Mechanizmy wpływu społecznego i relacja między postawami a zachowaniem w świetle Social Psychology 14th Edition Davida G. Myersa

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje złożoną relację między deklarowanymi postawami a realnymi czynami na podstawie myśl Davida G. Myersa. Autor obala mit automatyzmu, wskazując, że na zachowanie wpływa nie tylko ogólna postawa, ale przede wszystkim intencja, normy subiektywne i architektura wyboru. Tekst wyjaśnia, dlaczego często występuje rozbieżność między wartościami a działaniem oraz jak czynniki sytuacyjne modyfikują nasze decyzje. Kluczowym elementem jest analiza procesu odwrotnego: wpływu działania na kształtowanie przekonań. Omówiono tu teorię dysonansu poznawczego Leona Festingera, gdzie racjonalizacja służy redukcji napięcia wewnętrznego, oraz teorię autopercepcji Daryla Bema, według której wnioskujemy o własnych postawach na podstawie obserwacji swojego zachowania.

The article analyzes the complex relationship between declared attitudes and actual deeds based on the thoughts of David G. Myers. The author debunks the myth of automatism, pointing out that behavior is influenced not only by general attitude but primarily by intention, subjective norms, and choice architecture. The text explains why a discrepancy often exists between values and action and how situational factors modify our decisions. A key element is the analysis of the reverse process: the influence of action on the shaping of beliefs. This includes Leon Festinger's theory of cognitive dissonance, where rationalization serves to reduce internal tension, and Daryl Bem's self-perception theory, according to which we infer our own attitudes by observing our behavior.

Artykuł podważa potoczne przekonanie, że ludzkie działania są prostą pochodną deklarowanych wartości. Autor stawia tezę, że relacja między postawami a zachowaniem jest słaba i warunkowa, a w wielu przypadkach to właśnie czyn poprzedza przekonanie – poprzez mechanizmy dysonansu poznawczego i autopercepcji kształtujemy obraz siebie na podstawie tego, co już zrobiliśmy. Tekst analizuje architekturę wpływu społecznego, wskazując, że konformizm nie jest jedynie patologią, lecz fundamentem koordynacji cywilizacyjnej, który jednak w specyficznych konfiguracjach sytuacyjnych może prowadzić do erozji autonomii moralnej. Kluczowym punktem analizy jest reinterpretacja posłuszeństwa wobec autorytetu (na przykładzie Milgrama), gdzie podkreśla się rolę stopniowania zobowiązań oraz identyfikacji z celem wyższym. Ostatecznie tekst argumentuje, że odporność na nadużycia władzy nie powinna opierać się na kruchym heroizmie jednostek, lecz na projektowaniu systemowych bezpieczników i kultur organizacyjnych, w których sprzeciw jest interpretowany jako najwyższa forma lojalności wobec misji instytucji.

SŁOWA KLUCZOWE

mechanizmy wpływu społecznego | relacja postawy a zachowanie | teoria planowanego zachowania | dysonans poznawczy | teoria autopercepcji | konformizm informacyjny i normatywny | posłuszeństwo wobec autorytetu | moralne odłączenie | architektura wyboru | zaufanie epistemiczne | engaged followership | efekt autokinetyczny Sherifa | eksperyment Milgrama | instytucjonalizacja norm społecznych

Deklarowane postawy nie determinują automatycznie zachowań

Postawa nie jest pilotem do człowieka. Analiza sądów społecznych prowadzi nas do pytania, które podważa kolejną intuicję: czy jeśli człowiek w coś wierzy, to po prostu działa zgodnie z tym przekonaniem? Myers wyraźnie wskazuje, że relacja między deklarowanymi postawami a zachowaniem jest znacznie słabsza i bardziej warunkowa, niż zakłada model zdroworozsądkowy. Przywołana w nim klasyczna krytyka Wickera oraz teoria planowanego zachowania sugerują, że przewidywalność czynów rośnie dopiero wtedy, gdy postawa odnosi się do konkretnego

zachowania, a jednostka ma realną możliwość jego wykonania. To rozróżnienie pozwala uporządkować pozorną hipokryzję codzienności. Człowiek może deklarować troskę o klimat i latać samolotem, popierać zdrowe żywienie i jeść słodycze, krytykować nadmierne korzystanie z telefonu i spędzać na nim godziny, czy popierać pomoc potrzebującym, nie reagując na człowieka leżącego na ulicy. Nie wynika z tego automatycznie, że deklarowane wartości są fałszywe.

Zachowanie kształtuje się pod wpływem wielu czynników: postawy, norm społecznych, przewidywanych konsekwencji, dostępności działania, przyzwyczajeń, kosztów, emocji, aktualnej presji sytuacyjnej oraz poczucia kontroli. Icek Ajzen, rozwijając teorię planowanego zachowania, dążył do odejścia od modelu, w którym ogólna postawa miałaby bezpośrednio generować konkretny czyn. Intencja działania zależy bowiem m.in. od postawy wobec konkretnego zachowania, normy subiektywnej i postrzeganej kontroli behawioralnej. Choć model ten nie rozwiązuje wszystkich problemów przewidywania zachowań — między intencją a czynem nadal pozostaje szczelina — wnosi on zasadniczą korektę metodologiczną: nie należy zestawiać ogólnej deklaracji typu „cenię zdrowie" z bardzo konkretnym aktem, takim jak „we wtorek o 22.30 odmówię drugiego kawałka ciasta". Im większa asymetria poziomu ogólności, tym słabsze podstawy do oczekiwania zgodności. Obserwacja ta ma kluczowe znaczenie dla polityki publicznej.

Ankieta wykazująca, że większość społeczeństwa „popiera" oszczędzanie energii, transport zbiorowy, profilaktykę zdrowotną czy recykling, nie wystarcza do prognozowania realnych zachowań. Projektant polityki musi wziąć pod uwagę cenę, wygodę, normy społeczne, dostępność infrastruktury, domyślne ustawienia, informację zwrotną oraz to, czy osoba uznaje konkretne działanie za wykonalne. W ten sposób psychologia społeczna zbliża się do ekonomii behawioralnej: wartości są istotne, ale to architektura wyboru decyduje, czy wartość ma szansę stać się czynem.

Najbardziej przewrotna część problemu zaczyna się jednak wtedy, gdy odwrócimy kierunek przyczynowy. Potoczna antropologia zakłada sekwencję: „najpierw wiem, kim jestem i w co wierzę, następnie zgodnie z tym działam". Psychologia społeczna pokazuje jednak, że równie ważny może być proces odwrotny: najpierw działam, a następnie interpretuję własne zachowanie, by dowiedzieć się, kim jestem i w co wierzę. Myers eksponuje wpływ działania i odgrywania ról na późniejsze postawy, zestawiając trzy klasyczne rodziny wyjaśnień: autoprezentację, dysonans poznawczy i teorię autopercepcji. Leon Festinger zbudował teorię dysonansu poznawczego wokół idei napięcia powstającego wtedy, gdy istotne elementy poznawcze pozostają ze sobą w sprzeczności.

Działanie kształtuje przekonania i tożsamość

Gdy człowiek postrzega siebie jako osobę uczciwą, a jednocześnie dokonuje czynu, który uznaje za nieuczciwy, staje przed wyborem: może zmienić zachowanie, zrewidować przekonanie o sobie, zreinterpretować sam czyn, umniejszyć znaczenie normy lub znaleźć dodatkowe uzasadnienie. Dysonans nie funkcjonuje zatem jak wewnętrzny sędzia, który automatycznie prowadziłby do poprawy moralnej; choć może być motorem samokorekty, często zostaje zredukowany przez racjonalizację. Klasyczny paradygmat niewystarczającego uzasadnienia obrazuje paradoks tego mechanizmu. Jeśli ktoś wykonuje działanie sprzeczne z własną postawą, otrzymując za to silną zewnętrzną nagrodę lub działając pod oczywistym przymusem, może racjonalizować to w sposób prosty: „zrobiłem to dla pieniędzy" lub „nie miałem wyboru". Jednak gdy zewnętrzne uzasadnienie jest niewielkie, rośnie potrzeba znalezienia motywacji wewnętrznej. Wówczas człowiek może przesunąć własną postawę w stronę wykonanego działania. Mała nagroda potrafi w pewnych warunkach wygenerować większą zmianę przekonań niż duża właśnie dlatego, że jest gorszym alibi.

