

# Psychologia

dr Koryna Lewandowska

[klewandowska@wsei.edu.pl](mailto:klewandowska@wsei.edu.pl)

# Spotkania

- MS Teams
- Nie nagrywamy spotkań
- 13 spotkań; zazwyczaj 1,5 h
- Nie mamy zajęć 4 i 11 czerwca
- Dłuższe spotkania (3 x 45 min):
  - 26 marca
  - 23 kwietnia
  - 14 maja
  - 18 czerwca (na koniec zajęć zaliczenie pisemne)

# Kamery

- Proszę je włączać, jeśli chcecie Państwo zadać pytanie, podzielić się refleksją lub uczestniczyć w dyskusji 😊



# Konsultacje 2021

MS TEAMS – należy zadzwonić i włączyć kamerę

piątki 15.15 – 16.45

- 19 marca
- 16 kwietnia
- 7 maja
- 28 maja

Sesja:

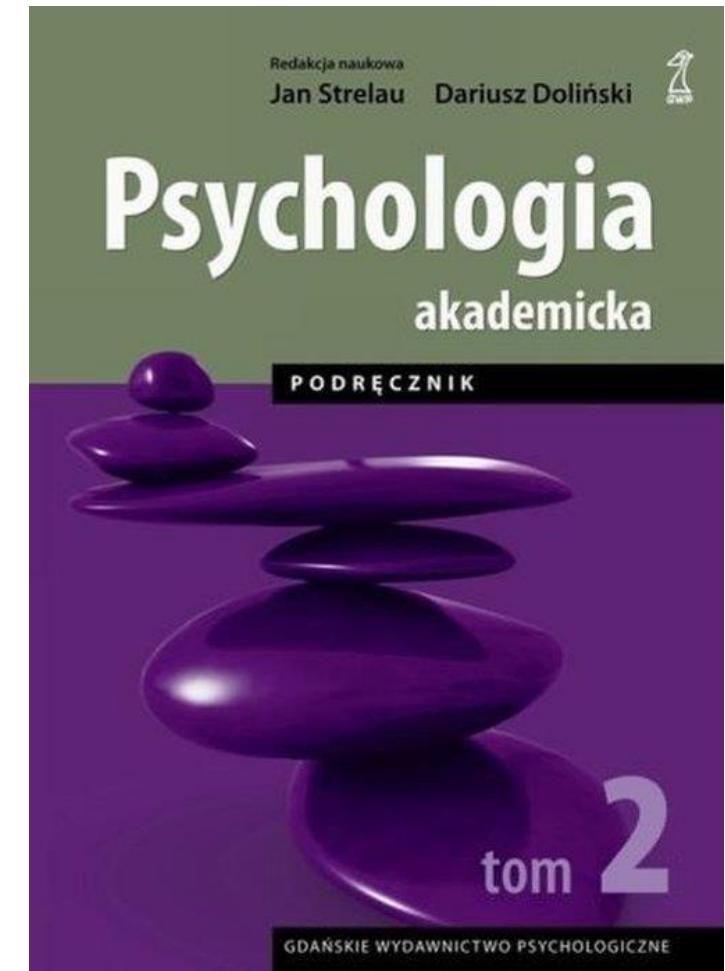
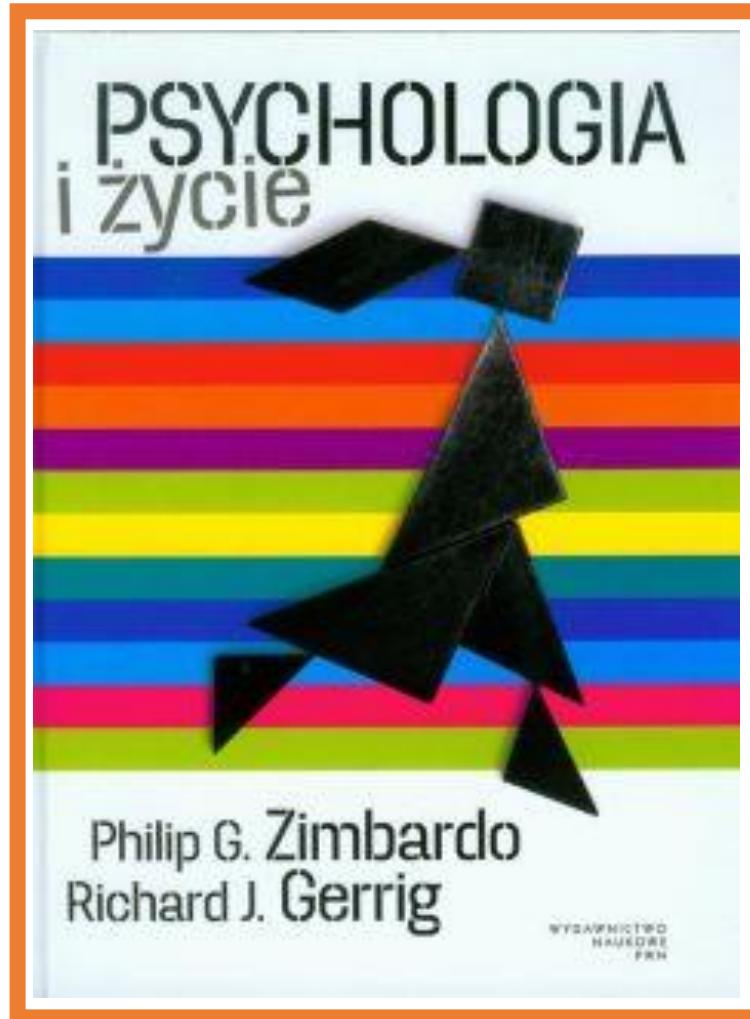
- 25 czerwca godz. 12.00 – 13.30 (poprawka)
- 17 września godz. 12.00 – 13.30

# Zaliczenie na ocenę

- Pisemne
- W formie testu jednokrotnego wyboru (Forms) udostępnionego w czasie spotkania Teams
- Między 30 a 40 pytań; 50 sekund na odpowiedź
- Zaliczenie od 51% poprawnych odpowiedzi
- Termin: koniec ostatnich zajęć 18 czerwca 2021
- Treści: z zajęć, podstawowa literatura przedmiotu

# Materiały i literatura

- Prezentacje z zajęć będą umieszczane w folderze z materiałami w zespole Teams
- Spis rozdziałów z podręcznika również w pliku z materiałami



# Tematy zajęć

- Koncepcje psychologiczne człowieka. Psychologia poznawcza, behawioralna, humanistyczna.
- Podstawowe metody badań w psychologii. Przegląd wybranych zagadnień.
- Procesy myślenia i podejmowania decyzji.
- Mechanizmy powstawania i samokontroli emocji. Pojęcie stresu i progu stresogenności.
- Procesy rozwoju poznaucznego, społecznego, moralnego.

# Tematy zajęć

- Różnice indywidualne. Osobowość - typologia, wymiary, definicje.
- Spostrzeganie i poznanie społeczne. Zniekształcenia w percepcji. Procesy atrybucji społecznych.
- Wpływ społeczny – aspekty jednostkowe i grupowe.
- Postawy, uprzedzenia, stereotypy. Mechanizmy zmiany postaw.
- Psychologia małych grup – tworzenie się, dynamika, struktura, komunikacja w grupach.
- Komunikacja interpersonalna.
- Procesy autoprezentacji. Sposoby wykorzystania kanałów komunikacyjnych w budowaniu efektywnego porozumienia.

Czym jest psychologia?  
Koncepcje psychologiczne  
człowieka.

Psychologia

Psyche (gr.) + logos (gr.)

Dusza + nauka

nauka o duszy

nauka o ludzkiej naturze

# Czym zajmuje się psychologia?

- Analizuje ludzkie zachowanie – jakie są jego przyczyny i skutki
- Jak myślimy, czujemy, działamy? Dlaczego właśnie tak?
- Dlaczego jesteśmy tak różni? W jaki sposób się różnimy?
- Jak bardzo jesteśmy do siebie podobni?
- Czy za to jacy jesteśmy odpowiadają geny czy wychowanie?
- I wiele, wiele innych....

# Psychologia - definicja

Naukowe badania zachowania  
jednostek i ich procesów  
psychicznych

---

Elementy  
definicji

Zachowanie

Wyraz przystosowywania się do  
środowiska

---

Jednostka

Nie tylko ludzie, ale również  
zwierzęta (także bezkręgowce!  
;) w laboratorium lub  
środowisku naturalnym

---

Psychiczne

Ukryte wewnętrzne zjawiska –  
najważniejszy przedmiot badań ?  
emocje, procesy poznawcze,  
motywacja, itd.

# Wszechstronna dziedzina, czerpiąca z innych



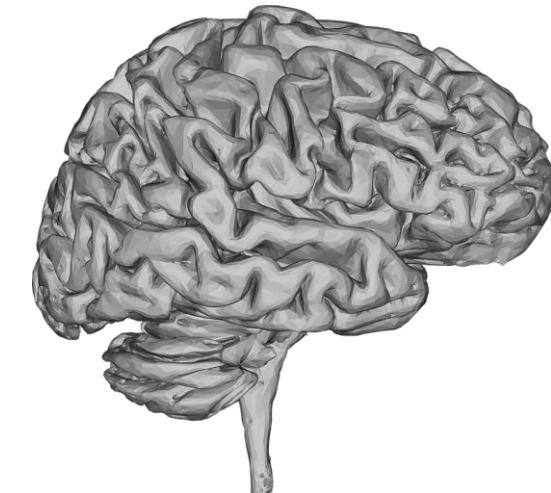
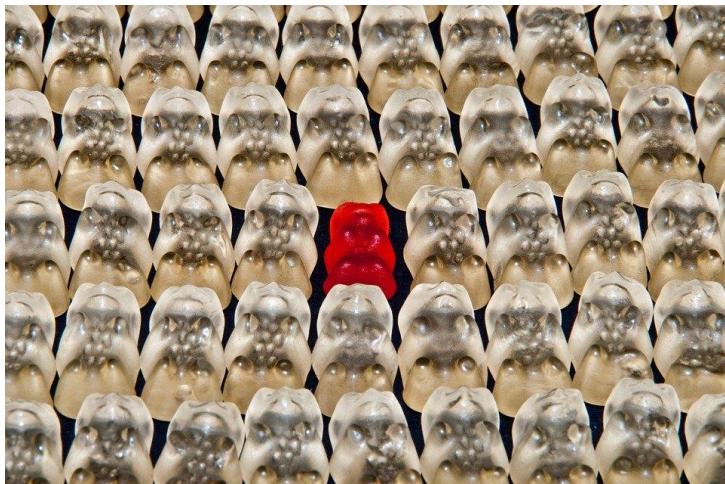
- Inne nauki społeczne, np. socjologia i antropologia – punkty wspólne, ale nieco inne ujęcie
- Nauki biologiczne → zwłaszcza nauki o układzie nerwowym
- Nauki o poznaniu → kognitywistyka
- Nauki o zdrowiu → celem poprawa dobrostanu

# Cele psychologii

- Opisywanie zachowania
- Wyjaśnianie zachowania
- Przewidywanie zachowania
- Kierowanie zachowaniem

# Cele psychologii

- **Opisywanie tego, co się dzieje → CO?**
  - Obserwacje, czyli dane behawioralne
  - Zebrane w sposób, który pozwala zachować maksimum **obiektywizmu**
  - Konkretny typ danych wymaga dobrania odpowiedniego **poziomu analizy** (kontynuum od szczegółowego do ogólnego)



# Cele psychologii

- **Wyjaśnianie tego, co się dzieje → DLACZEGO?**
  - Znajdowanie prawidłowości, typowych sekwencji zdarzeń, wzorców zachowania
  - Uwzględnianie kombinacji czynników wewnętrznych i zewnętrznych
  - Poszukiwanie jednej podstawowej przyczyny dla wielu zachowań

# Dlaczego?

Piotr, student

ma niewielu znajomych?

źle radzi sobie ze sprawami urzędowymi i formalnymi?

robi głównie zakupy online?

ma problem ze znalezieniem partnerki?

pytany na zajęciach odpowiada powoli i krótko, sprawiając wrażenie nieprzygotowanego?

jeżeli już pojawi się na imprezie, to stoi gdzieś z boku?

# Cele psychologii

- **Przewidywanie tego, co się wydarzy → CO MOŻE SIĘ STAĆ W DANYCH WARUNKACH?**
  - Chodzi o prawdopodobieństwo wystąpienia danego zachowania lub konsekwencji
  - Przewidywania muszą być formułowane jak najbardziej ścisłe!

# Cele psychologii

- **Kierowanie tym, co się dzieje → JAK WPŁYWAĆ NA ZACHOWANIE?**
  - spowodowanie wystąpienia lub niewystąpienia danego zachowania
  - Wywoływanie, podtrzymywanie, hamowanie zachowań; wpływanie na ich formę
    - Terapia
    - Wychowanie
    - Różnego rodzaju interwencje i sposoby działania
    - Reklama...
    - Coaching..

# Historia zachodniej psychologii

- Platon i Arystoteles (V i IV w. p.n.e.) → rozbieżne stanowiska na temat natury umysłu
  - Empiryści (np. John Locke, XVII w.)
    - Umysł jako czysta karta zapisana przez doświadczenie
  - Natywiści (np. Immanuel Kant, XVIII w.)
    - wrodzone ograniczenia w doświadczaniu świata



# Historia zachodniej psychologii

- Wilhelm Wundt (fizjolog) 1879 r. w Lipsku – założenie pierwszego laboratorium poświęconego psychologii eksperymentalnej; **symboliczny początek istnienia psychologii jako dyscypliny naukowej**
- William James i „Zasady psychologii” (1890r.) → specyficznie amerykańska koncepcja psychologii



A później...

SPORY....

Natura vs wychowanie

SPORY...

Strukturalizm vs psychologia postaci

SPORY...

Funkcjonalizm vs strukturalizm

Współczesne  
kierunki  
psychologii

Psychodynamiczny

Behawiorystyczny

Humanistyczny

Poznawczy

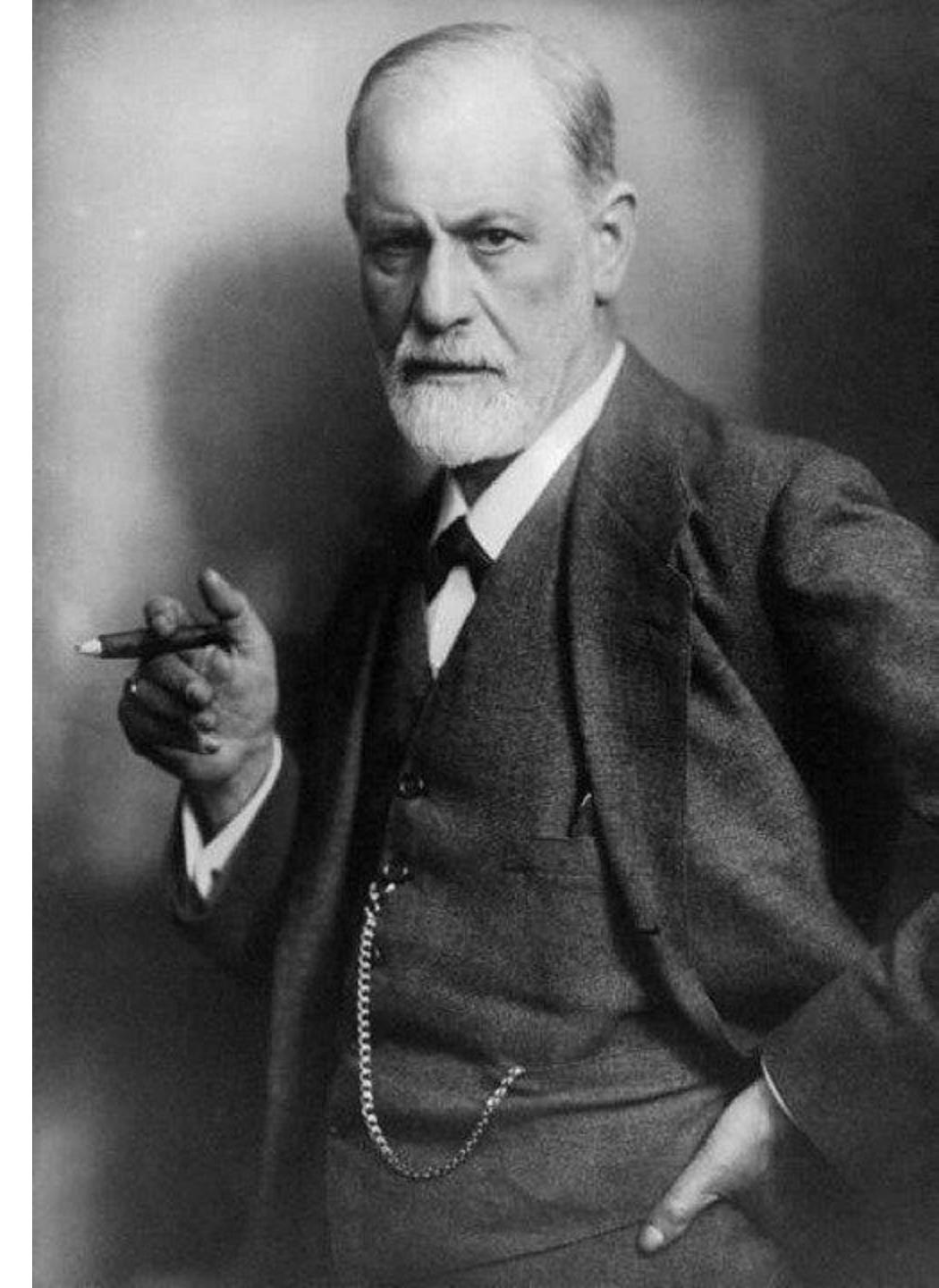
Biologiczny

Ewolucjonistyczny

Społeczno-kulturowy

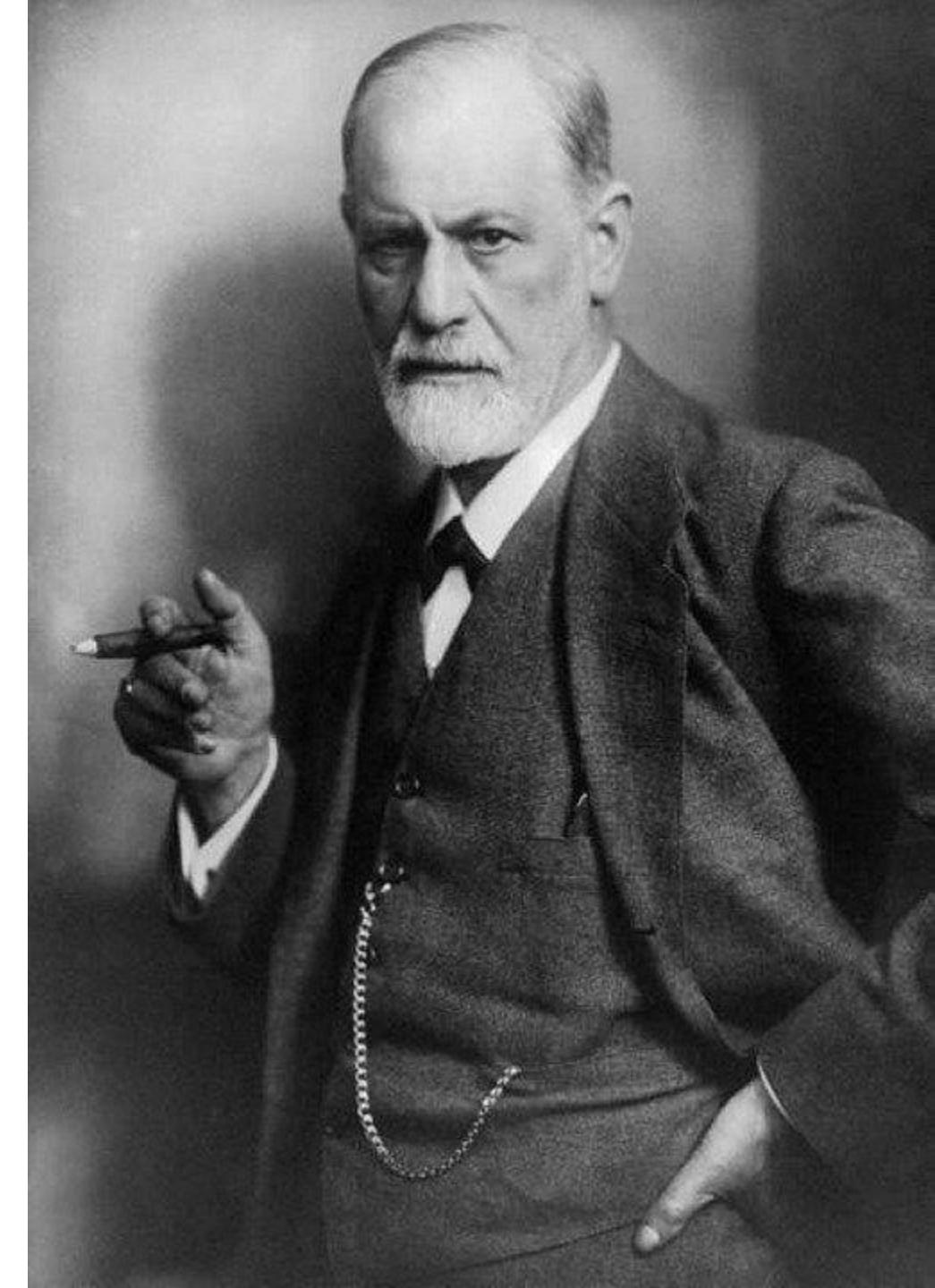
# Podejście psychodynamiczne, czyli niedoskonały załekniony człowiek w konflikcie

- Zygmunt Freud, psychiatra (przełom XIX i XX w.)
- Teorie wynikające z obcowania z chorymi → powszechna patologizacja
- Główny cel działania człowieka: redukowanie napięcia wynikającego z niezaspokojenia potrzeb lub popędów, zachowanie napędzane przez siły wewnętrzne



# Podejście psychodynamiczne, czyli niedoskonały załekniony człowiek w konflikcie

- Zachowanie jest motywowane przez:
  - wrodzone instynkty,
  - biologiczne popędy,
  - konieczność rozwiązywania konfliktów między popędami,
  - konieczność rozwiązania konfliktów między potrzebami osobistymi a wymaganiami społeczeństwa.



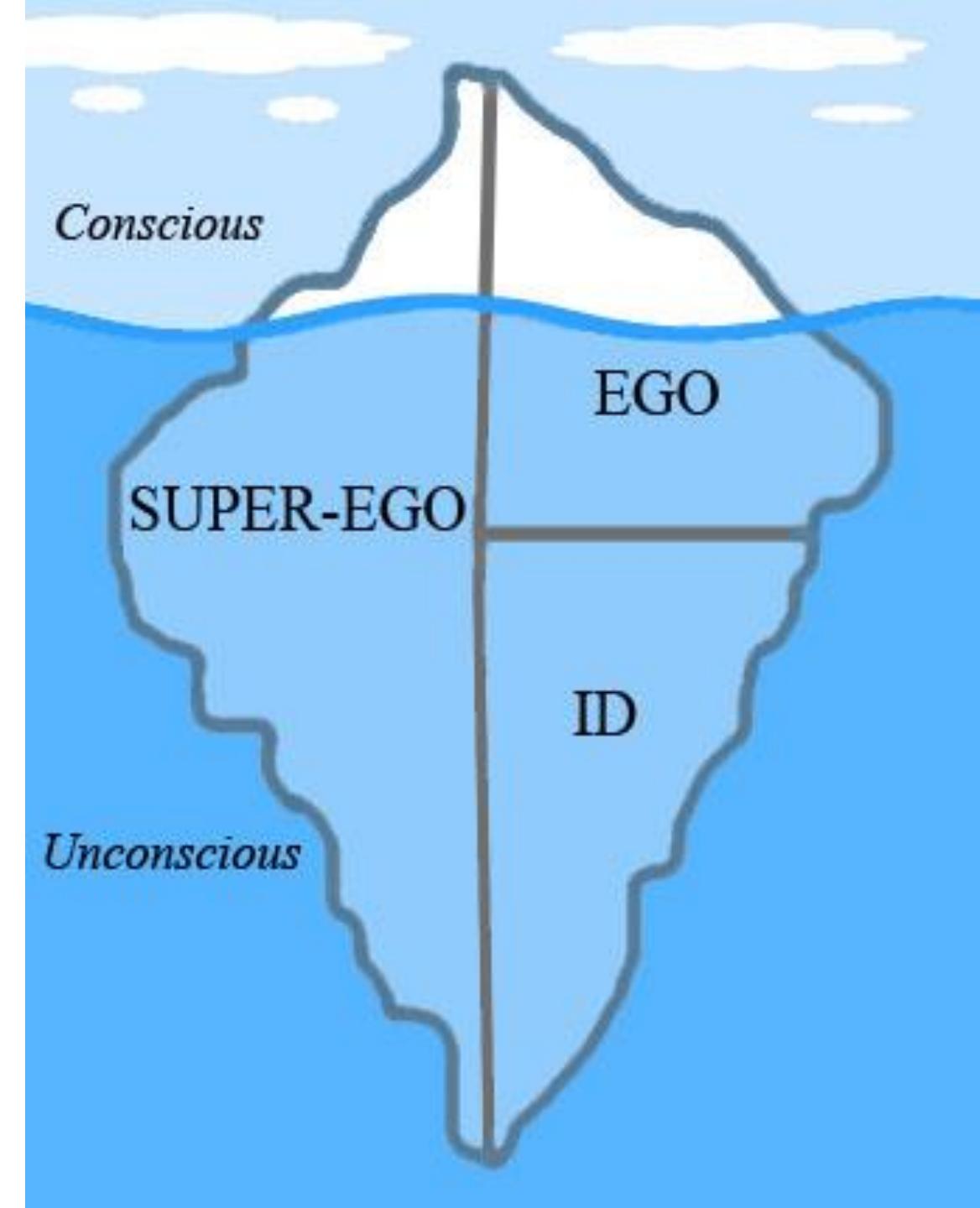
Podejście psychodynamiczne, czyli  
niedoskonały załękiony człowiek w konflikcie

Założenie: gdy potrzeby zaspokojone, konflikty  
rozwiążane → zachowanie ustaje!

Pierwszy model wskazujący, że nie zawsze  
jesteśmy racjonalni w swoich działaniach i  
możemy nie znać przyczyn naszych zachowań.

Podejście psychodynamiczne,  
czyli niedoskonały załękiony  
człowiek w konflikcie

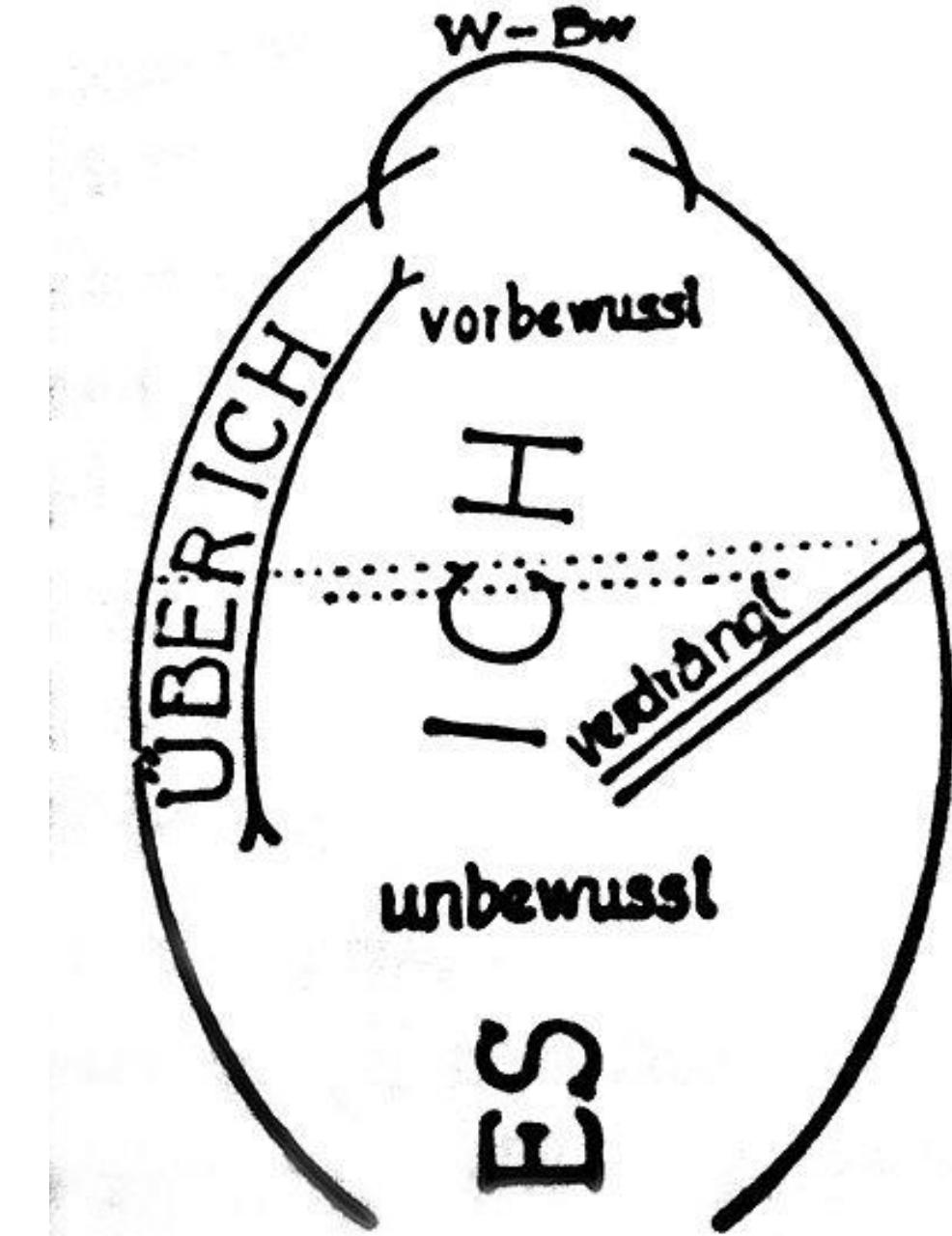
- Nieuświadomione  
motywów mogą kierować  
naszymi działaniami
- Objawy histeryczne,  
marzenia senne,  
czynności pomyłkowe



Podejście psychodynamiczne,  
czyli niedoskonały załekniony  
człowiek w konflikcie

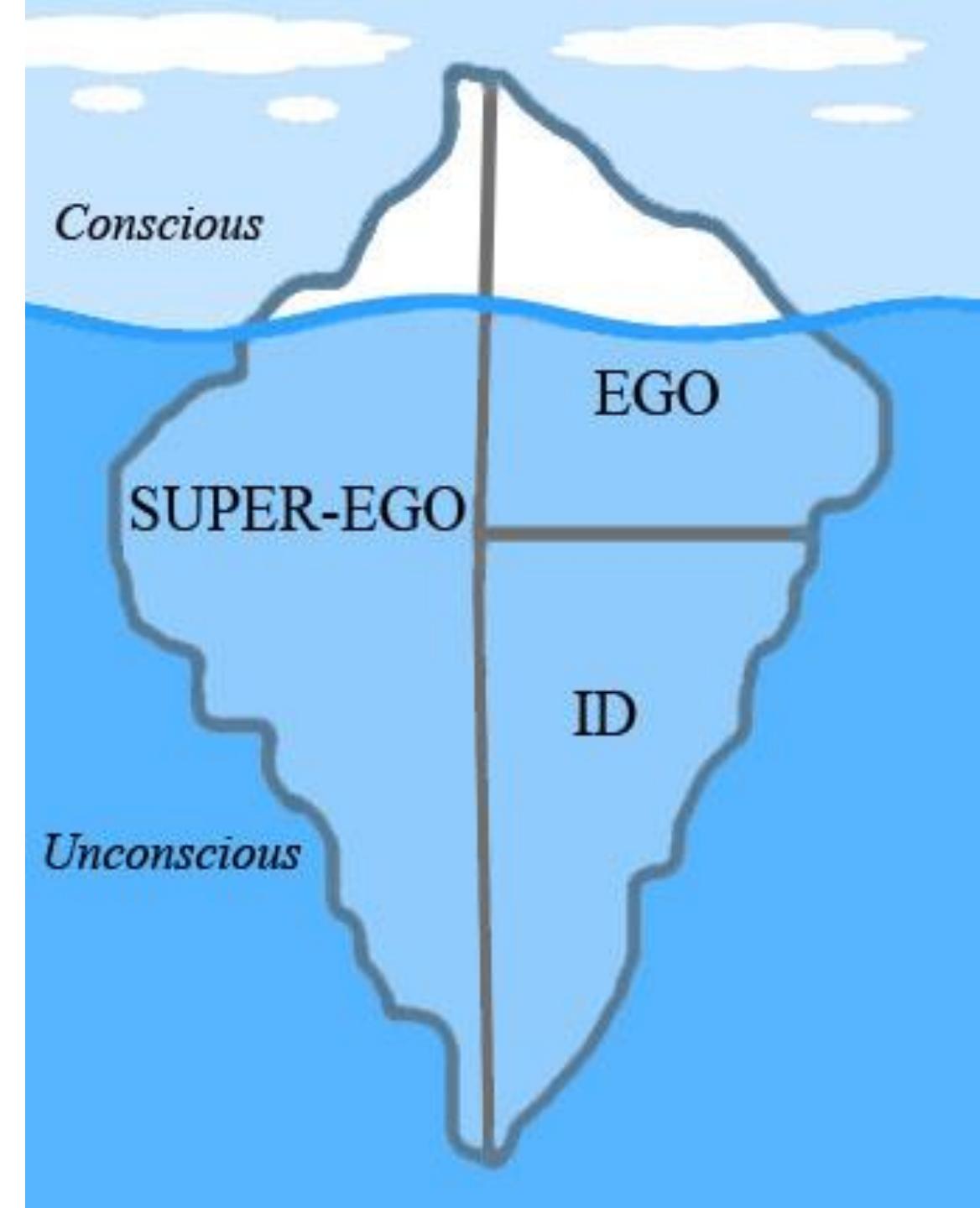
Wczesne dzieciństwo to  
stadium, które kształtuje naszą  
osobowość

- Pseudowyjaśnienia:
  - Kompleks Edypa i lęk kastracyjny
  - Kompleks Elektry i zazdrość o członek

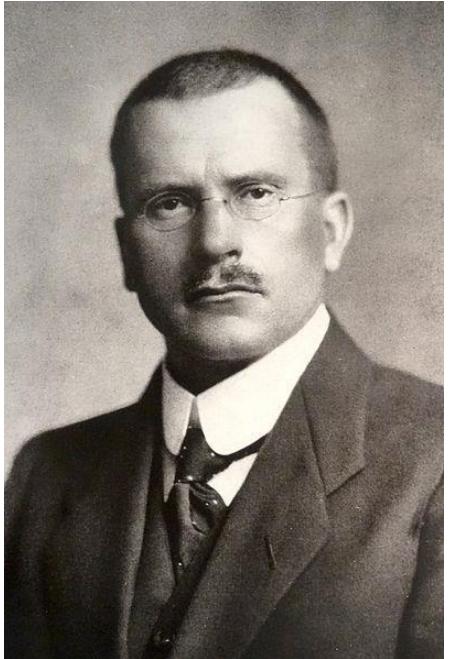


Podejście psychodynamiczne,  
czyli niedoskonały załekniony  
człowiek w konflikcie

- Aby ochronić siebie stosujemy mechanizmy obronne (najsłyniejszy to wyparcie, często stosowana jest racjonalizacja)
- Ważne emocje to **lęk i poczucie winy**



# Uczniowie i oponenci



Carl Gustav Jung



Alfred Adler



Erich Fromm

# Podejście behawiorystyczne, czyli człowiek zewnętrzsterowny

- Bodźce środowiskowe kontrolują określone rodzaje zachowania →

**ZACHOWANIE JEST DETERMINOWANE PRZEZ  
ŚRODOWISKO**

- Analizowane i badane są:
  - Warunki środowiskowe poprzedzające zachowanie
  - Reakcja behawioralna, czyli zachowanie
  - Obserwowlalne konsekwencje zachowania

# Podejście behawiorystyczne, czyli człowiek zewnętrzsterowny

- Nacisk na:
  - Ścisłe definicje badanych zjawisk
  - Rygorystyczne standardy zbierania danych
- Pomijanie psychiki lub traktowanie jej jak „czarnej skrzynki”
- Podobne procesy występują u ludzi i zwierząt – pierwsze modele zwierzęce ludzkiego zachowania
- Nad człowiekiem ciąży jego przeszłość

„Dajcie mi dziecko spłodzone przez dowolną parę rodziców i dajcie mi pełną kontrolę nad środowiskiem, w jakim będzie ono wzrastać – a sprawię, że wyrośnie na wybitnego uczonego, artystę, politycznego przywódcę, czy też, jeśli tylko będę tego chciał, zostanie pospolitym przestępca.”

