaniem (tańczenie do muzyki z magnetofonu etc.) wyższa | |

| | | | | |
|-----------------------------|---|---------|---|---|
| | | | tendencja do pomagania - wyjaśnienia: (a) tendencja do odzyskania utraconej twarzy; (b) odzyskanie pozytywnego nastroju i poczucia własnej wartości | |
| Wyobrażenia i przewidywanie | Scenariusze wyobraźni | Carroll | <ul style="list-style-type: none"> - aktywizacja skryptów - badania Tverskyego i Kahnemana (1982): wyszukiwanie wyrazów na k i z k na trzecim miejscu - wyobrażenie sobie jakiegoś wydarzenia podwyższa subiektywne prawdopodobieństwo wystąpienia tego wydarzenia (wzrost dostępności poznawczej) - Weigl: wyobrażenie sobie oszustwa sprzyja oszukiwaniu w sytuacjach pokusy - Gregory i in (1982) – eksperyment z kablówką - trudność wyobrażenia stanu a efektywność techniki (np. symptomy choroby (Sherman i in., 2005)) - wyobrażenia skoncentrowane na procesie (konstruktywne i poprawiają efektywność) i na wyniku (po ocknięciu z marzeń demobilizujący efekt kontrastu) | - Wagstaff: wyobrażenie lewitującej ręki (sugestia hipnotyczna) |
| | Czasem wystarczy zapytać Pytanie ludzi czy zgodzą się wykonać dane działanie (Greenwald) | Sherman | <ul style="list-style-type: none"> - nietrafność przewidywań co do własnych działań (niedoszacowywanie tendencji do angażowania się w niepożądane działania) - samousuwalne błędy predykcji (reakcja zgodna z predykcją) - zwiększanie frekwencji wyborczej - działa na skalę masową (czy będziesz recyklingował?) - odpowiedź na pytanie może aktywizować skrypt lub wzbudzać tendencję do konsekwencji i spójności (przy publicznej deklaracji, odkryciu własnej hipokryzji...) - szczególnie skuteczne u ludzi, u których zadawane pytanie odwołuje się do przekonań i o charakterze normatywnym (zachowanie jest właściwe i stosowne w danej sytuacji) - skuteczność techniki w warunkach, w których | - co lepsze: schemat działania niepożądanego (czy oszukałbyś?) czy pożądanego (czy powstrzymałbyś się przed oszustwem?) |

| | | | | |
|-------------------|---|---|---|--|
| | | | podmiot nie jest pewien jak się zachowa - technika jest bardzo łatwa i może służyć zarówno do zwiększania jak i zmniejszania częstotliwości danych zachowań | |
| Techniki werbalne | „Proszę”; Rola grzeczności | | - Firmin i in. (2004) – słowo proszę obniżało tendencje do udzielania pomocy: (1) podobieństwo do komunikatów perswazyjnych (ostrożność – unikanie spełnienia prośby); (2) redefinicja beneficjenta (proszę sugeruje, że odbiorcą jest osoba prosząca – w kontekście zbiorów charytatywnych) - Doliński, Dolińska: rozkaz strategią efektywniejsza wobec przedstawicieli innej płci; wobec przedstawicieli własnej – uprzejma prośba | - różnica statusu kobiet i mężczyzn oraz nakaz kulturowy bycia pomocnym kobietom |
| | „Liczy się każdy grosz” | Cialdini, Schroeder | - łatwiej odmawiać trudnym prośbom trudniej łatwym – PROŚBA OTWARTA (liczy się każdy grosz – ani nie o małą pomoc ani nie o dużą) | |
| | Pułapka uniknięcia konfrontacji | Patch, Hoang, Stahelsky, 1997 | - konieczność wyjaśnienia odmowy stanowi czynnik utrudniający odmówienie prośbie | |
| | Proś w sposób nietypowy | Santos i in., 1994 | - nietypowa prośba przesuwana analizę prośby z automatycznej do refleksyjnej (ale tylko gdy automatyczna reakcja jest odmawianie) | |
| | Zgodność celu i uzasadnienia podjęcia działania | Spiegel i in., 2004 Fennis i in., 2004 | - Higgins: prewencja (unikanie stanów niepożądanych) i promocja (dążenie do stanów pożądaných) - ludzie funkcjonują lepiej w warunkach zgodności celu działania i orientacji poznawczej na prewencję/promocję | |
| | Etykietowanie (<i>labelling effect</i>) | Kraut, 1973 | - ludzie zachowują się zgodnie z nadawaną im etykietką (dyspozycyjne autoatrybucje – taki jestem) - Strent, DeJong (1981): etykieta altruizmu a szybkość pomagania w zbieraniu kart komputerowych - etykietowanie wzmacnia technikę stopy w drzwiach | - konsekwencje dla wychowania (np. zwracanie uwagi na incydentalność niepożądanych zachowań) |
| | „Co jest piękne, jest dobre”, „co | | | |

| | | | | |
|--|--|--------|--|--|
| | jest brzydkie, jest złe” (pierwsze wrażenie) | | | |
| | Stopa w ustach | Howard | <ul style="list-style-type: none"> - „Zanim poprosisz kogoś o datek zapytaj go jak się czuje. Po tym, jak ten ktoś odpowie, że czuje się dobrze, a ty powiesz mu, że się z tego cieszysz, on będzie bardziej skłonny do uczestniczenia w pomaganiu tym, którzy dobrze się nie czują” - zobowiązanie i konsekwencja; publiczna deklaracja dobrego samopoczucia - technika ta wzmacnia „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” - badaniach Howarda deklaracja negatywnego samopoczucia nie sprzyjała uległości ale w polskich Nawrat sprzyjała (norma narzekania w Polsce) - ani samopoczucie ani rodzaj prośby (prospołeczna – komercyjna) nie różnicuje uległości w technice stopy w ustach - Aune i Basil (1994) – pytanie o samopoczucie indukuje poczucie bliskości interpersonalnej | - narzekanie a wpływ społeczny (budowanie wspólnej tożsamości) |