Daryl Bem zaproponował alternatywną teorię autopercepcji, według której jednostka nie zawsze doświadcza silnego konfliktu, lecz wnioskuje o własnych stanach podobnie jak zewnętrzny obserwator: skoro zrobiłam coś dobrowolnie i nie widzę ku temu silnego powodu zewnętrznego, zapewne to lubię lub w to wierzę. Oba modele nie muszą być traktowane jako wykluczające się. Procesy dysonansowe wydają się kluczowe, gdy zachowanie rażąco narusza ważny obraz siebie, natomiast autopercepcja lepiej opisuje sytuacje, w których wcześniejsza postawa była słaba lub niejednoznaczna. W obu przypadkach upada jednak wizja „Ja" jako gotowej konstytucji poprzedzającej działanie.

Z tej perspektywy role społeczne nabierają nowego znaczenia. Stanowisko, mundur, tytuł czy funkcja organizacyjna nie dają jedynie określonych uprawnień – uczą one pewnego repertuaru zachowań, a ich powtarzanie modyfikuje sposób rozumienia siebie i innych. Osoba regularnie wydająca polecenia może zacząć postrzegać podporządkowanie jako naturalny element porządku; ktoś nieustannie zobowiązany do uległości może nauczyć się interpretować własną bierność jako racjonalną lub zasłużoną. To jedna z dróg, dzięki którym nierówność instytucjonalna przechodzi z regulaminu do psychiki. Właśnie dlatego Myers łączy odgrywanie roli z procesami dehumanizacji.

Należy jednak zachować metodologiczną dyscyplinę. Nie każda rola nieuchronnie „przerabia" człowieka zgodnie ze swoim scenariuszem; ludzie reinterpretują role, sprzeciwiają się im i korzystają z wcześniejszych wartości jako zasobu oporu. Krytyka Stanford Prison Experiment stanowi tu istotne ostrzeżenie: nie można traktować tego kontrowersyjnego badania jako prostego dowodu na to, że samo przydzielenie do roli automatycznie uruchamia okrucieństwo. Źródło

podnosi wobec SPE zarzut aktywnego instruowania strażników oraz silnego wpływu oczekiwań badacza. Historia tego eksperymentu jest cenna, gdyż pokazuje nie tylko problem roli społecznej, ale i wpływ samego eksperymentatora na konstruowanie sytuacji, której skutki następnie przypisywano „sytuacji". Podobnej ostrożności wymaga analiza dawnych badań nad tzw. behavioral priming. Przykłady zapachu środka czyszczącego czy fizycznego ciepła jako subtelnych bodźców wpływających na zachowanie są istotne dla rekonstrukcji tradycji podręcznikowej, lecz nie powinny być dziś przedstawiane jako kanon tak stabilny jak istnienie heurystyk czy dysonansu.

Wpływ społeczny jako fundament poznania

Badania nad społecznym i behawioralnym torowaniem stały się obszarem, w którym szczególnie silnie ujawnił się problem nieudanych replikacji. Współczesna metanauka wskazuje jednak, że interpretacja każdego takiego niepowodzenia wymaga uwzględnienia różnic proceduralnych oraz niezależnych powtórzeń.

Nie oznacza to, że automatyczne aktywowanie skojarzeń nie istnieje. Oznacza jedynie, że przejście od aktywacji poznawczej do spektakularnych i odległych konsekwencji behawioralnych wymaga dziś znacznie silniejszego materiału dowodowego niż ten, który wystarczał w okresie największej popularności social priming. Ta korekta jest przykładem szerszej zasady towarzyszącej całemu artykułowi: psychologia społeczna nie staje się mniej interesująca, gdy porzuca najbardziej widowiskowe efekty. Przeciwnie – staje się bardziej użyteczna.

Znacznie ważniejsze od anegdot o tym, że „kubek ciepłej kawy czyni nas bardziej serdecznymi", jest zrozumienie głębszych i lepiej zakorzenionych mechanizmów: tego, że człowiek korzysta ze skrótów poznawczych, konstruuje przyczyny zachowań, przecenia dyspozycje aktora, rekonstruuje pamięć, broni spójności obrazu siebie, interpretuje własne czyny i reaguje na oczekiwania innych. Nauka dojrzała nie potrzebuje cudu na każdej stronie.

W ten sposób myślenie społeczne prowadzi nas nieuchronnie do kwestii wpływu społecznego. Jeśli człowiek nie posiada pełnej samowiedzy, jego sądy zależą od kontekstu, oczekiwania innych współtworzą jego reakcje, działanie przesuwa późniejsze przekonania, a koszt społeczny zmiany stanowiska rzutuje na ocenę dowodów – wówczas grupa nie musi „łamać" autonomicznego człowieka, aby go zmienić. Wystarczy, że stanie się częścią środowiska, w którym jednostka ustala, co jest prawdą, co jest normalne, co wypada zrobić i kim ona sama jest. To przesuwa problem konformizmu z poziomu potocznej moralistyki na poziom teorii poznania.

Najciekawsze pytanie nie brzmi bowiem: dlaczego niektórzy ludzie są „słabi" i idą za tłumem? Znacznie poważniejsze pytanie brzmi: skoro wiele naszych przekonań o świecie społecznym pochodzi właśnie od innych, po czym możemy rozpoznać moment, w którym społecznie konieczne uczenie się przechodzi w konformizm, a uzasadnione zaufanie do autorytetu w posłuszeństwo zawieszające własny osąd? Odpowiedź prowadzi od Sherifa i Ascha do Milgrama, od normy społecznej do hierarchii, od potrzeby przynależności do moralnego sprzeciwu – czyli do właściwego centrum teorii wpływu społecznego. Człowiek wobec innych: konformizm, norma, autorytet i społeczna architektura posłuszeństwa.

Skoro człowiek ustala znaczną część swojej wiedzy o świecie za pośrednictwem innych ludzi, wpływ społeczny nie może być traktowany jako patologiczne odstępstwo od normalnego działania umysłu. Jest jego warunkiem.

Żaden z nas nie sprawdza samodzielnie prawdziwości większości informacji, którymi posługuje się każdego dnia. Nie mierzymy osobiście odległości Ziemi od Słońca, nie powtarzamy badań farmakologicznych przed połknięciem tabletki, nie weryfikujemy konstrukcji każdego mostu, przez który przejeżdżamy i nie przeprowadzamy własnego audytu systemu bankowego przed przyjęciem przelewu.

Konformizm jako fundament i zagrożenie dla ładu społecznego

Życie społeczne wymaga zaufania epistemicznego, podziału pracy poznawczej oraz przyjmowania części wiedzy na podstawie reputacji, instytucji i świadectwa innych. Podobnie społeczeństwo nie mogłoby istnieć bez norm określających sposób poruszania się po drogach, zawierania umów, prowadzenia rozmowy, przestrzegania kolejności, korzystania z przestrzeni publicznej czy reagowania na cudzą własność. Konformizm w najszerszym znaczeniu nie jest zatem przeciwieństwem cywilizacji; jest jednym z mechanizmów, dzięki którym staje się ona w ogóle możliwa. Dopiero na tym tle nabiera sensu ciemna strona wpływu społecznego.