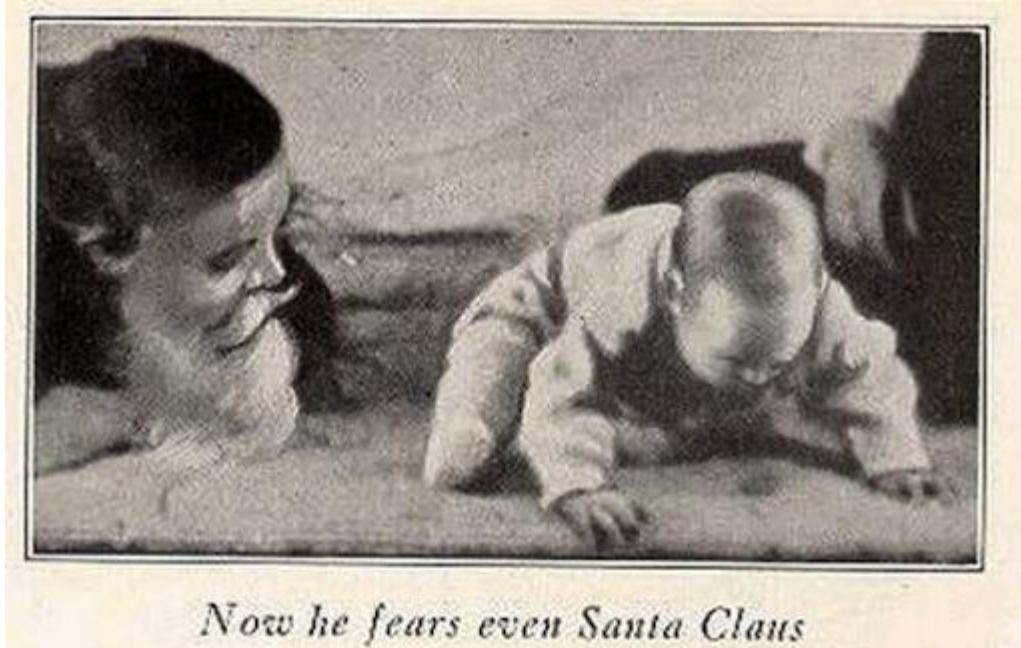
John B. Watson

# John B. Watson (1878 -1958)

## twórca behawioryzmu

- Eksperyment przeprowadzony na „małym Albercie”
- Wygaszanie, generalizacja
- Warunkowanie klasyczne

### Eksperyment Watson i Rayner



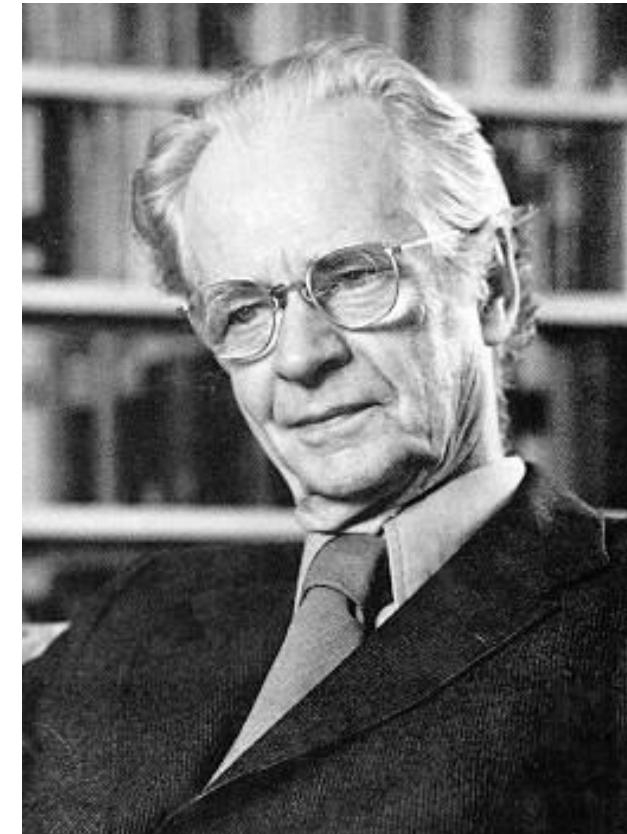
John B. Watson i Rosalie Rayner

Burrhus Frederic Skinner (1904 – 1990)

**Warunkowanie sprawcze/instrumentalne**

**Stany psychiczne istnieją, ale nie  
wyjaśniają zachowania**

**Dla wyjaśnienia zachowania ważne są  
konsekwencje zachowania**



# Sposoby wpływania na zachowanie

DAWANIE

ZABIERANIE

# Sposoby wpływania na zachowanie

Zwiększenie  
prawdopodobieństwa  
wystąpienia zachowania

Wzmocnienie  
pozytywne  
Dać nagrodę

Wzmocnienie  
negatywne  
Zabrać karę

Zmniejszenie  
prawdopodobieństwa  
wystąpienia zachowania

Kara pozytywna  
Dać karę

Kara negatywna  
Zabrać nagrodę

# Sznurowanie butów przez przedszkolaka

Zwiększenie prawdopodobieństwa zasznurowania

Zmniejszenie prawdopodobieństwa niezasznurowania

Przedszkolanka chwali głośno

Przystaje być zniecierpliwiona

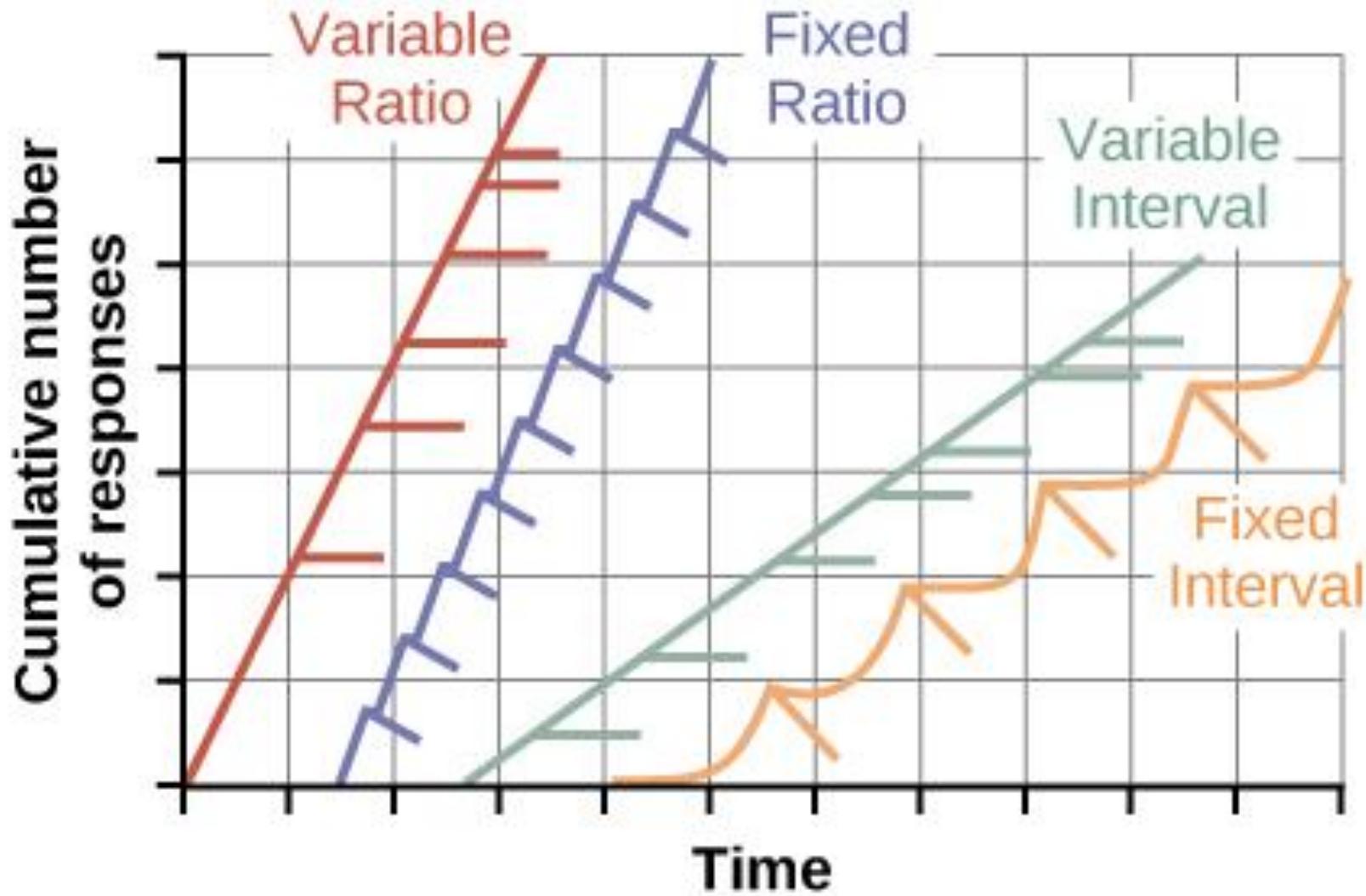
Pochmurny wyraz twarzy

Pozbawienie deseru

# Wzmocnienia natychamistowe i rozkład ciągły

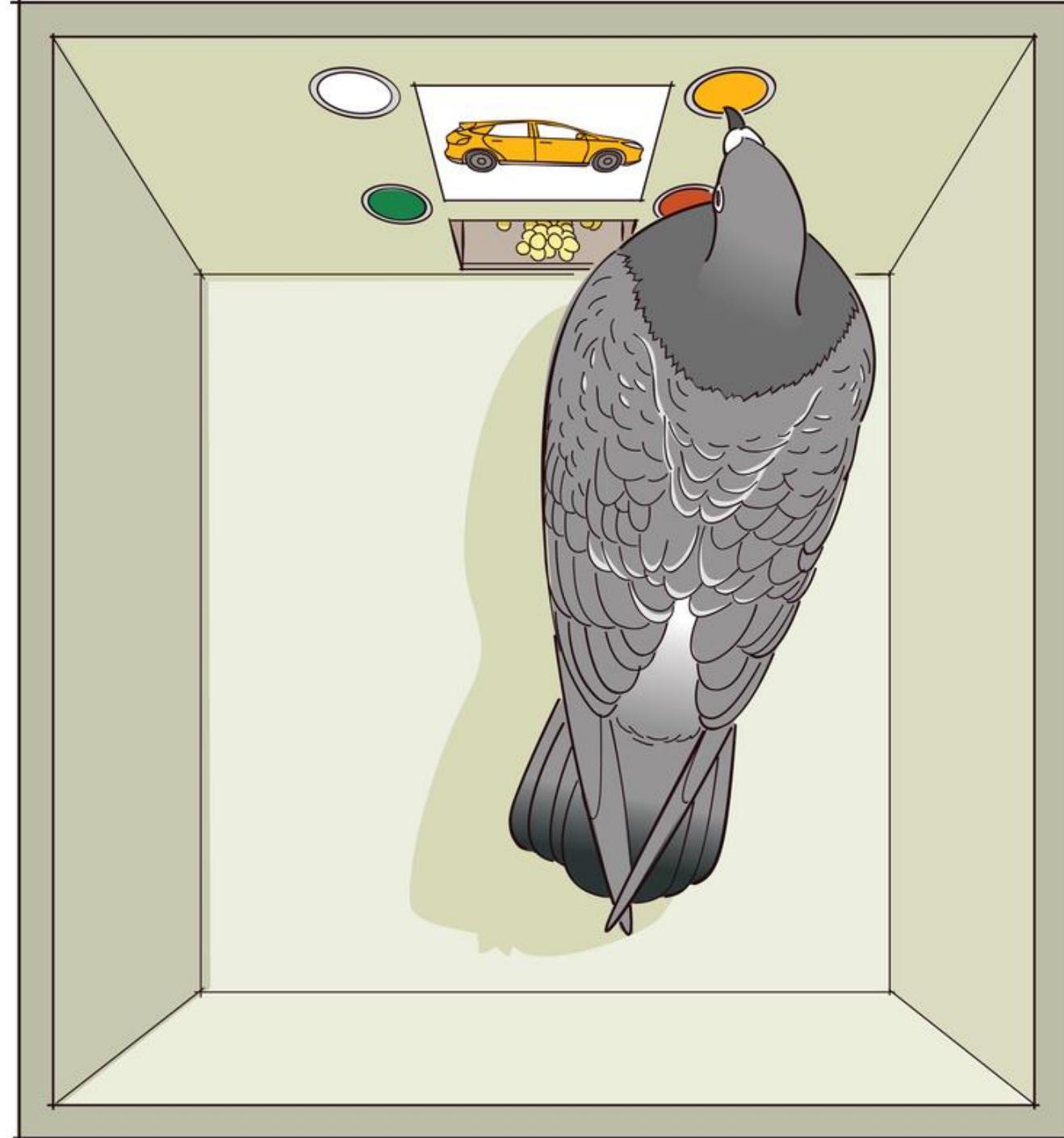
- Po każdej reakcji!





**Wzmocnienia odroczone - po jakimś czasie, po jakiejś liczbie powtórzeń**

# Zależność magiczna a warunkowanie sprawcze



# Podejście poznawcze, czyli człowiek samodzielny

- Protest przeciwko behawioryzmowi
- Umysł istnieje, a jego procesy są ważne!
- Skoncentrowanie na procesach związanych z gromadzeniem wiedzy: uwagą, spostrzeganiem, pamięcią, myśleniem, rozwiązywaniem problemów, językiem, itd.
- Procesy poznawcze → procesy przetwarzania informacji /metafora komputerowa/

# Podejście poznawcze, czyli człowiek samodzielny

- Zachowanie jest tylko częściowo zdeterminowane przez środowisko, niektóre zachowania wyłaniają się „nieoczekiwanie” z umysłu
- Procesy wewnętrzne to zarówno przyczyny i skutki zachowań.
- Reagujemy na rzeczywistość zgodnie z tym, jak ją postrzegamy/interpretujemy
- Przedstawiciele:
  - Noam Chomsky (ur. 1928), zajmuje się badaniem języka
  - Jean Piaget (1896 – 1980), zajmował się rozwojem poznaowczym

# Wolfgang Kohler (1887 – 1967)

Wgląd, „Aha!”



[Insight learning](#)

# Podejście humanistyczne, czyli samorealizacja

- Pojawia się w latach 50tych XX wieku w kontrze do kierunków psychodynamicznego i behawiorystycznego
- Ludzie to istoty aktywne! Dobre z natury! Mogą dokonywać wyborów! Racjonalnych!
- Główne zadanie każdego człowieka to dążenie do pozytywnego rozwoju i zdrowia psychicznego
- Prawidłowości leżących u podstaw zachowań należy szukać w ludzkich biografiach, nie w laboratoriach!
- Ważne: twórczość, miłość, Ja, autonomia, tożsamość, odpowiedzialność, zdrowie psychiczne, itp..

# Podejście humanistyczne, czyli samorealizacja

- Carl Rogers (1902 – 1987)
  - Jednostka ma naturalną skłonność do rozwoju i zdrowia psychicznego, jeśli jest w pozytywnym środowisku
  - Ważne są warunki społeczne i wartości osobiste
- Abraham Maslow (1908 – 1970)
  - Samorealizacja i hierarchia potrzeb
- Podejście holistyczne: żeby zrozumieć człowieka należy rozumieć jego kulturę, społeczność, psychikę i ciało.



Człowiek nie jest  
zdeterminowany, może  
kształtować sam siebie!

# Podejście biologiczne

- Poszukiwanie przyczyn zachowania w:
  - Działaniu genów
  - Mózgu
  - Układu nerwowego
  - Układu wydzielania wewnętrznego

# Podejście biologiczne

- Zakłada, że:
  - zjawiska psychologiczne i społeczne można wyjaśniać w kategoriach procesów biochemicznych.
  - zachowanie zdeterminowane przez struktury anatomiczne i procesy dziedziczenia. Doświadczenie modyfikuje zachowanie przez wpływ na jego podłoż biologiczne.

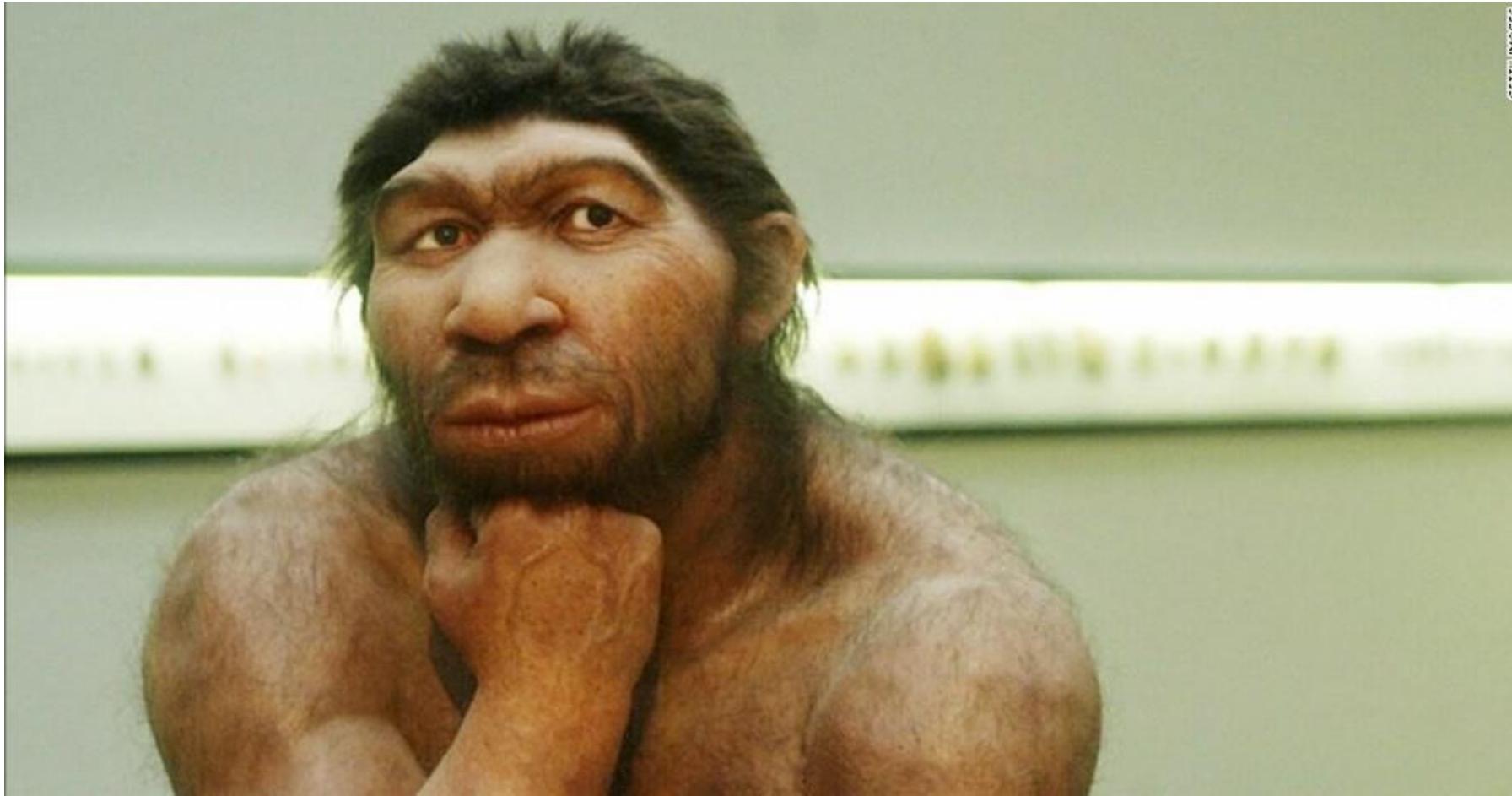
# Podejście ewolucjonistyczne

- Próba połączenia nowoczesnej psychologii z darwinowską teorią ewolucji i doborem naturalnym
- Założenie, że zdolności umysłowe człowieka służą konkretnym celom przystosowawczym
- ich istnienie tłumaczą ich **funkcje!**

# Podejście ewolucjonistyczne

- Koncentrowanie się na głównych problemach adaptacyjnych ludzi pierwotnych:
  - Unikanie drapieżników i pasożytów
  - Zbieranie i wymiana pokarmu
  - Znajdowanie i utrzymywanie przy sobie partnerów
  - Wychowywanie zdrowych dzieci
- Wyciąganie wniosków dotyczących przystosowań psychologicznych, które zostały ukształtowane w celu rozwiązania problemów
- Bardzo pomysłowe wyjaśnienia ☺

# Pomyślmy...



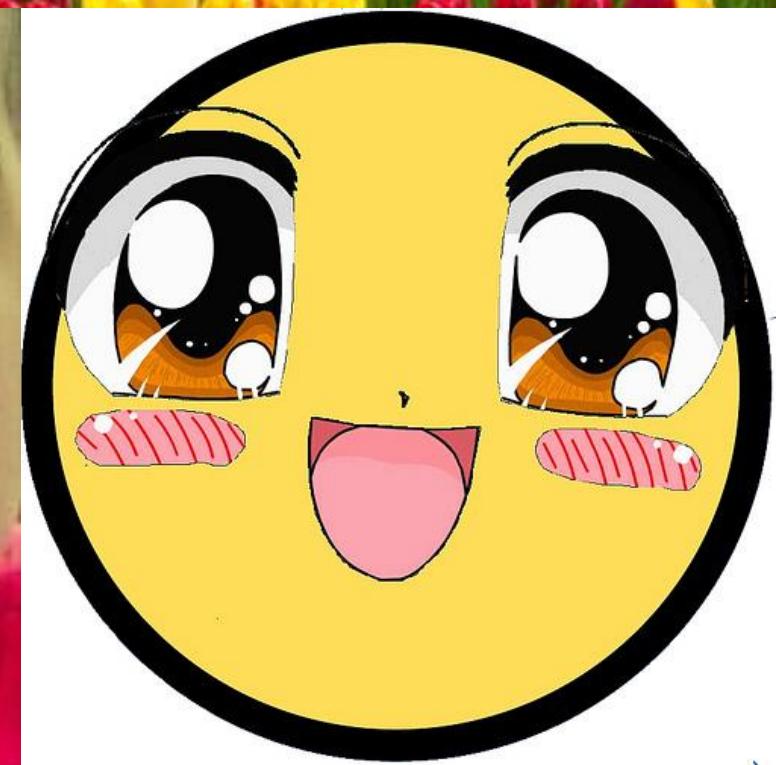
# Czego łatwo uczymy się unikać i bać?

**Biologiczna gotowość**



**Przeciwigotowość**





# Wrodzona gotowość do automatycznych reakcji

## Pozytywnych

- Ciepłe, łagodnie oświetlone miejsca
- Słodkie zapachy i smaki
- Uśmiechnięte twarze
- Atrakcyjni ludzie
- Symetryczne przedmioty
- Okrągłe, gładkie przedmioty

## Negatywnych

- Nagły głośny dźwięk lub jasne światło, jaskrawe barwy, głośny dźwięk
- Zbliżające się obiekty
- Ciemność
- Płaski, pusty teren,
- „zatłoczony” teren (dżungla)
- Gorzki smak
- Ostre przedmioty

# Podejście społeczno-kulturowe

- Dlaczego wiedza psychologiczna pochodzi tylko z kultury Zachodu? A konkretniej dlaczego opiera się tylko na amerykańskich studentach psychologii? ☺
- Nacisk na badanie różnic międzykulturowych w zakresie przyczyn i konsekwencji zachowania

## Podejście społeczno-kulturowe

- Takie podejście można właściwie zastosować do wszystkiego:
  - Badania procesów poznańczych
  - Emocji
  - Motywacji
  - Postaw
  - Itd..

Przyporządkuj sposób tłumaczenia do  
konsepcji psychologicznej →

Kierunek:

- (1) Poznawczy
- (2) Ewolucjonistyczny
- (3) Psychodynamiczny
- (4) Biologiczny
- (5) Behawiorystyczny
- (6) Społeczno-kulturowy
- (7) Humanistyczny

Skąd się bierze agresja?

- (a) Z frustracji spowodowanej niemożnością osiągnięcia przyjemności/zaspokojenia;
- (b) Dawała wcześniej dobre rezultaty, np. zwracano uwagę na dziecko, kiedy było rodzeństwo;
- (c) Warunki społeczne lub wartości danej jednostki ograniczają jej rozwój;
- (d) Może się brać z agresywnych treści (np. filmów), które nas otaczają;
- (e) To efekt aktywności konkretnych struktur mózgowych, niektóre z nich mogą przejawiać anatomiczne anomalie;
- (f) Pomogła przetrwać homo sapiens;
- (g) Z przyjętych przez daną zbiorowość norm i obyczajów.

Kierunek:

- (1) Poznawczy
- (2) Ewolucjonistyczny
- (3) Psychodynamiczny
- (4) Biologiczny
- (5) Behawiorystyczny
- (6) Społeczno-kulturowy
- (7) Humanistyczny

Skąd się bierze agresja?

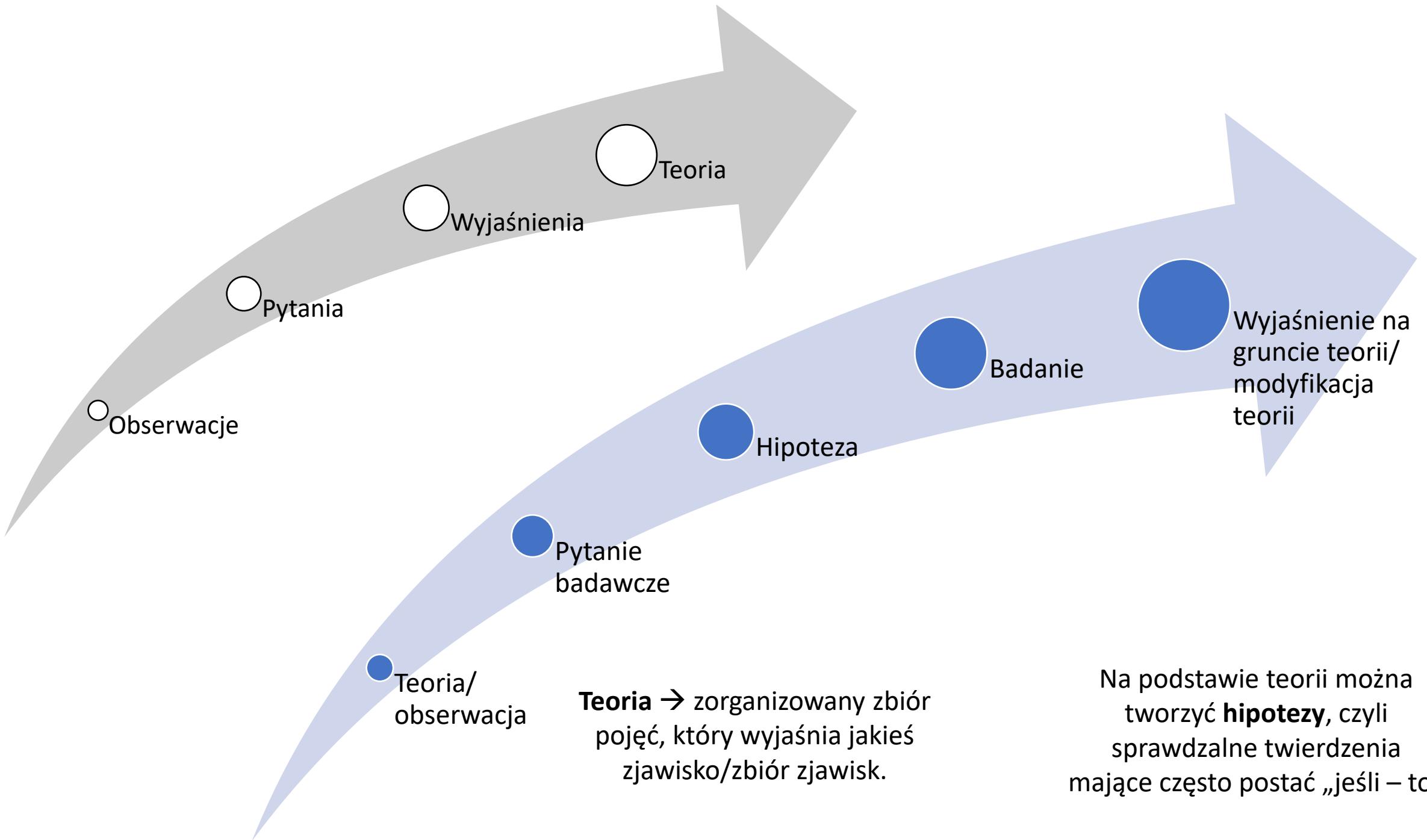
- (d) Może się brać z agresywnych treści (np. filmów), które nas otaczają;
- (f) Pomogła przetrwać homo sapiens;
- (a) Z frustracji spowodowanej niemożnością osiągnięcia przyjemności/zaspokojenia;
- (e) To efekt aktywności konkretnych struktur mózgowych, niektóre z nich mogą przejawiać anatomiczne anomalie;
- (b) Dawała wcześniej dobre rezultaty, np. zwracano uwagę na dziecko, kiedy było rodzeństwo;
- (g) Z przyjętych przez daną zbiorowość norm i obyczajów.
- (c) Warunki społeczne lub wartości danej jednostki ograniczają jej rozwój;

# Podstawowe metody badań w psychologii

P.G. Zimbardo, R.J. Gerrig, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2012, s. 30 – 57.

Wszystko zaczyna się od  
zauważenia czegoś o co warto  
zapytać.

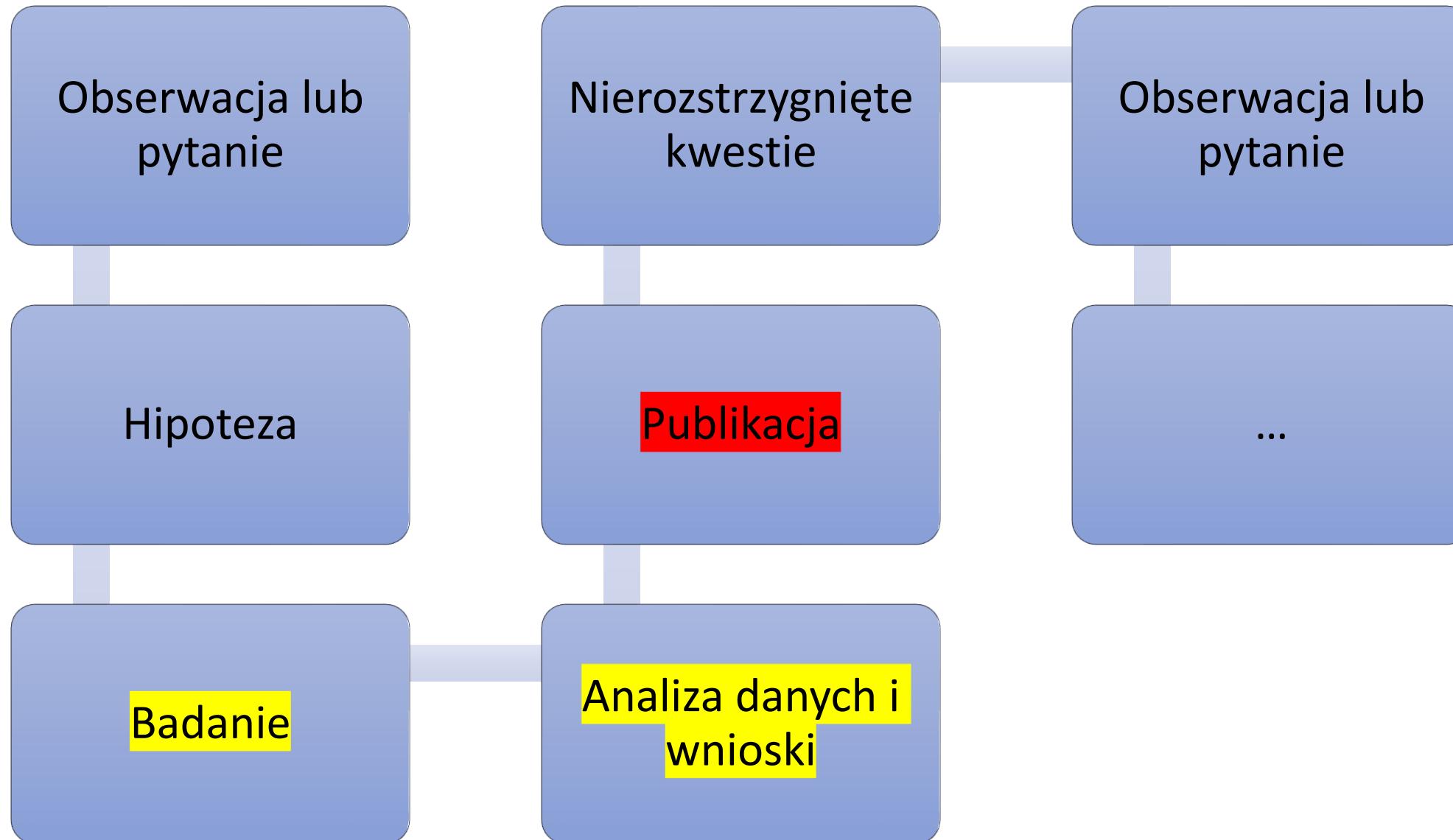
Obserwacja, przekonanie, informacja, wiedza, nowy pomysł na  
rozwiążanie starego problemu  
Twórcze łączenie, spostrzeganie, odkrywanie



# Proces badawczy w psychologii

- W psychologii zazwyczaj zakładamy **determinizm**
  - możemy tworzyć teorie, bo zakładamy, że zdarzenia psychiczne, fizyczne i behawioralne mają swoje przyczyny zewnętrzne (środowiskowe) i/lub **wewnętrzne** (związane z jednostką)
  - układy zależności można ujawniać za pomocą badań
- **Metoda naukowa** →
  - zbiór procesów służących do weryfikowania stawianych tez, który pozwala na ograniczenie błędów i wyciąganie relatywnie pewnych wniosków → przepis jak należy robić badania

# Badania i ich relacjonowanie



# Badania i ich relacjonowanie

O: Sportowcom odnoszącym sukcesy piłka wydaje się większa

Piłka wydaje się większa, bo lepsze wyniki, czy może lepsze wyniki, bo piłka wydaje się większa?

Obserwacja lub pytanie

H: Jeśli sportowcowi piłka wydaje się większa, to odnosi sukcesy.

Artykuł w czasopiśmie naukowym

...

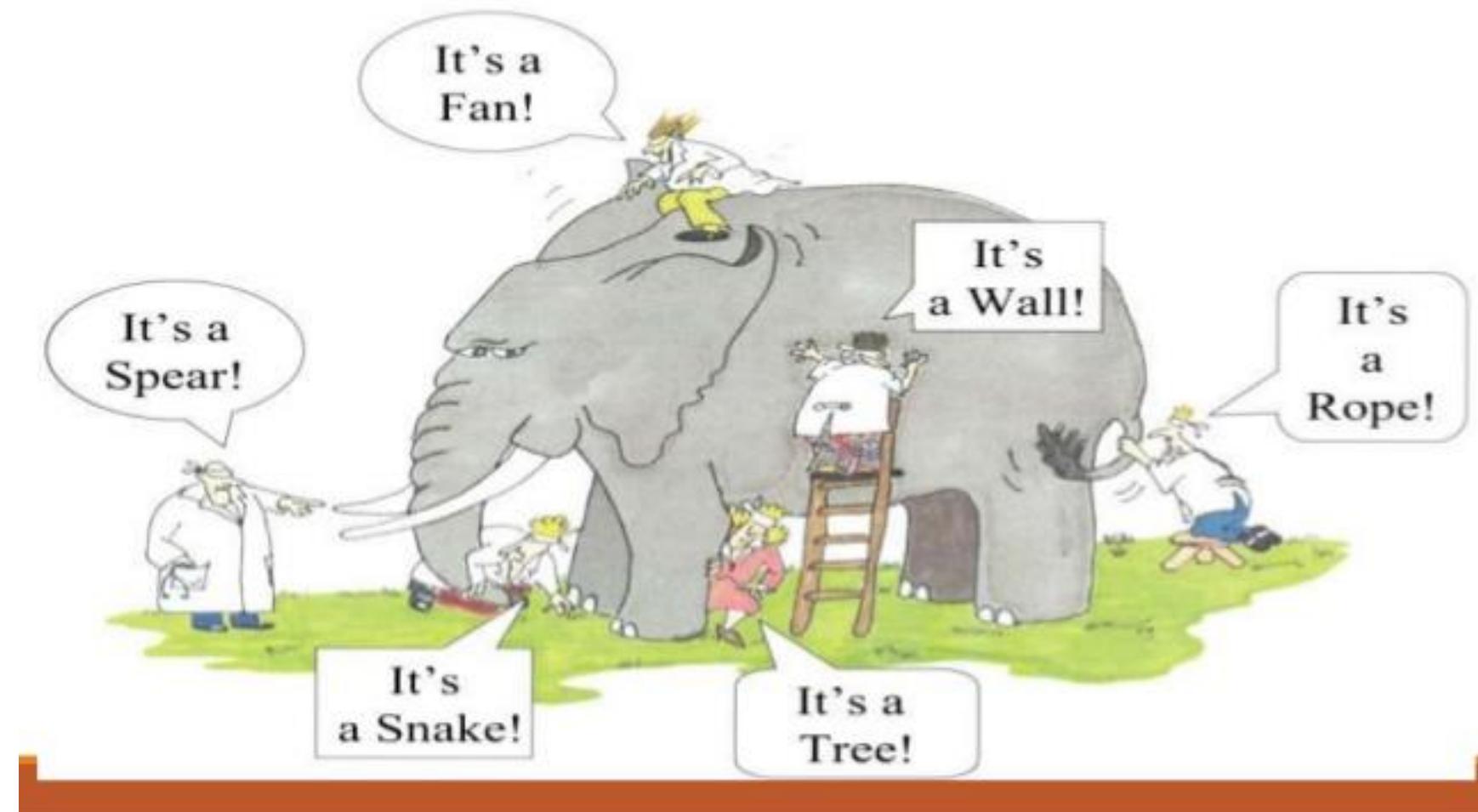
B: Sportowcy poproszeni o ocenę wielkości piłki w porównaniu do kół na kartce, sprawdzenie wyników

Ci, którzy wybierali większe koła zazwyczaj mieli lepsze wyniki

Maksymalny obiektywizm!

# Zagrożenia

- **Tendencyjność obserwatora -**  
błąd spowodowany osobistymi motywami i oczekiwaniami obserwującego



# Środki zaradcze

- **Standaryzacja** – stosowanie stałych, jednakowych procedur we wszystkich fazach zbierania danych
  - cechy testu/sytuacji badawczej powinny być max. wystandardyzowane
  - Np. pytanie o wielkość piłki zadawane zawsze w tych samych warunkach i pomieszczeniu, w ten sam sposób, najlepiej przez tę samą osobę
- **Definicje operacyjne** – standaryzacja znaczeń w obrębie badania, opis w kategoriach odnoszących się do zaplanowanych procedur
  - sportowcy odnoszący częściej sukcesy → ci, którzy mają przeciętnie wyższe wyniki w wybijaniu piłki (softball)
  - postrzeganie piłki jako większej → wybór większego koła jako odpowiadającego wielkości piłki

# POMIAR ZMIENNYCH

- **Zmienna –**
- każdy czynnik, który się zmienia pod względem wielkości lub rodzaju
  - (np. płeć, wiek, iloraz inteligencji, pobudzenie emocjonalne, szybkość reakcji, poprawność reakcji, postrzegana wielkość piłki, itd., itp.)

# Metoda eksperymentalna

Czy zmiana jednej rzeczy  
powoduje zmianę innej rzeczy?

Pytanie o przyczynę i skutek

# POMIAR ZMIENNYCH

- **Zmienna niezależna –**
- badacz manipuluje tą zmienną, w założeniu to przyczyna
  
- **Zmienna zależna –**
- badacz ją mierzy, w założeniu to skutek

# Metoda eksperymentalna

- polega na kontrolowanym manipulowaniu zmienną niezależną, aby określić jej wpływ na zmienną zależną

Badacze manipulują zmienną niezależną

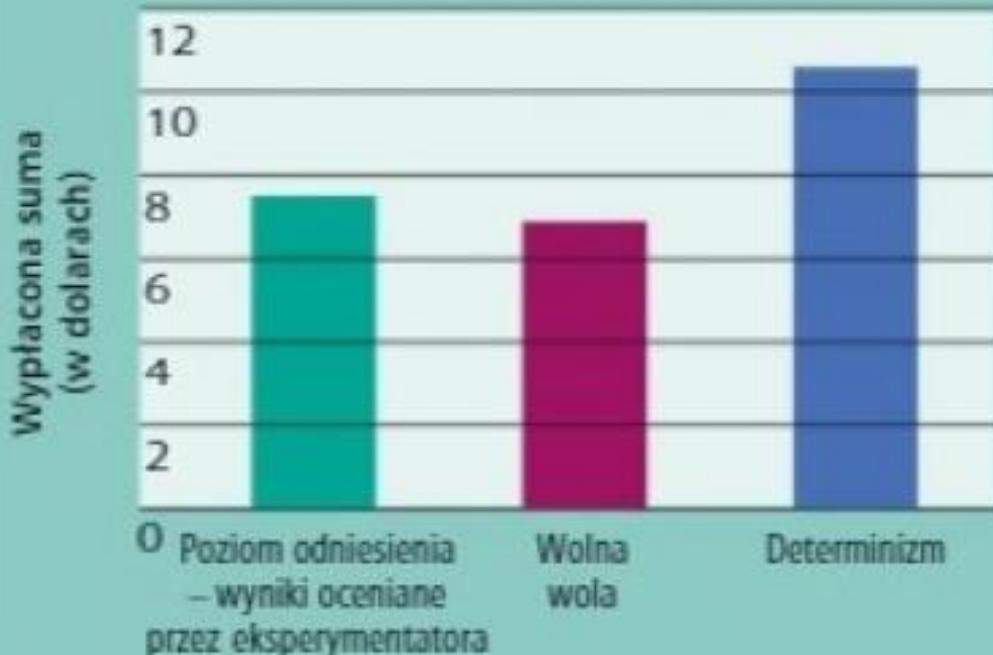
Uczestnicy zastanawiali się nad twierdzeniami, które kładły nacisk na wolną wolę

Potrafię przewydeżyć czynniki genetyczne i środowiskowe, które czasami wpływają na moje zachowanie

Uczestnicy zastanawiali się nad twierdzeniami, które kładły nacisk na determinizm

Przekonanie o istnieniu wolnej woli jest sprzeczne ze znanim faktem, że wszechświatem rządzą prawa nauki

Badacze mierzą zmienną zależną



# Zagrożenie obiektywizmu

- **Zmienna zakłócająca –**
- utrudnia interpretację, nakłada się na rzeczywistą przyczynę
  - **Efekty oczekiwania –**
  - badacz subtelnie komunikuje jakiego zachowania oczekuje, nie jest tego świadomy, wywołuje to zachowanie
- **Efekty placebo –**
- zmiana zachowania badanych mimo braku realnej manipulacji eksperymentalnej

# Co można zrobić?

- **Procedura kontrolna** – zachowanie wszystkich warunków eksperymentalnych z wyjątkiem tych zmienianych (zmienna niezależna) w sposób systematyczny
  - podwójnie ślepa próba
    - zarówno uczestnicy jak i osoby dokonujące pomiaru zmiennej zależnej nie wiedzą jakiej manipulacji poddana została zmienna niezależna w danej grupie osób badanych (np. czy otrzymały formularz A czy B)
    - eliminacja efektów oczekiwania
  - kontrola placebo
    - Dodajemy sytuację, w której uczestnicy nie są poddani działaniu danego czynnika (np. nie dostali szczepionki tylko sól fizjologiczną).

# Plany eksperymentalne

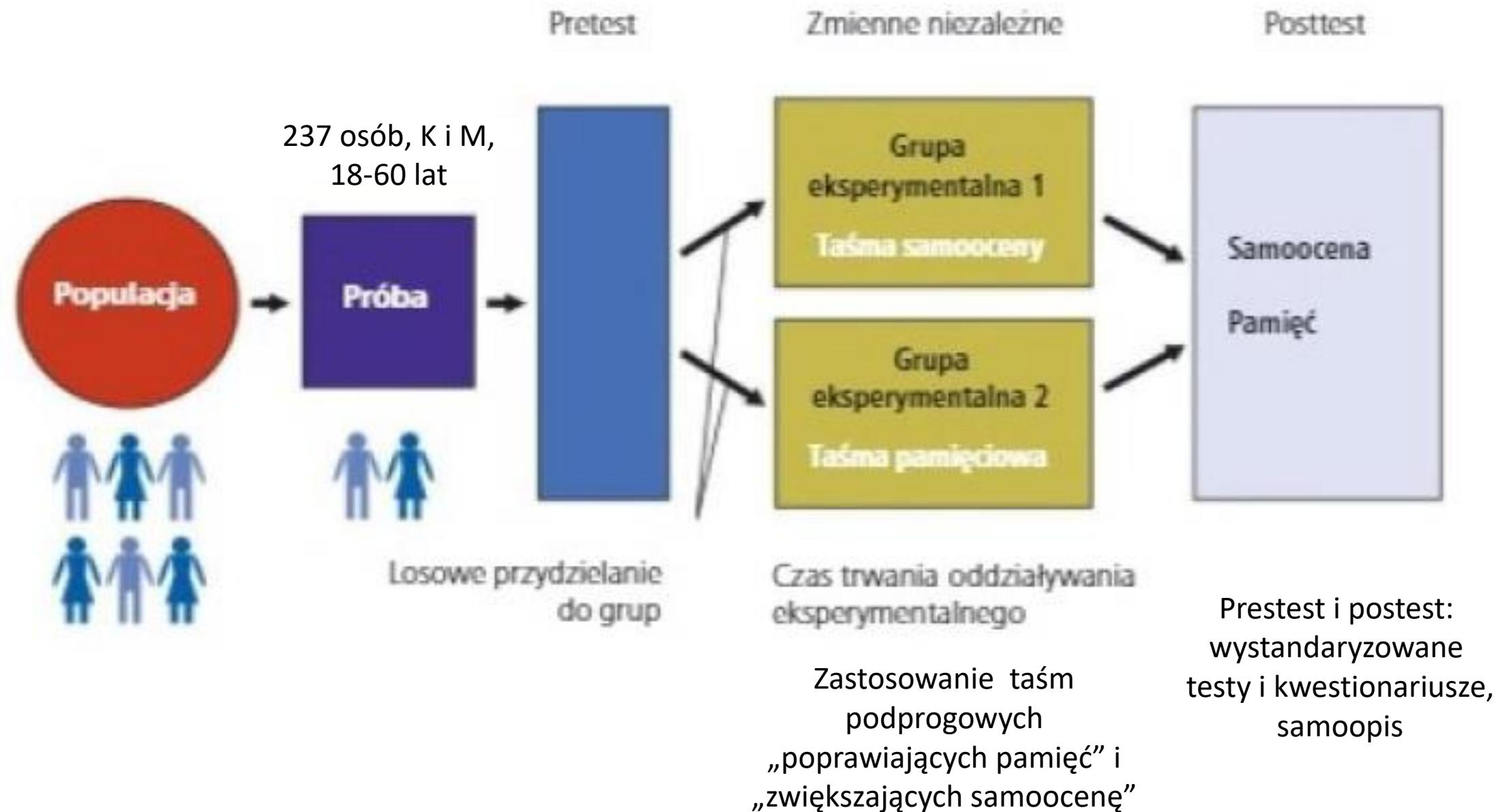
- Wielogrupowe plany eksperymentalne
  - z grupą eksperymentalną (poddana działaniu badanego czynnika) i kontrolną (nie jest poddana działaniu czynnika)
  - Ważny dobór losowy do grup!
- Jednogrupowy plan eksperymentalny
  - badani stanowią dla siebie kontrolę
  - np. porównujemy szybkość reakcji badanych przed i po jakiejś procedurze eksperymentalnej
  - np. porównujemy reakcję badanych na uśmiechnięte i pochmurne twarze

# Plany eksperymentalne

Problem reprezentatywności próby i rozszerzania wniosków na populację

- Próba reprezentatywna – podzbiór populacji, który ściśle odpowiada ogólnym cechom tej populacji pod względem cech demograficznych (wiek, płeć, status majątkowy, religia, przynależność do grup etnicznych, itd.)
  - Losowy dobór próby z populacji

# Czy przekazy podprogowe są skuteczne?



# Metoda eksperymentalna - wady

- Zachowanie jest badane w sztucznym środowisku
- Uczestnicy na ogół wiedzą, że biorą udział w eksperymencie
- Czasami ze względów etycznych nie można stosować metod eksperymentalnych

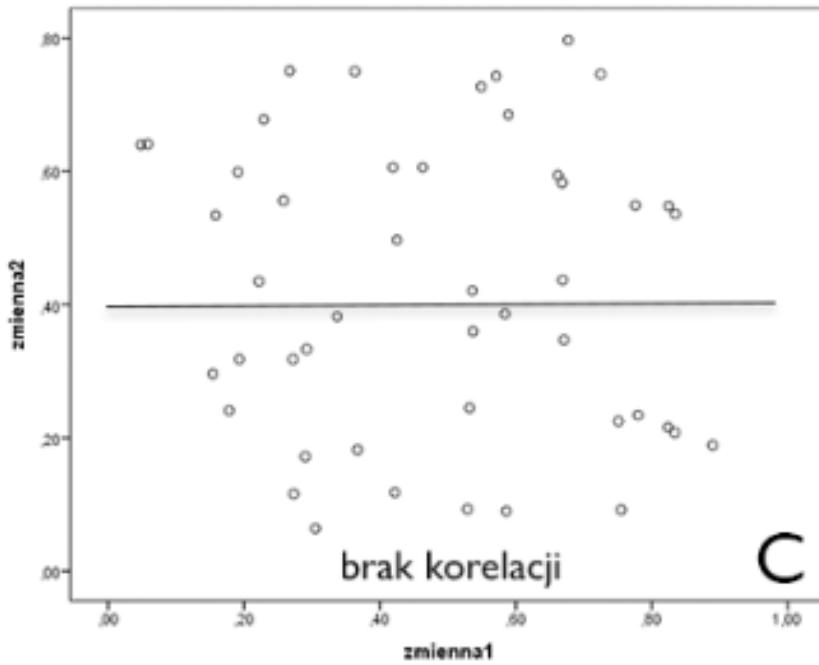
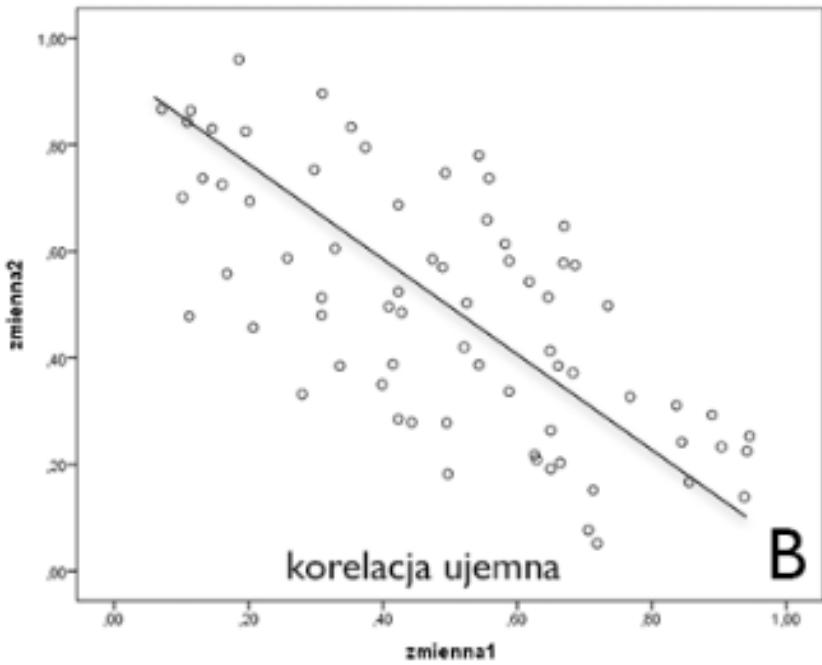
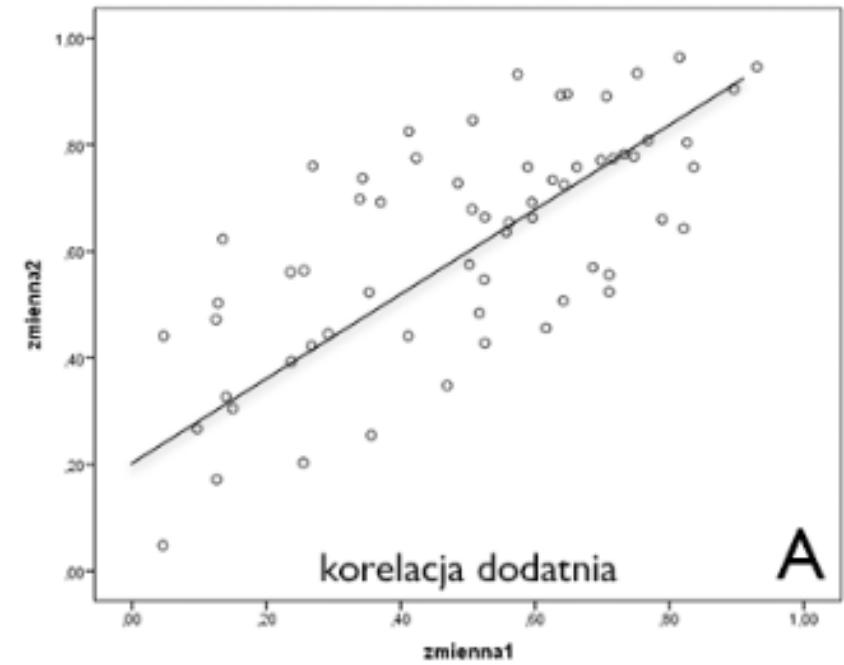
# Metoda korelacyjna

Jeśli jedna rzecz się zmienia to czy druga rzecz też się zmienia?

Nie pyta o zależność przyczynowo-skutkową! Pyta czy istnieje współzmienność!

# Metoda korelacyjna

- Pozwala ustalić w jakim stopniu zmienne są ze sobą **związane**
  - np. czy istnieje związek między inteligencją a zdolnościami twórczymi
- Obliczanie współczynnika korelacji ( $r$ ) mającego wartość od -1 do +1
- $r = -1 \rightarrow$  całkowita kor. negatywna
  - Wartości zmiennych zmieniają się w przeciwnych kierunkach
  - Im jest zimniej, tym większe rachunki za ogrzewanie
- $r = 1 \rightarrow$  całkowita kor. pozytywna
  - Wartości zmiennych zmieniają się w tym samym kierunku
  - np. wzrost i rozmiar stopy
- $r = 0 \rightarrow$  brak korelacji
- Im wartość  $r$  jest bliższa +1 i -1, tym silniejsza korelacja



# Fałszywe związki

- Związek: studenci, którzy śpią dłużej mają lepsze oceny.
- Zwiększoną sprzedaż lodów wiąże się ze zwiększoną ilością utonięć.
  - Czy jedzenie lodów prowadzi do utonięć?
  - Czy utonięcia zwiększą sprzedaż lodów?

NIE!

- Związek opiera się o zmiany w temperaturze powietrza
  - spurious correlations

Ważne!

Korelacja nie oznacza związku  
przyczynowo-skutkowego!

# Pomiar psychologiczny

Jak niewidoczne uczynić widzialnym? Jak proces wewnętrzny zaobserwować na zewnątrz? Przetworzyć doświadczenia ukryte na jawne?

Rzetelność – stopień zgodności wyników testu uzyskanych w kolejnych próbach; stabilność lub spójność wyników otrzymywanych za pomocą danego narzędzia

Trafność – stopień, w jakim test rzeczywiście mierzy to, co ma mierzyć, trafny eksperyment pozwala generalizować wyniki na szerszy zakres sytuacji

# Pomiar psychologiczny

- Miary samoopisowe
- słowne pisemne lub ustne odpowiedzi na pytania badacza
  - Kwestionariusze
    - Pytania w formie pisemnej, całkowicie wystandardyzowane
  - Wywiady
    - Dialog, nie jest wystandardyzowany
  - Samoopis ma swoje ograniczenia – jakie?

# Pomiar psychologiczny

- Miary behawioralne
- Sposoby badania zewnętrznych działań oraz obserwowań i dających się zarejestrować reakcji
  - Obserwacje bezpośrednie: pomiar czasu reakcji, obserwacja zmian wyrazu twarzy w warunkach eksperymentalnych
  - Obserwacje naturalne: bez ingerencji w warunki
  - Studium przypadku: obserwacja konkretnej jednostki lub grupy jednostek

# Problemy etyczne

Uzyskiwanie zgody uczestnika

Celowe wprowadzanie w błąd i rozmowa wyjaśniająca

Szacowanie ryzyka i korzyści

Kwestia badań na zwierzętach

- Unikaj wnioskowania, że korelacja jest związkiem przyczynowym.
- Zastanów się najpierw, jak obalić daną teorię, hipotezę czy przekonanie, zanim poszukasz potwierdzającego ją materiału dowodowego, który nietrudno jest znaleźć, kiedy szuka się uzasadnienia.
- Zdawaj sobie sprawę z tego, jak osobiste inklinacje i uprzedzenia mogą znieszczać percepcję rzeczywistości.
- Domagaj się operacyjnych definicji najważniejszych terminów i kluczowych pojęć, tak aby można było uzgodnić ich znaczenie.
- Zawsze szukaj wyjaśnień innych niż proponowane, na pozór oczywiste wyjaśnienia, zwłaszcza wtedy, gdy przynoszą one korzyść proponującemu.
- Bądź podejrzliwy wobec prostych odpowiedzi na trudne pytania, wobec pojedynczych przyczyn złożonych skutków czy prostych rozwiązań skomplikowanych problemów.

⇒ Podawaj w wątpliwość każde twierdzenie o skuteczności jakiejś terapii, interwencji czy produktu, szukając dla nich poziomu odniesienia: w porównaniu z czym są one skuteczne?

⇒ Bądź otwarty na nowe idee, a zarazem sceptyczny: przyjmij, że większość wniosków ma charakter prowizoryczny, i że nie są one pewne; szukaj dowodów, które zmniejszą twoją niepewność, ale jednocześnie zachowaj gotowość do zmiany i korekty zajmowanego stanowiska.

⇒ Kwestionuj autorytet, który swoje wnioski opiera na osobistym przekonaniu zamiast na materiałce dowodowej i nie jest otwarty na konstruktywną krytykę.

**1.** ..... to zorganizowany zbiór pojęć, który wyjaśnia jakieś zjawisko lub zbiór zjawisk.

- a) teoria
- b) hipoteza
- c) definicja operacyjna
- d) korelacja

**2.** W większości czasopism dostarczone do redakcji artykuły wysyła się do specjalistów, którzy poddają je szczegółowym analizom.

Proces ten jest znany jako .....

- a) rozmowa wyjaśniająca
- b) zgoda po otrzymaniu informacji
- c) recenzowanie przez specjalistów
- d) procedury kontrolne

**3.** Profesor Peterson testuje hipotezę mówiącą, że kiedy w grupie jest dużo ludzi, to mniej współpracują oni ze sobą. W eksperymencie, który planuje, będzie zmieniał liczbę osób w każdej grupie. Będzie to jego .....

- a) kontrola placebo
- b) zmieniona niezależna
- c) podwójnie ślepa kontrola
- d) zmieniona zależna

**4.** Rahul jest pomocnikiem eksperymentatora. W pierwszej fazie eksperimentu Rahul daje każdemu uczestnikowi puszkę coca-coli lub puszkę coca-coli bezkofeinowej. W drugiej fazie mierzy stoperem czas uzyskiwany przez uczestników w grze wideo. Wygląda na to, że w tym badaniu brakuje .....

- a) kontroli placebo
- b) planu koreacyjnego
- c) definicji operacyjnej
- d) podwójnie ślepej kontroli

**5.** Matt bierze udział w dwudniowym eksperymencie. W pierwszym dniu wykonuje test pamięciowy po bieganiu przez 2 minuty na bieżni stacjonarnej. W drugim dniu wykonuje podobny test po bieganiu przez 10 minut. Eksperymentatorzy planują porównanie wyników uzyskanych przez Matta w tych dwóch testach. Wygląda to na .....

- a) jednogrupowy plan eksperymentalny
- b) podwójnie ślepą kontrolę
- c) wielogrupowy plan eksperymentalny
- d) plan koreacyjny

**6.** Shirley odwiedza sklep z antykami. Właściciel wyjaśnia jej, że im mniejszy jest jakiś przedmiot, tym więcej może za niego policzyć. Jest to przykład .....

- a) współczynnika korelacji
- b) korelacji ujemnej
- c) korelacji dodatniej
- d) efektu placebo

**9.** Giovanna martwi się, że na wyniki jej eksperymentu może mieć wpływ pragnienie uczestników, by wywrzeć korzystne wrażenie. Wygląda na to, że przypuszczalnie stosuje ona miary .....

- a) trafne
- b) samoopisowe
- c) rzetelne
- d) operacyjne

**10.** Ben jest przekonany, że mężczyźni częściej niż kobiety spóźniają się na zajęcia. Aby przetestować tę hipotezę najbardziej efektywnie, Ben powinien zastosować .....

- a) jednogrupowy plan eksperymentalny
- b) plan koreacyjny
- c) miary samoopisowe
- d) obserwację naturalną

**11.** Andrew chce przetestować hipotezę, że ludzie hojniej wspierają cele dobroczynne wtedy, gdy pogoda jest przyjemna. Aby sprawdzić tę hipotezę, Andrew prawdopodobnie zrobi użytk z .....

- a) podwójnie ślepej kontroli
- b) efektów oczekiwania
- c) obserwacji laboratoryjnej
- d) danych archiwalnych

**12.** Zanim wezmiesz udział w eksperymencie, badacz powinien dostarczyć ci informacji o procedurach, potencjalnych zagrożeniach i oczekiwanych korzyściach. Proces ten nosi nazwę .....

- a) oceny ryzyka i korzyści
- b) informacyjnej rozmowy wyjaśniającej
- c) zgody po otrzymaniu informacji
- d) definicji operacyjnych

# Procesy myślenia i podejmowania decyzji.

P.G. Zimbardo, R.J. Gerrig, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe  
PWN, Warszawa, 2012, s. 344 – 366.

# MYŚLENIE

**Złożony proces poznawczy**, w którym mózg wykorzystuje informacje ze zmysłów, emocji i pamięci **do tworzenia reprezentacji umysłowych**, takich jak pojęcia, obrazy, schematy i skrypty, oraz do manipulowania nimi (Zimbardo i in. 2010).

**Jakie informacje przetwarzane są w procesie myślenia?**

**Reprezentacje poznawcze**, odnoszące się do obiektów pochodzących z zewnętrz lub z wewnętrz, **są w procesie myślenia tworzone i organizowane na różne sensowne sposoby**, co pozwala radzić sobie w świecie

# SCHEMATY

**Schemat** – zbiór powiązanych pojęć, który dostarcza ram do myślenia nt. obiektów, zdarzeń, idei, emocji  
(Zimbardo i in. 2010)

**Oczekiwania**  
- schematy dostarczają kontekstu

**Dokonywanie inferencji**  
- powiązanie nowych informacji z istniejącym schematem

**Humor**  
- kilka niezgodnych schematów (konflikt ram odniesienia)

# SKRYPTY

**Skrypt** – schemat zdarzeń, tj. wiedza na temat sekwencji wzajemnie powiązanych, specyficznych zdarzeń i działań, których oczekujemy w pewnej kolejności w danych okolicznościach (Baldwin, 1992)

**Czy skrypty są uniwersalne czy zależne od specyficznych dla kultury schematów postrzegania świata?**

# Skrypt – przykład (Meng, 2008)

## SKRYPTY

### Amerykanie

#### Dawanie prezentu

1. Kup lub zrób prezent.
2. Zapakuj prezent, przypnij kartkę z życzeniami.
3. Daj prezent, powiedz coś.
4. Przyjęcie prezentu z wdzięcznością.
5. Otworzenie prezentu i natychmiastowe użycie go.
6. Napisanie kartki z podziękowaniami.

### Chińczycy

#### Dawanie prezentu

1. Kup lub zrób prezent.
2. Zapakuj prezent, przypnij kartkę z życzeniami.
3. Daj prezent, powiedz coś.
4. Przyjęcie prezentu z odmową.
5. Odłożenie prezentu na bok, rozpakowanie po wyjściu darczyńcy.
6. Bardzo rzadko! – napisanie kartki z podziękowaniami.

# **WYŻSZE PROCESY MYŚLENIA**

- WYOBRAŻANIE SOBIE
- ROZUMOWANIE
- ROZWIAŻYWANIE PROBLEMÓW
- OCENIANIE
- PODEJMOWANIE DECYZJI
- MYŚLENIE TWÓRCZE

# ROZWIAZYWANIE PROBLEMÓW

## Identyfikowanie problemu

- Stan wyjściowy
  - Istnieje różnica między stanem aktualnym a oczekiwanyim celem

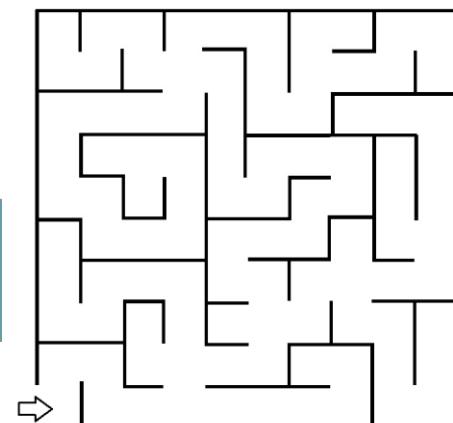
## Wybór strategii

- Podjęcie odpowiednich kroków, wykonanie zestawu operacji umysłowych

## Rozwiążanie

- Umożliwia osiągnięcie stanu docelowego

PRZESTRZEŃ PROBLEMU



# Problemy

Dobrze  
zdefiniowane

Źle  
zdefiniowane

# STRATEGIE

**Algorytmy** – procedury czy wzory rozwiązywania problemu, który gwarantują poprawny wynik, jeśli zostały prawidłowo zastosowane; procedury „krok po kroku”

**Heurystyki** – strategie poznawcze czy reguły „spod dużego palca” wykorzystywane jako skróty do rozwiązywania złożonych zadań umysłowych, nie gwarantują prawidłowego rozwiązania; oparte na intuicji lub doświadczeniu

**Inne** – metoda prób i błędów, wgląd

# WYBRANE HEURYSTYKI

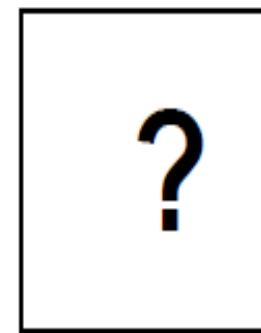
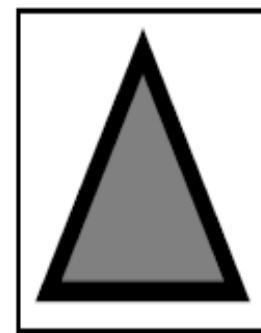
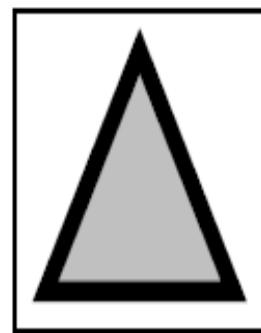
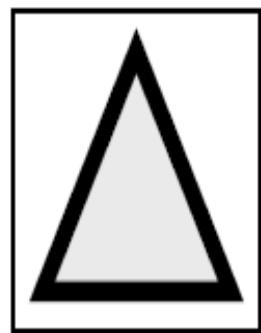
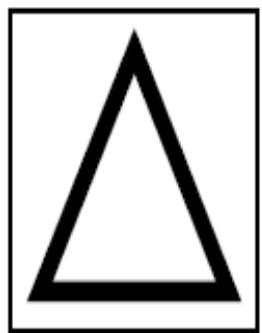
**Kroczenie wstecz**

**Poszukiwanie analogii** (np. DNA a schody)

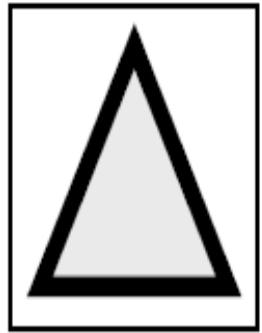
**Dzielenie dużego problemu na mniejsze**

## **PROBLEM:**

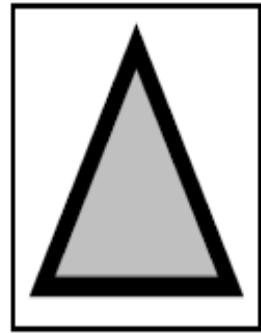
**Proszę uzupełnić zestaw  
figur wybierając figure,  
która pasuje do schematu**



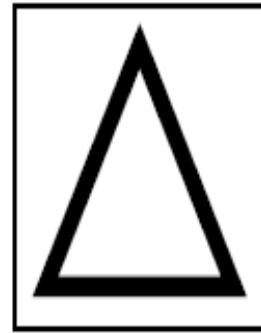
A



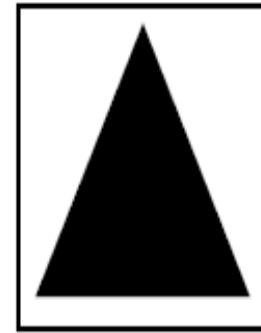
B



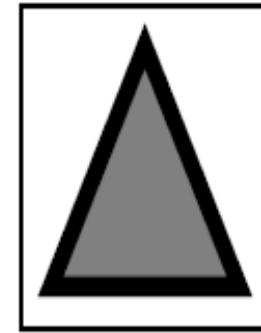
C

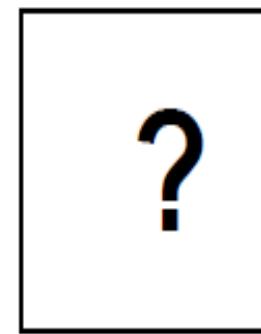
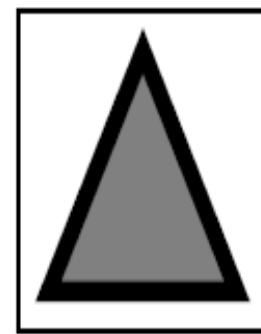
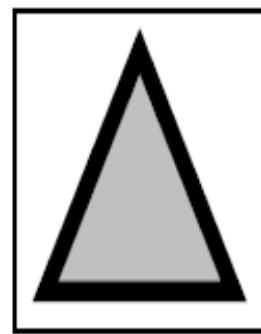
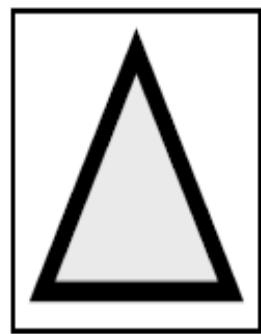
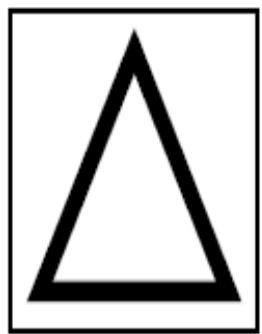


D

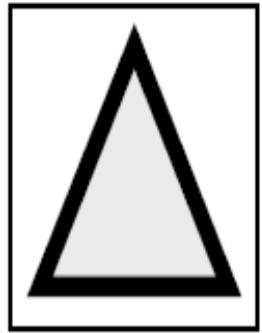


E

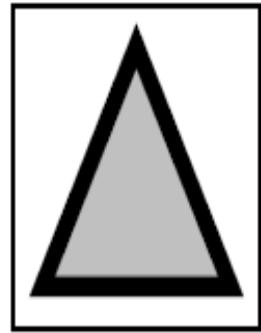




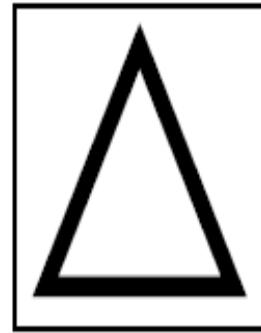
A



B



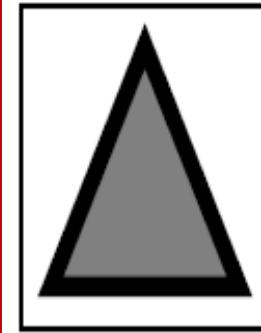
C

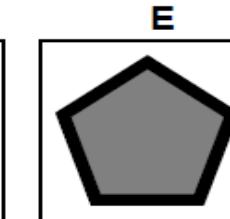
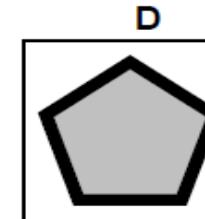
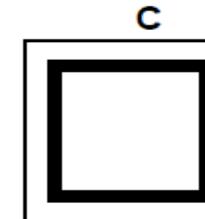
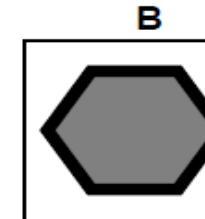
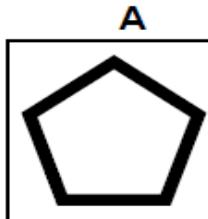
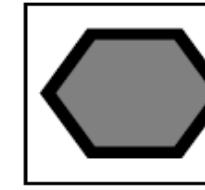
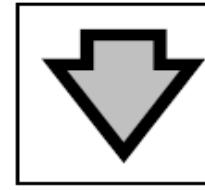
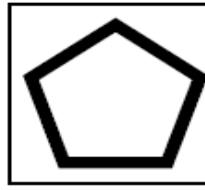
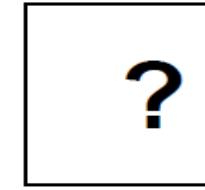
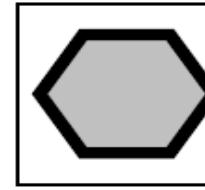
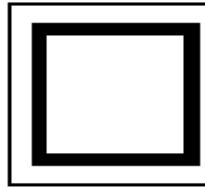
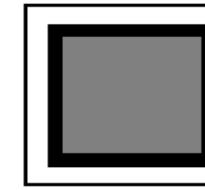
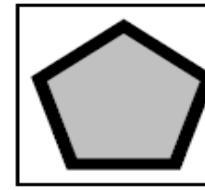
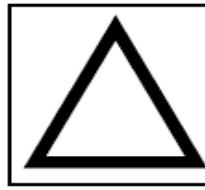


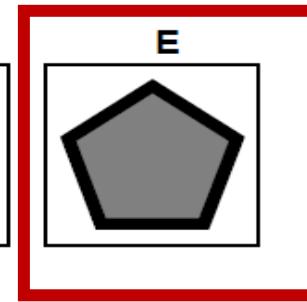
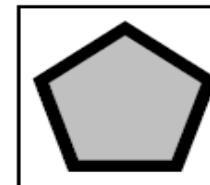
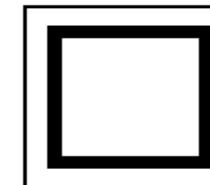
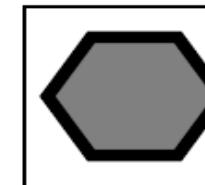
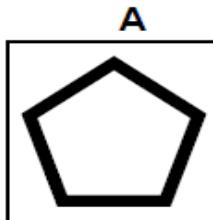
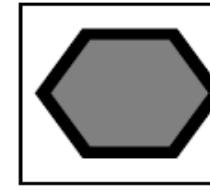
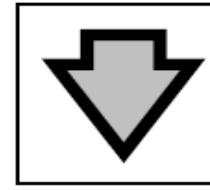
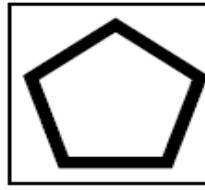
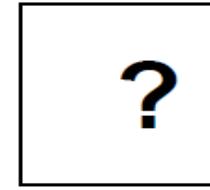
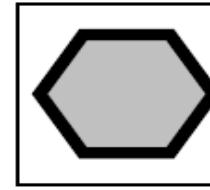
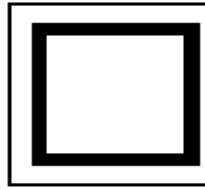
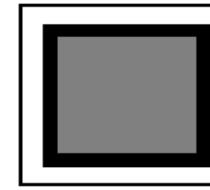
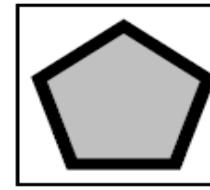
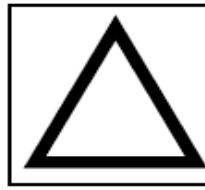
D

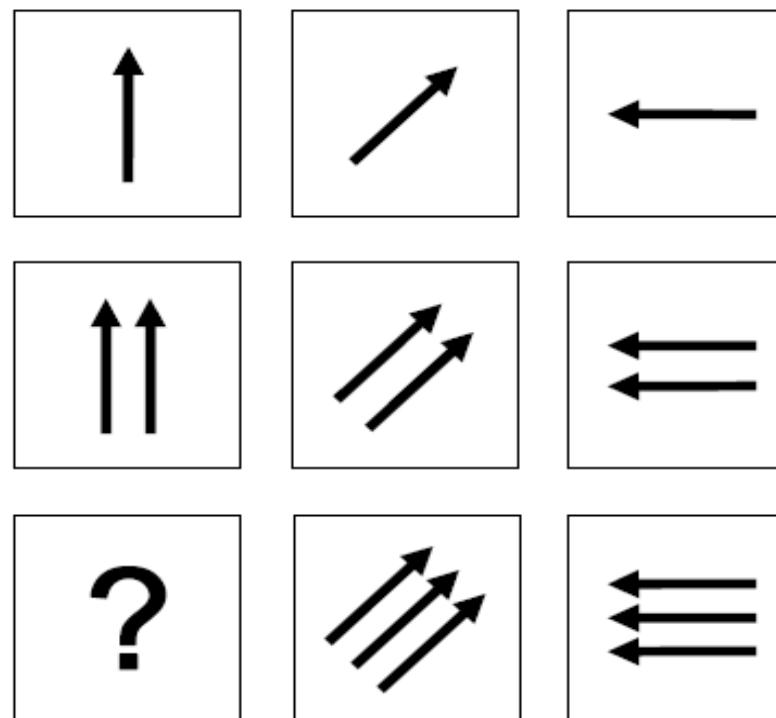


E

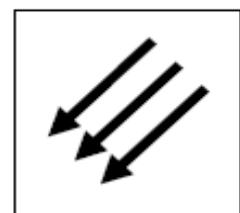




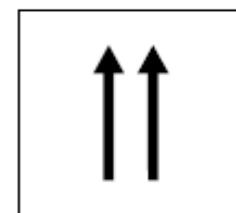




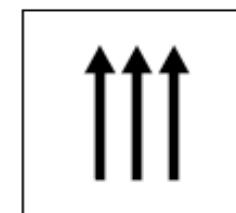
**A**



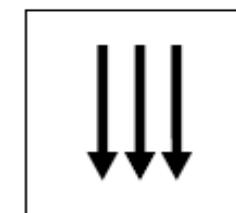
**B**



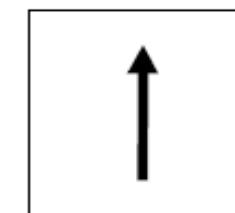
**C**

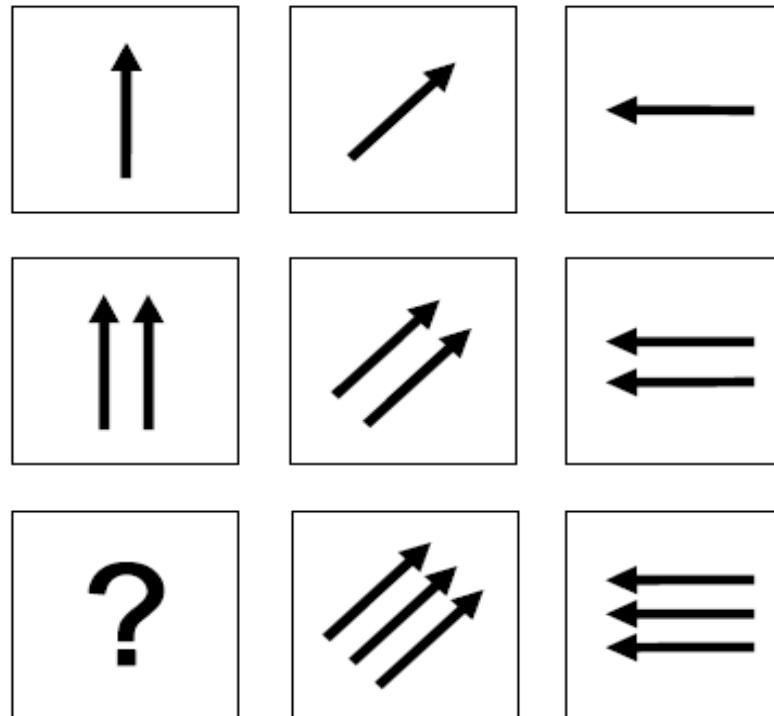


**D**



**E**





- A      B      C      D      E
- 
- Below the grid are five options labeled A through E, each in its own box:
- A: Three diagonal up-right arrows pointing from bottom-left to top-right.
  - B: Two upward arrows pointing straight up.
  - C: Three upward arrows pointing straight up.
  - D: Three downward arrows pointing straight down.
  - E: One upward arrow pointing straight up.