Ta sama zdolność do uczenia się od innych może prowadzić do powielania błędów; ta sama skłonność do respektowania norm może chronić kooperację lub utrwalać niesprawiedliwość; ten sam szacunek dla kompetentnego autorytetu może ułatwiać funkcjonowanie szpitala, samolotu i sądu albo ograniczać indywidualny osąd w hierarchii, która zaczyna produkować szkody. Myers ujmuje tę ambiwalencję bezpośrednio: konformizm podtrzymuje porządek społeczny, lecz jego bezrefleksyjna odmiana może prowadzić do erozji autonomii moralnej. Rozróżnia przy tym

konformizm, uleganie, posłuszeństwo i akceptację – a więc zachowanie zgodne z presją grupową, publiczne dostosowanie bez prywatnego przekonania, działanie na polecenie autorytetu oraz rzeczywiste uwewnętrznienie społecznej normy. Rozróżnienia te są ważniejsze niż terminologiczna elegancja. Człowiek głosujący zgodnie z większością może naprawdę zmienić pogląd, może jedynie nie chcieć samotnie protestować, może podporządkować się formalnemu poleceniu albo uznać, że większość posiada informacje, których on sam nie ma.

Z zewnątrz każde z tych zachowań może wyglądać podobnie, jednak psychologicznie należą one do różnych procesów. Dlatego pytanie „czy jednostka uległa grupie?" bywa zbyt prymitywne. Należy zapytać, czy grupa zmieniła to, co jednostka zrobiła, to, co powiedziała, to, co uznała za prawdziwe, czy wreszcie to, kim zaczęła uważać, że jest. W klasycznej teorii szczególnie użyteczne jest rozróżnienie wpływu informacyjnego i normatywnego. Pierwszy pojawia się wtedy, gdy inni ludzie są dla jednostki źródłem informacji o rzeczywistości: podporządkowuję własny osąd grupie, ponieważ sądzę, że inni mogą wiedzieć lepiej. Drugi wiąże się z potrzebą akceptacji i uniknięcia sankcji społecznych: mogę nie uważać większości za trafną, lecz dostosowuję się, ponieważ cena sprzeciwu jest wysoka. Granica pomiędzy tymi procesami nie jest oczywiście absolutna. Człowiek może jednocześnie wątpić w siebie i bać się ośmieszenia, a długotrwałe publiczne podporządkowanie może z czasem zmieniać również prywatne przekonanie.

Normy społeczne jako konstrukcja rzeczywistości w warunkach niepewności

To rozróżnienie pozwala zrozumieć, dlaczego eksperymenty Muzafera Sherifa i Solomona Ascha, choć oba uznawane są za klasykę konformizmu, badały psychologicznie odmienne sytuacje. W przypadku Sherifa mamy do czynienia z momentem, kiedy grupa nie tyle narzuca odpowiedź, ile produkuje rzeczywistość. Jego badania nad zjawiskiem autokinetycznym stanowią jedną z najbardziej eleganckich demonstracji powstawania norm społecznych.

W ciemnym pomieszczeniu nieruchomy punkt świetlny może sprawiać wrażenie przemieszczającego się, choć ruch ten jest iluzoryczny. Zadanie uczestnika – oszacowanie dystansu, o jaki przesunęło się światło – nie posiadało więc obiektywnej odpowiedzi dostępnej percepcji. Gdy ludzie oceniali ruch indywidualnie, tworzyli własne zakresy pomiarów. Jednak w grupie, słysząc odpowiedzi innych, ich standardy zaczynały się zbliżać, aż wykształciła się wspólna norma. Myers wskazuje na zasadniczą lekcję z doświadczeń Sherifa: w warunkach epistemicznej niepewności ludzie tworzą społeczne ramy odniesienia.

Znaczenie tego odkrycia wykracza daleko poza laboratoryjną iluzję. Człowiek nieustannie znajduje się w sytuacjach, w których brakuje mu obiektywnej skali. Ile wypada wydać na prezent? Jak długo może trwać spotkanie? Jak głośno wolno mówić w restauracji? Ile pracy powinien wykonać „dobry" pracownik? Jaka reakcja na kryzys jest rozsądna, a jaka histeryczna? Jaki wzrost ceny uznajemy za normalny i jak duże nierówności dochodowe społeczeństwo uzna za dopuszczalne?

W większości takich przypadków odpowiedź nie wynika z fizycznych właściwości świata. Jednostka obserwuje innych, a ta obserwacja staje się materiałem do konstruowania normy. Norma posiada przy tym szczególną cechę: po utrwaleniu zaczyna wyglądać jak immanentna cecha rzeczywistości. Nowy pracownik nie musi wiedzieć, że zwyczaj odpowiadania na wiadomości służbowe późnym wieczorem został wprowadzony przez kilku nadgorliwych członków zespołu; zastaje go jako „to, jak tutaj się pracuje". Student nie zna genezy stylu zachowania na wydziale, przedsiębiorca – historycznego pochodzenia rytuałów branżowych, a obywatel procesu, w którym konkretna konwencja administracyjna stała się oczywistością. Norma społeczna ukrywa swą historię. To, co w pierwszym pokoleniu było wyborem, w drugim staje się zwyczajem, a w trzecim – naturalnym porządkiem rzeczy.

Sherif dostarcza zatem mikropsychologicznego mechanizmu dla szerszego problemu instytucjonalizacji, analizowanego przez socjologię. Peter Berger i Thomas Luckmann opisywali proces habitualizacji, typizacji i obiektywizacji, w którym późniejsi uczestnicy świata społecznego przyjmują stworzone wcześniej reguły jako zewnętrzną rzeczywistość. Psychologia norm pokazuje, jak ta obiektywizacja zachodzi na poziomie jednostkowego poznania: gdy brakuje standardu, odpowiedzi innych stają się informacją; gdy odpowiedzi stabilizują się, informacja zmienia się w normę; a gdy norma zostaje zapomniana jako historyczny konstrukt, zaczyna uchodzić za oczywistość.

Nie oznacza to, że społecznie wytworzona norma jest zawsze arbitralna lub fałszywa. Często zbiorowość dysponuje lepszą informacją niż jednostka. Problem „mądrości tłumu" pokazuje, że agregacja niezależnych osądów może prowadzić do trafnych wyników, o ile uczestnicy posiadają odrębne dane i nie kopiują mechanicznie jednego źródła.

Kluczowym niebezpieczeństwem jest właśnie zależność odpowiedzi. Jeżeli sto osób powtarza informację pochodzącą pierwotnie od jednej osoby, nie mamy stu niezależnych dowodów. Mamy jeden dowód zwielokrotniony społecznie. W epoce sieci społecznościowych ta różnica staje się krytyczna. Liczba polubień czy udostępnień działa jak sygnał społecznego dowodu, lecz nie mówi nam, ile niezależnych procesów poznawczych doprowadziło do danego stanowiska. Viralność może być pomylona z wiarygodnością. Powtarzalność bywa odczytywana jako wielość źródeł. Algorytm zwiększa widoczność popularnego stanowiska właśnie dlatego, że jest ono popularne, co generuje

kolejną falę popularności. W takim układzie informacja zwrotna staje się samowzmacniającą się pętlą: ludzie wybierają coś, bo inni to wybrali, a statystyka wyborów staje się argumentem dla następnych osób.

Zupełnie inną sytuację badali eksperymenty Ascha: gdy człowiek widzi jedno, a grupa mówi drugie.

Mechanizm konformizmu i kluczowa rola przełamania jednomyślności

Nie chodziło już o niejednoznaczny punkt świetlny, którego ruch trudno ocenić. Uczestnicy porównywali długość linii w zadaniu tak prostym, że poprawna odpowiedź była zazwyczaj oczywista. Problem pojawiał się wtedy, gdy pozostali członkowie grupy – w rzeczywistości współpracownicy eksperymentatora – jednogłośnie udzielali tej samej błędnej odpowiedzi. Klasyczna interpretacja tego doświadczenia sprowadza się do sytuacji, w której jednostka dostosowuje publiczną odpowiedź do zdania większości mimo wyraźnego świadectwa własnej percepcji. Właśnie kontrast z badaniami Sherifa jest poznawczo płodny. U Sherifa inni pomagają ustalić odpowiedź tam, gdzie jej nie znamy; u Ascha inni zaczynają destabilizować odpowiedź, którą wydawało nam się, że znamy. W pierwszym przypadku grupa jest źródłem rozwiązania problemu niepewności, w drugim – sama staje się źródłem tej niepewności. Kiedy wszyscy wokół twierdzą, że dłuższa linia jest krótsza, jednostka musi wyjaśnić sprzeczność między własną percepcją a jednomyślnym świadectwem otoczenia. Może uznać rację grupy, podejrzewać własny błąd lub – zachowując prywatne przekonanie – uznać społeczną cenę sprzeciwu za zbyt wysoką. Asch nie odkrył jednak, że większość ludzi automatycznie kapituluje przed grupą.