# PRZESZKODY W ROZWIAŻYWANIU PROBLEMÓW

**Nastawienie umysłowe**

**Fiksacja funkcjonalna**

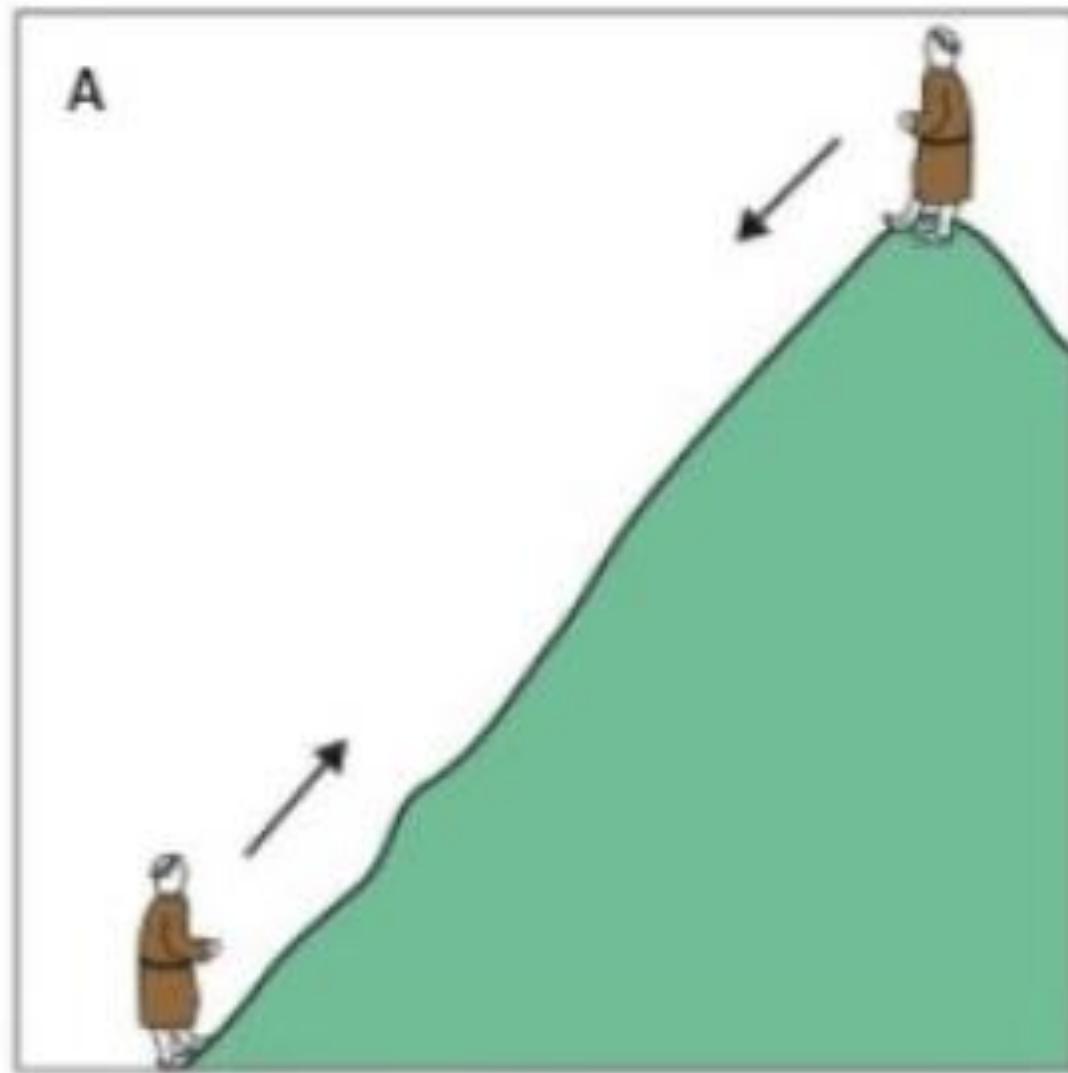
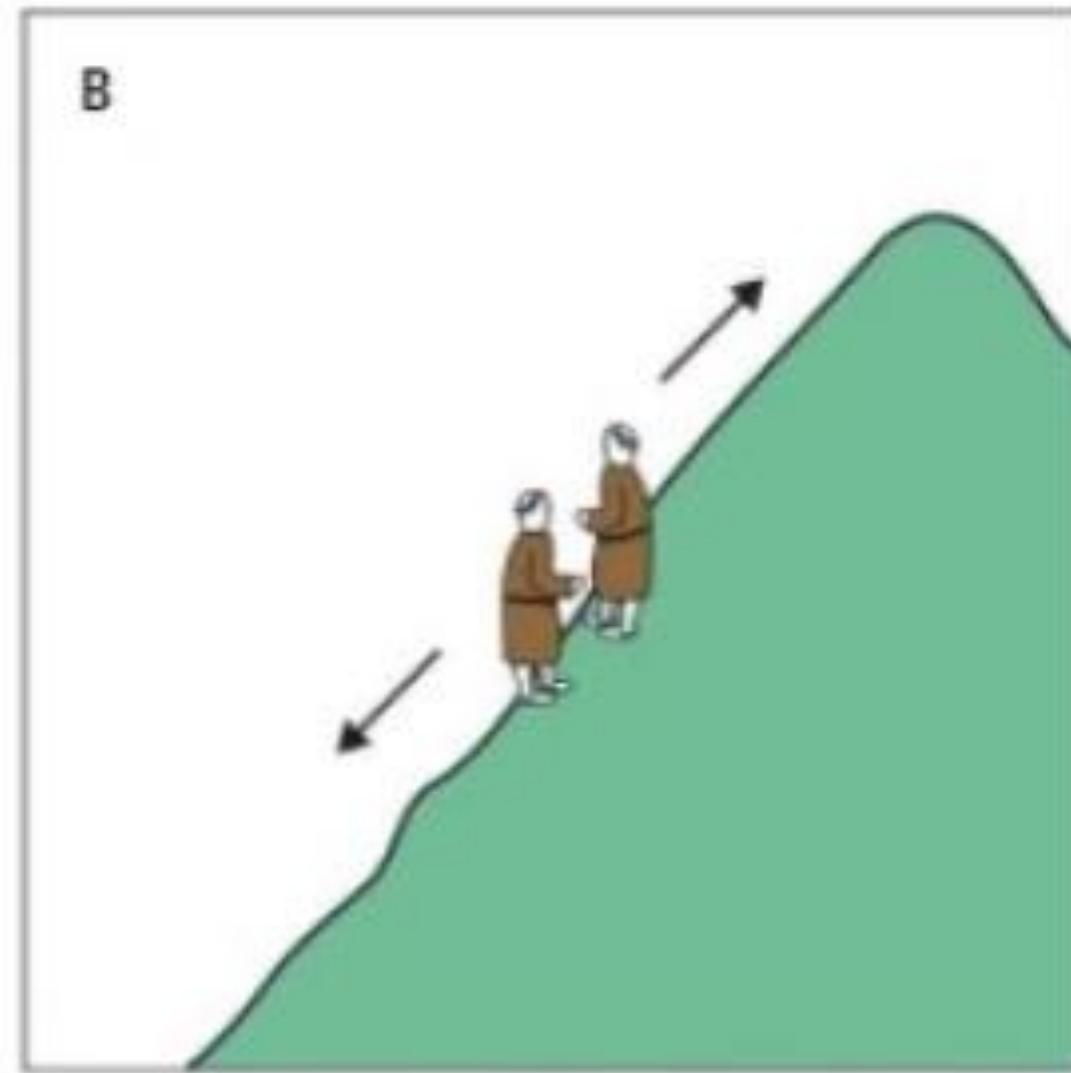
**Ograniczenia nałożone samemu sobie**

**Inne: zmęczenie, brak wiedzy, itd.**

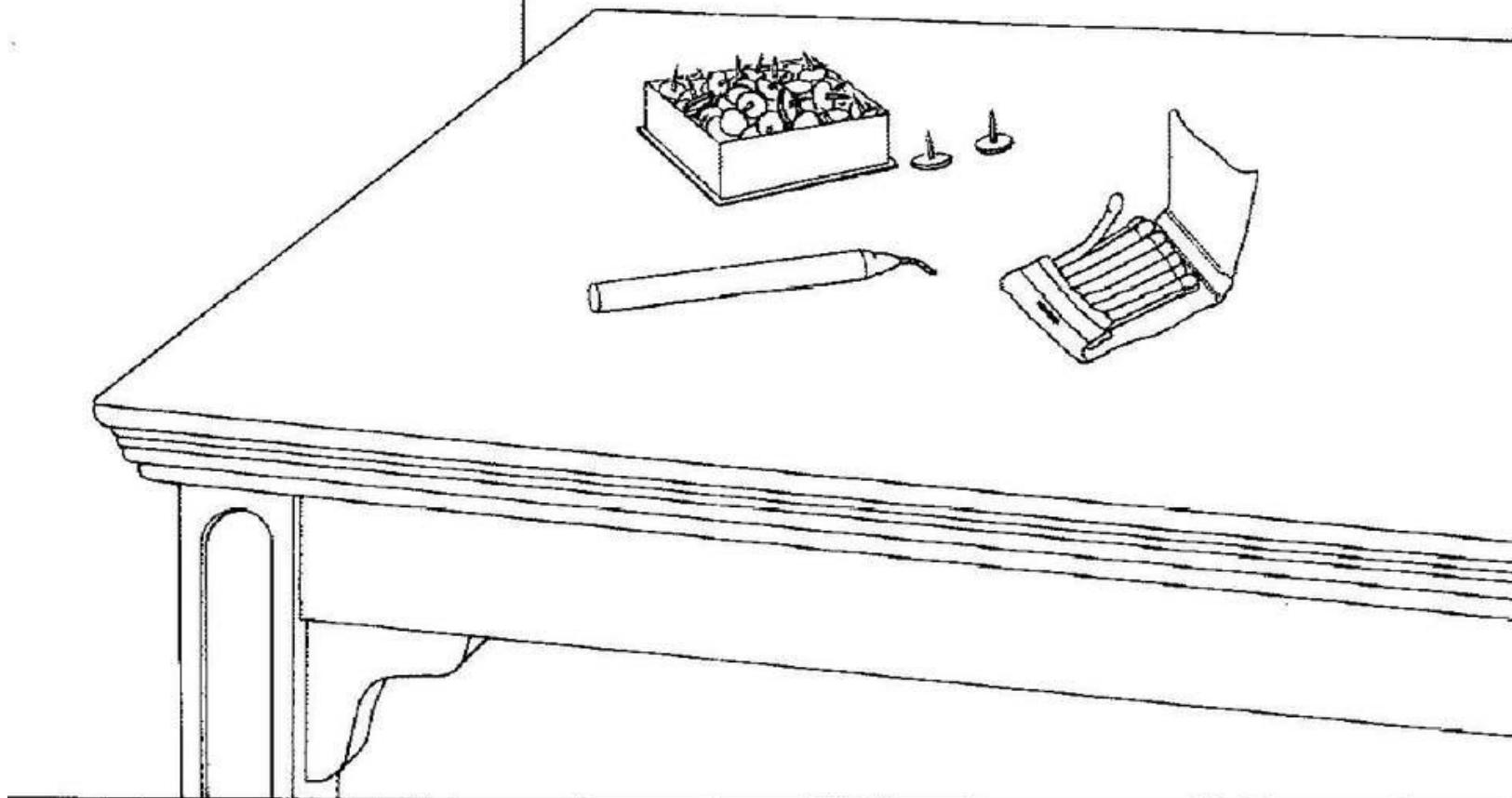
W koszyku znajduje się 10 jajek. 10 osób zabiera po jednym jajku każda. W koszyku pozostaje jedno jajko. Jak to jest możliwe?

Dwoje ludzi zagrało pięć partii szachów i każdy z nich wygrał trzy razy. Wyjaśnij to!

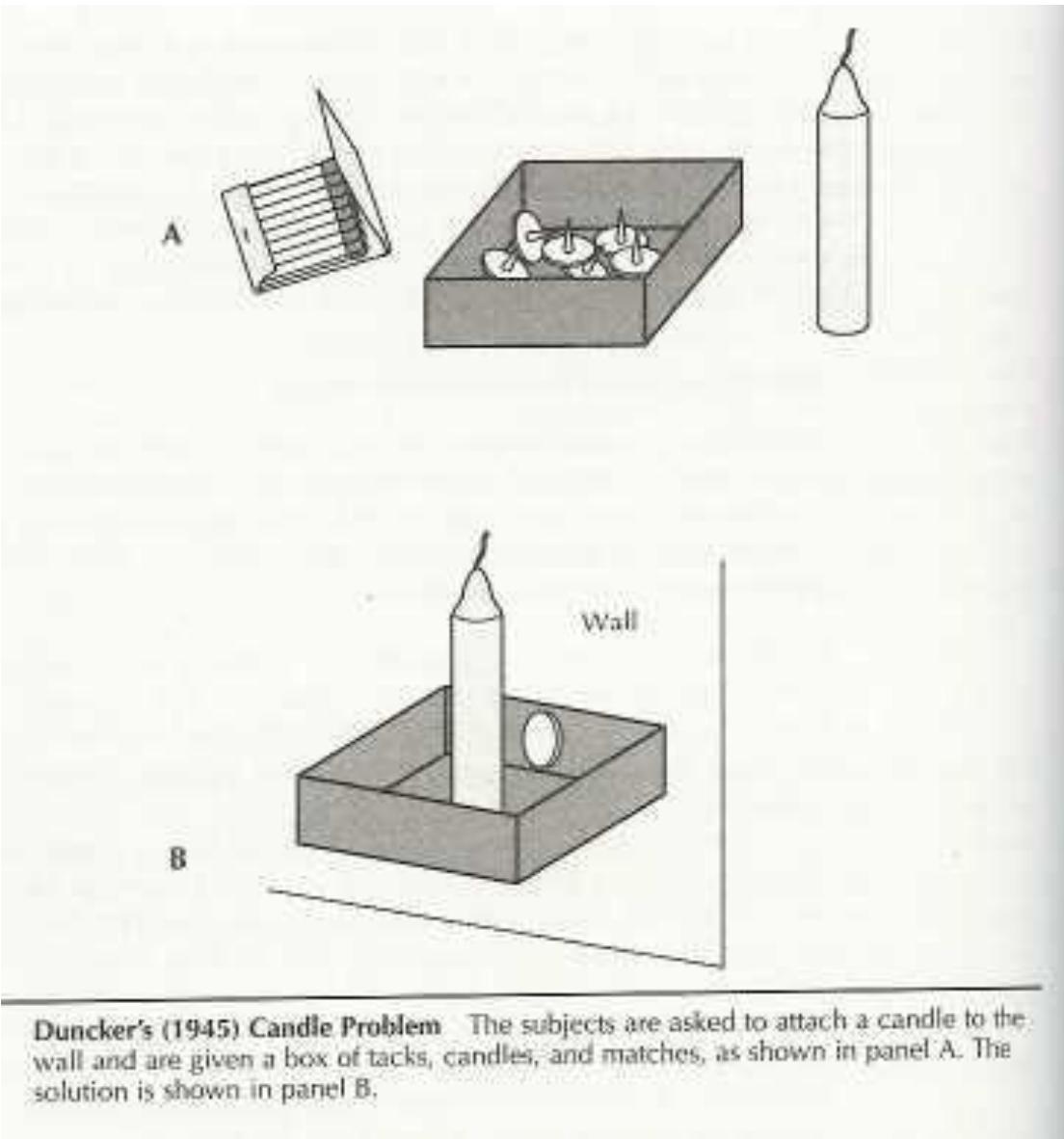
Pewnego ranka, dokładnie w chwili wschodu słońca, buddyjski mnich zaczął wchodzić na wysoką górę. Wąska ścieżka, mająca nie więcej niż pół metra szerokości, wiła się do góry, prowadząc do skrążającej się na szczycie świątyni. Mnich wchodził z różną prędkością, zatrzymywał się wiele razy, aby odpocząć i jadł suszony owoc, który miał ze sobą. Doszedł do świątyni na krótko przed zachodem słońca. Po kilku dniach postu i medytacji, rozpoczął drogę powrotną tą samą ścieżką, ruszając o wschodzie słońca i znowu idąc ze zmienną prędkością, z wieloma postojami po drodze. Jego średnia prędkość była oczywiście wyższa niż średnia prędkość przy wchodzeniu. Udowodnij, że jest takie miejsce na ścieżce, w którym mnich znajdzie się w trakcie obu wędrówek dokładnie o tej samej porze dnia.

**A****B**

„Przymocuj palącą się świecę do ściany tak, aby wosk nie kapał na stół.”



**figure 8-14.** The candle problem used by Duncker. (Adapted from Glucksberg and eisberg, 1966. Copyright 1966 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.)



**Zagrożenie:  
Stałosć funkcjonalna  
!!!**

# Myślenie: rozumowanie i podejmowanie decyzji

P.G. Zimbardo, R.J. Gerrig, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe  
PWN, Warszawa, 2012, s. 344 – 366.

# Rozumowanie

- Formułowanie wniosków na podstawie przesłańek
- Rozumowanie dedukcyjne
  - Od ogółu (założony zbiór przesłańek) do szczegółu (konkretny wniosek)
  - Rozumowanie w całości zawarte wewnątrz swoich założeń, przeprowadzone poprawnie w oparciu o prawdziwe przesłanki daje prawdziwy wniosek
- Rozumowanie indukcyjne
  - Od szczegółu (przesłanki/następstwa, niepełny zbiór) do ogółu (wniosek/przyczyna)
  - Rozumowanie zawodne – prawdziwość przesłańek nie gwarantuje prawdziwości wniosku



Nie ważne czy czarny czy biały.  
ważne, że baran.

[www.demotywatory.pl](http://www.demotywatory.pl)

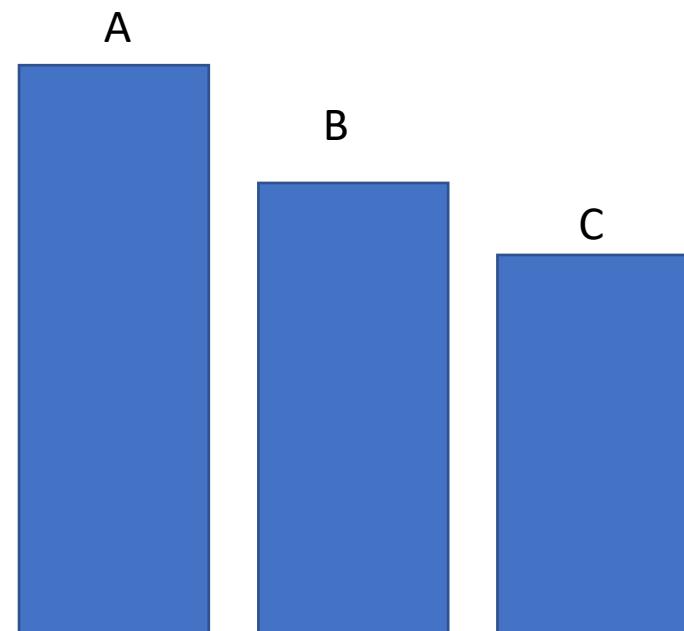
# Dedukcja

P1: Adam jest wyższy od Bartka.

P2: Bartek jest wyższy od Cezarego

Jak ma się wzrost Adama do wzrostu Cezarego?

W: Zatem Adam jest wyższy od Cezarego.



# Ocena wniosku

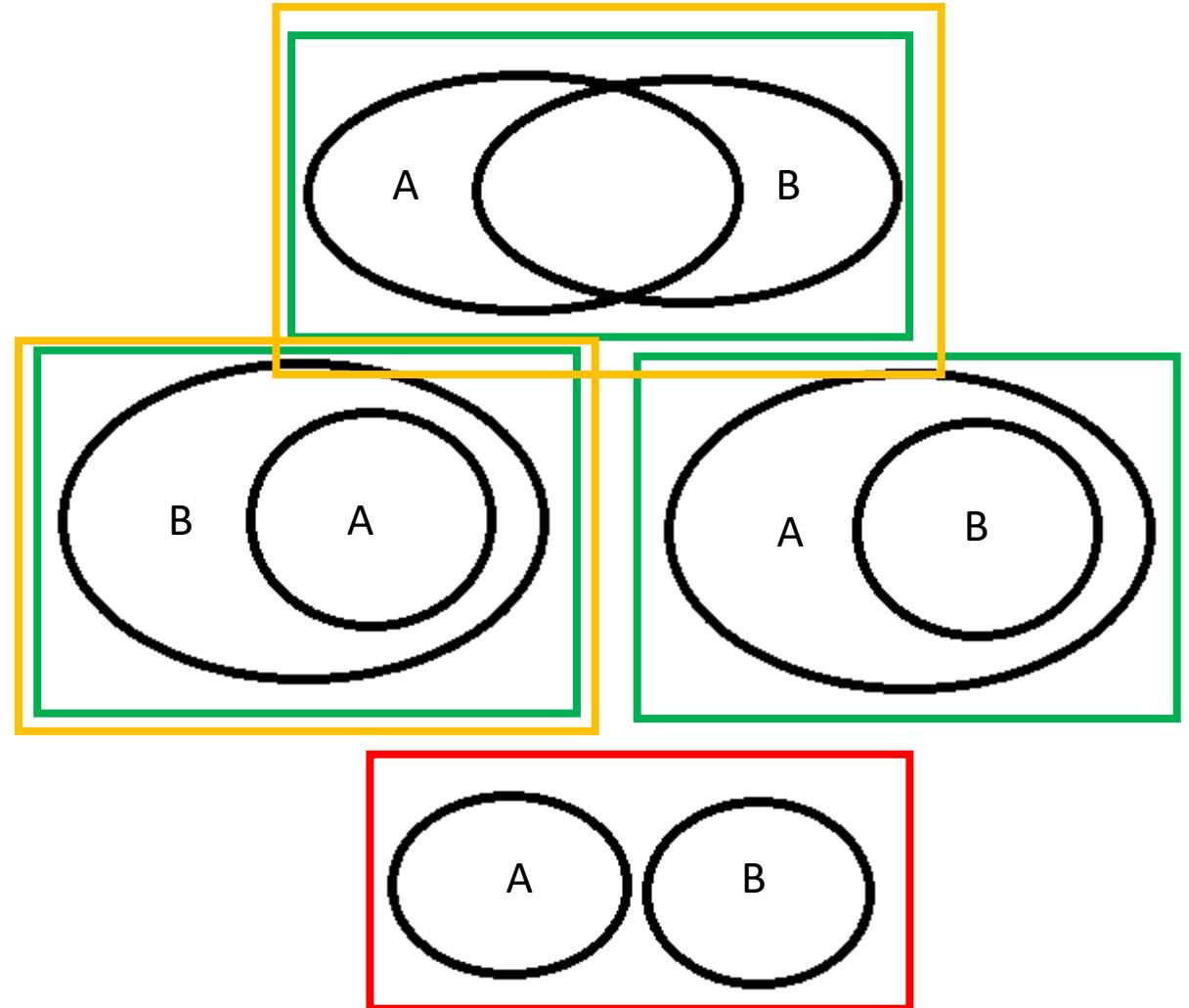
- Wniosek koniecznie wynika z przesłanek (K) –
  - przesłanka o tym wprost mówi
- Wniosek jest możliwy w świetle przesłanek (M) –
  - przesłanka nie wskazuje, że coś jest niemożliwe
- Wniosek jest błędny w świetle przesłanek (B) –
  - wniosek przeczy przesłance

# Oceń wnioski (Konieczny/Możliwy/Błędny)

- P: Niektóre A są B.
- W1: Wszystkie A są B.
- W2: Żadne A nie są B.
- W3: Niektóre A nie są B.
- W4: Wszystkie B są A.
- W5: Niektóre B są A.
- W6: Żadne B nie są A.
- W7: Niektóre B nie są A.

# Oceń wnioski (Konieczny/Możliwy/Błędny)

- P: Niektóre A są B.
- W1: Wszystkie A są B. **M**
- W2: Żadne A nie są B. **B**
- W3: Niektóre A nie są B. **M**
- W4: Wszystkie B są A. **M**
- W5: Niektóre B są A. **K**
- W6: Żadne B nie są A. **B**
- W7: Niektóre B nie są A. **M**



# Dedukcja

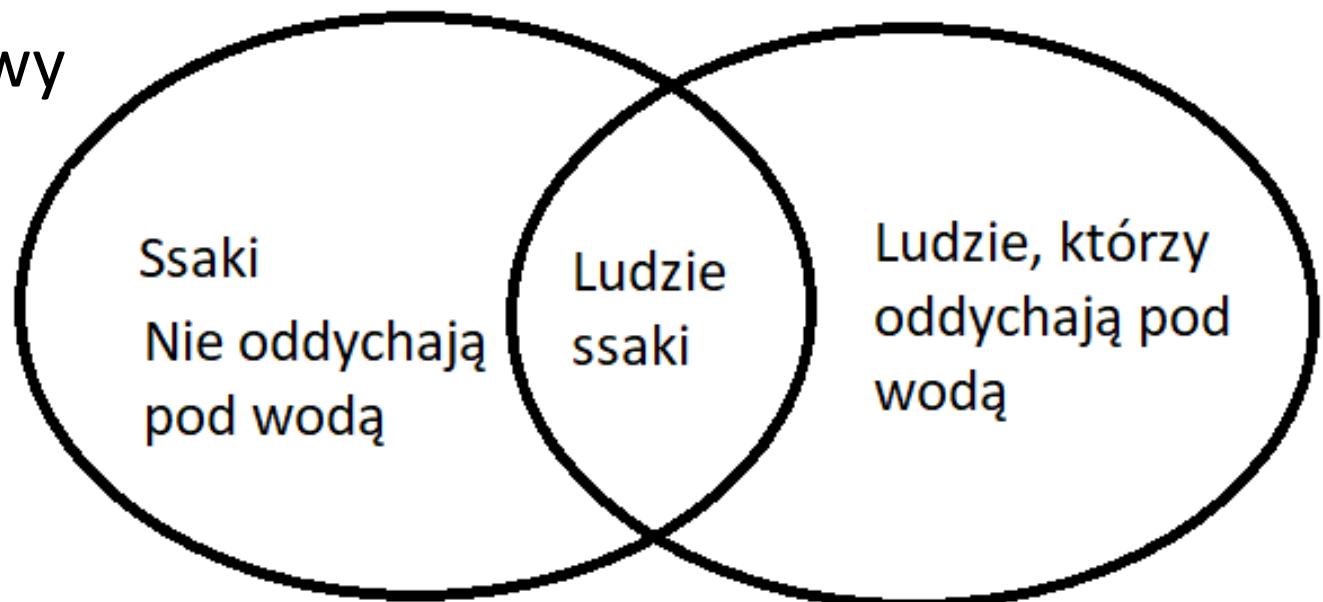
P1: Żaden ssak nie może oddychać pod wodą.

P2: Niektórzy ludzie, posługując się akwalungiem, oddychają pod wodą.

W: Niektórzy ludzie nie są ssakami.

Poprawny logicznie nieprawdziwy  
wniosek – fałszywa przesłanka

Niektórzy!



Oceń, czy wniosek jest prawomocny (logicznie poprawny). Czy jest spójny z doświadczeniem?

(1) Żadne papierosy nie są tanie.

- Niektóre używki są tanie.
- Zatem, niektóre używki nie są papierosami.

(2) Żadne używki nie są tanie.

- Niektóre papierosy są tanie.
- Zatem, niektóre używki nie są papierosami.

(3) Żadne używki nie są tanie.

- Niektóre papierosy są tanie.
- Zatem, niektóre papierosy nie są używkami.

(4) Żadne papierosy nie są tanie.

- Niektóre używki są tanie.
- Zatem, niektóre papierosy nie są używkami.

# Oceń, czy wniosek jest prawomocny.

(1) Żadne papierosy nie są tanie.

- Niektóre używki są tanie.
- Zatem, niektóre używki nie są papierosami. **PopPr**

(2) Żadne używki nie są tanie.

- Niektóre papierosy są tanie.
- Zatem, niektóre używki nie są papierosami. **NpopPr**

(3) Żadne używki nie są tanie.

- Niektóre papierosy są tanie.
- Zatem, niektóre papierosy nie są używkami. **PopNpr**

(4) Żadne papierosy nie są tanie.

- Niektóre używki są tanie.
- Zatem, niektóre papierosy nie są używkami. **NpopNpr**

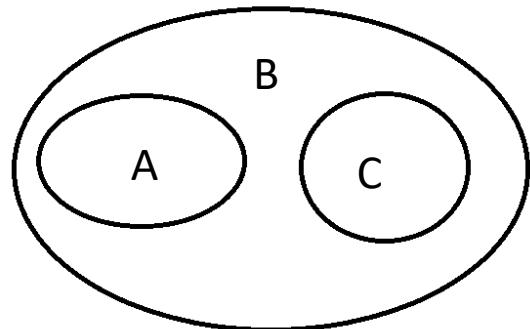
Stosowanie reguł logiki formalnej  
wymaga świadomego wysiłku

w paradę wchodzą heurystyki – skrótowe sposoby  
wnioskowania

- P1: Wszystkie przedmioty, które mają silnik potrzebują paliwa.
  - P2: Samochody potrzebują paliwa.
  - W: Samochody mają silniki.
- 
- Dlaczego ten wniosek nie jest prawomocny?
  - **Efekt tendencyjności przekonań** (wiem, że w życiu powinno działać, wnioski są zgodne z wiedzą i doświadczeniem.)

# Efekt atmosfery – generowanie wniosków na podstawie atmosfery tworzonej przez kwantyfikatory zawarte w przesłankach

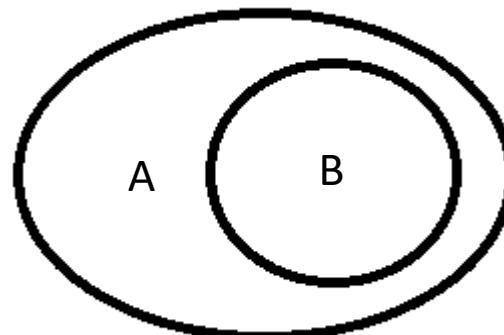
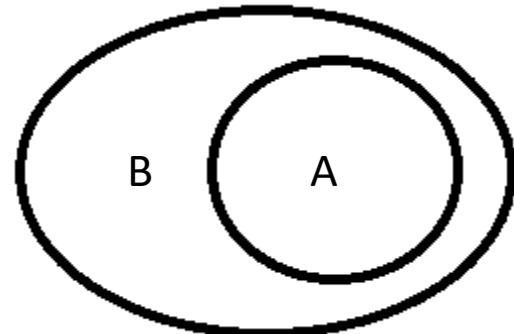
- P1: Wszystkie A są B.
- P2: Wszystkie C są B.
- W: Zatem, wszystkie A są C.
- P1: Wszystkie płoty w Zielonkach są zielone.
- P2: Wszystkie organizmy zawierające chlorofil są zielone.
- W: Zatem, wszystkie płoty w Zielonkach są organizmami zawierającymi chlorofil.
- P1: Wszyscy uczeni są dobrze wykształceni.
- P2: Wszyscy eksperci są dobrze wykształceni.
- W: Zatem, wszyscy uczeni są ekspertami.



# Efekt inwersji terminów w przesłankach

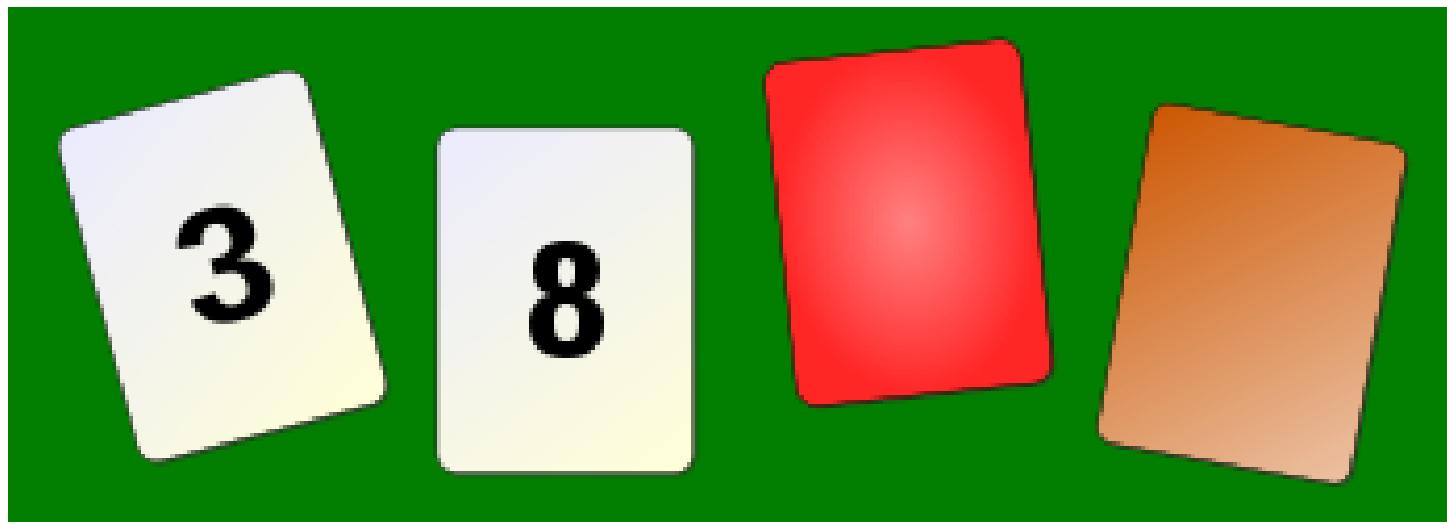
Wszystkie A są B = Wszystkie B są A?

Wszyscy kawalerzy są mężczyznami  $\neq$  Wszyscy mężczyźni są kawalerami



# Test selekcji Wasona

- Które karty należy koniecznie odwrócić, żeby sprawdzić czy prawdziwe jest sformułowanie, że **jeśli jakaś karta zawiera parzystą liczbę z przodu, to jest czerwona z tyłu?**



Które karty należy koniecznie odwrócić, żeby sprawdzić czy nie jest łamana reguła mówiąca, że jeśli klientka pije napój alkoholowy, musi mieć przynajmniej 18 lat?

Pije  
Colę

Pije  
piwo

23  
lata

17 lat

# Rozumowanie indukcyjne

- Od szczegółu do ogółu.
- Wykorzystuje dostępne dane, aby generować prawdopodobne, ale NIEPEWNE wnioski.
- Na przykład dobre rozwiązanie problemu z przeszłości (zgubiłem klucze, znalazłem zapasowe u przyjaciela) **zazwyczaj działa** (→ rozumowanie przez analogię). **Nie zawsze**.
- Uwaga na **nastawienie umysłowe!** (tendencja do reagowania w sposób, który był wykorzystany przy rozwiązywaniu poprzedniego problemu)

# Ocenianie i podejmowanie decyzji

# Definicje

## Ocenianie

- Proces, za pomocą którego ludzie tworzą opinie, dochodzą do wniosków i formułują krytyczne oceny zdarzeń i ludzi na podstawie dostępnych danych.

## Podejmowanie decyzji

- Proces dokonywania wyboru między alternatywami; selekcjonowanie lub odrzucanie dostępnych opcji.

# Szybkość oceniania i podejmowania decyzji

- Jakby to wyglądało, gdybyśmy zawsze byli bardzo precyzyjni i robili za każdym razem listy za i przeciw? Albo stosowali formalne metody analizy?
- NIE MA NA TO CZASU!
- Amos Tversky i Daniel Kahneman badali drogę na skróty – czyli tzw. **HEURYSTYKI → nieformalne reguły redukujące złożoność procesu oceniania, zazwyczaj prowadzące do poprawnych ocen**

**Na ekranie wyświetla się  
liczby.**

**Proszę głośno dodawać je  
do siebie „na bieżąco”.**

1000

1000

40

1000

40

1000

1000

40

1000

30

1000

40

1000

30

1000

1000

40

1000

30

1000

20

1000

40

1000

30

1000

20

1000

1000

40

1000

30

1000

20

1000

10

**Jaki wynik Państwo  
otrzymali?**

**Poprawna odpowiedź:**

**4100**

# Ocenianie i podejmowanie decyzji

## **Heurystyka:**

zakotwiczenia – niepoprawna heurystyka spowodowana opieraniem oszacowania na zupełnie nieodpowiedniej wartości, wynika z niemożności oderwania się od pierwotnego punktu odniesienia

**SUKIENKA**

\$50



SELLER

**SUKIENKA**

-50%

\$50



# Ocenianie i podejmowanie decyzji

## **Heurystyka:**

reprezentatywności – polega ona na dokonywaniu klasyfikacji obiektu na podstawie jego podobieństwa do typowego przypadku, który jest nam znany

- Podczas samochodowej podróży w której uczestniczyli ojciec z synem nastąpił wypadek. Ojciec zmarł na miejscu, syna w ciężkim stanie przewieziono do szpitala w którym musiał być natychmiast operowany. Na salę operacyjną wchodzi chirurg i woła:
  - O Boże, przecież to mój syn!
- Pytanie: Kim był chirurg dla pacjenta?

# Heurystyka reprezentatywności:

## Pułapki:

a) Efekt koniunkcji – tendencja do zawyżania prawdopodobieństwa posiadania przez obiekt pewnej cechy, ze względu na jej częste występowanie z inną cechą

b) Złudzenie Monte Carlo/gracza – tendencja do przeceniania prawdopodobieństwa wylosowania wyniku, który dawno nie wystąpił

# Ocenianie i podejmowanie decyzji

## **Heurystyka:**

dostępności – niepoprawna heurystyka oszacowująca prawdopodobieństwo na podstawie informacji, którą można sobie łatwo przypomnieć

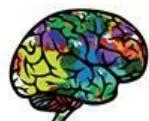
## TRÓJCA MYŚLENIA ANTYKRYTYCZNEGO

CZEŚĆ 1

# HEURYSTYKA DOSTĘPNOŚCI



Uproszczona metoda wnioskowania polegająca na przypisywaniu większego prawdopodobieństwa zdarzeniom, które łatwiej przywołać do świadomości i są bardziej nacechowane emocjonalnie.



MAŁA  
PSYCHOLOGIA



herzyk

# Heurystyka dostępności:

## Pułapki:

- a) Efekt potwierdzenia – zwracanie uwagi na zdarzenia potwierdzające nasze przekonania, ignorujemy zdarzenia z nimi sprzeczne
- b) Efekt pewności wstecznej/wgląd wsteczny - tendencja do oceniania przeszłych wydarzeń jako bardziej przewidywalnych, niż rzeczywiście były
- c) Egocentryzm atrybucyjny – przecenianie własnego wkładu w wynik osiągnięty wspólnie z innymi

# TRÓJCA MYŚLENIA ANTYKRYTYCZNEGO

## CZEŚĆ 3

# EFEKT POTWIERDZENIA

Scott Plous. The Psychology of Judgment and Decision Making., 1993. McGraw-Hill. OCLC 26931106.



Tendencja do preferowania informacji, które potwierdzają wcześniejsze oczekiwania i hipotezy.

Pewien mężczyzna jest ubrany całkowicie na czarno. Ma czarne buty, skarpetki, spodnie, sweter, rękawiczki i kominiarkę. Idzie czarną ulicą, na której nie świeci się żadna latarnia. Nie widać też księżyca - jest nów, a niebo zachmurzone. Naprzeciw niego z dużą prędkością jedzie czarny samochód z wyłączenymi światłami - jednak w jakiś sposób kierowca zobaczył mężczyznę i się zatrzymał. Jak to możliwe?

# Podejmowanie decyzji

a heurystyki

- **Ramy decyzyjne** – określony opis sposobu wyboru, wpływa na to jak podejmowana jest decyzja i na to która opcja zostanie ostatecznie wybrana

Przykład:

Otrzymasz 1000 zł podwyżki

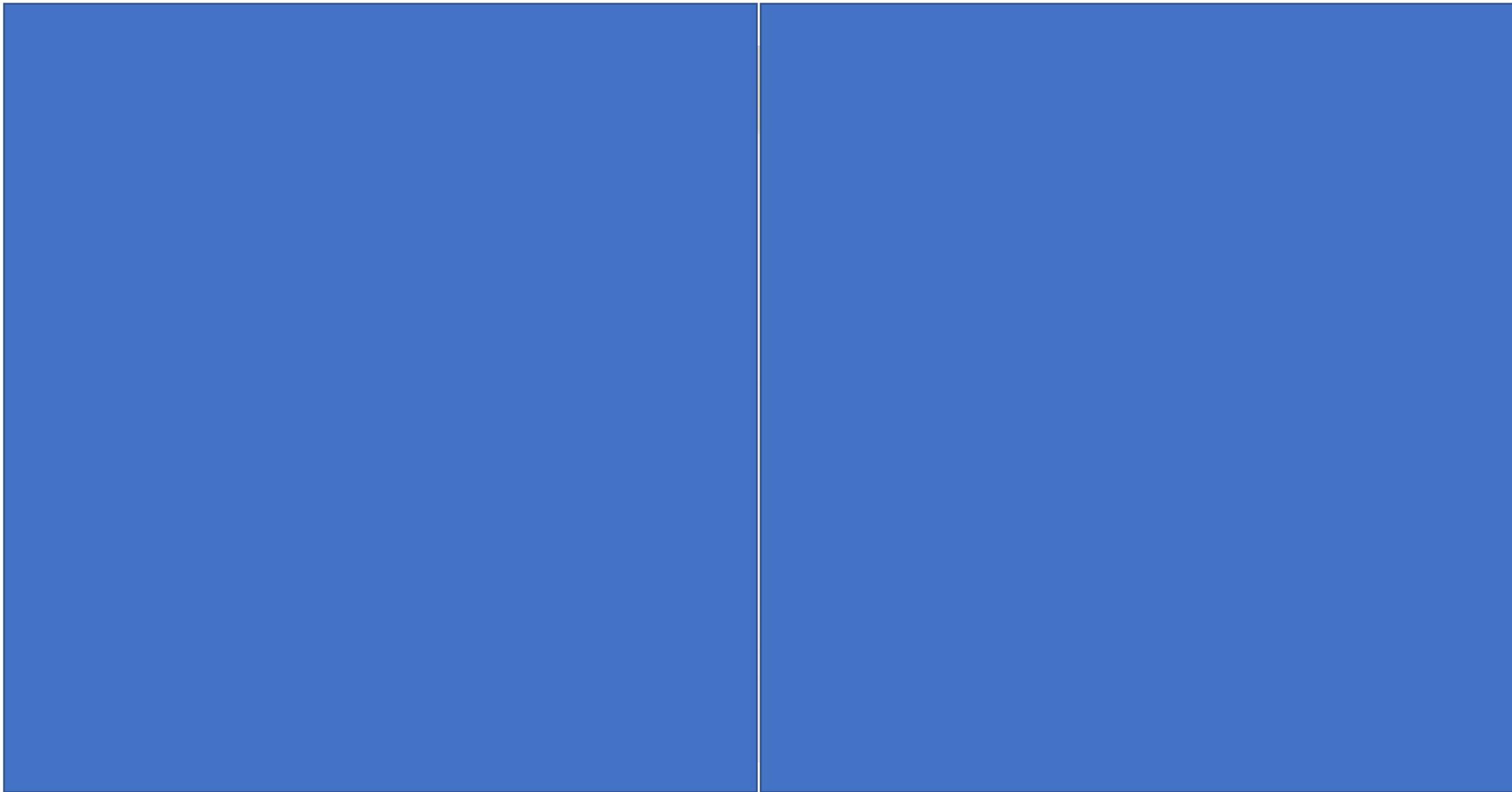
Co czujesz, jeśli...

- Nie spodziewałeś się jej
- Spodziewałeś się 2000 zł

Zawsze dwa punkty odniesienia!

„Co chciałbym wybrać?” vs „Co chciałbym odrzucić?”

Czy liczby się naprawdę różnią?



# Ramy decyzyjne i punkty odniesienia

- 78% tych samochodów nie wymaga naprawy w trakcie pierwszego roku eksploatacji!
- 22% tych samochodów nie wymaga naprawy w trakcie pierwszego roku eksploatacji...



# Konsekwencje decyzji

Jeśli decyzja miała złe konsekwencje pojawia się ***uczucie żalu***.

Gdy spodziewamy się, że żal będzie intensywny dłużej zastanawiamy się nad decyzją.

Unikamy strat bardziej niż staramy się o zyski.

Minimalista – wybiera pierwszą zadowalającą opcję

Maksymalista – wybiera aż do uzyskania pewności, że wybrał najlepiej

# Twórcze myślenie

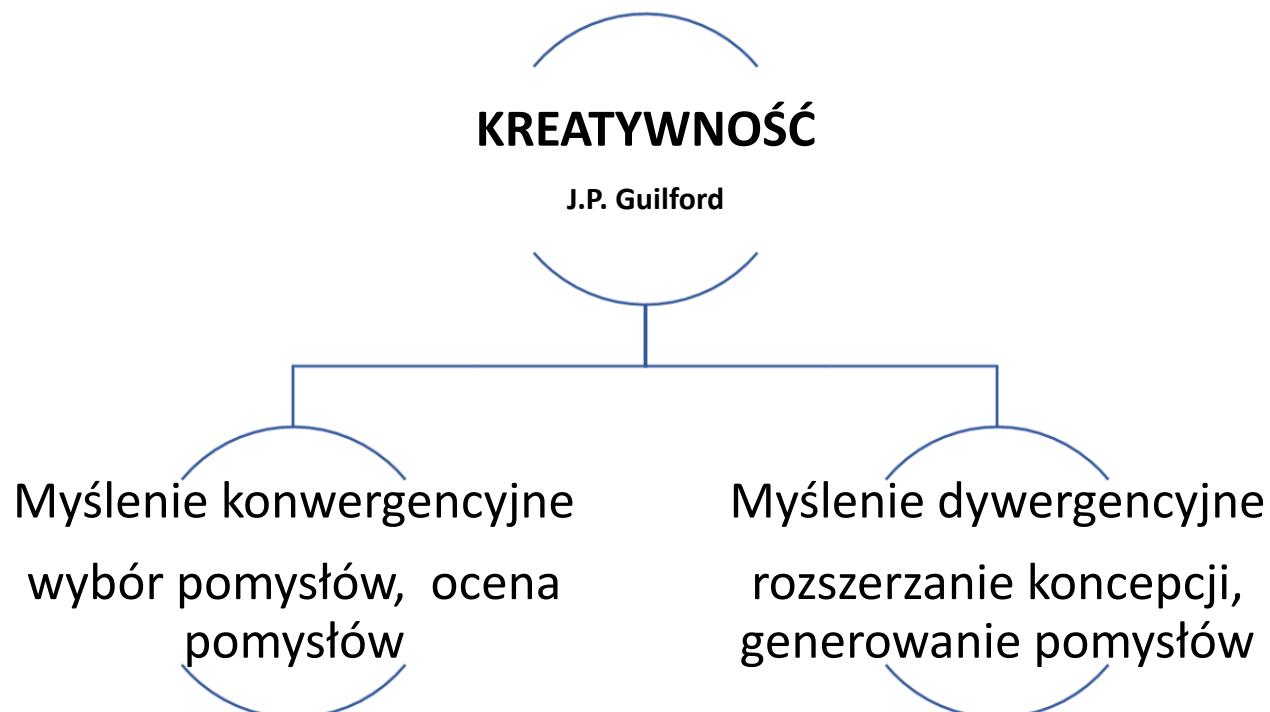
kreatywność

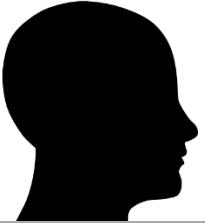
Zdolność do generowania oryginalnych, adekwatnych, potencjalnie użytecznych rozwiązań dla złożonych i źle zdefiniowanych problemów

(Sternberg and Lubart, 1996; Lubart, 2001)

Wytwarzanie czegoś nowego i przydatnego

(Stein, 1953; Martindale, 1999; Runco and Jaeger, 2012)

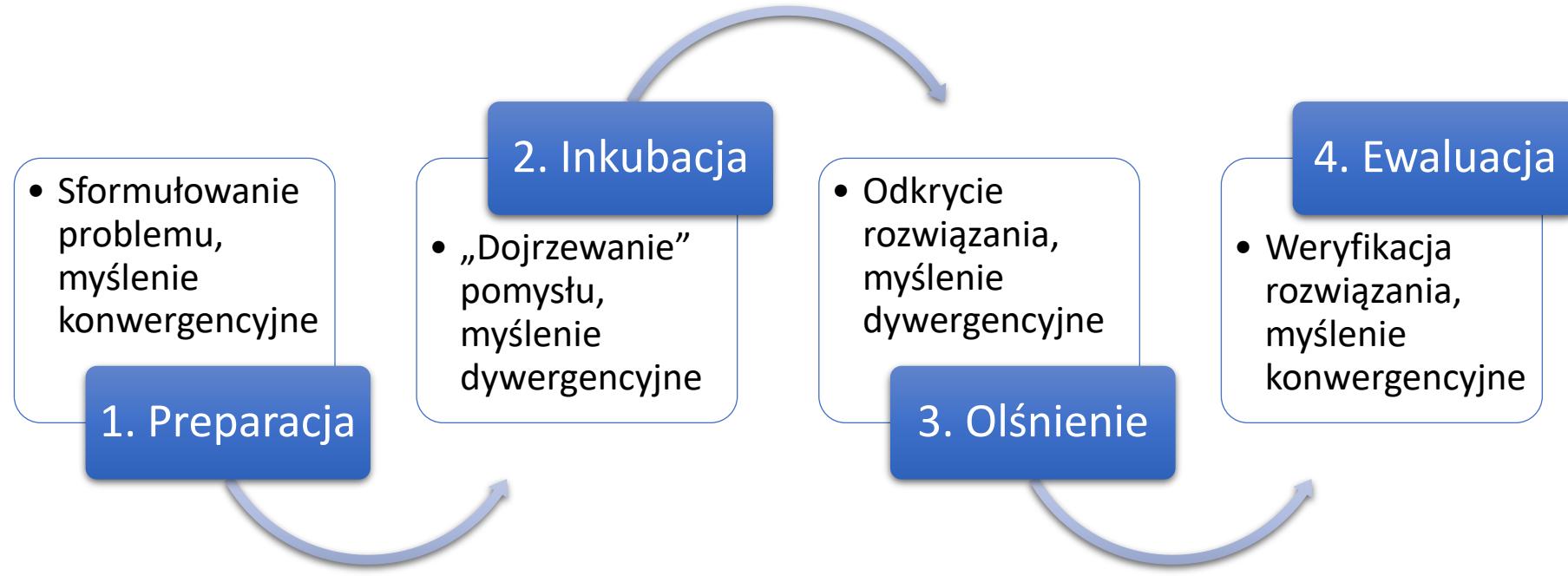


<b>Wewnątrz, w grupie</b>	<b>Myślenie dywergencyjne</b>	<b>Myślenie konwergencyjne</b>
	Przeglądanie, zbieranie, kojarzenie informacji	Analizowanie, rozumowanie logiczne
	Burza mózgów	Ocena informacji, podejmowanie decyzji

Jeżeli myśleć to... nieindywidualnie?

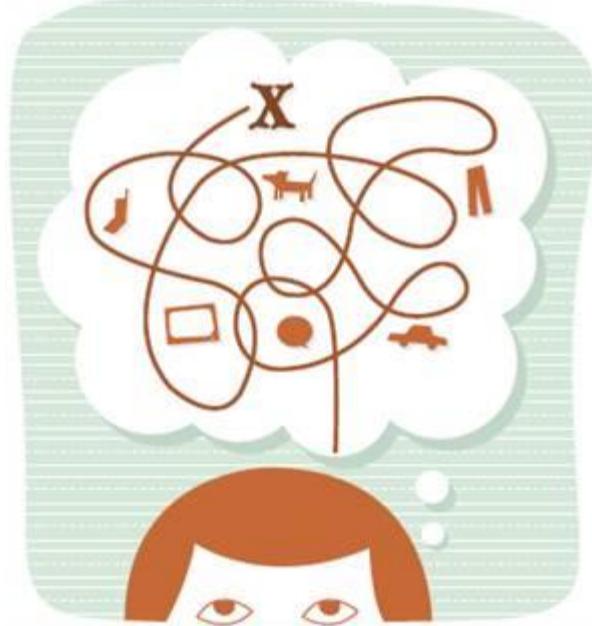
Podaj jak najwięcej nietypowych zastosowań:





Proces kreatywny  
(Wallas, 1926)

**1. Wspomaga proces inkubacji** (Sio i Ormerod, 2009) - skłonność do błędzenia myślami koreluje pozytywnie ze skutecznym rozwiązywaniem problemów „kreatywnych” (Singer i Antrobus, 1972)



**2. Pojawia się częściej podczas niezbyt angażujących aktywności** (Smalwood i Schooler, 2006; Baird i in., 2012)

Błędzenie myślami

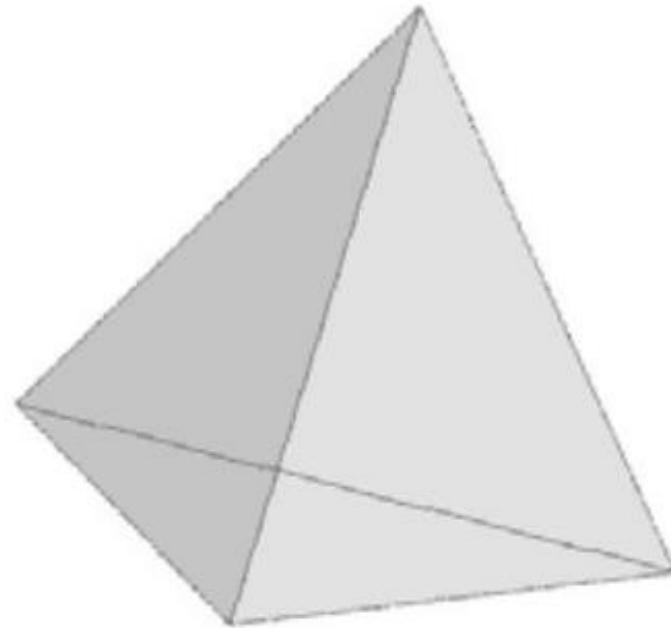


**Do dyspozycji mają  
Państwo 6 zapałek.**

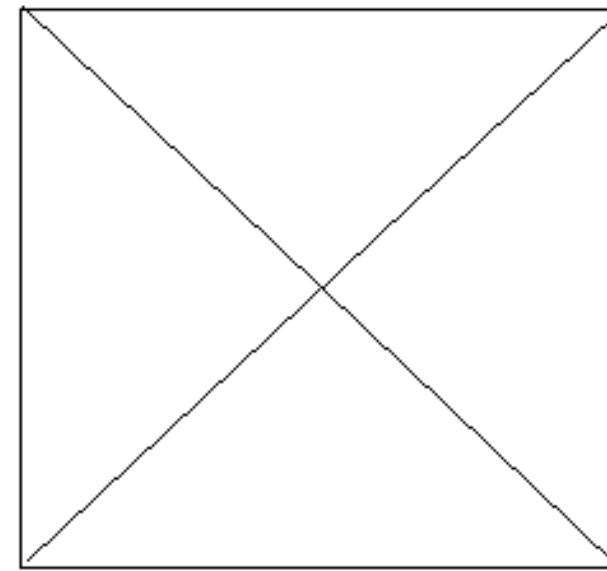
**Proszę skonstruować z  
nich 4 jednakowe trójkąty.**

# ROZWIAZANIA

Rozwiązanie 1



Rozwiązanie 2



# Procesy rozwoju poznawczego, społecznego, moralnego.

P.G. Zimbardo, R.J. Gerrig, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2012, s. 412 – 430; 438 – 453; 458 - 461.

# Psychologia rozwojowa

- Zajmuje się zmianami funkcjonowania fizycznego i psychologicznego od chwili poczęcia do śmierci

Stadium	Przedział wiekowy
Okres prenatalny	Od poczęcia do narodzin
Niemowlęctwo	Od narodzin do ok. 18 miesięcy
Wczesne dzieciństwo	Od ok. 18 miesięcy do ok. 6 lat
Późne dzieciństwo	Od ok. 6 do ok. 11 lat
Okres dorastania	Od ok. 11 do ok. 20 lat
Wczesna dorosłość	Od ok. 20 do ok. 40 lat
Średnia dorosłość	Od ok. 40 do ok. 65 lat
Późna dorosłość	Powyżej 65 lat

# Typy badań

- Badania podłużne
  - te same jednostki są wielokrotnie obserwowane/badane przez określony czas (często wiele lat)
- Badania przekrojowe/poprzeczne
  - jednocześnie badane są jednostki w różnym wieku
  - wada: odmienne warunki społeczne/polityczne rozwoju
- Normatywne
  - charakterystyki typowe dla danego wieku czy stadium rozwojowego (normy – standardowe wzorce rozwoju czy osiągnięć)
- Wiek rozwojowy
  - wiek chronologiczny, w którym większość jednostek wykazuje określony poziom rozwoju fizycznego czy umysłowego

# Rozwój poznawczy

rozwój procesów związanych  
z wiedzą, w tym wyobraźni,  
spostrzegania, rozumowania i  
rozwiązywania problemów.

# Jean Piaget

- Schematy – struktury umysłowe umożliwiające jednostce interpretowanie otaczającego ją świata
- Dziecko ćwiczy, a schematy...
  - Łączą się
  - Integrują
  - Różnicują
  - Są coraz bardziej złożone
- Asymilacja → modyfikowanie napływających informacji tak, by pasowały do istniejących struktur poznawczych
- Akomodacja → przekształcanie struktur poznawczych tak, by lepiej wykorzystać nowe informacje



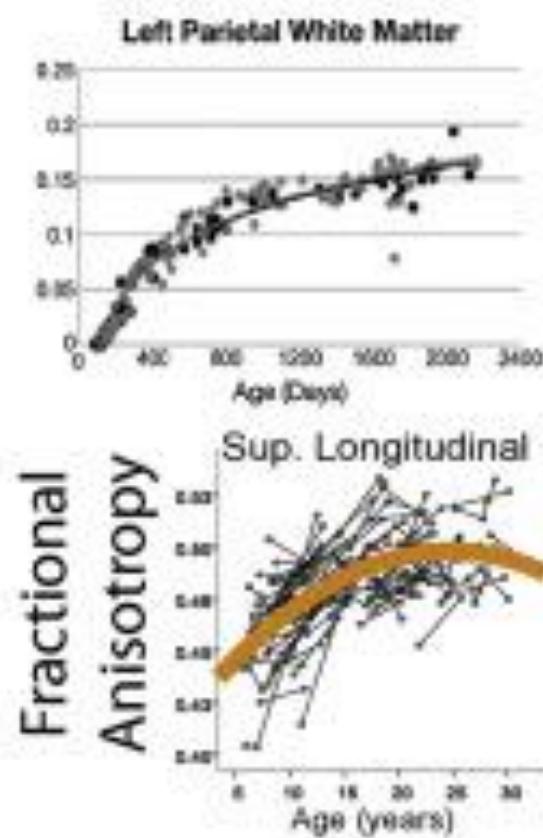
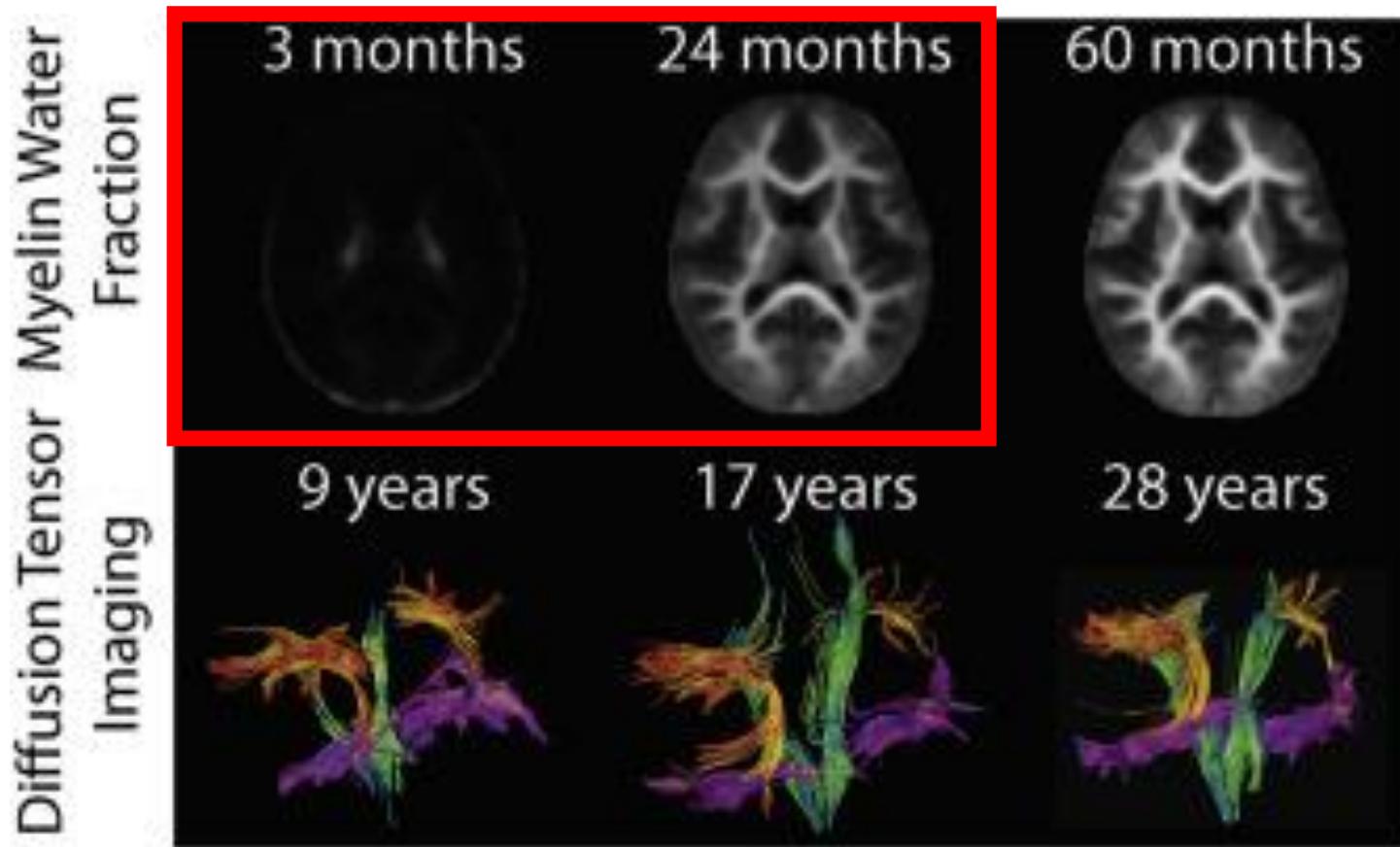
# Stadia rozwoju poznawczego

Stadium/wiek w latach	Cechy / osiągnięcia
Sensomotoryczne / 0 - 2	Dziecko jest „wyposażone” w proste sekwencje ruchowe, rozwija je / stałość przedmiotu; początki myślenia symbolicznego
Przedoperacyjne / 2 - 7	Egocentryzm i centracja / coraz sprawniejsze myślenie symboliczne
Operacji konkretnych / 7 - 11	Dziecko rozumie niezmienność fizycznych cech przedmiotów / potrafi rozumować w oparciu o konkretne obiekty
Operacji formalnych / 11 →	Pojawia się rozumowanie abstrakcyjne i hipotetyczne

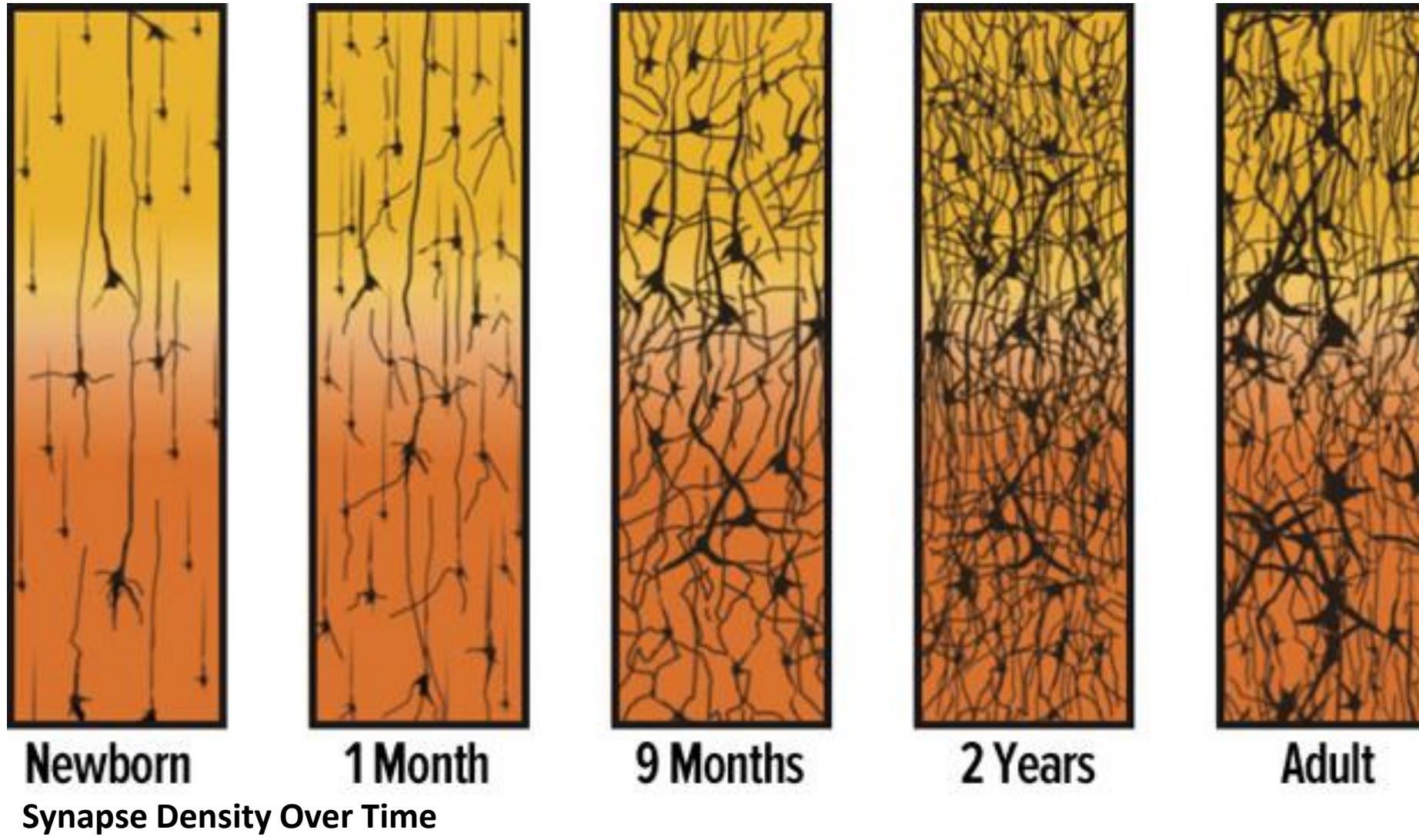
# Stadium sensomotoryczne (0 - 2)



# Rozwój białej materii



# Stadium sensomotoryczne (0 - 2)



# Stadium sensomotoryczne (0 – 2 r.ż.)

- Stałość obiektu – brak;
- ok. 3 mc. Dzieci spoglądają w miejsce obiektu, który zniknął; zaczynają szukać straconych z oczu rzeczy dopiero między 8 a 12 mc życia; w wieku 2 lat wiedzą, że obiekt gdzieś wciąż istnieje
- stałość obiektu osiągnięta

# Stadium przedoperacyjne (2 – 7 r.ż.)

- Egocentryzm
  - nieumiejętność przyjęcia perspektywy drugiej osoby
- Centracja
  - Skupianie uwagi na jednym, najbardziej wyrazistym aspekcie danej sytuacji

# Stadium operacji konkretnych (7 – 11 r. ż.)

- Opanowanie pojęcia **niezmienności** – to tyle samo lemoniady! Tyle samo plasteliny! Taka sama liczba elementów!
- Nabycie operacji umysłowej *odwracalność*

	Faza 1	Faza 2	Faza 3
Niezmienność liczb	 Czy liczba elementów w rzędach jest taka sama, czy różna?	 A teraz popatrz, co robię (rozsuwanie)	 Czy liczba elementów w rzędach jest taka sama, czy różna?
Niezmienność masy ciał stałych	 Czy ilość plasteliny w wałkach jest taka sama, czy różna?	 A teraz popatrz, co robię (rozciąganie)	 Czy ilość plasteliny w wałkach jest taka sama, czy różna?
Niezmienność ilości płynów	 Czy ilość wody w pojemnikach jest taka sama, czy różna?	 A teraz popatrz, co robię (przelewanie)	 Czy ilość wody w pojemnikach jest taka sama, czy różna?

Dziecko nie rozwiąże formy:

- P1: B > A
- P2: A > C
- WK: B > C

Ale jeśli ujmujemy to **konkretnie**...



**A**

**B**

**C**

**D**

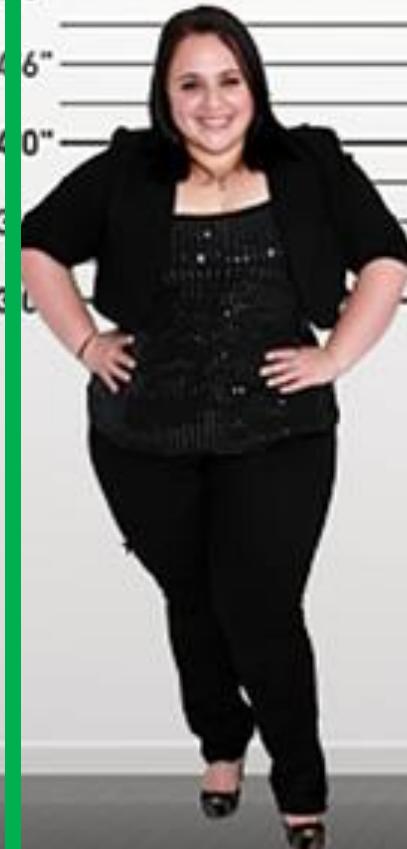
7'0"  
6'9"  
6'6"  
6'0"  
5'6"  
5'0"  
4'6"  
4'0"  
3'6"  
3'0"



7'0"  
6'9"  
6'6"  
6'0"  
5'6"  
5'0"  
4'6"  
4'0"  
3'6"  
3'0"



7'0"  
6'9"  
6'6"  
6'0"  
5'6"  
5'0"  
4'6"  
4'0"  
3'6"  
3'0"



7'0"  
6'9"  
6'6"  
6'0"  
5'6"  
5'0"  
4'6"  
4'0"  
3'6"  
3'0"



A

B

C

D



**A**



**B**



**C**



**D**



A



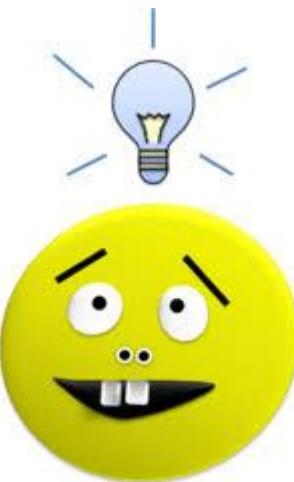
B



C



D



# Stadium operacji formalnych ( $11 \rightarrow \dots$ r.ż.)

- Logika dedukcyjna
  - Jeśli A, to B.
  - Nie B
  - Więc nie A!
- Rozmyślanie o sprawiedliwości, prawdzie, etc.
- Poszukiwanie rozwiązań w sposób systematyczny
- ALE: czy to stadium się pojawi zależy od kultury!
  - Lew Wygotski → dzieci przyswajają wiedzę ze swojego otoczenia społecznego /internalizacja/

# Rozwój poznawczy w dorosłości

- Wraz z wiekiem pogarsza się inteligencja płynna (szybkość procesów umysłowych, potencjał intelektualny) i pamięć roboczą
- Osoby aktywne fizycznie, społecznie i intelektualnie mają się lepiej
- Osoby z wyższym poziomem wykształcenia lepiej kompensują obniżanie się sprawności mózgu

# Mądrość

- Kompetencje w sferze fundamentalnych problemów i zagadnień życia
- Bogata wiedza życiowa: ogólna i szczegółowa wiedza o życiu i jego zmienności
- Bogata wiedza proceduralna: strategie oceniania i doradzania w sprawach życiowych
- Kontekstualizm biegu życia: wiedza o kontekstach życia i ich czasowych zależnościach
- Niepewność – wiedza o względnej nieokreśloności życia i jego nieprzewidywalności

# Rozwój społeczny

Zmiany zachodzące wraz z czasem w interakcjach społecznych i oczekiwaniach człowieka

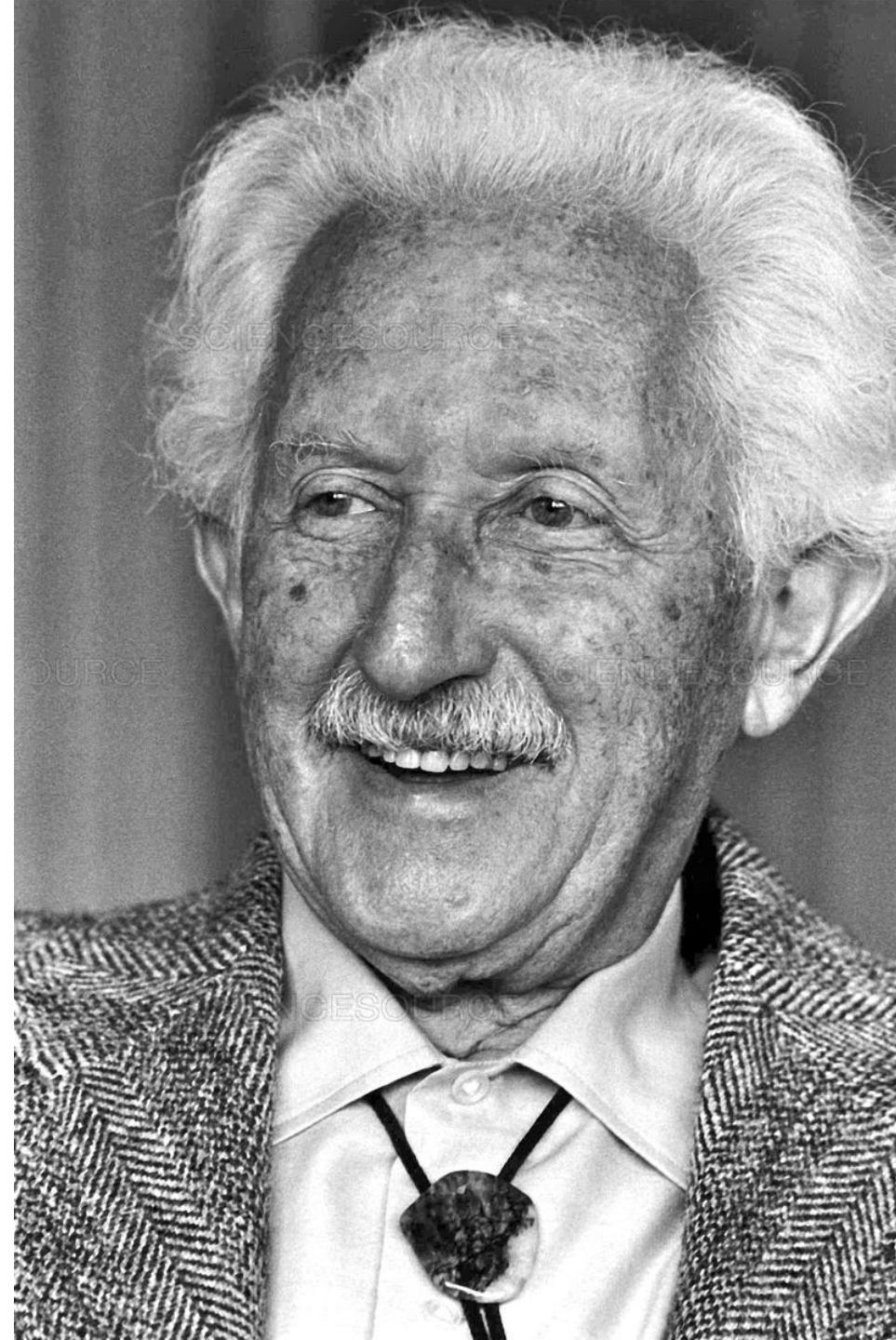
# Socjalizacja

Trwający całe życie proces kształtowania wzorców zachowań, wartości, standardów, umiejętności, postaw i motywów jednostki uznawanych w społeczności za pożądane.

Wpływ kultury i konkretnego  
środowiska społecznego

# Erik Erikson (1902-1994)

- Każdy człowiek musi przejść z sukcesem przez stadia rozwoju psychospołecznego
- W każdym występuje określony konflikt/kryzys
- Osiem stadiów
- Żaden konflikt nigdy nie znika całkowicie, ale musi zostać rozwiązyany tak, by możliwe było radzenie sobie z kolejnymi kryzysami



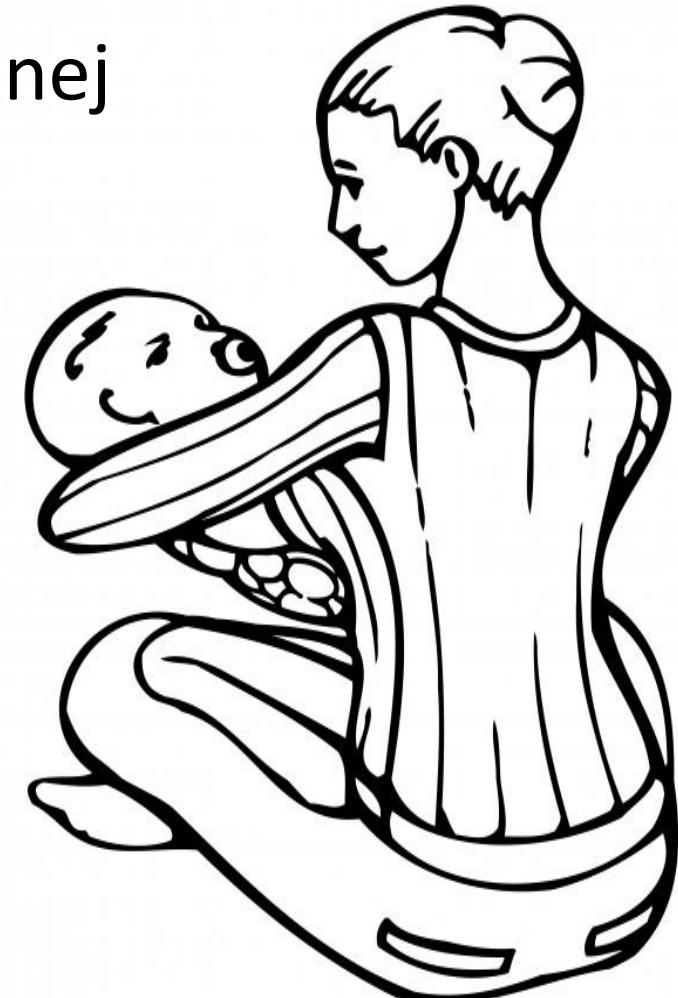
# 1. Ufność versus nieufność (0 -1,5 roku)

Ufność to naturalna postawa względem rodzica (dostarcza pożywienia, ciepła, komfortu fizycznej bliskości)



- Jeśli potrzeby dziecka nie są zaspokojone
- Jeśli jest niekonsekwentnie traktowane
- Brakuje obecności

Pojawia się brak poczucia bezpieczeństwa i lęk → nieufność



# Harry Harlow i potęga dotyku (1958)



- Eksperyment

# Przywiązanie

- John Bowlby

schemat relacji społecznych → struktura doświadczenia interakcji z opiekunami dostarczająca wzorca tworzącego oczekiwania względem przyszłych relacji społecznych

- Mary Ainsworth

## Test Obcej Sytuacji

- Bezpieczne przywiązanie (ok. 70%)
- Lękowo – unikowe przywiązanie (ok. 20%)
- Lękowo – ambiwalentne/oporne przywiązanie (10%)
- Styl zdezorganizowany
- Różnice kulturowe dotyczą głównie przyiązania lękowego

# Temperament (Jerome Kagan)

- **Biologicznie uwarunkowany poziom reakcji emocjonalnych i behawioralnych na bodźce środowiskowe**
- Niektóre dzieci są nieśmiałe i zahamowane, podchodzą z emocjonalną rezerwą
- Dzieci odważne, niezahamowane są towarzyskie, spontanicznie reagują emocjonalnie, rzadko boją się nowych sytuacji
- Badania podłużne: wpływ wczesnego temperamentu generalnie się utrzymywał; dzieci bardzo nieśmiałe mogły stać się mniej nieśmiałe, ale nigdy nie stawały się odważne

## 2. Autonomia *versus* zwątpienie w siebie (1,5 – 3 lata)

Dziecko **chodzi i mówi**, zaczyna eksplorować, manipulować obiekktami i ludźmi ☺

Powinno się rozwinąć:

- Poczucie autonomii
- Niezależności
- Kompetencji
- Własnej wartości

Szkodliwe:

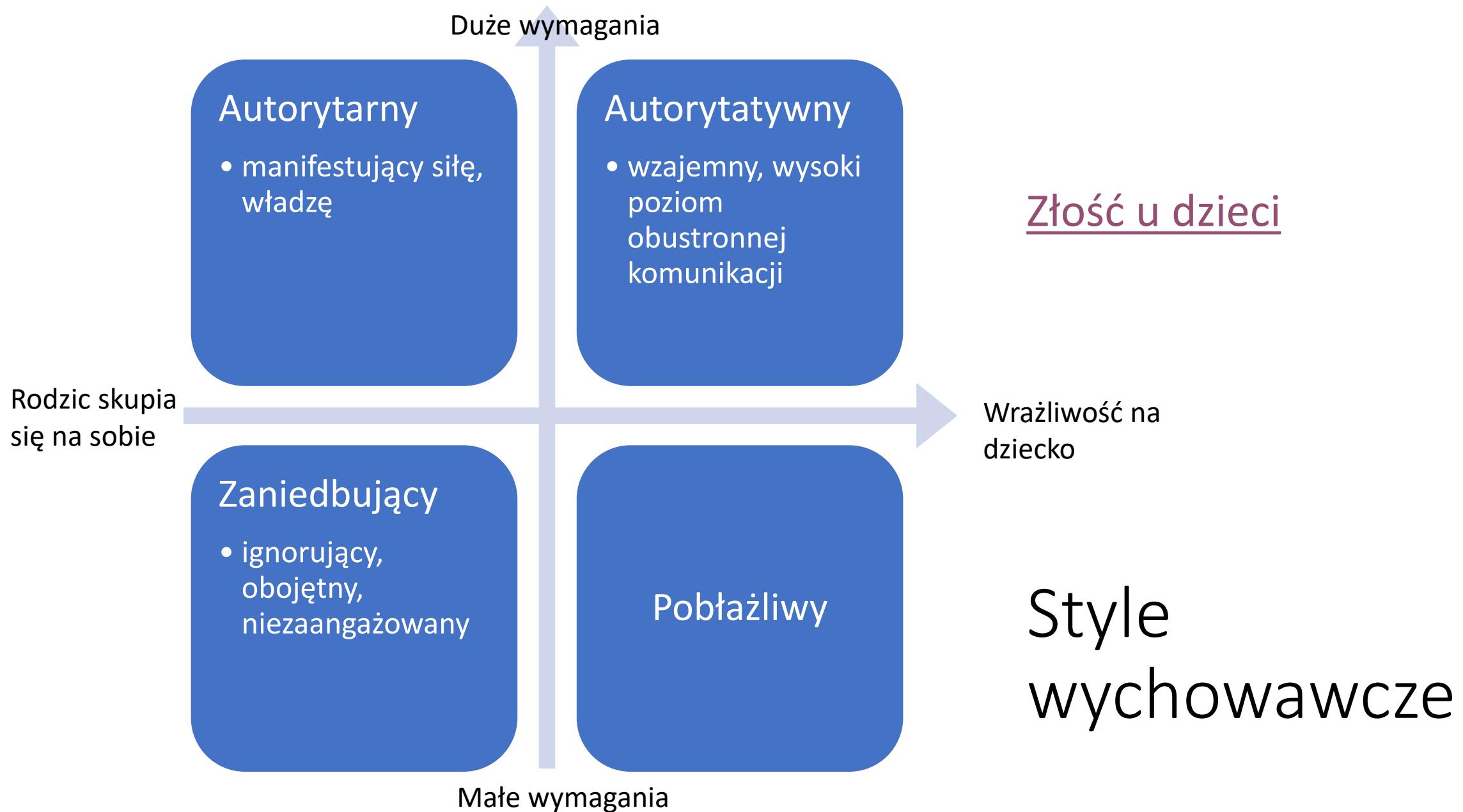
nadmierna krytyka

oczekiwania przekraczające możliwości

nadmierne restrykcje



# Stawianie wymagań



## Wrażliwość na potrzeby dziecka

### 3. Inicjatywa *versus* poczucie winy (3 - 6 lat)

- Jeśli wcześniej została wykształcona ufność wobec otoczenia i siebie, dziecko zaczyna **inicjować działania**
  - Otoczenie może wzmacnić poczucie wolności i pewności siebie
  - Lub doprowadzić do rozwinięcia się poczucia winy i przekonania o tym, że zawadzamy innym



## 4. Kompetencje *versus* poczucie niższości (6 lat – adolescencja)

W szkole podstawowej dziecko od przypadkowej eksploracji przechodzi do systematycznego rozwijania kompetencji

- Intelektualnych
- Motorycznych
- Społecznych
- Sukcesy/porażki
- Widzowie/aktorzy



## 5. Tożsamość versus pomieszanie ról (adolescencja)

W okresie dorastania odkrywamy własną tożsamość

Trudności:

- Odgrywanie różnych ról
- Zmienna publiczność

Powstanie spójne *Ja* lub obraz siebie pozbawiony stabilnego trzonu



# Dorastanie i relacje z rówieśnikami

- Zyskiwanie niezależności
- Zmiana znaczenia członków rodziny i kolegów
- Przyjaźnie, kliki (6 – 12 osób), tłumy (np. kibice jednej drużyny)
- Pozwala to na uczenie się jak funkcjonować w wymagających, społecznych okolicznościach
- Wyzwala tendencję do podejmowania większego ryzyka

## 6. Intymność versus izolacja (wczesna dorosłość)

- Pełne zaangażowanie emocjonalne, moralne i seksualne w budowanie więzi z innymi ludźmi

Kompromisy:

- Osobiste preferencje
  - Akceptacja obowiązków
  - Częściowa rezygnacja z prywatności i niezależności
- 
- Lub nieumiejętność tworzenia głębokich więzi



# Intymność

- Przebiega w postaci przyjaźni lub miłości
- Bardzo trudny moment dla par → pojawienie się dziecka, popycha w stronę tradycyjnych ról społecznych
- Rodzice najbardziej cieszą się z dzieci, gdy te już z nimi nie mieszkają (Levenson i in., 1993)
- Społeczna intymność jest warunkiem wstępny poczucia psychologicznego dobrostanu na wszelkich etapach dorosłości
- Liczy się jakość, nie ilość relacji społecznych!