To istotna korekta popularnej legendy. Znaczna część odpowiedzi w klasycznych badaniach pozostawała niezależna; wielu uczestników nie podporządkowywało się większości w ogóle lub czyniło to jedynie sporadycznie. Eksperyment ukazuje więc jednocześnie siłę i granice konformizmu. Człowiek jest podatny na presję, ale nie jest jej mechanicznym produktem. Kluczowy okazuje się wpływ jednomyślności, która słusznie jest wskazywana jako jeden z podstawowych predyktorów nasilenia konformizmu. W klasycznych wariantach badań Ascha obecność choćby jednego sojusznika podważającego konsensus zdecydowanie ułatwiała zachowanie niezależności. Psychologiczne znaczenie sprzymierzeńca nie musi wynikać z posiadania przez niego właściwej odpowiedzi. Sam fakt naruszenia konsensusu zmienia strukturę sytuacji: jednostka przestaje doświadczać własnego stanowiska jako samotnego odstępstwa od jednolitego świata społecznego. Mechanizm ten ma ogromne znaczenie dla instytucji. Organizacja, w której formalnie wolno

krytykować przełożonego, może nadal funkcjonować konformistycznie, jeśli nikt nigdy nie korzysta z tego prawa.

Pierwszy sprzeciw jest kosztowniejszy niż drugi. Osoba mówiąca po raz pierwszy „nie zgadzam się" musi pokonać zarówno argumenty większości, jak i społeczną informację zawartą w jej jednomyślności. Kolejna osoba wie już, że sprzeciw jest możliwy. Właśnie dlatego instytucjonalne mechanizmy dysensu – takie jak adwokat diabła (devil's advocate), niezależne głosowanie przed dyskusją, anonimowe kanały zgłoszeń, ochrona sygnalistów czy obowiązek przedstawienia kontrargumentu – mają większe znaczenie niż retoryczne wezwania do „odwagi". Można przyjąć, że wolność wypowiedzi posiada dwa poziomy. Pierwszy jest prawny: człowiek nie zostanie formalnie ukarany za zajęcie określonego stanowiska. Drugi jest społeczno-psychologiczny: jednostka wierzy, że sprzeciw może zostać wypowiedziany bez utraty przynależności, reputacji i przyszłości w grupie. Organizacja może spełniać pierwszy warunek, a jednocześnie dramatycznie zawodzić w drugim. Z perspektywy Ascha kultura organizacyjna nie jest zatem miękkim dodatkiem do regulaminu, lecz systemem informującym jednostkę, które poglądy wolno posiadać tylko prywatnie, a które można bezpiecznie wypowiedzieć publicznie.

Konformizm jako narzędzie koordynacji i ryzyko systemowe

Obraz ten komplikuje kontekst kulturowy. Badania nad konformizmem wskazują, że siła wpływu grupowego nie jest stałą antropologiczną, niezależną od norm danej kultury. Dorobek psychologii międzykulturowej pokazuje, że procesy poznania społecznego, tożsamości i zachowań organizacyjnych są moderowane przez kulturowe modele jednostki i relacji; jednocześnie badacze ostrzegają przed redukowaniem kultur do prostych etykiet "indywidualistycznych" czy "kolektywistycznych". Dlatego różnic między populacjami nie należy interpretować jako różnic w "odwadze narodów". Konformizm może mieć odmienne znaczenie społeczne tam, gdzie wartością dodatnią jest harmonia grupowa, i tam, gdzie normą staje się demonstracyjna niezależność. Paradoks tego drugiego przypadku jest szczególnie interesujący.

Kultura indywidualizmu potrafi bowiem wytworzyć konformizm wobec obowiązku bycia niekonformistą. Moda, marketing i kultura konsumpcyjna sprawnie wykorzystują tę sprzeczność: miliony ludzi kupują ten sam produkt, ponieważ przekaz obiecuje każdemu z nich unikalność. Potrzeba odrębności nie jest więc przeciwieństwem wpływu społecznego; ona sama może zostać społecznie uruchomiona i ukierunkowana. Norma jako infrastruktura, nie knebel. Konformizm często przedstawia się moralistycznie jako tchórzostwo jednostki wobec tłumu, lecz takie ujęcie

pomija jego funkcję adaptacyjną. Dziecko uczy się języka właśnie dzięki niezwykłej podatności na normy otoczenia. Kierowca przestrzega strony ruchu, po której jeżdżą inni – byłoby fatalnie, gdyby każdy manifestował w tej sprawie autonomiczną kreatywność.

Lekarz respektuje standardy higieniczne, naukowiec reguły raportowania, sędzia procedurę, a księgowy zasady rachunkowości. Koordynacja społeczna wymaga ogromnej liczby zachowań, których wartość wynika właśnie z ich powszechności. Problemem nie jest zatem konformizm jako taki, lecz jakość normy, proces jej powstawania, możliwość jej zakwestionowania oraz rozmieszczenie kosztów sprzeciwu. Norma zakazująca korupcji i norma nakazująca milczenie o niej są psychologicznie podobne – obie mogą być podtrzymywane przez oczekiwania grupowe. Normatywna siła nie posiada własnego kryterium moralnego. To samo dotyczy lojalności. Organizacja potrzebuje jej, aby członkowie podejmowali wspólny wysiłek, jednak lojalność nieograniczona może przeobrazić się w ochronę instytucji przed informacją o własnej patologii.

Ilustruje to sprawa Penn State, gdzie wieloletnie nadużycia seksualne Jerry'ego Sandusky'ego stały się problemem odpowiedzialności instytucjonalnej i lojalności wobec organizacji. Nie należy redukować tego przypadku do jednego mechanizmu psychologicznego; odpowiedzialność prawna, decyzje konkretnych osób, struktura raportowania i interes reputacyjny wymagają oddzielnej analizy. Przypadek ten ukazuje jednak ważny problem teoretyczny: organizacja może wytworzyć środowisko, w którym ochrona dobrego imienia staje się normą tak silną, że alarmująca informacja moralna zaczyna być postrzegana przede wszystkim jako zagrożenie dla grupy. W tym miejscu psychologia społeczna spotyka się z teorią organizacji Charlesa Perrowa, Diane Vaughan czy Irvinga Janisa.

Organizacje nie popełniają błędów wyłącznie z powodu niekompetencji pracowników. Mogą wytwarzać "normalizację dewiacji", lokalne reguły interpretacyjne czy systemy komunikacyjne, w których niepokojąca informacja jest systematycznie osłabiana. Problemem staje się wówczas nie brak wiedzy rozproszonej w organizacji, lecz niemożność przekształcenia wiedzy poszczególnych ludzi w wiedzę instytucjonalną. To rozróżnienie prowadzi do jednej z najważniejszych zasad zarządzania ryzykiem: instytucja powinna nie tylko zatrudniać osoby zdolne zauważyć problem, ale projektować drogi, którymi informacja ta może bezpiecznie dotrzeć do ośrodków decyzyjnych. Sam apel o odpowiedzialność nie wystarczy, jeśli osoba zgłaszająca ryzyko może racjonalnie przewidywać izolację, degradację, utratę kontraktu albo piętno nielojalności.

Posłuszeństwo jako wypadkowa konfiguracji sytuacyjnej i identyfikacji

Milgram: autorytet jako relacja społeczna. Najbardziej niepokojącą część klasycznej historii wpływu społecznego stanowią eksperymenty Stanleya Milgrama. Myers przedstawia je zazwyczaj jako demonstrację siły hierarchicznej sytuacji, zestawiając je z późniejszą, częściową replikacją Jerry'ego Burgera. Ten podręcznikowy skrót wymaga jednak istotnego rozszerzenia.

Milgram nie przeprowadził jednego eksperymentu, lecz serię wariantów, w których modyfikowano m.in. bliskość „ucznia", obecność eksperymentatora, prestiż instytucji, zachowanie innych uczestników oraz sposób wydawania instrukcji. To właśnie zmienność rezultatów między poszczególnymi warunkami jest poznawczo ciekawsza niż słynna liczba osób, które w najbardziej znanym wariancie dotarły do maksymalnego poziomu generatora. Późniejsza synteza danych wykazała duże zróżnicowanie poziomu podporządkowania i wskazała szereg czynników warunkujących kontynuowanie procedury: znaczenie miał sposób działania eksperymentatora, legitymizacja jego pozycji, nacisk innych uczestników na nieposłuszeństwo, dystans fizyczny między badaczem a badanym oraz charakter relacji z osobą doznającą pozornych wstrząsów. Analiza 21 warunków obejmujących 740 osób dała ogólny odsetek dojścia do maksymalnego poziomu na poziomie 43,6%, lecz to właśnie różnice między grupami niosły zasadniczą informację. Nie istnieje więc jedna "stała Milgrama", która opisywałaby stały odsetek ludzi gotowych zawsze wykonać krzywdzący rozkaz.

Istotna jest tutaj również ostrożność językowa. Często powtarzana teza, że Milgram udowodnił zdolność autorytetu do „zmuszenia zwykłego człowieka do okrucieństwa", jest silniejsza niż to, co pozwalają bezpiecznie wnioskować dane. Uczestnicy znajdowali się w specyficznym kontekście renomowanego laboratorium, byli przekonani o naukowym charakterze badania, otrzymywali stopniowo eskalujące instrukcje i bardzo różnie reagowali na próby nakłonienia ich do kontynuowania procesu. W późniejszych reinterpretacjach zauważono, że najbardziej rozkazująca formuła eksperymentatora – stwierdzenie, iż uczestnik „nie ma innego wyboru" – paradoksalnie często prowadziła do odmowy, a nie do dalszego posłuszeństwa. Restaging z użyciem immersyjnej symulacji również wykazał niemal powszechny opór po sformułowaniu przypominającym bezpośredni rozkaz. To spostrzeżenie jest teoretycznie doniosłe: posłuszeństwo nie zawsze osiąga maksimum wtedy, gdy autorytet najbardziej otwarcie odbiera wolność. Bezpośredni rozkaz może uruchomić reaktancję – motywacyjną odpowiedź na zagrożenie swobody wyboru. Autorytet bywa skuteczniejszy, kiedy zamiast „musisz", potrafi przekonać jednostkę, że wykonując polecenie, uczestniczy ona w czymś racjonalnym, wartościowym lub moralnie uzasadnionym.

Wówczas człowiek nie musi doświadczać siebie jako zniewolonego; może postrzegać się raczej jako współuczestnik ważnego przedsięwzięcia. Na tym opiera się wpływowa reinterpretacja Stephena Reichera i Alexandra Haslama, określana mianem engaged followership. W tym ujęciu część uczestników nie wykonywała instrukcji dlatego, że utraciła zdolność moralnego osądu w quasi-automatycznym „stanie agentycznym", lecz dlatego, że identyfikowała się z eksperymentatorem, nauką i celem badania na tyle silnie, by traktować kontynuowanie procedury jako uzasadnione. Reanalizy i eksperymentalne restagingi dostarczyły argumentów za tezą, że zachowanie przewiduje względna siła identyfikacji z eksperymentatorem w stosunku do identyfikacji z „uczniem". Nie jest to jednak nowy dogmat zastępujący stary.

Analizy archiwalnych nagrań Milgrama doprowadziły innych badaczy do wniosku, że engaged followership nie wyjaśnia wszystkich zachowań i że dane są zgodne z wieloma procesami: zaufaniem, presją, stopniowym uwikłaniem oraz negocjowaniem znaczenia sytuacji. Wersja naukowo najbezpieczniejsza brzmi mniej efektownie, ale jest znacznie ciekawsza: posłuszeństwo wobec autorytetu nie jest pojedynczym mechanizmem. Wynika z konfiguracji legitymizacji, identyfikacji, relacji, stopniowania zobowiązania, odległości od konsekwencji, obecności innych osób, sposobu formułowania żądań oraz możliwości zbudowania alternatywnej interpretacji sytuacji.

Stopniowanie: wielkie przekroczenia mogą zaczynać się od małych. Jednym z najważniejszych elementów architektury eksperymentów Milgrama była właśnie stopniowość. Uczestnik nie rozpoczynał od maksymalnego poziomu wstrząsu; kolejne przełączniki zwiększały napięcie małymi krokami. Psychologiczne znaczenie tej procedury wykracza poza samo posłuszeństwo. Każdy kolejny krok był tylko nieznacznie bardziej radykalny od poprzedniego, jednak suma tych niewielkich przesunięć prowadziła do sytuacji, której uczestnik mógłby nie zaakceptować, gdyby zaproponowano ją od razu. Mechanizm ten łączy się z dysonansem poznawczym i potrzebą spójności.

Jeżeli przy 75 woltach uznałem, że kontynuowanie eksperymentu jest dopuszczalne, przy następnym poziomie muszę określić, dlaczego właśnie ta niewielka różnica miałaby radykalnie zmienić moją ocenę. Każda wcześniejsza zgoda staje się punktem odniesienia dla kolejnej decyzji. Człowiek nie wybiera więc w każdej chwili między zerem a maksymalnym złem; często wybiera między tym, co zrobił przed chwilą, a czymś nieco bardziej intensywnym. To jeden z mechanizmów, dzięki którym instytucjonalne patologie mogą rozwijać się bez dramatycznego momentu „przekroczenia Rubikonu". Standard raportowania zostaje lekko rozluźniony. Wyjątek od procedury otrzymuje uzasadnienie kryzysowe; następny wyjątek jest już łatwiejszy. Cel

sprzedażowy przesuwa się od ambitnego do nieetycznego nie jedną decyzją, lecz serią korekt. Język opisujący przeciwnika staje się stopniowo brutalniejszy.

Mechanizmy moralnego odłączenia i etyka posłuszeństwa

Kontrola nad obywatelem zostaje rozszerzona „tymczasowo". Granica moralna przesuwa się centymetr po centymetrze, podczas gdy uczestnik każdego pojedynczego etapu może postrzegać swoją decyzję jako niemal identyczną z poprzednią. Albert Bandura opisywał ten problem poprzez mechanizmy moralnego odłączenia – procesy pozwalające zachować pozytywny obraz siebie mimo udziału w szkodliwym działaniu, co osiąga się dzięki usprawiedliwieniom, eufemizowaniu, rozproszeniu odpowiedzialności, minimalizowaniu skutków czy dehumanizacji ofiary. Władza zyskuje ogromną przewagę wtedy, gdy potrafi nie tylko wydać polecenie, ale również dostarczyć język, w którym wykonujący może nadal uważać się za dobrego człowieka. To właśnie dlatego język administracyjny i organizacyjny wymaga pogłębionej analizy psychologicznej.

Człowiek inaczej reaguje na „krzywdę", a inaczej na „efekt uboczny"; inaczej na „odebranie ludziom środków", a inaczej na „optymalizację kosztową"; inaczej na „wyrzucenie dwustu osób", a inaczej na „restrukturyzację zatrudnienia". Eufemizm nie zmienia materialnego skutku, lecz może zmieniać jego dostępność moralną. To, co Hannah Arendt opisywała w innym kontekście jako związek języka biurokratycznego z oddaleniem od znaczenia czynu, psychologia społeczna analizuje jako element architektury odpowiedzialności i moralnego odłączenia. Nie oznacza to jednak sprowadzania zbrodni politycznych do poziomu eksperymentu laboratoryjnego. Przeciwnie: wymaga zachowania różnicy skali, intencji i warunków historycznych przy jednoczesnym badaniu mechanizmów, które mogą współuczestniczyć w procesach podporządkowania.