## 7. Generacyjność vs zaabsorbowanie sobą (średnia dorosłość)

- Przeniesienie uwagi z siebie i partnera na zobowiązania wobec rodziny, pracy, społeczeństwa, przyszłych pokoleń.
- Jeśli wcześniejsze zadania rozwojowe nie zostały zakończone sukcesem skupiamy się dalej na własnych przyjemnościach, chcemy wolności za cenę bezpieczeństwa, itd.



shutterstock.com • 753950530

# Generacyjność

- Tak stabilne podstawy w różnych obszarach życia, że można swoje zasoby skierować dalej
- Badania osób w średniej dorosłości: przystosowanie zależy od bycia „zorientowanym na innych” → troskliwości, współczucia, dobrych relacji
- Poziom satysfakcji z życia praktycznie nie zmienia się od wcześniejszego etapu dorosłości, zmieniają się priorytety

## 8. Integralność ego *versus* rozpacz (późna dorosłość)



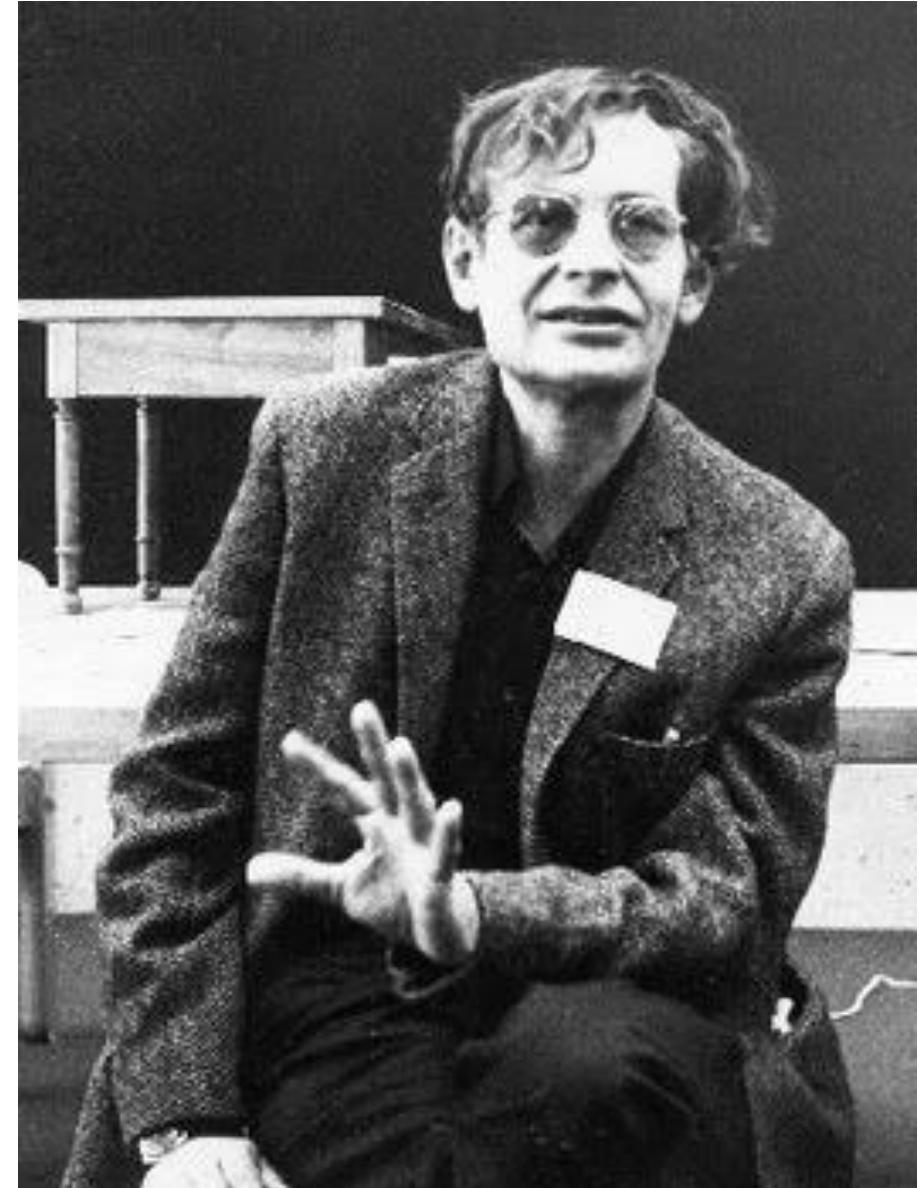
- Poprzednie kryzysy rozwiążane pozytywnie →
- poczucie spełnienia, spojrzenie wstecz bez żalu
- Inaczej poczucie bezsensu, żalu, deprecjonowania siebie

# Rozwój moralny

- Moralność – system przekonań, wartości i leżących u ich podstaw sądów na temat dobra i zła ludzkich działań;
- Skąd? Zgodnie z podejściem ewolucjonistycznym bierze się z konieczności współpracy; mój interes *versus* interes wspólnoty
- System przekonań i wartości zapewniających dotrzymywanie przez jednostki swoich zobowiązań wobec innych członków społeczności i zachowywanie się w sposób nienaruszający praw i interesów innych

# Lawrence Kohlberg

- Badał rozumowanie moralne
- Na jego poglądy wpłynęły poglądy Piageta
- Stadium przedoperacyjne i ocena konsekwencji – jesteś bardziej niegrzeczny, jeśli stłuczysz 10 kubek, a nie jeden
- Im dziecko starsze, tym ważniejsze dla oceny moralnej stają się intencje aktora



# Zasady modelu Kohlebryga

- (1) jednostka może być w danym czasie tylko w jednym stadium
- (2) wszyscy przechodzą przez stadia w tej samej kolejności
- (3) każde kolejne stadium jest bardziej obszerne i złożone
- (4) we wszystkich kulturach występują te same stadia

Poziomy i stadia	Powody zachowań moralnych
I. Moralność prekonwencjonalna (wiek przedszkolny i młodszy wiek szkolny)	
Stadium 1. Orientacja na przyjemność i unikanie kary.	Uniknąć kary lub nie dać się przyłapać.
Stadium 2. Orientacja na koszty i korzyści; wzajemność – oko za oko	Uzyskać nagrodę.

## Poziomy i stadia

II. Moralność konwencjonalna

Stadium 3. Orientacja „dobrego dziecka” (do 13 r.ż.)

Stadium 4. Orientacja na prawo i rozsądek (ok. 16 r.ż.)

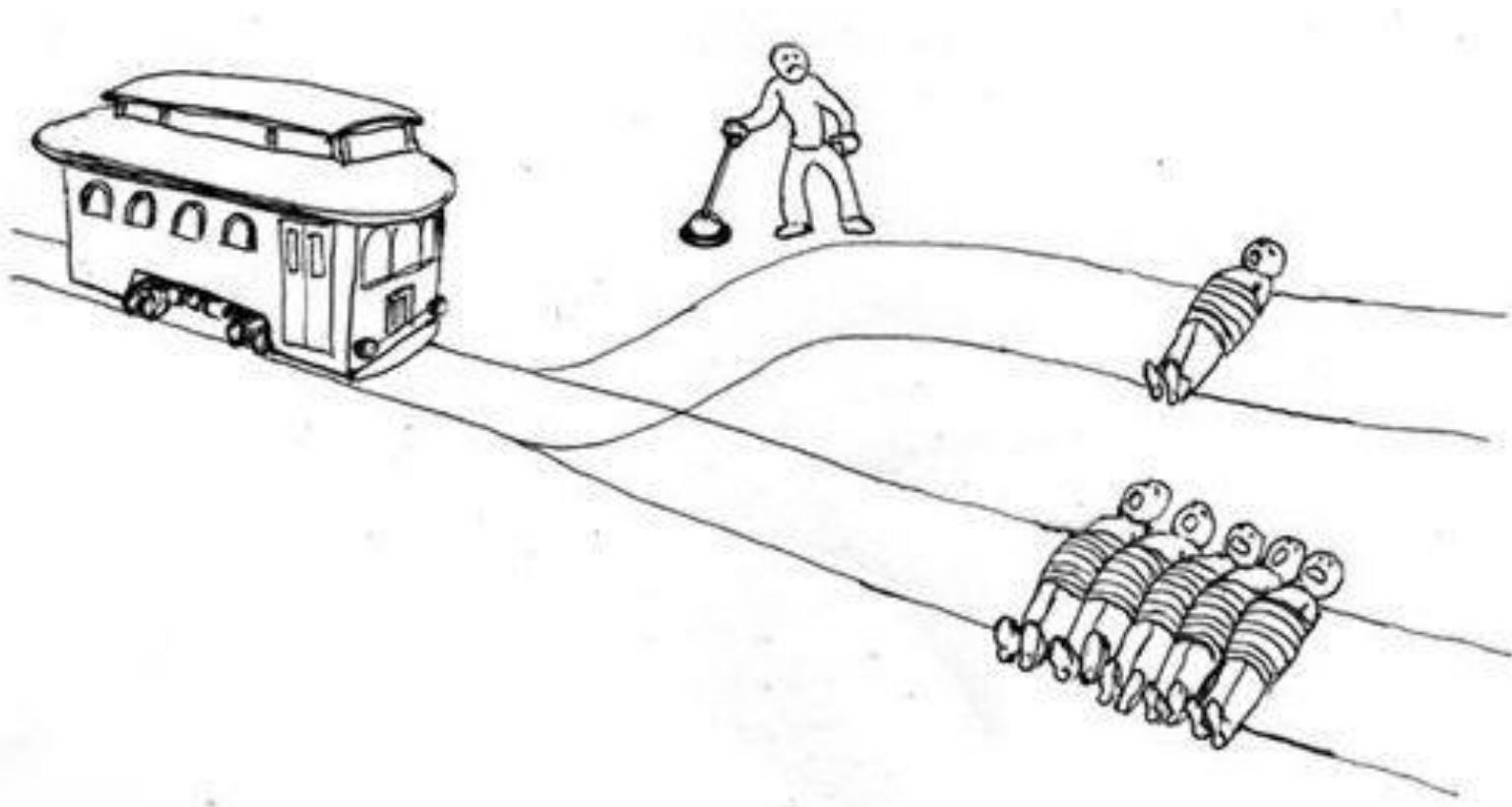
## Powody zachowań moralnych

Uzyskać akceptację i uniknąć niezadowolenia, ważne intencje jednostki

Przestrzegać zasad i uniknąć krytyki ze strony autorytetów, ważne standardy zewnętrzne

Poziomy i stadia	Powody zachowań moralnych
III. Moralność oparta na zasadach, poziom postkonwencjonalny (pow. 16 r. ż.)	
Stadium 5. Orientacja na „umowę społeczną”	Przyczynić się do dobra społecznego.
Stadium 6. Orientacja na zasady etyczne	Osiągnąć sprawiedliwość i uniknąć samopotępienia.
Stadium 7. Orientacja kosmiczna	Być wiernym uniwersalnym zasadom i czuć się częścią porządku kosmicznego, który wykracza poza normy społeczne.

# Dylemat zwrotnicy



Wagonik kolejki wyrwał się spod kontroli i pędzi w dół po torach. Na jego drodze znajduje się pięciu ludzi przywiązanego do torów przez szalonego filozofa. Ale możesz przestawić zwrotnicę i w ten sposób skierować wagonik na drugi tor, do którego przyłączany jest jeden człowiek. Co powinieneś zrobić?

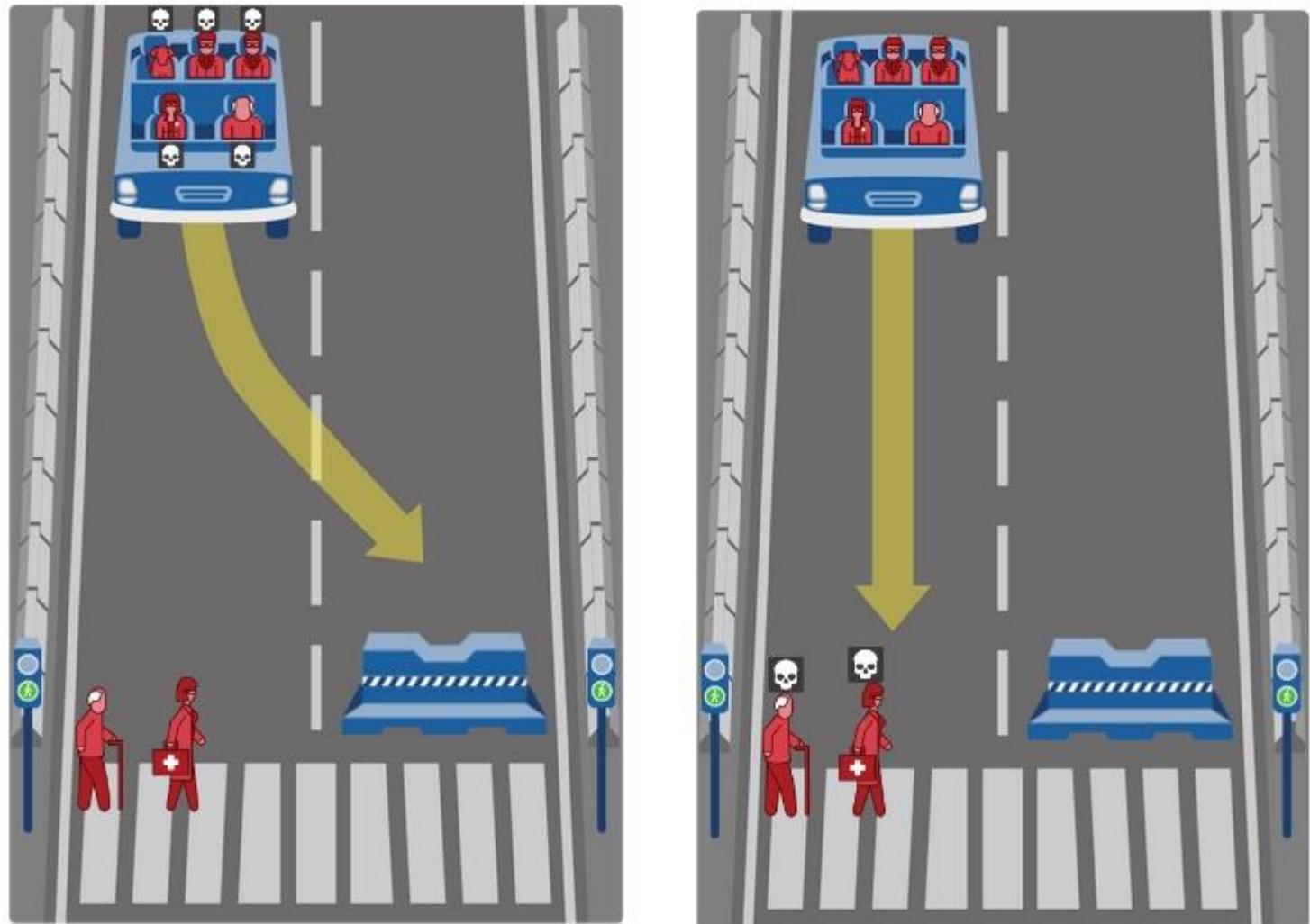
[Co zrobi 2latek? :\)](#)

[Co zrobi 2letnia siostra?](#)

# Moral machine

- [Opis projektu](#)
- Ważne:
  - Liczba osób
  - Przestrzeganie reguł
  - Płeć
  - Wiek
  - Styl życia
  - Status społeczny
  - Bycie człowiekiem

What should the self-driving car do?



# EMOCJE I MOTYWACJA

---

P.G. ZIMBARDO, R.J. GERRIG, PSYCHOLOGIA I ŻYCIE, WYDAWNICTWO NAUKOWE  
PWN, WARSZAWA, 2012, S. 466 – 475; 496 – 504; 508 - 522.

# EMOCJE

---

Złożony zespół zmian, obejmujący

**pobudzenie fizjologiczne,**

**odczucia (z ciała i doświadczanie emocji),**

**procesy poznawcze i**

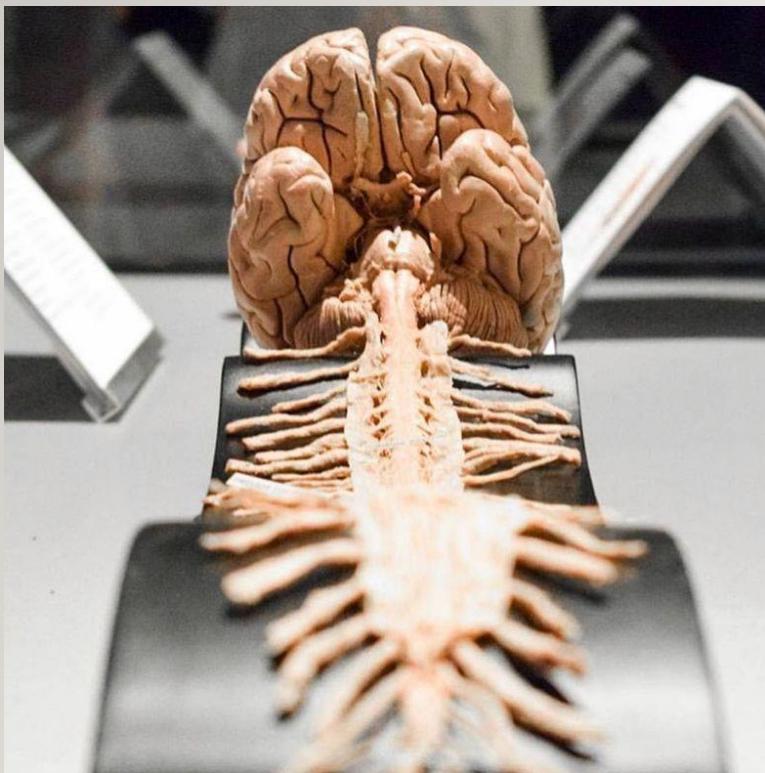
**reakcje behawioralne,**

pojawiające się w odpowiedzi na sytuację postrzeganą przez jednostkę jako dla niej ważną.

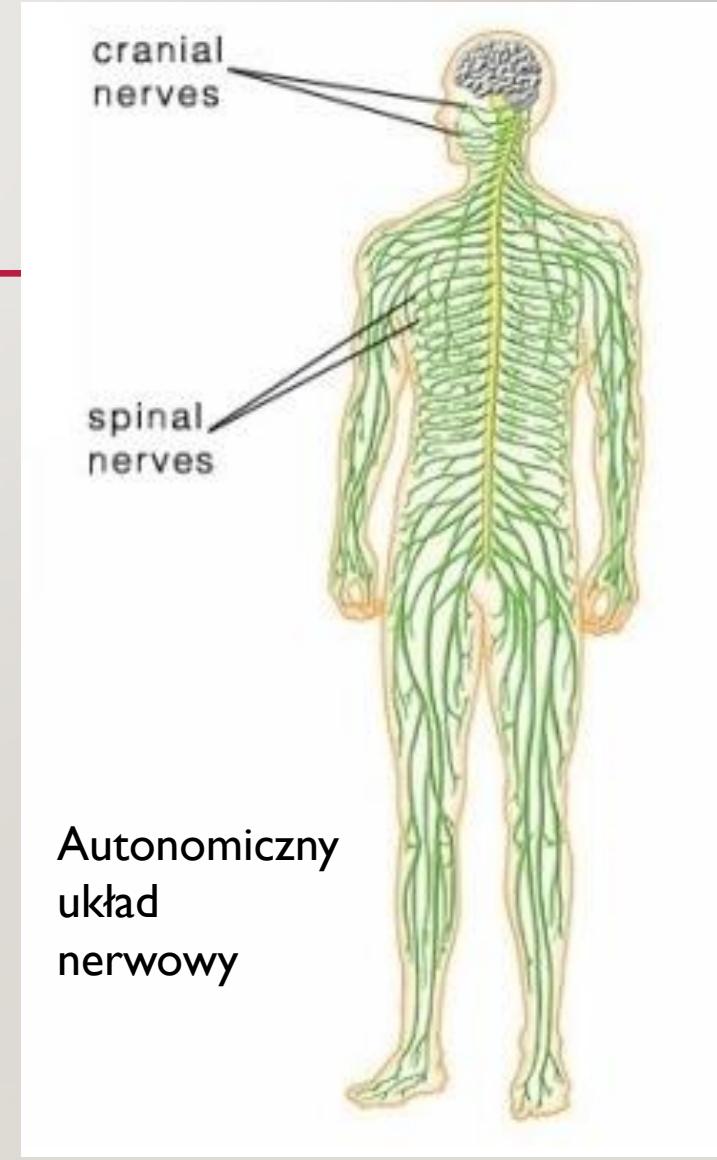
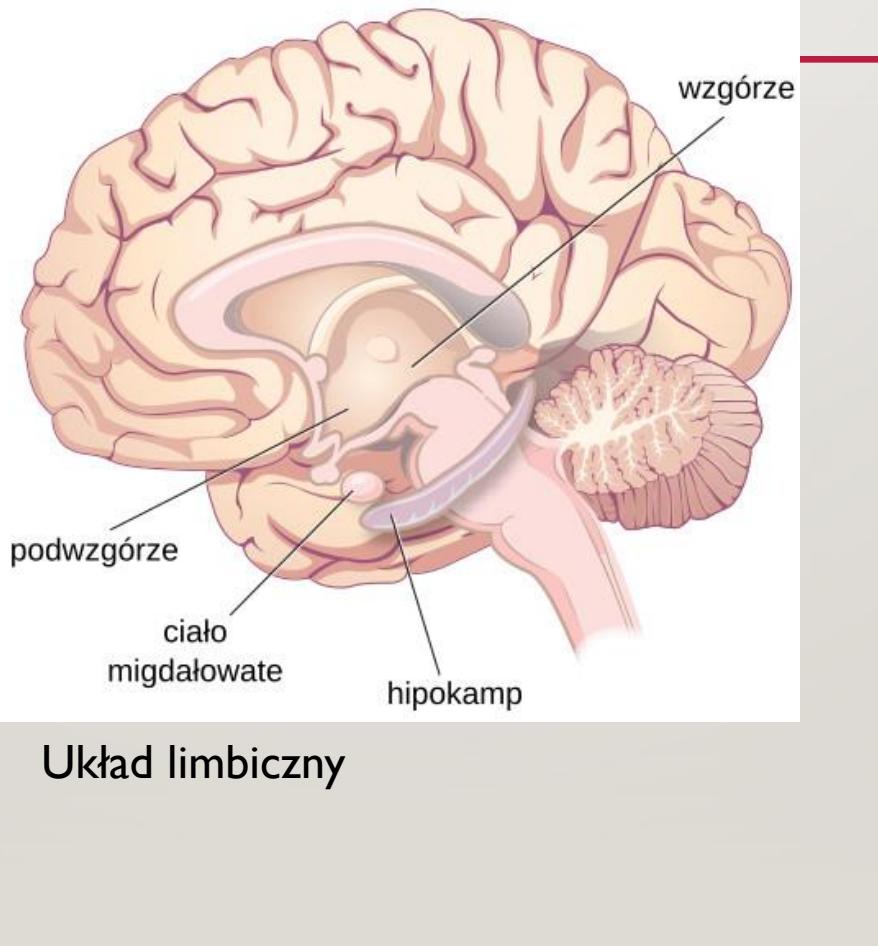
Trwają stosunkowo krótko i są intensywne.

**Nastroje** trwają dłużej (nawet kilka dni) i są mniej intensywne.

# FIZJOLOGIA EMOCJI



Centralny układ nerwowy



# EMOCJA TO INFORMACJA

---

Emocje są potrzebne, nawet te nieprzyjemne. Samo odczuwanie emocji nie jest niczym złym, kontrolować należy zachowania związane z emocjami.

# EKMAN:TEORIA NEUROKULTUROWA

---

Teoria obejmuje dwa czynniki:

- Czynnik uniwersalny/biologiczny (emocje podstawowe + program motoryczny)
  - Czynnik specyficzny kulturowo (**reguły okazywania emocji**)
- 
- [Ekman o uniwersalnych emocjach](#)
  - [Culture and display of emotion](#)

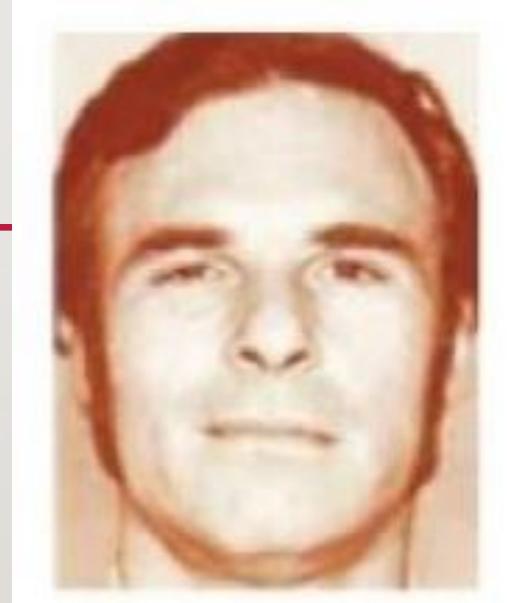


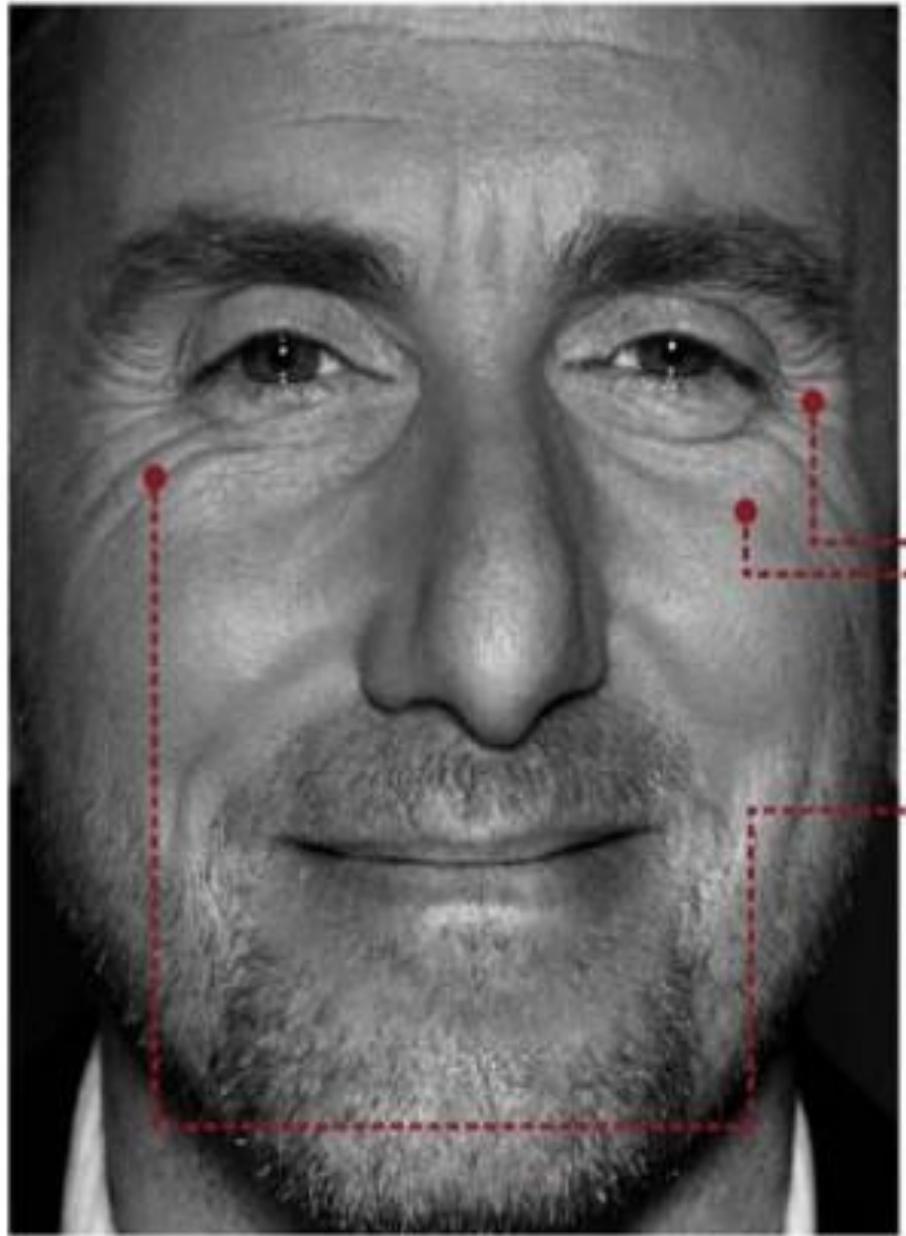
# ZACHÓD VS WSCHÓD

	<b>USA</b>	<b>Japonia</b>
Jaźń	„Ja”	„My”
Gniew	samopotwierdzenie	niestosowny
Emocje zw. ze współzależnością	należy z tego wyrosnąć	Amae – emocja współzależności, symbioza, akceptacja
Ekspresja emocji	wyrażać! (z wyjątkiem strachu)	kultywowana, kontrolowana
Jednostka ma:	prawa	obowiązki
Szczerość, czyli:	w zgodzie z sobą (z emocjami)	wykonywać obowiązek bez wewnętrznych konfliktów



# UNIWERSALNY SYGNAŁ





# SZCZĘŚCIE

Prawdziwy uśmiech zawiera:

- ① **zmarszczki koło oczu**
- ② **podniesione policzki**
- ③ **ruchmięśni wokół oczu**

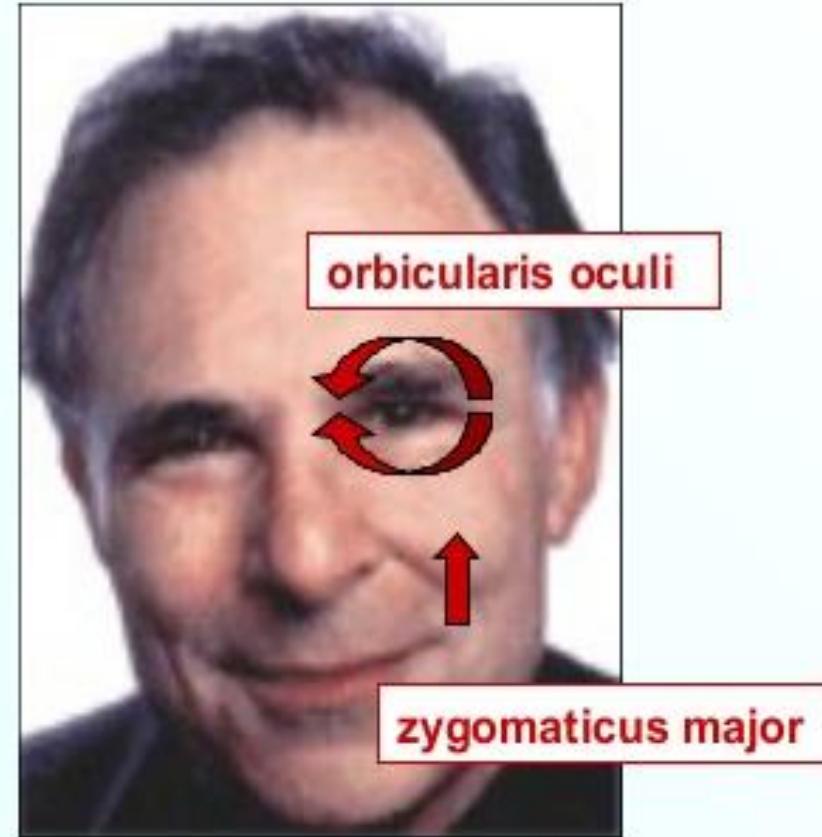
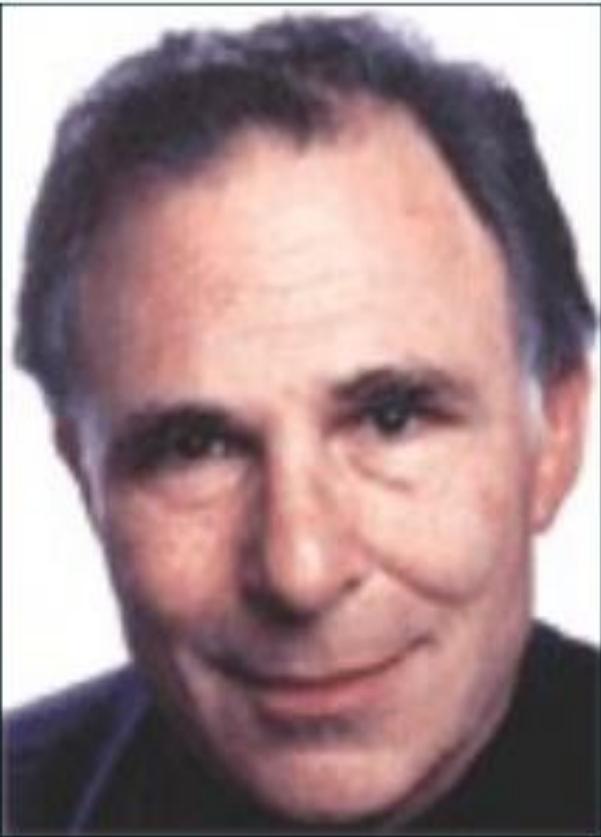


1. Happiness

**Ciało:** uśmiech,  
rozluźnienie  
mięśni, energia

# Emocje podstawowe

## Kontrola wyrazu mimicznego

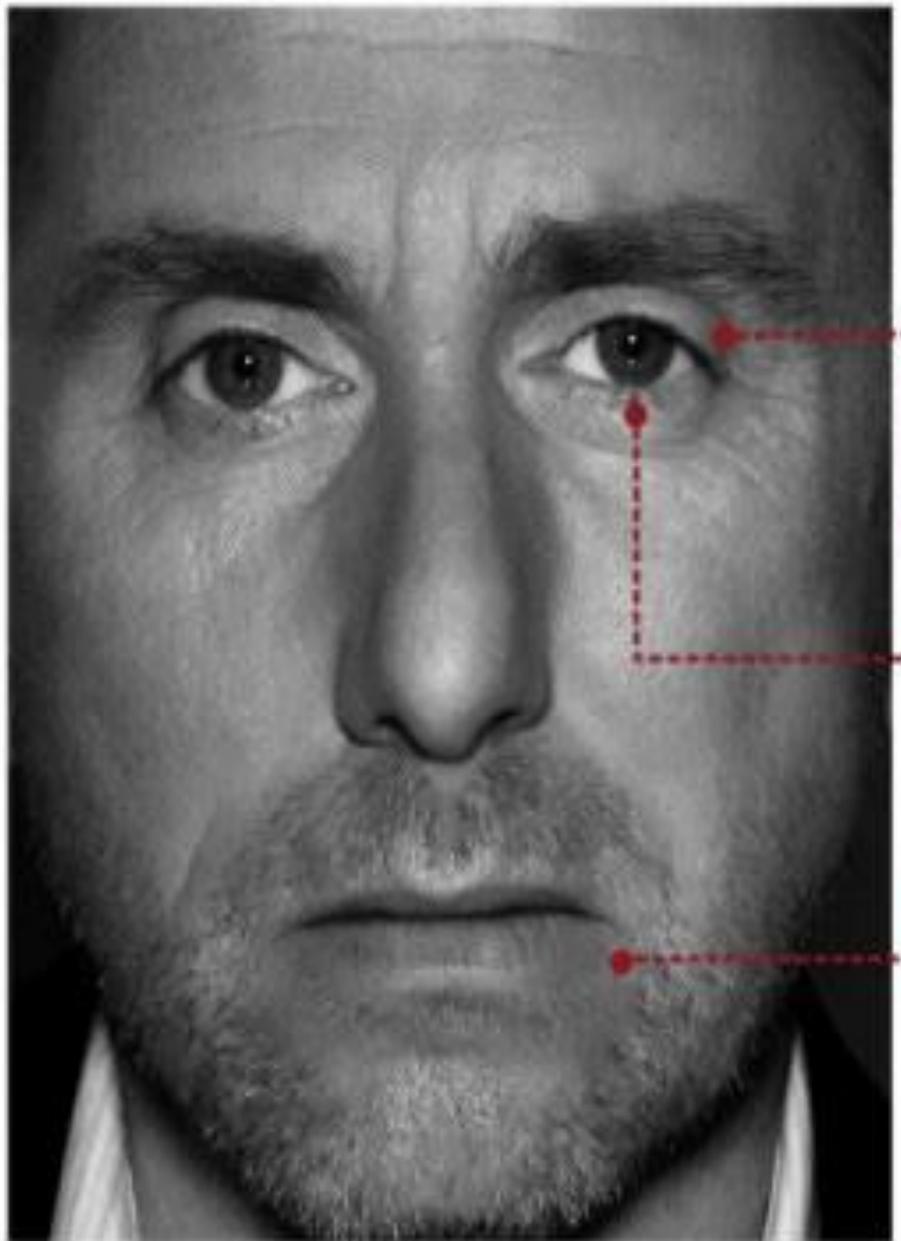


Na którym z tych zdjęć Paul Ekman uśmiecha się szczerze?