W tym kontekście warto przyjrzeć się replikacji Burgera, która w rzeczywistości była jedynie częściowa. Spotyka się ujęcie wyników Milgrama jako „potwierdzonych przez replikację Burgera, 2009", jednak twierdzenie to wymaga precyzyjnego ograniczenia. Jerry Burger przeprowadził bowiem etycznie zmodyfikowaną, częściową replikację. Procedurę kończono na poziomie 150 V – w oryginalnych badaniach Milgrama był to kluczowy punkt, gdyż osoba odgrywająca rolę ucznia po raz pierwszy zdecydowanie domagała się przerwania udziału.

Burger argumentował, że zachowanie do tego momentu pozwala na częściowe porównanie współczesnych uczestników z grupą z oryginalnych badań. W jego procedurze 70% badanych było gotowych kontynuować po progu 150 V; różnica względem odpowiedniego etapu u Milgrama nie

była statystycznie istotna. Nie można jednak na tej podstawie twierdzić, że Burger „powtórzył Milgrama do 450 V" – z przyczyn etycznych tego nie zrobił. Komentatorzy tego samego numeru American Psychologist zwracali uwagę, że różnice proceduralne ograniczają możliwość ścisłego porównania bezwzględnego poziomu posłuszeństwa, choć badanie pozostaje wartościowe dla oceny działania wybranych czynników sytuacyjnych. Ta korekta jest dobrym przykładem trybu prawdziwościowego całego artykułu: siła klasycznego wniosku nie wzrasta od nazywania częściowej replikacji pełnym powtórzeniem. Wzrasta wtedy, gdy dokładnie wiemy, co zostało powtórzone, a czego nie wolno wnioskować.

Burger wprowadził rozbudowane zabezpieczenia etyczne: informowano uczestników o możliwości wycofania się bez utraty wynagrodzenia, stosowano badanie przesiewowe, część kandydatów odrzucał psycholog kliniczny, a procedurę zakończono znacznie wcześniej niż u Milgrama. Sam fakt, że współczesna procedura wymagała takich zabezpieczeń, świadczy o ewolucji norm etycznych w psychologii eksperymentalnej. Skandal metodologiczny staje się tu częścią teorii wpływu. Badania Milgrama są istotne również dlatego, że ich etyczna i archiwalna rewizja odsłania paradoks samej dyscypliny: psycholog badał wpływ autorytetu w sytuacji, w której sam występował jako reprezentant autorytatywnej instytucji. Eksperyment nie tylko obserwował relację władzy – on ją współtworzył. Zaufanie uczestników do uniwersytetu, nauki i eksperymentatora nie było szumem zakłócającym badanie, lecz jednym z jego warunków. Spotyka się zdecydowaną krytykę standardów etycznych pierwotnych doświadczeń, wskazującą na stres uczestników i późniejsze kontrowersje dotyczące debriefingu, choć nie wszystkie kategoryczne sformułowania tej krytyki należy przejmować bez zastrzeżeń.

Historyczna rekonstrukcja doświadczeń Milgrama pozostaje przedmiotem sporu; zakres wiedzy uczestników, sposób wyjaśniania procedury oraz konsekwencje psychologiczne były zróżnicowane. Właściwy wniosek nie brzmi zatem, że eksperyment jest po prostu „nieważny, bo był nieetyczny". Etyczność i wartość dowodowa są odrębnymi pytaniami, choć czasem się przenikają. Badanie może dostarczać kluczowych informacji, jednocześnie naruszając standardy, których dziś byśmy nie zaakceptowali.

Projektowanie systemowych bezpieczników zamiast polegania na moralności jednostki

Właśnie dlatego historia psychologii społecznej jest szczególnie pouczająca dla teorii instytucji. Nauka, tworząc eksperymenty nad presją autorytetu, zbudowała następnie system komisji etycznych, świadomej zgody i procedur ochrony uczestnika – czyli instytucjonalne bariery

ograniczające władzę własnych autorytetów badawczych. To praktyczny przykład zasady, która znajduje zastosowanie w sądownictwie, administracji i organizacjach: nie należy projektować dobrego systemu wyłącznie dla dobrych ludzi. System musi utrudniać nadużycia nawet osobie przekonanej, że działa w szlachetnym celu. Posłuszeństwo nie zawsze oznacza brak moralności – czasem oznacza konkurencję moralności.

Najciekawsza reinterpretacja badań nad autorytetem zaczyna się w momencie, gdy porzucimy uproszczony obraz konfliktu między „moralnością jednostki" a „niemoralnym poleceniem". Człowiek może działać szkodliwie właśnie dlatego, że uważa swoje postępowanie za podporządkowane wartości wyższej. Lekarz stosuje bolesną procedurę w wierze w jej konieczność medyczną; żołnierz podejmuje ryzyko dla wspólnoty; urzędnik egzekwuje niekorzystną decyzję z uznania dla zasady legalizmu, a badacz naraża uczestnika na dyskomfort w imię wartości naukowego poznania. Problem moralny nie wynika zatem zawsze z zaniku wartości, lecz może być efektem ich konfliktu i hierarchizacji jednych ponad drugimi.

To właśnie czyni engaged followership tak interesującym. Jeśli człowiek podporządkowuje się nie dlatego, że wyłączono jego moralność, lecz ponieważ identyfikuje się z określonym projektem etycznym, przeciwdziałanie posłuszeństwu wymaga czegoś więcej niż przypominania: „myśl samodzielnie". Konieczne jest podważenie moralnej narracji autorytetu lub zaproponowanie silniejszej, alternatywnej identyfikacji. Badania inspirowane reinterpretacją Milgrama sugerują, że identyfikacja z nauką i eksperymentatorem może współistnieć z troską o osobę poddawaną procedurze; uczestnicy niekoniecznie przestają dostrzegać jej cierpienie. Kluczowy staje się więc konflikt dwóch afiliacji: wobec przedsięwzięcia i wobec człowieka, który ponosi jego koszt.

Analogicznie sygnalista w organizacji nie zawsze wybiera między lojalnością a nielojalnością. Może on rozumieć ujawnienie problemu jako lojalność wobec głębszej misji instytucji, przeciwstawioną lojalności wobec jej aktualnego kierownictwa. Lekarz krytykujący szpital może działać dla dobra medycyny, urzędnik ujawniający nielegalność – dla dobra państwa, a naukowiec podważający wynik własnego zespołu – dla dobra nauki. Jedna z najskuteczniejszych metod ochrony sprzeciwu może zatem polegać nie na budowaniu kultury indywidualistycznego heroizmu, lecz na stworzeniu tożsamości instytucjonalnej, w której krytyka błędu jest oznaką przynależności, a nie zdrady.

> W świecie, w którym większość naszych prawd jest jedynie echem głosów innych ludzi, granica między uzasadnionym zaufaniem a ślepym posłuszeństwem staje się niebezpiecznie cienka. Być może największym wyzwaniem współczesnego człowieka nie jest walka z tłumem, lecz odwaga do zadania pytania: w którym momencie moja

> tożsamość przestała być moim wyborem, a stała się jedynie sumą ról, które narzuciła mi architektura sytuacji?

Inspiracje

[1] "Social Psychology 14th Edition" David G Myers

David Guy Myers (ur. 20 września 1942 r.) to amerykański psycholog społeczny i emerytowany profesor psychologii im. Johna Dirka Werkmana w Hope College w Holland w stanie Michigan. Ukończył studia licencjackie z chemii na Uniwersytecie Whitworth, a następnie uzyskał tytuł magistra i doktora psychologii społecznej na Uniwersytecie Iowa w 1967 roku. Myers jest powszechnie uznawany za swoje fundamentalne badania nad polaryzacją grupową – za które otrzymał Nagrodę Gordona Allporta – a także za pionierskie badania empiryczne dotyczące subiektywnego dobrostanu i szczęścia. Poza badaniami empirycznymi, Myers jest znany jako jeden z najbardziej wpływowych propagatorów psychologii na świecie, autor wielu wiodących podręczników i wpływowych książek branżowych, badających intuicję, wiarę i orędownictwo w sprawach osób z utratą słuchu.

David Guy Myers (born September 20, 1942) is an American social psychologist and the John Dirk Werkman Professor of Psychology Emeritus at Hope College in Holland, Michigan. He completed his undergraduate studies in chemistry at Whitworth University before earning his M.A. and Ph.D. in social psychology from the University of Iowa in 1967. Myers is widely recognized for his foundational research on group polarization—for which he received the Gordon Allport Prize—as well as his pioneering empirical investigations into subjective well-being and happiness. Beyond empirical research, Myers is renowned as one of the world's most influential communicators of psychological science, authoring several leading textbooks and influential trade books examining intuition, faith, and hearing loss advocacy.

Hope College

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autora i dzieła przywołane w tekście:

[1] "Exploring Psychology + Psychinquiry Cd-rom"

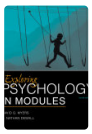
David G. Myers, Thomas Ludwig

2010 | Worth Pub | ISBN: 9781429263863

[2] **"Exploring Social Psychology"**
David G. Myers
2006 | ISBN: 9780073281247

[3] **"Myers' Psychology for AP"**
David G. Myers
2014 | ISBN: 9781464155017

[4] **"Exploring Psychology"**
David G. Myers
1999 | Institute of Electrical & Electronics Engineers(IEEE) | ISBN: 9781572594166



[5] **"Exploring Psychology in Modules"**
David G. Myers, C. Nathan DeWall
2016 | Macmillan Higher Education | ISBN: 9781319117481

[6] **"Psychology in Modules"**
David G. Myers, C. Nathan DeWall
2015 | ISBN: 9781464174438

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:

[7] **"Touched: The Jerry Sandusky Story"**
Jerry Sandusky
Sports Publishing LLC | ISBN: 9781582612935



[8] **"Normal accidents : living with high-risk technologies : with a new afterword and a postscript on the Y2K problem"**
Charles Perrow
Princeton University Press | ISBN: 9780691004129



[9] **"Normal Accidents"**
Charles Perrow
Princeton University Press | ISBN: 9780691004129

[10] **"Communication and persuasion"**
Irving Janis



[11] "Social Foundations of Thought and Action"

Albert Bandura

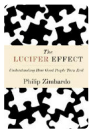
Prentice Hall



[12] "When Prophecy Fails"

Leon Festinger

Simon and Schuster | ISBN: 9781625589774



[13] "The Lucifer Effect"

Philip Zimbardo

Random House Digital, Inc.



[14] "Obedience to Authority: An Experimental View"

Stanley Milgram

HarperCollins Publishers



[15] "The Social Construction of Reality"

Thomas Luckmann

2011 | Open Road Media | ISBN: 9781453215463

[16] "Social Mobility and Personal Identity"

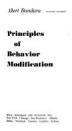
Thomas Luckmann, Peter L. Berger

1964

[17] "The social construction of reality (dt.)"

Peter L. Berger, Thomas Luckmann

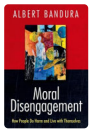
1969



[18] "Principles of Behavior Modification"

Albert Bandura

1969



[19] "Moral Disengagement"

Albert Bandura

2015 | Worth | ISBN: 9781464160059

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] "The anthropomorphic brain: The mirror neuron system responds to human and robotic actions"

Valeria Gazzola, Giacomo Rizzolatti, Bruno Wicker, Christian Keysers

2007 | NeuroImage | DOI: 10.1016/j.neuroimage.2007.02.003

Źródło

[2] "Neural Representation for the Perception of the Intentionality of Actions"

Tjeerd Jellema, Chris Ian Baker, Bruno Wicker, David Ian Perrett

2000 | Brain and Cognition | DOI: 10.1006/brcg.2000.1231

Źródło

[3] "Brief Report: Recognition of Emotional and Non-emotional Biological Motion in Individuals with Autistic Spectrum Disorders"

B. Hubert, Bruno Wicker, David G. Moore, E. Monfardini, H. Duverger

2006 | Journal of Autism and Developmental Disorders | DOI: 10.1007/s10803-006-0275-y

Źródło

[4] "Aplasics Born without Hands Mirror the Goal of Hand Actions with Their Feet"

Valeria Gazzola, Henk van der Worp, Theo Mulder, Bruno Wicker, Giacomo Rizzolatti

2007 | Current Biology | DOI: 10.1016/j.cub.2007.06.045

Źródło

[5] "The theory of planned behavior"

Icek Ajzen

1991 | Organizational Behavior and Human Decision Processes | DOI: 10.1016/0749-5978(91)90020-t

Źródło

[6] "Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research"

Martin Fishbein, Icek Ajzen

1975 | PhilPapers (PhilPapers Foundation)

Źródło

[7] "Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior"

Icek Ajzen, Martin Fishbein

1980 | Medical Entomology and Zoology

Źródło

[8] "From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior"

Icek Ajzen

1985 | Action Control | DOI: 10.1007/978-3-642-69746-3_2

Źródło

[9] "A Theory of Social Comparison Processes"

Léon Festinger

1954 | Human Relations | DOI: 10.1177/001872675400700202

Źródło

[10] "Social Pressures in Informal Groups"

Léon Festinger, Stanley Schachter, Kurt W. Back

1950 | The American Catholic Sociological Review | DOI: 10.2307/3707362

Źródło

[11] "Informal social communication."

Léon Festinger

1950 | Psychological Review | DOI: 10.1037/h0056932

Źródło

[12] "Social Pressures in Informal Groups, a Study of Human Factors in Housing"

Marguerite Keller, Léon Festinger, Stanley Schachter, Kurt W. Back

1952 | The Milbank Memorial Fund Quarterly | DOI: 10.2307/3348388

Źródło

[13] "Two Replication Studies of a Time-Reversed (Psi) Priming Task and the Role of Expectancy in Reaction Times"

Marilyn Jean Schlitz, Daryl Bem, David, Etzel Cardeña, Jennifer A. Lyke

2021 | Journal of Scientific Exploration | DOI: 10.31275/20211903

Źródło

[14] "An Experimental Analysis Of Beliefs And Attitudes."

Daryl Bem

1964 | Deep Blue (University of Michigan) | DOI: 10.7302/10050

Źródło

[15] "Man Disconnected by Philip Zimbardo & Nikita D. Coulomb Psychology"

Philip Zimbardo Nikita D. Coulomb

2015

Źródło

[16] "On the ethics of intervention in human psychological research: With special reference to the Stanford prison experiment"

Philip G. Zimbardo

2017 | Research Ethics | DOI: 10.4324/9781315244426-35

Źródło

[17] "A Time to Get Vaccinated? The Role of Time Perspective, Consideration of Future Consequences, Conspiracy Beliefs, Religious Faith, Gender, and Race on Intention to Vaccinate for COVID-19 in the United States"

Lening A. Olivera-Figueroa, Alexander Unger, Julie Papastamatelou, P. Zimbardo

2023 | International Journal of Environmental Research and Public Health | DOI: 10.3390/ijerph20043625

Źródło

[18] "Temporal perspective and mental functioning of socially maladjusted youth held in conditions of institutional isolation"

A. Dąbrowska, Joanna Marek-Banach, P. Zimbardo

2021 | Problemy Opiekuńczo-Wychowawcze | DOI: 10.5604/01.3001.0015.6655

Źródło

[19] "Social Judgment: Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change"

Muzafer Sherif, Carl I. Hovland

1981 | Medical Entomology and Zoology

Źródło

[20] "The Psychology of Social Norms."