# RADOŚĆ, SZCZĘŚCIE, EKSCYTACJA, DUMA

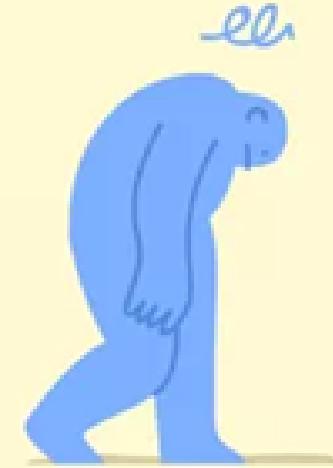
---

- Pomagają rozpoznać, co cenimy w życiu i jak chcemy spędzić czas
- Wskazują, w którą stronę iść, co robić, z kim przebywać...
- Niektórzy unikają pozytywnych emocji – boją się, że gdy znikną poczują się gorzej; boją się, że jeśli sprawy nie ułożą się pomyślnie rozczarowanie będzie większe



# smutek

- ① opadające powieki
- ② brak skupienia w oczach
- ③ nieznacznie opadające kąciki ust

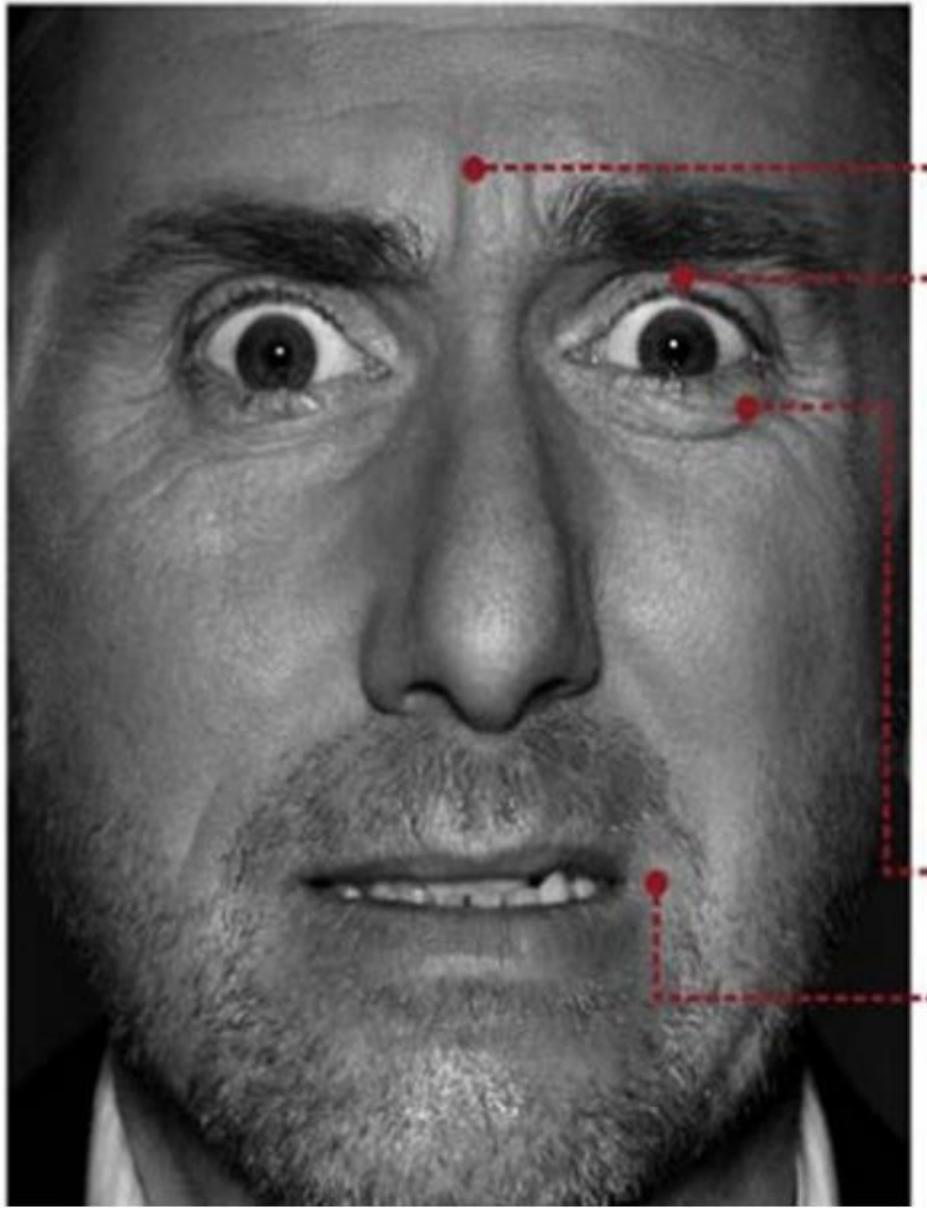


**Ciało:** utrata energii, senność, ucisk w gardle, płacz, ucisk w klatce piersiowej

# SMUTEK

---

- Pojawia się po stracie lub niepowodzeniu
- Sygnalizuje, że powinniśmy się na moment zatrzymać, odpocząć, dać sobie czas na pogodzenie się ze stratą
- Skłania do przeanalizowania tego, co poszło nie tak (w przypadku porażki)
- To sygnał dla innych, że potrzebujemy wsparcia i pocieszenia



# strach

- ① brwi uniesione i  
ściśnięte razem
- ② uniesione powieki
- ③ napięte powieki
- ④ wargi lekko  
rozciągnięte



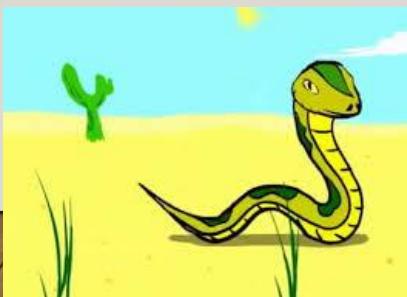
**Ciało:** uczucie duszności, szybsze bicie serca,ściśnięte gardło, napięte mięśnie, skurcze mięśni, drżenie mięśni, mdłości, ból brzucha, pot, ból głowy, zaburzenia widzenia (widzenie mniej ostre), zawroty głowy

# BOJĘ SIĘ...

---

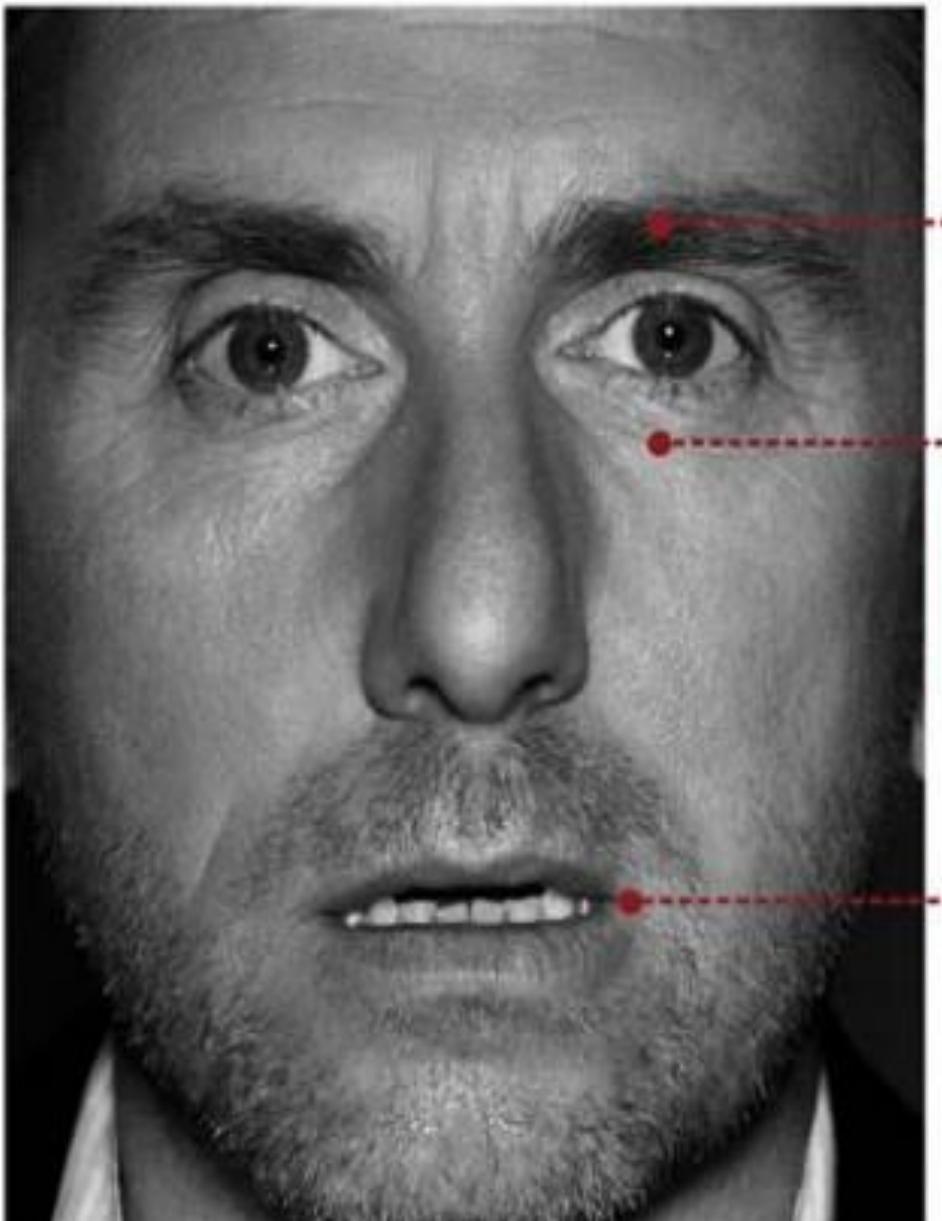
## STRACH

- System alarmowy
- Informacja: jesteś w niebezpieczeństwie i musisz podjąć działanie
- Impuls do natychmiastowego działania, często bez namysłu



## LĘK

- Pomaga przygotować się na przyszłość
- Ostrzega o ważnych i potencjalnie niebezpiecznych sytuacjach, abyśmy spróbowali zapobiec negatywnym skutkom lub je ograniczyć
- Skłania do przygotowywania się



# zdziwienie

Trwające poniżej 1 sekundy

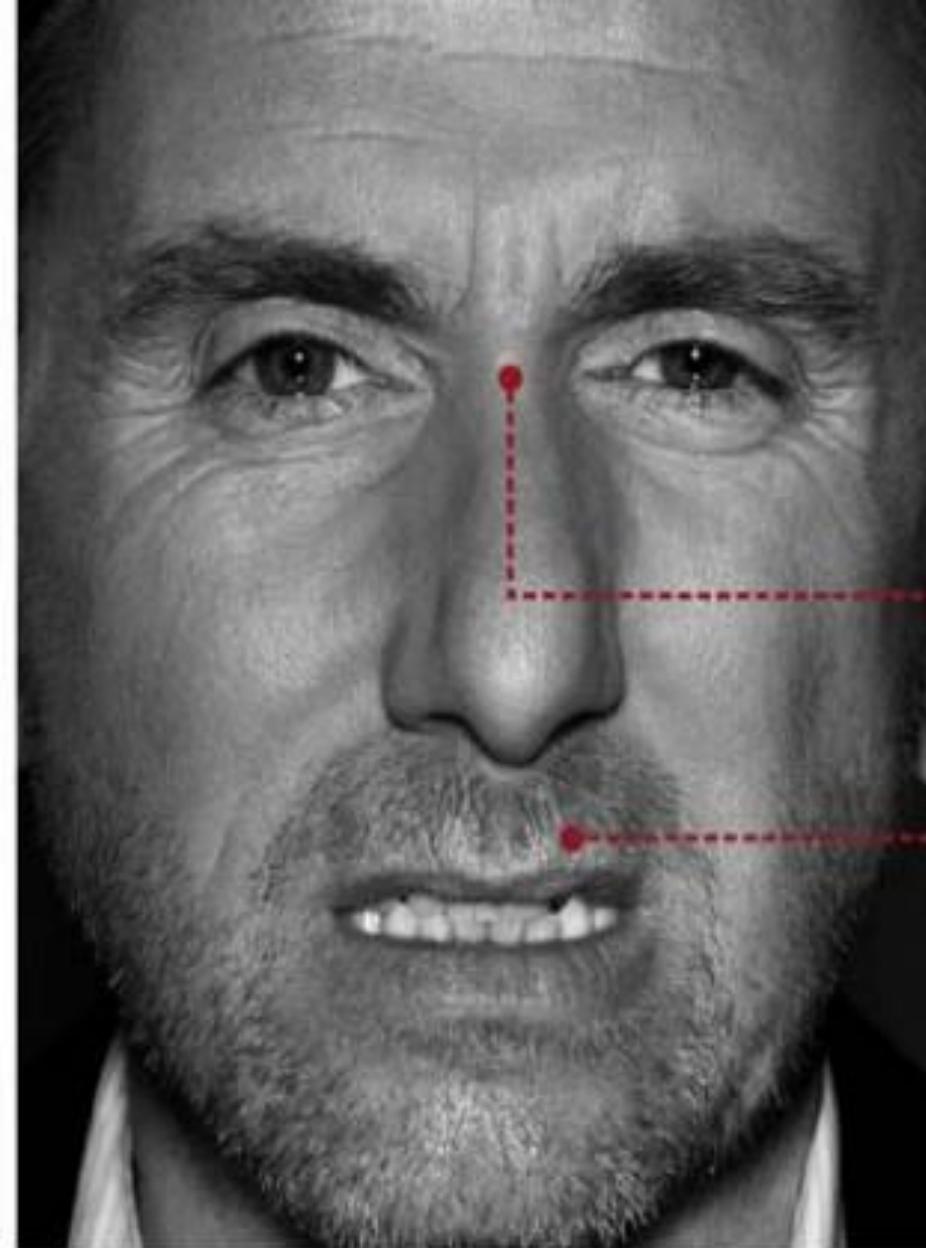
- ① **uniesione powieki**
- ② **rozszerzone oczy**
- ③ **otwarте usta**



6. Surprise

Ciało: ? Bardzo krótka  
emocja

Duże znaczenie w  
komunikacji  
interpersonalnej



# obrzydzenie

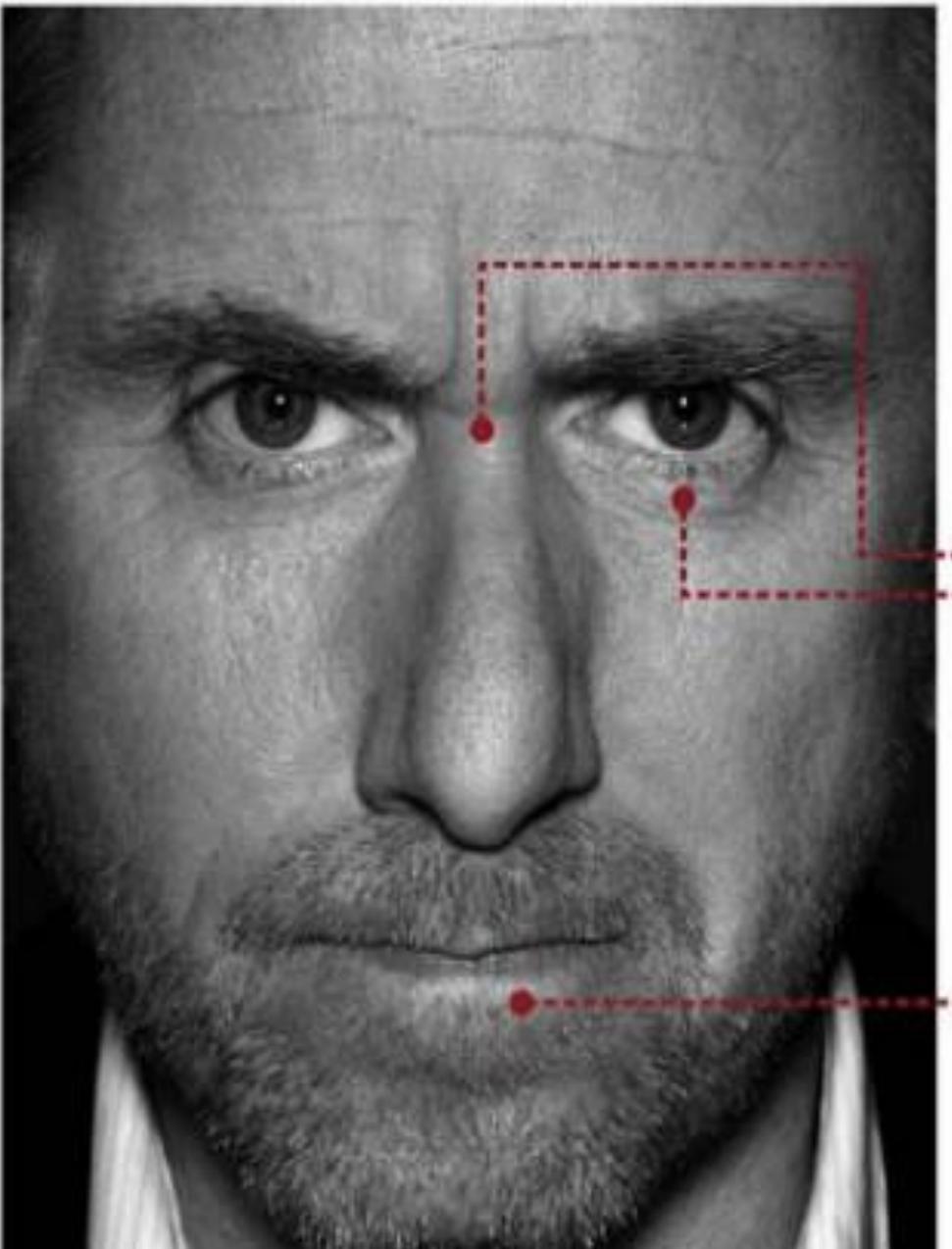
- ① marszczenie nosa
- ② uniesiona górna warga



4. Disgust

**Ciało:** nudności, wymioty, ucisk w gardle, brak apetytu, omdlenie

Wskazuje z czym nie chcemy mieć kontaktu, to „coś” aktywnie nam nie zagraża



# złość

- ① obniżone brwi i złączone
- ② wrogie spojrzenie
- ③ zwężenie ust

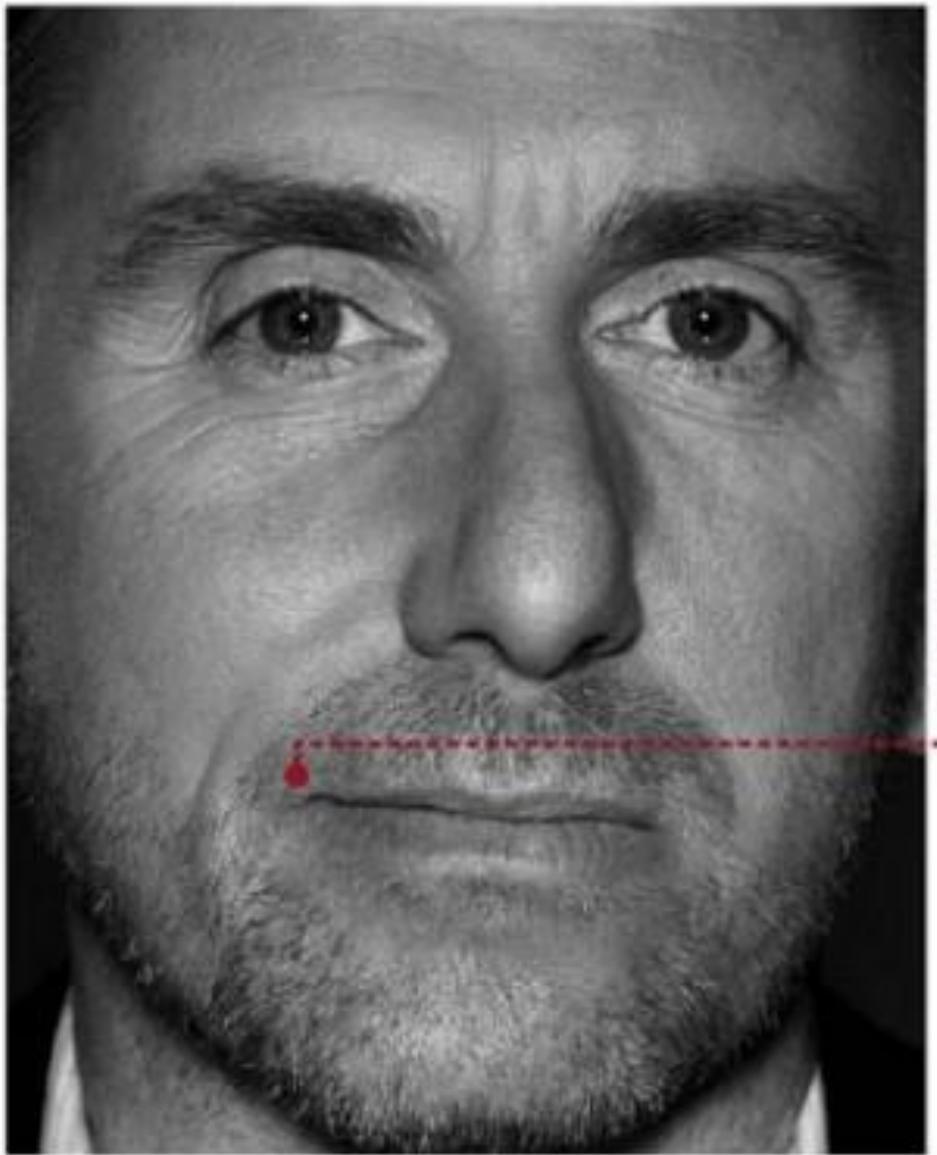


**Ciało:** napięcie mięśni,  
uczucie gorąca,  
rumieńce, zaciśnięte  
zęby, zaciśnięcie pięści,  
 płacz, drżenie

# ZŁOŚĆ

---

- Reakcja na poczucie, że nam samym lub ważnym dla nas osobom stała się jakaś krzywda
- Pokrewna frustracji, pojawia się, gdy coś utrudnia osiąganie ważnych celów
- Ostrzega, że nasze granice zostały przekroczone i trzeba coś z tym zrobić
- Mogą jej towarzyszyć destruktywne zachowania – **bardzo ważne jest odróżnianie takich zachowań od samej emocji!**



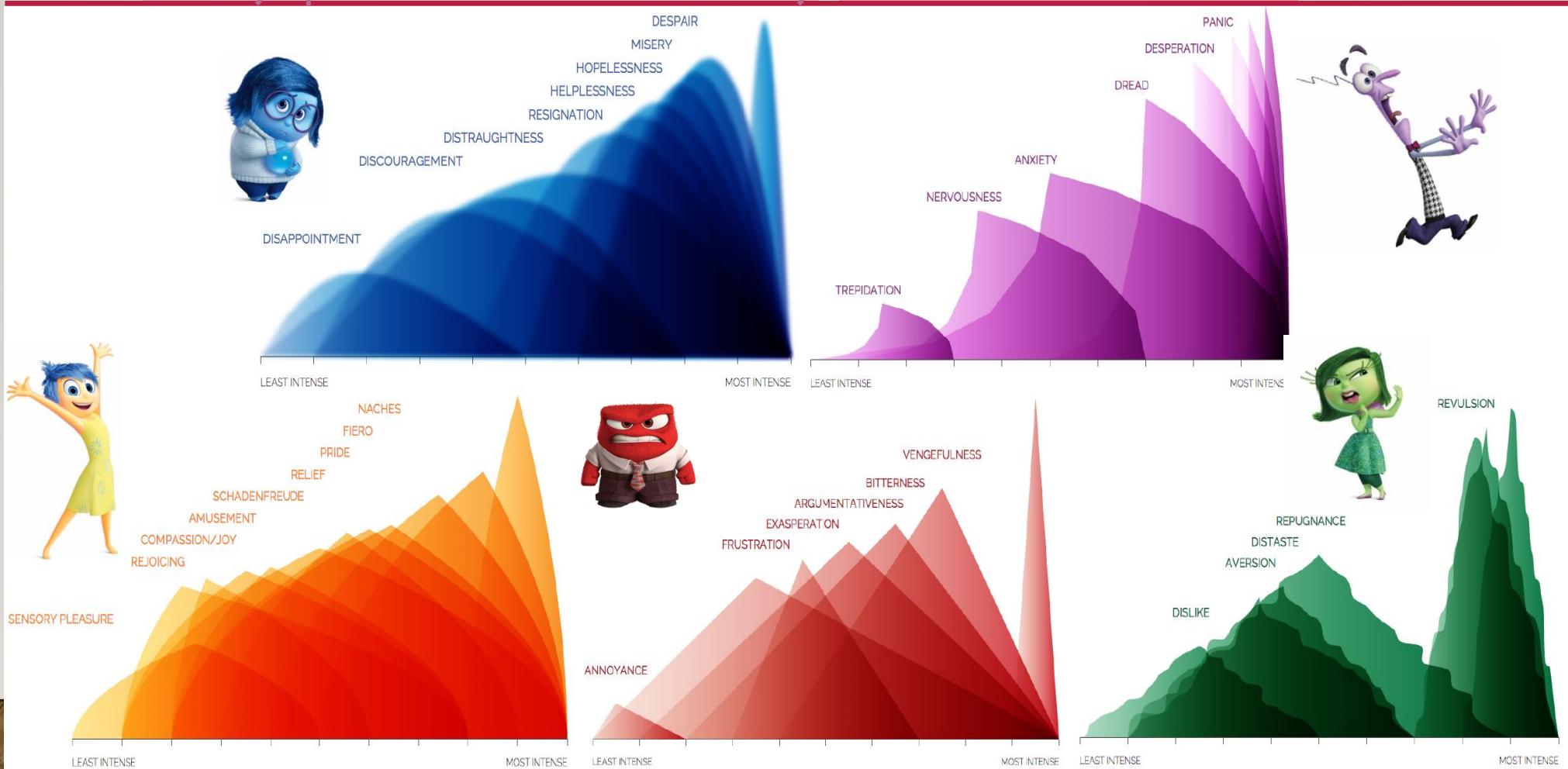
# pogarda

- ① końce warg zaciśnięte i podniesione z jednej strony twarzy

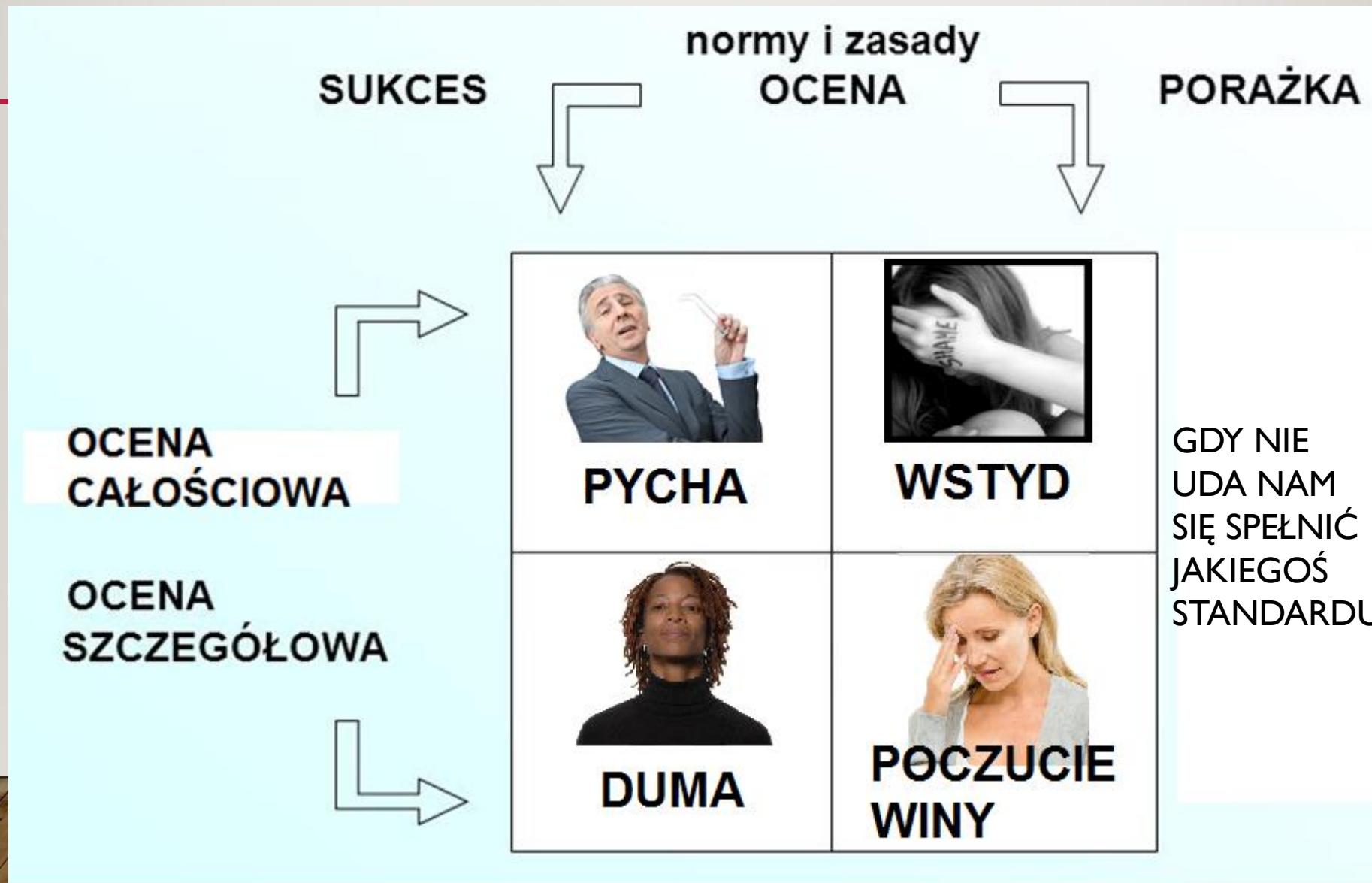
Duże znaczenie w komunikacji interpersonalnej

# EKMAN I ATLAS EMOCJI

- Emocje podstawowe; Atlas emocji; Smutek w "Inside Out"



# TEORIA POZNAWCZO-ATRYBUCYJNA



# TEORIE EMOCJI

---

CZY EMOCJE WYPRZEDZAJĄ REAKCJĘ?

Najpierw czujemy, potem robimy?

CZY REAKCJA WYPRZEDZA EMOCJĘ?

Najpierw robimy, potem czujemy?

# TEORIE EMOCJI

---

- Teoria emocji Jamesa-Langego
  - Źródłem emocji są informacje zwrotne z organizmu
  - bodziec wyzwalający zapoczątkowuje **pobudzenie fizjologiczne** i **reakcję behawioralną**, która wysyła różnego rodzaju sensoryczne i motoryczne informacje zwrotne do mózgu, co wywołuje odczucie określonej emocji
- „*Przykro nam, ponieważ płaczemy, czujemy złość, ponieważ bijemy, boimy się, ponieważ drżymy*” W. James

# TEORIE EMOCJI

---

- Teoria ośrodkowych procesów nerwowych Cannona-Barda
  - **Mózg (centralny układ nerwowy)** musi pośredniczyć między stymulacją na wejściu a reakcją na wyjściu
  - **Równolegle po pojawienniu się bodźca:** autonomiczny układ nerwowy wywołuje pobudzenie organizmu; mózg subiektywne doświadczenie emocji
- Niezależność reakcji fizjologicznych i psychicznych

# TEORIE EMOCJI

---

- Dwuczynnikowa teoria emocji (Schachter)
  - Doświadczenie emocji jest łącznym efektem **niezróżnicowanego pobudzenia fizjologicznego** (I etap) i **oceny poznawczej** (II etap)
- Teoria poznawczej oceny emocji (Lazarus)
  - ważny jest też kontekst, otoczenie, interakcje
  - ocena często pojawia się nieświadomie
  - Krytyka: **efekt czystej ekspozycji** (Robert Zajonc)
    - <https://www.youtube.com/watch?v=6z9ex2Xbn0g>

# TESTY ROZPOZNAWANIA EMOCJI

---

- Mikroekspresje
- Mieszanki emocji

# MOTYWACJA

---

Proces inicjowania, kierowania i podtrzymywania aktywności fizycznych i psychicznych; obejmuje mechanizmy wyboru określonego działania spośród innych oraz energię i wytrwałość reagowania.

## MOTYWACJA A POTRZEBÄ

---

- Potrzeba - stan wewnętrzny charakteryzujący się poczuciem niespełnienia i gotowością do podjęcia aktywności, czyli napięciem motywacyjnym
- Może mieć charakterystykę negatywną (pobudzać do unikania) lub pozytywną (pobudzać do szukania kontaktu)

## POTRZEBÄ - STAN BRAKU

---

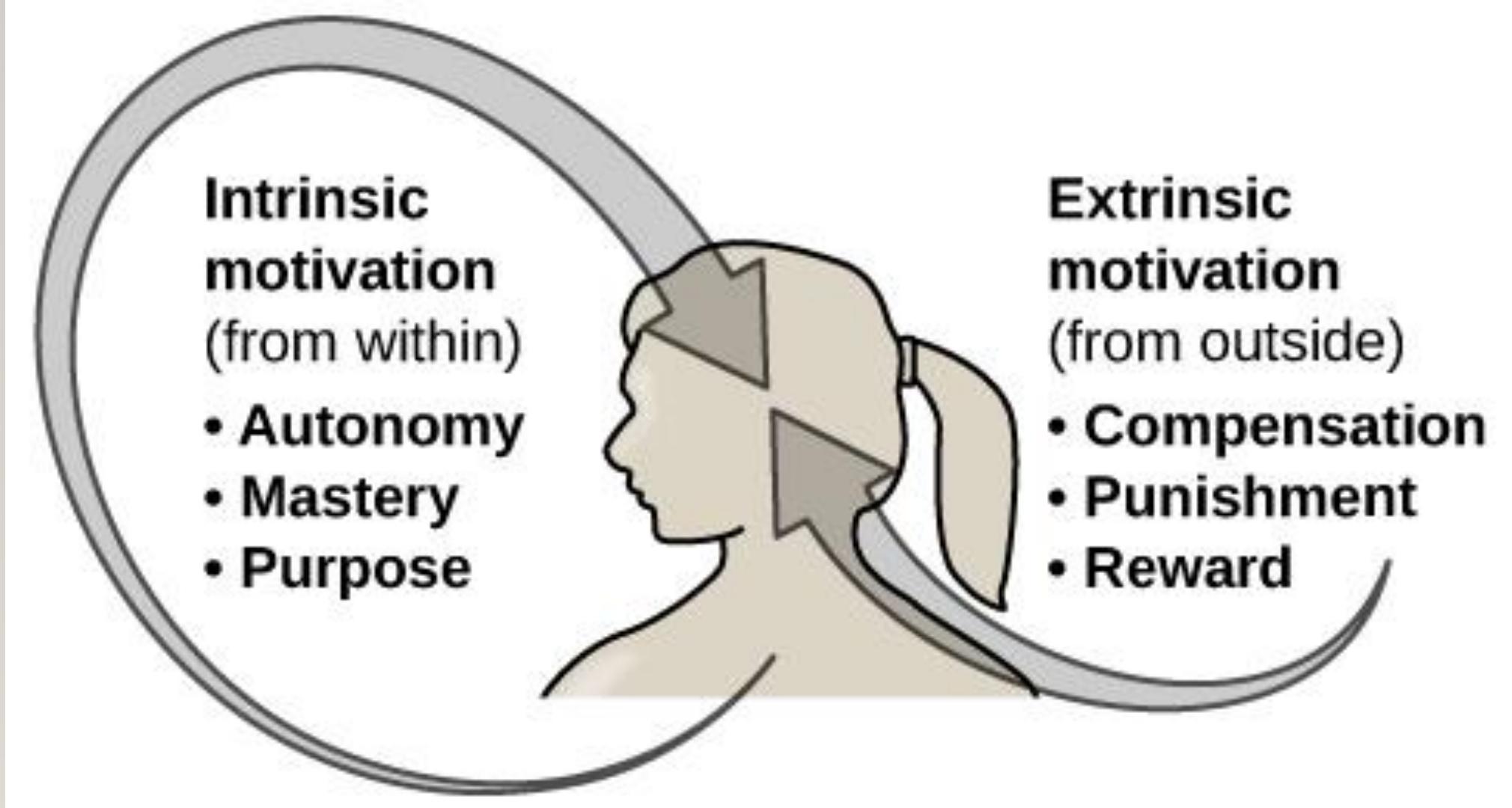
- Czujemy napięcie motywacyjne → czegoś chcemy
- **Biologiczne** - na przykład potrzeba pokarmu, potrzeba wody, potrzeba seksualna
- **Społeczne** - na przykład potrzeba towarzystwa, potrzeby kulturowe, potrzeba władzy) powstają i rozwijają się w warunkach życia społecznego i społecznego uczenia się przez obserwację

# A. MASLOW - HIERARCHIA POTRZEB

---



# MOTYWACJA WEWNĘTRZNA VS. ZEWNĘTRZNA



# INTRINSIC MOTIVATION

---

## NO REWARD

PLAYING THE  
VIOLIN



# EFEKT NADMIERNEGO UZASADNIENIA (ENG. OVERJUSTIFICATION EFFECT)

---

- zewnętrzne przyczyny działania przesłaniają wewnętrzne przyczyny działania → utrata wewnętrznej motywacji do działania
- nagrody, które dostajemy za robienie rzeczy, które lubimy, mogą sprawić, że przestajemy je lubić
- "Chcesz, aby ktoś przestał lubić to co robi, to płacić mu (nagradzaj) silnie za to, a potem przestań płacić".

# ATRYBUCJE

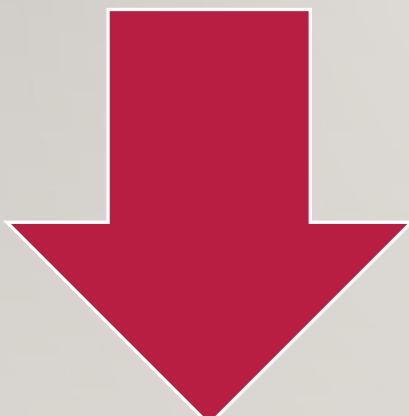
---

- rezultat zachowania może być przypisywany czynnikom dyspozycyjnym lub czynnikom sytuacyjnym; sądy na temat przyczyn wyników działań
- Wymiary:
  - zewnętrzny – wewnętrzny (związane z czynnikami zewnętrznymi czy mną?)
  - stałość – zmienność (zawsze/nigdy czy czasami?)
  - globalność – specyficzność (ja czy zachowanie? Świat czy sytuacja?)