Frank Hamilton Hankins, Muzafer Sherif

1937 | American Sociological Review | DOI: 10.2307/2084385

Źródło

[21] **"In Common Predicament: Social Psychology of Intergroup Conflict and Cooperation."**

Leonard J. Berkowitz, Muzafer Sherif

1967 | American Sociological Review | DOI: 10.2307/2091843

Źródło

[22] **"A study of some social factors in perception."**

Muzafer Sherif

1935

Źródło

[23] **"Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority."**

Solomon E. Asch

1956 | The Psychological Monographs | DOI: 10.1037/h0093718

Źródło

[24] **"Opinions and Social Pressure"**

Solomon E. Asch

1955 | Scientific American | DOI: 10.1038/scientificamerican1155-31

Źródło

[25] **"Social psychology."**

Solomon E. Asch

1952 | Prentice-Hall, Inc eBooks | DOI: 10.1037/10025-000

Źródło

[26] **"The doctrine of suggestion, prestige and imitation in social psychology."**

Solomon E. Asch

1948 | Psychological Review | DOI: 10.1037/h0057270

Źródło

[27] **"Behavioral Study of obedience."**

Stanley Milgram

1963 | Journal of Abnormal & Social Psychology | DOI: 10.1037/h0040525

Źródło

[28] "Obedience to Authority: An Experimental View."

Martin Wenglinsky, Stanley Milgram

1975 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/2064024

Źródło

[29] "Obedience to Authority"

A. David Jones, Stanley Milgram

1974 | RAIN | DOI: 10.2307/3032069

Źródło

[30] "Some Conditions of Obedience and Disobedience to Authority"

Stanley Milgram

1965 | Human Relations | DOI: 10.1177/001872676501800105

Źródło

[31] "The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge."

George L. Simpson, Peter Ludwig Berger, Thomas Luckmann

1967 | American Sociological Review | DOI: 10.2307/2091739

Źródło

[32] "The Social Construction of Reality"

Daniel M. Rose, Peter Ludwig Berger, Thomas Luckmann

1967 | Modern Language Journal | DOI: 10.2307/323448

Źródło

[33] "La construcción social de la realidad"

Benjamin F. Hadis, Peter Ludwig Berger, Thomas Luckmann, Benjamin F. Hadis

1976 | Desarrollo Económico | DOI: 10.2307/3466656

Źródło

[34] "Marriage and the Construction of Reality"

Peter Ludwig Berger, Hansfried Kellner

1964 | Diogenes | DOI: 10.1177/039219216401204601

Źródło

[35] "La Construction sociale de la réalité"

Peter Berger, Thomas Luckmann

2018 | Armand Colin eBooks | DOI: 10.3917/arco.berge.2018.01

Źródło

[36] **"Normal Accidents: Living with High Risk Technologies"**

Andrew J. Grimes, Charles B. Perrow

1985 | Academy of Management Review | DOI: 10.2307/257982

Źródło

[37] **"The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups."**

Charles B. Perrow, Mancur Olson

1973 | Social Forces | DOI: 10.2307/2576430

Źródło

[38] **"System Effects: Complexity in Political and Social Life"**

Diane Vaughan, Robert L. Jervis

2000 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/2654457

Źródło

[39] **"Autonomy, Interdependence, and Social Control: NASA and the Space Shuttle Challenger"**

Diane Vaughan

1990 | Administrative Science Quarterly | DOI: 10.2307/2393390

Źródło

[40] **"Rational Choice, Situated Action, and the Social Control of Organizations"**

Diane Vaughan

1998 | Law & Society Review | DOI: 10.2307/827748

Źródło

[41] **"Controlling Unlawful Organizational Behavior: Social Structure and Corporate Misconduct"**

Diane Vaughan

1983 | DigitalGeorgetown (Georgetown University Library)

Źródło

[42] **"Effects of Fear Arousal on Attitude Change: Recent Developments in Theory and Experimental Research"**

Irving L. Janis

1967 | Advances in experimental social psychology | DOI: 10.1016/s0065-2601(08)60344-5

Źródło

[43] "The influence of role playing on opinion change."

Irving L. Janis, Bert T. King

1954 | Journal of Abnormal & Social Psychology | DOI: 10.1037/h0056957

Źródło

[44] "Improving Adherence to Medical Recommendations: Prescriptive Hypotheses Derived from Recent Research in Social Psychology"

Irving L. Janis

2020 | Handbook of Psychology and Health (Volume IV) | DOI: 10.1201/9781003044307-5

Źródło

[45] "Classics in Political Psychology"

I. Janis

1991

Źródło

[46] "Individual Differences in Preference for Solitude"

Jerry M. Burger

1995 | Journal of Research in Personality | DOI: 10.1006/jrpe.1995.1005

Źródło

[47] "Social anxiety, self-presentation, and the self-serving bias in causal attribution."

Robert M. Arkin, Alan J. Appelman, Jerry M. Burger

1980 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037//0022-3514.38.1.23

Źródło

[48] "Desire for Control: Personality, Social and Clinical Perspectives"

Jerry M. Burger

1992

Źródło

[49] "Situational Features in Milgram's Experiment That Kept His Participants Shocking"

J. Burger

2014 | DOI: 10.1111/josi.12073

Źródło

[50] "Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory."

David Willer, John C. Turner, Michael A. Hogg, Penélope J. Oakes, Stephen David Reicher

1989 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/2073157

Źródło

[51] "A Social Identity Model of Deindividuation Phenomena"

Stephen David Reicher, Russell Spears, Tom Postmes

1995 | European Review of Social Psychology | DOI: 10.1080/14792779443000049

Źródło

[52] "The New Psychology of Leadership: Identity, Influence and Power"

S. Alexander Haslam, Stephen David Reicher, Michael J. Platow

2010 | DOI: 10.4324/9780203833896

Źródło

[53] "Identity and Emergency Intervention: How Social Group Membership and Inclusiveness of Group Boundaries Shape Helping Behavior"

Mark Levine, Amy L. Prosser, David J. Evans, Stephen David Reicher

2005 | Personality and Social Psychology Bulletin | DOI: 10.1177/0146167204271651

Źródło

[54] "Self and Collective: Cognition and Social Context"

John C. Turner, Penélope J. Oakes, S. Alexander Haslam, Craig McGarty

1994 | Personality and Social Psychology Bulletin | DOI: 10.1177/0146167294205002

Źródło

[55] "Stereotyping and Social Reality"

Penélope J. Oakes, S. Alexander Haslam, John C. Turner

1994 | Medical Entomology and Zoology

Źródło

[56] "Social Identity, Health and Well-Being: An Emerging Agenda for Applied Psychology"

S. Alexander Haslam, Jolanda Jetten, Tom Postmes, Catherine Haslam

2008 | Applied Psychology | DOI: 10.1111/j.1464-0597.2008.00379.x

Źródło

[57] "Psychology in Organizations: The Social Identity Approach"

S. Alexander Haslam

2012 | DOI: 10.4135/9781446278819

Źródło

[58] "Perceived self-efficacy and pain control: Opioid and nonopioid mechanisms."

Albert Bandura, Ann O'Leary, C. Barr Taylor, Janel G. Gauthier, Denis Gossard

1987 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037//0022-3514.53.3.563

Źródło

[59] "Beliefs Supporting Aggression 1973 ; Copyrighted: Bandura, A."

Albert Bandura

2005 | Open Scholarship Institutional Repository (Washington University in St. Louis)

Źródło

[60] "Beliefs Supporting Aggression 1973"

Albert Bandura

1998 | Open Scholarship Institutional Repository (Washington University in St. Louis)

Źródło

[61] "Mechanisms of moral disengagement"

Albert Bandura

2017 | Insurgent Terrorism | DOI: 10.4324/9781351155564-4

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 7f0b1896-a17e-4bb4-bc46-ff8d0ebd59bf