## Wewnętrzna

- Odpowiedzialność za sukces/porażkę leży po mojej stronie



## Zewnętrzna

- To inni/ czynniki zewnętrzne/ okoliczności doprowadziły do mojego sukcesu/porażki

	<b>Wewnętrzne</b>	<b>Zewnętrzne</b>
<b>Stabilne</b>	Zdolności	Trudność zadania
<b>Niestabilne</b>	Wysiłek	Szczęście

# REZULTATY DZIAŁAŃ: SUKCESY/PORAŻKI I ATRYBUCJE

# TRWAŁY STYL ATRYBUCJI

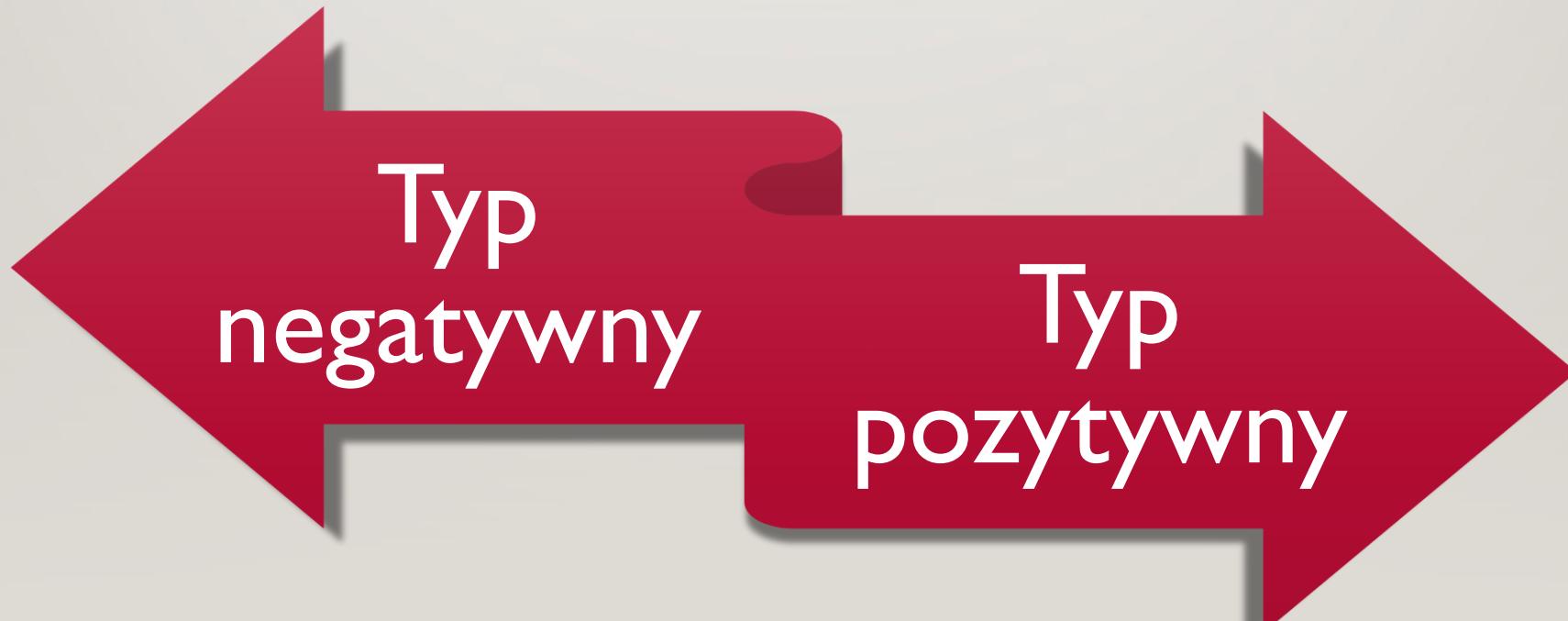
---

- Pesymistyczny styl atrybucji → nie zachęca do wysiłków
  - Wewnętrzna-globalna-stabilna atrybucja porażek → „**Nigdy nie robię niczego dobrze**”, „**Jestem beznadziejny**”;
  - sukcesy odwrotnie „**Miałem szczęście**”, „**Przypadkiem się udało**”)
- Optymistyczny styl atrybucji → podtrzymuje motywację
  - Zewnętrzna-lokalna/ globalna-zmienna atrybucja porażek → „**Miała dziś zły humor**”; „**Takie zadania na początku są trudne**”
  - sukcesy odwrotnie „**Jestem bystry**”, „**Dobrze się przygotowałem**”.
- Learned optimism Pewność siebie

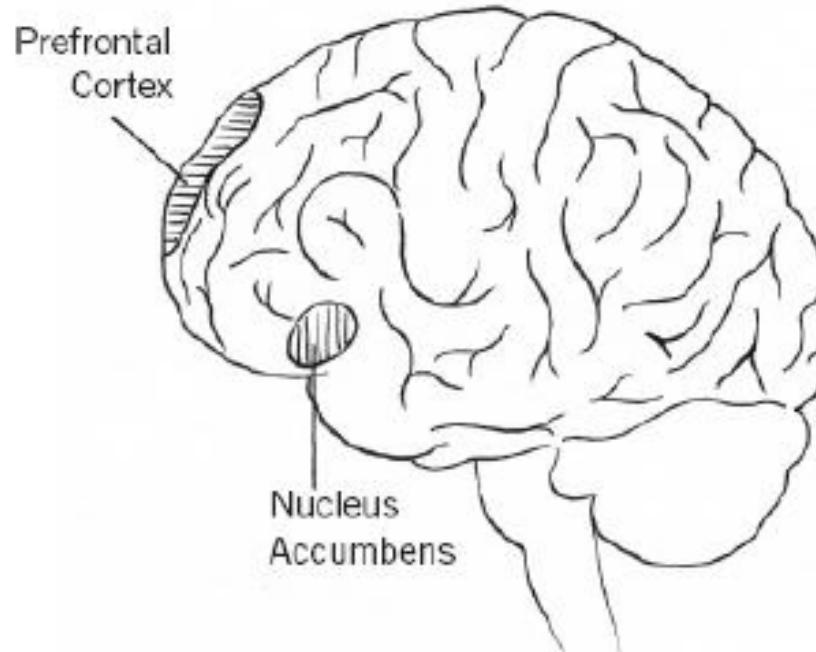
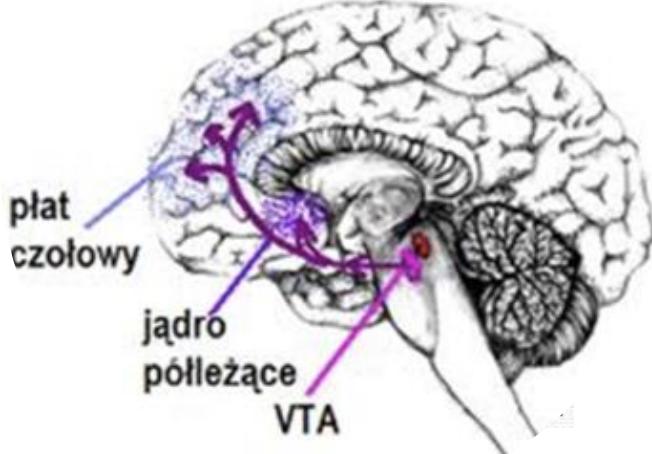
# NASTAWIENIE (WYMIAR STYLU EMOCJONALNEGO; R. DAVIDSON)

---

określa jak długo osoba utrzymuje **pozytywne emocje**



# Mózgowe korelaty nastawienia



*Outlook: The prefrontal cortex and the nucleus accumbens in the ventral striatum form the reward circuit. Signals from the prefrontal maintain high levels of activity in the ventral striatum, a region critical for generating a sense of reward, and thus a Positive Outlook. Low activity in the ventral striatum, due to less input from the prefrontal cortex, is a mark of Negative Outlook*

# JAK ZMIENIĆ NASTAWIENIE?

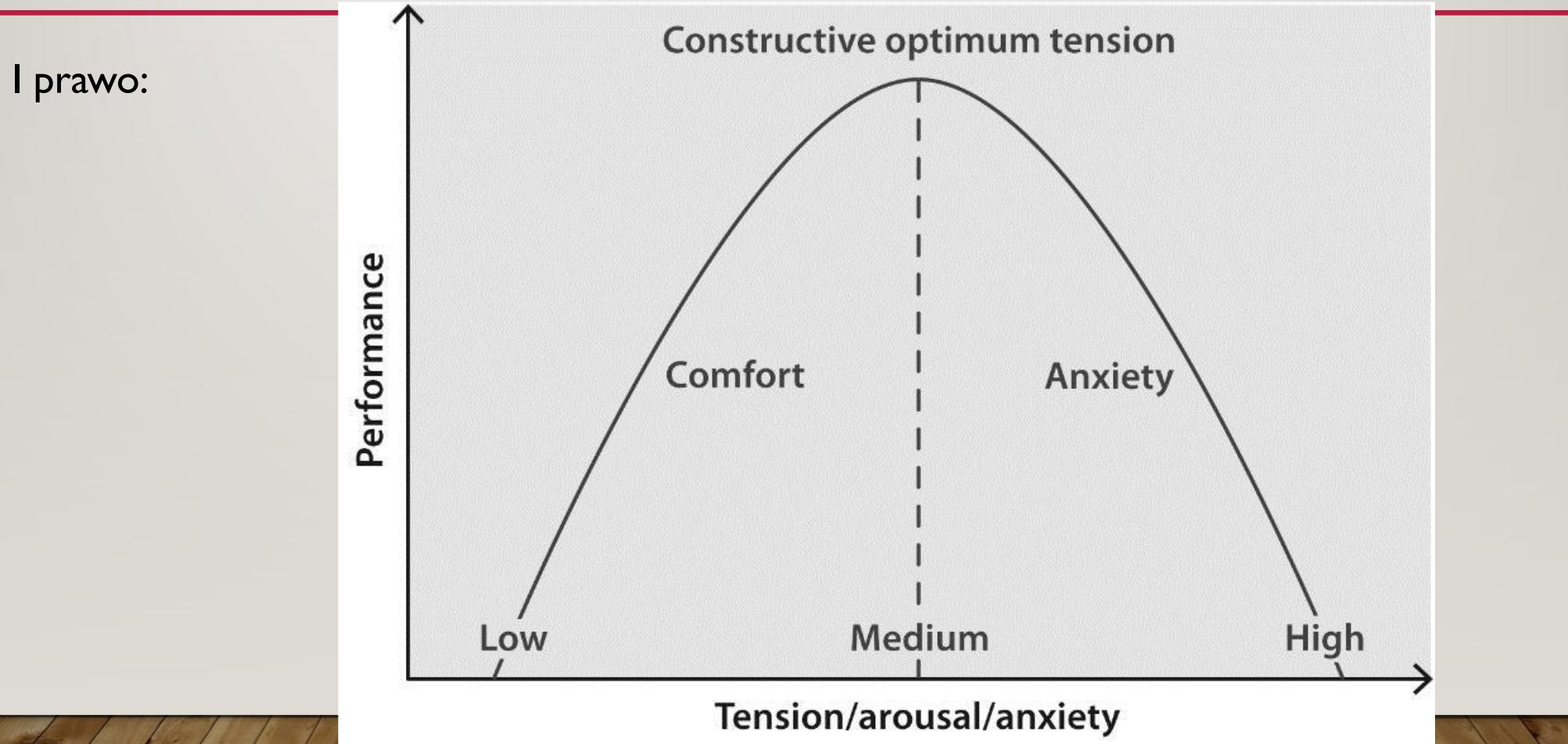
---

- Problem z odroczoną gratyfikacją → odmawianie sobie nagród (np. pójście na zakupy z małą ilością pieniędzy; rozmyślanie o tym, na co wydasz oszczędności; planowanie to funkcja kory przedczolowej)
- Z negatywnego na pozytywne → terapia dobrego samopoczucia, np. częste wyrażanie wdzięczności, prawienie komplementów z patrzeniem w oczy, wypełnienie przestrzeni pozytywnymi wskazówkami (częste zmiany wskazówek)
- Z pozytywnego na negatywne → wyobrażanie sobie negatywnych skutków działań, wypełnienie przestrzeni negatywnymi wskazówkami

# STRES A MOTYWACJA

---

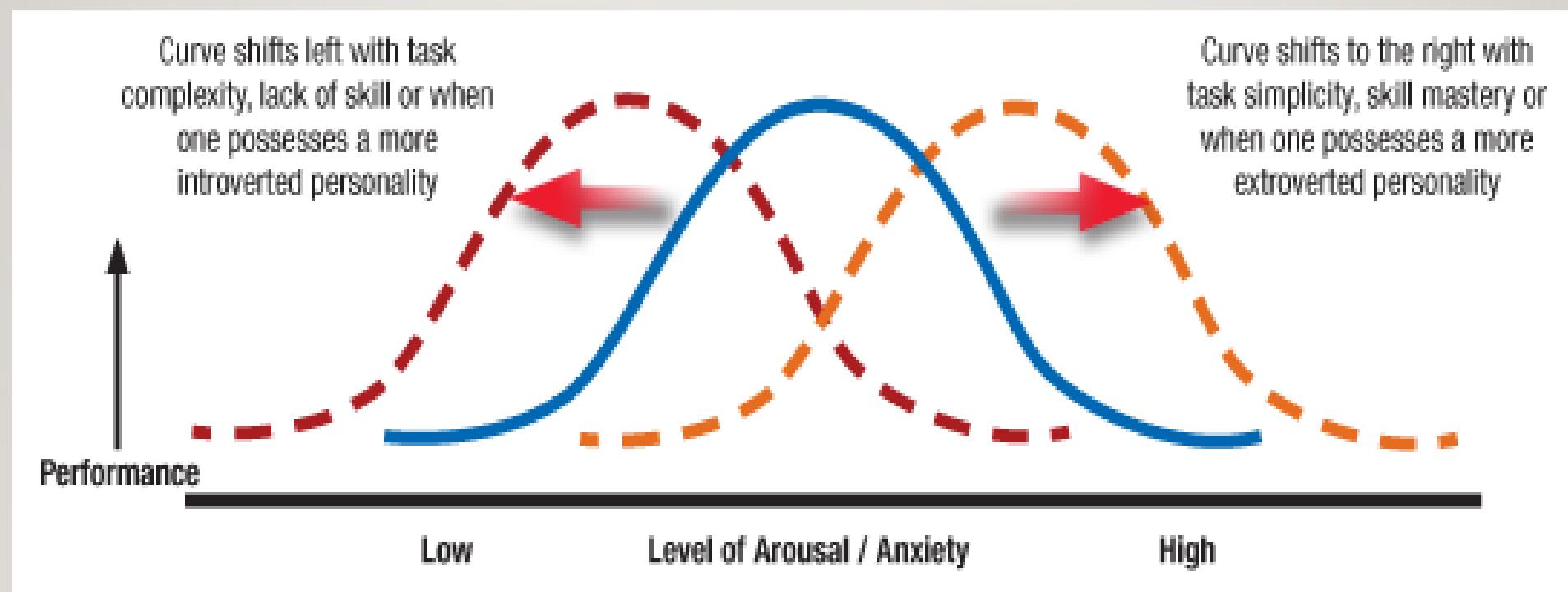
# PRAWA YERKESA-DODSONA



# PRAWA YERKESA-DODSONA

---

II prawo:





# Stres



# Pojęcia

- **Stres**
  - zespół specyficznych i niespecyficznych reakcji organizmu na bodźce zakłócające jego równowagę oraz wystawiające na próbę lub przekraczające jego możliwości radzenia sobie.
  - dystres → negatywny stres
  - eustres → pozytywny stres, wyzwania
- **Stresor**
  - **wewnętrzne** lub zewnętrzne zdarzenie/bodziec wywołujące stres

# Rodzaje dystresu

## Stres ostry

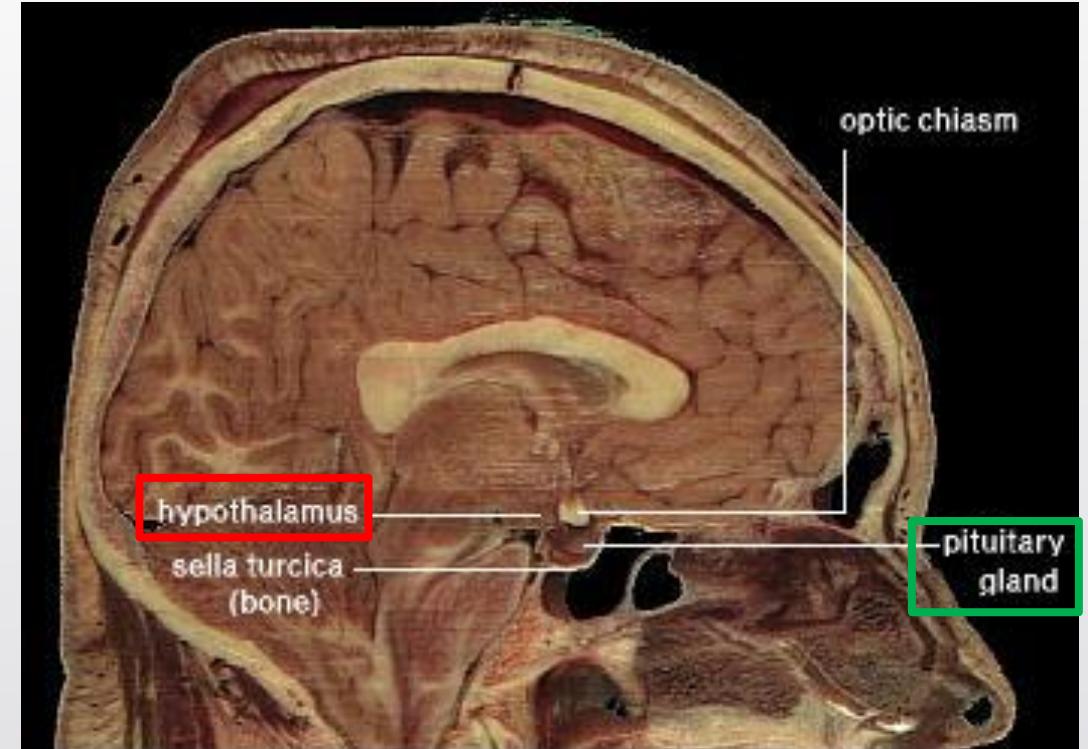
- Przejściowy stan pobudzenia, cechujący się wyraźnym początkiem i końcem

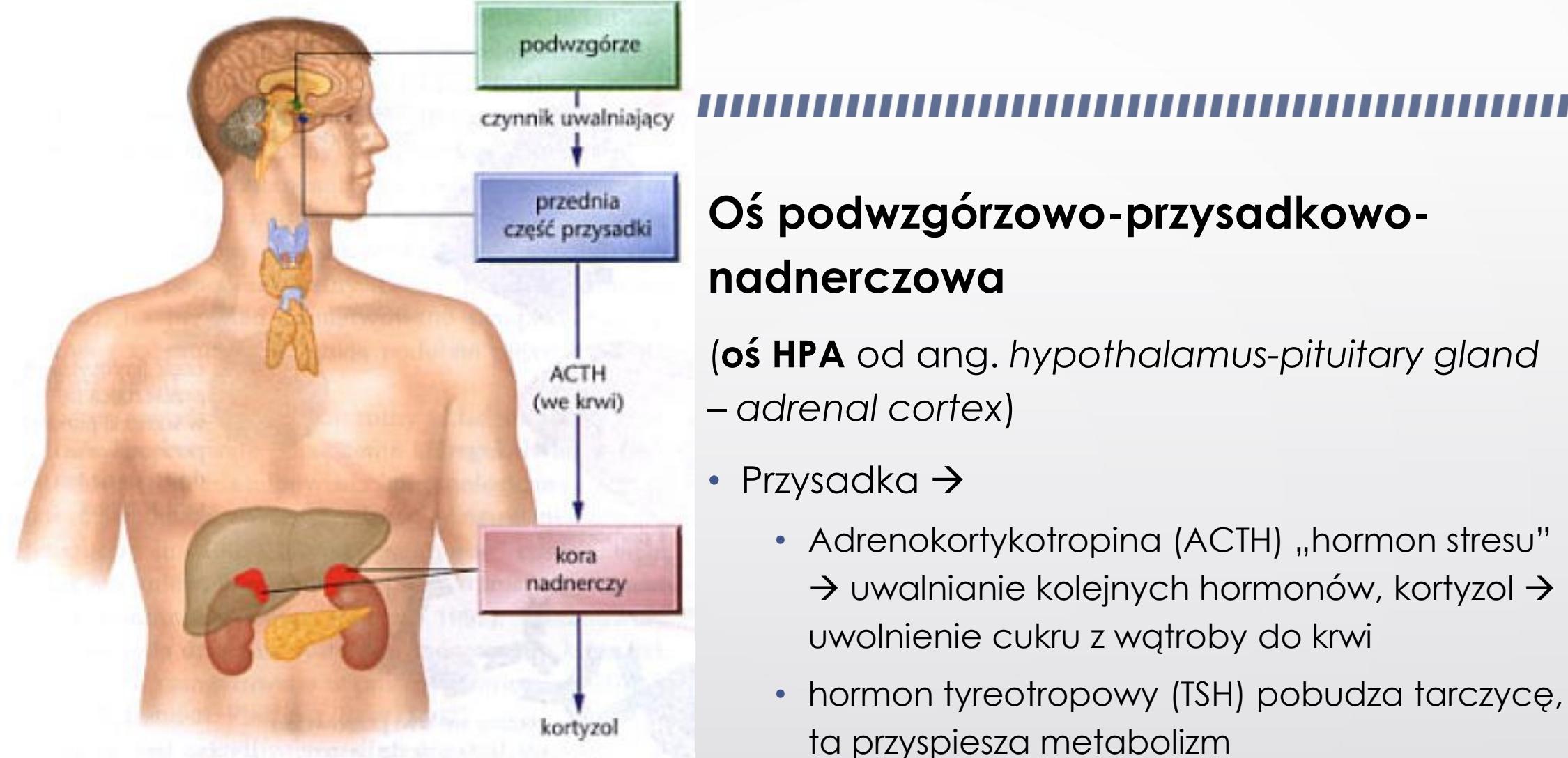
## Stres chroniczny

- Stan ciągłego pobudzenia, w którym jednostka postrzega wymagania środowiska jako przekraczające dostępne jej wewnętrzne i zewnętrzne zasoby do radzenia sobie z tymi wymaganiami

# Fizjologiczne reakcje na stres

- Walter Cannon:
- reakcja na stres *fight-or-flight response* (obecnie *fight/flight/freeze response*)
- Centrum reakcji na stres to **podwzgórze** które:
  - (1) kontroluje autonomiczny układ nerwowy (AUN)
  - (2) aktywuje przesadkę mózgową





## Oś podwzgórzowo-przysadkowo-nadnerczowa

(**oś HPA** od ang. hypothalamus-pituitary gland – adrenal cortex)

- Przysadka →
  - Adrenokortykotropina (ACTH) „hormon stresu” → uwalnianie kolejnych hormonów, kortyzol → uwolnienie cukru z wątroby do krwi
  - hormon tyreotropowy (TSH) pobudza tarczycę, ta przyspiesza metabolizm

Rysunek 12.6 Oś podwzgórzowo-przysadkowo-nadnerczowa

Przewlekły stres prowadzi do wydzielania hormonu kory nadnerczy, kortyzolu, który powoduje podwyższenie poziomu cukru we krwi oraz zwiększa metabolizm. Zmiany te pomagają organizmowi utrzymać długotrwałą aktywność kosztem zmniejszenia aktywności układu immunologicznego.

Relaks,  
trawimy!

żrenica

ślinianka

serce

oskrzela

woreczek żółciowy

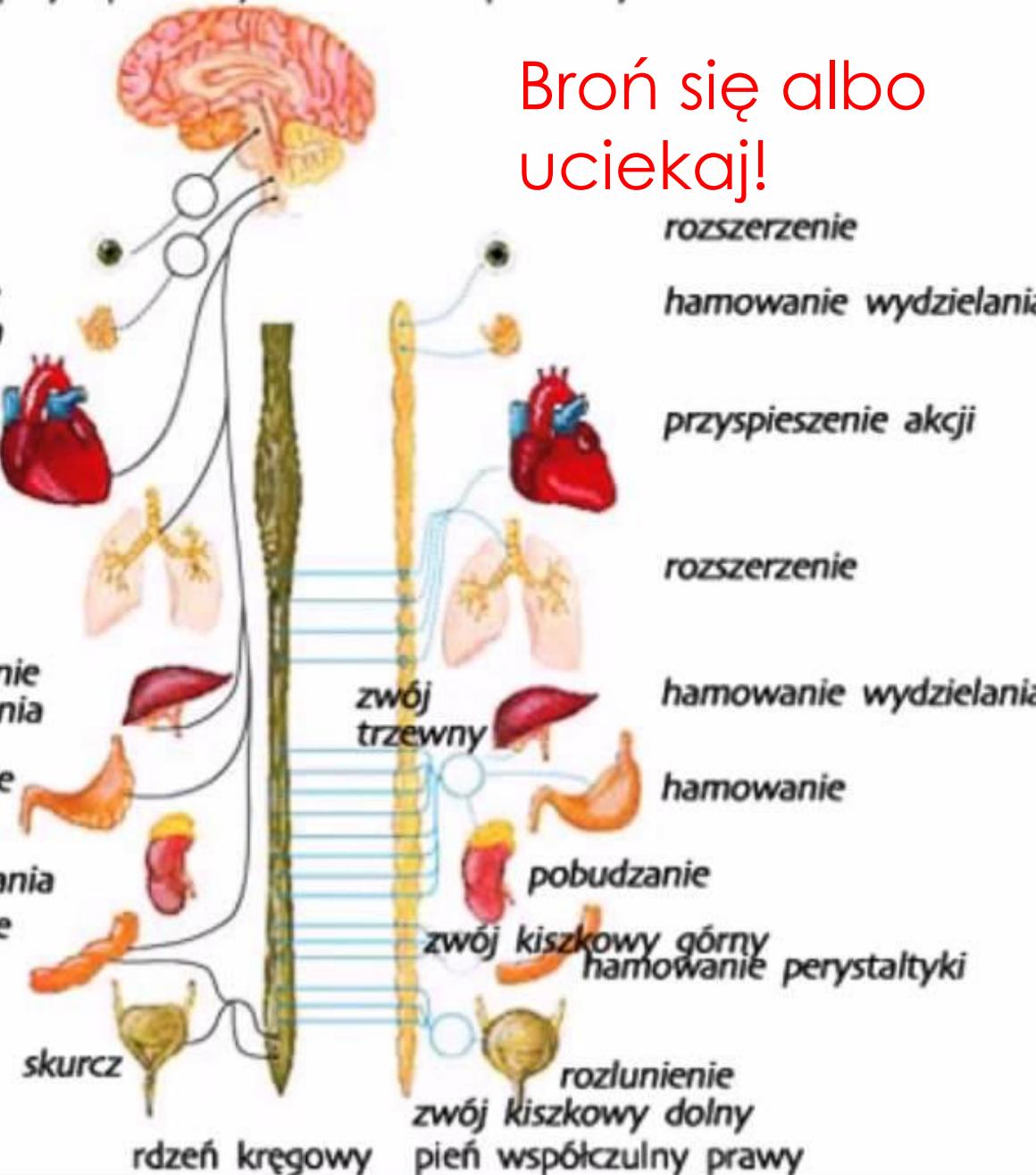
żołądek

nadnercze

jelito

pęcherz moczowy

układ przywspółczulny      układ współczulny

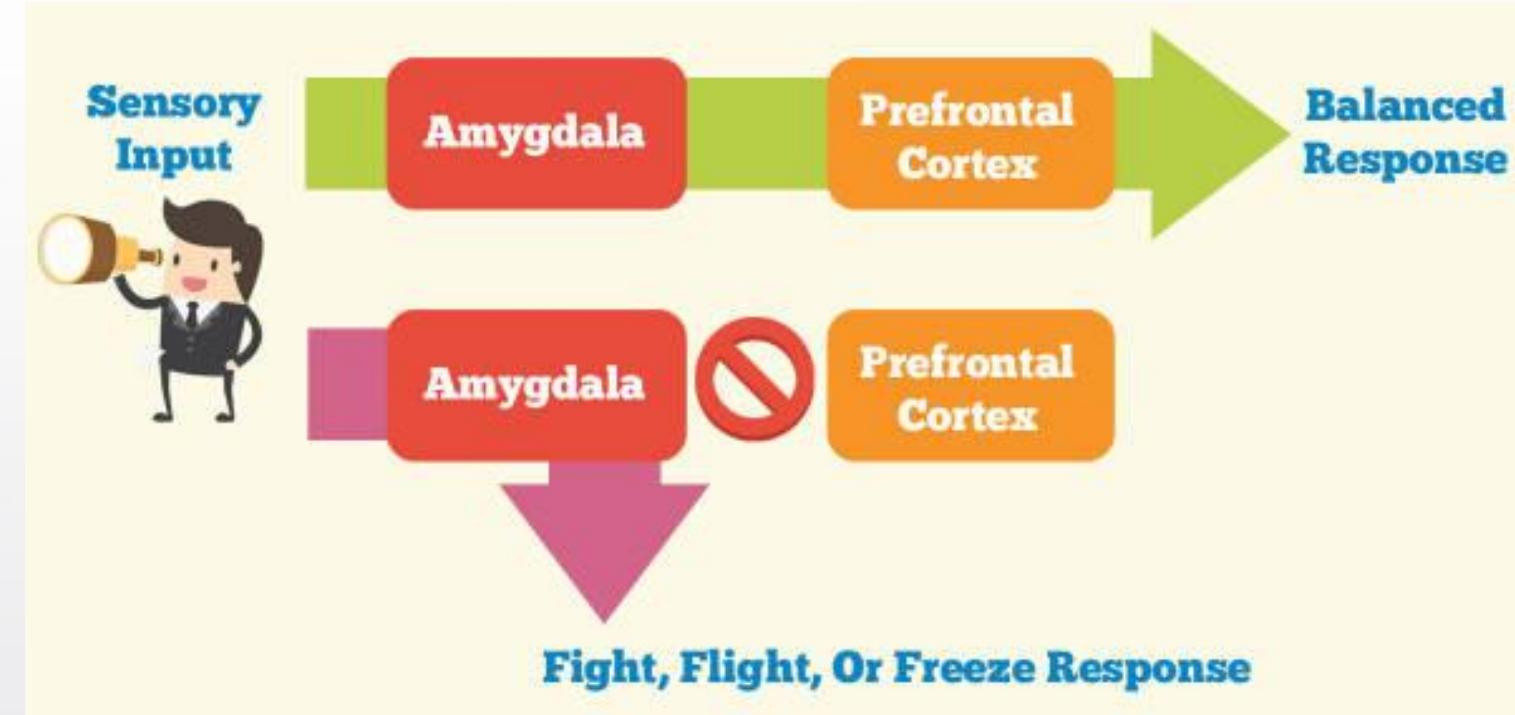
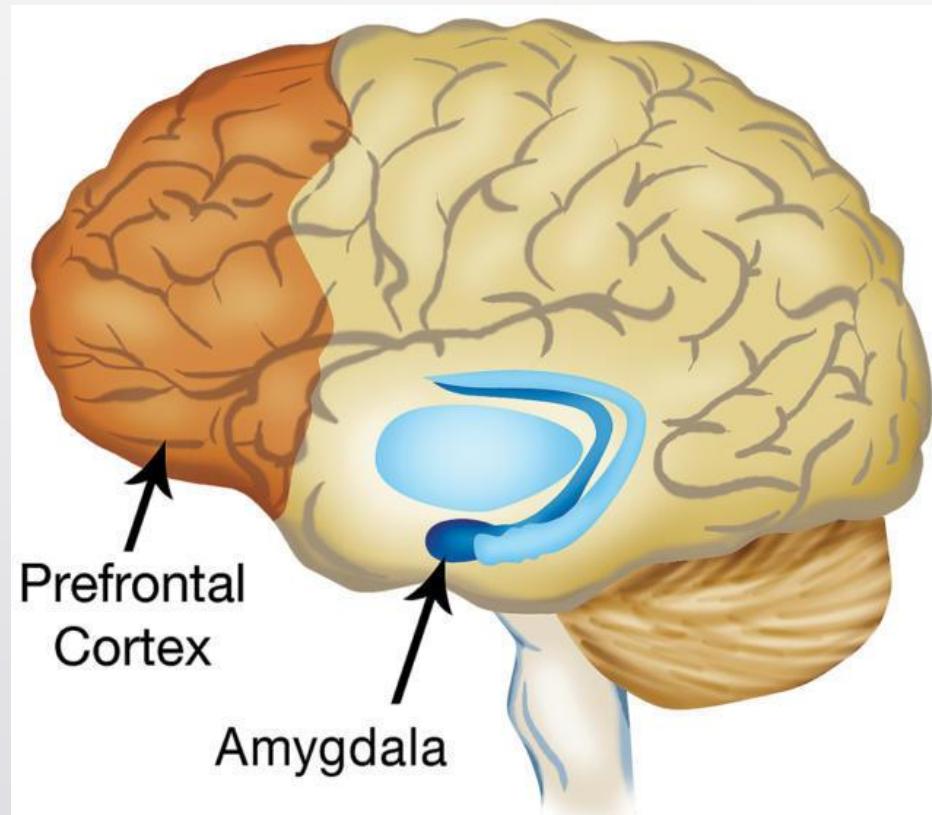


Broń się albo  
uciekaj!

Autonomiczny  
układ  
nerwowy

**W stresie aktywny system współczulny/sympatyczny:**  
wątroba --> cukier;  
śledziona → czerwone  
ciałka krwi;  
szpik kostny → białe krwinki  
rdzeń nadnerczy →  
adrenalina i noradrenalina;

# Gotowość do działania





## Fizjologiczne reakcje na stres

- Shelley Taylor i wsp.(2000, 2006) – u kobiet nie „walcz lub uciekaj”, ale raczej reakcja typu „opiekuj się i bądź przyjazny” (*tend-and-befriend response*)
- Fizjologiczne reakcje na stres często są nieadaptacyjne w odniesieniu do współczesnych stresorów; są automatyczne, przewidywalne, wrodzone, zwykle nie sprawujemy nad nimi świadomej kontroli

# Ogólny syndrom adaptacyjny i stres chroniczny

- Hans Selye, endokrynolog
- Wiele rodzajów stresorów może wywoływać taką samą reakcję/ogólny zespół reakcji organizmu
- Mobilizacja do adaptacji → uzyskanie albo utrzymanie integralności i dobrostanu przez przywrócenie równowagi (homeostazy)

## OGÓLNY SYNDROM ADAPTACYJNY





# Zagrożenia

- Adrenokortykotropina („hormon stresu”) obniża integralność układu odpornościowego
- **Zaburzenia psychosomatyczne** – ich wystąpienie lub nasilenie jest przede wszystkim efektem długotrwałego stresu emocjonalnego lub innych czynników natury psychologicznej (bardzo ważny jest sposób, w jaki poznawczo oceniamy stresory!)
- Wpływ stresu na ciało



# Stresory

# Drobne kłopoty życiowe

- Spóźnienie
- Zgubienie przedmiotu
- Kłótnia
- Denerwujący sąsiad
- Egzamin
- Spotkania w pracy itd...

Im częstsze i bardziej intensywne codzienne kłopoty, tym gorszy stan zdrowia zarówno fizycznego, jak i psychicznego osób badanych (Lazarus, 1984).

ALE! **POZYTYWNE wydarzenia równoważą kłopoty 😊**

# Ważne wydarzenia życiowe

- Ocena ponownego przystosowania społeczego SRSS – **The Social Readjustment Rating Scale**, lata 60te XX wieku
  - Stresor i przypisywane mu **jednostki zmiany życiowej** (wartość wskazująca jak trudno była adaptacja do zmiany życiowej; punktem wyjścia było małżeństwo, przypisano mu 50 jednostek)
  - Lata 90te XX wieku – aktualizacja, okazało się, że ludzie doświadczyli wyższych poziomów stresu niż w latach 60tych, kobiety bardziej zestresowane od mężczyzn
  - Istnieje pozytywna korelacja między wynikami SRSS a liczbą wizyt u lekarzy
  - Więcej negatywnych wydarzeń życiowych niż średnia – podatność na przejębienie o ok. 10 % większa (Cohen i in., 1993)



# The Holmes-Rahe Life Stress Inventory

The Social Readjustment Rating Scale

---

## Instrukcja

Weź kartkę i długopis/otwórz dokument tekstowy. Przed Tobą lista 43 ważnych wydarzeń życiowych.

**Zapisuj te wydarzenia z listy, których doświadczyłaś/eś w przekiągu ostatniego roku oraz przypisane im punkty.**

Uwaga: jeśli doświadczyłaś/eś tego samego wydarzenia więcej niż raz, dodaj wynik ponownie za każde dodatkowe wydarzenie.

I.p.	Wydarzenie	Punkty
1.	Śmierć współmałżonka	100
2.	Rozwód	73
3.	Separacja lub rozstanie	65
4.	Pobyt w więzieniu	63
5.	Śmierć bliskiego członka rodziny	63
6.	Ciężka choroba lub wypadek z uszkodzeniem ciała	53
7.	Ślub	50
8.	Zwolnienie z pracy/bezrobocie	47
9.	Pojednanie z małżonkiem	45
10.	Przejście na emeryturę	45
11.	Znacząca zmiana stanu zdrowia lub zachowania członka rodziny	44
12.	Ciąża	40

I.p.	Wydarzenie	Punkty
13.	Problemy seksualne	39
14.	Pojawienie się nowego członka rodziny (np. adopcja, narodziny, wprowadzenie się starszej osoby)	39
15.	Poważna zmiana w pracy lub reorganizacja firmy	39
16.	Zmiana statusu finansowego (znaczco lepszy lub gorszy)	38
17.	Śmierć przyjaciela	37
18.	Zmiana stanowiska pracy	36
19.	Zmiana liczby konfliktów z partnerem (znacznie mniej lub więcej niż wcześniej)	35
20.	Wysoki kredyt lub poważne obciążenie hipoteki	31
21.	Problemy z hipoteką/odmowa kredytu	30
22.	Zmiana stopnia odpowiedzialności w życiu zawodowym (zdegradowanie lub awans)	29
23.	Opuszczenie przez dzieci domu rodzinnego	29
24.	Kłótnie i starcia z krewnymi współmałżonka	29

I.p.	Wydarzenie	Punkty
25.	Wybitne osiągnięcie (np. otrzymanie prestiżowej nagrody)	28
26.	Początek lub zakończenie pracy zawodowej współmałżonka	26
27.	Rozpoczęcie lub zakończenie nauki szkolnej	26
28.	Zmiany standardu, poziomu życia (pierwsze własne mieszkanie, zmiana wystroju, etc.)	25
29.	Zmiany osobistych nawyków i przyzwyczajeń (np. sposobu ubierania się, rzucenie palenia)	24
30.	Problemy z szefem	23
31.	Zmiana godzin lub warunków pracy	20
32.	Zmiana miejsca mieszkania	20
33.	Zmiana szkoły	20
34.	Znacząca zmiana w spędzaniu wolnego czasu	19
35.	Zmiany w praktykach religijnych (znaczco częściej lub rzadziej)	19
36.	Znacząca zmiana w nawykach życia towarzyskiego	18

I.p.	Wydarzenie	Punkty
37.	Niewielka pożyczka (np. na samochód, telewizor)	17
38.	Znacząca zmiana przyzwyczajeń dotyczących snu	16
39.	Znacząca zmiana dotycząca kontaktów z rodziną (znaczco mniej lub więcej)	15
40.	Znacząca zmiana sposobu odżywiania się (co, gdzie, kiedy i w jakich ilościach jemy)	15
41.	Urlop/wakacje	13
42.	Święta spędzone z rodziną	12
43.	Małe naruszenie przepisów prawnych (np. kara za brak biletu)	11



## Zsumuj wszystkie zapisane punkty.

- **$\leq 150$**  → relatywnie małe zmiany w życiu, niewielka podatność na zaburzenia związane ze stresem
- **150 – 300** → mniej więcej 50% szans na doświadczenie problemów zdrowotnych związanych ze stresem w ciągu najbliższych 2 lat
- **$\geq 300$**  → zgodnie z modelem predykcyjnym Holmes-Rahe szansa na problemy zdrowotne rośnie do 80%.

# Wydarzenia traumatyczne

- Mają charakter negatywny, są niemożliwe do opanowania, nieprzewidywalne lub wieloznaczne, przede wszystkim stresujące.
- Wydarzenia traumatyczne mogą dotyczyć pojedynczych osób lub mieć szerszy zakres
- Zespół stresu pourazowego (PTSD, od ang. *post-traumatic stress disorder*)
  - Zaburzenie lękowe
  - Nagłe retrospekcje
  - Koszmary senne
  - Emocjonalna obojętność wobec życia codziennego
  - Uczucie alienacji w stosunku do innych ludzi
  - Problemy ze snem
  - Poczucie winy z powodu przeżycia
  - Trudności z koncentracją
  - Nieadekwatnie silne reakcje w sytuacjach doświadczania strachu



## Pozytywne efekty stresu i wzrost post-traumatyczny

- Nowe możliwości
- Związki z innymi ludźmi
- Siła osobista
- Docenianie życia
- Zmiana duchowa

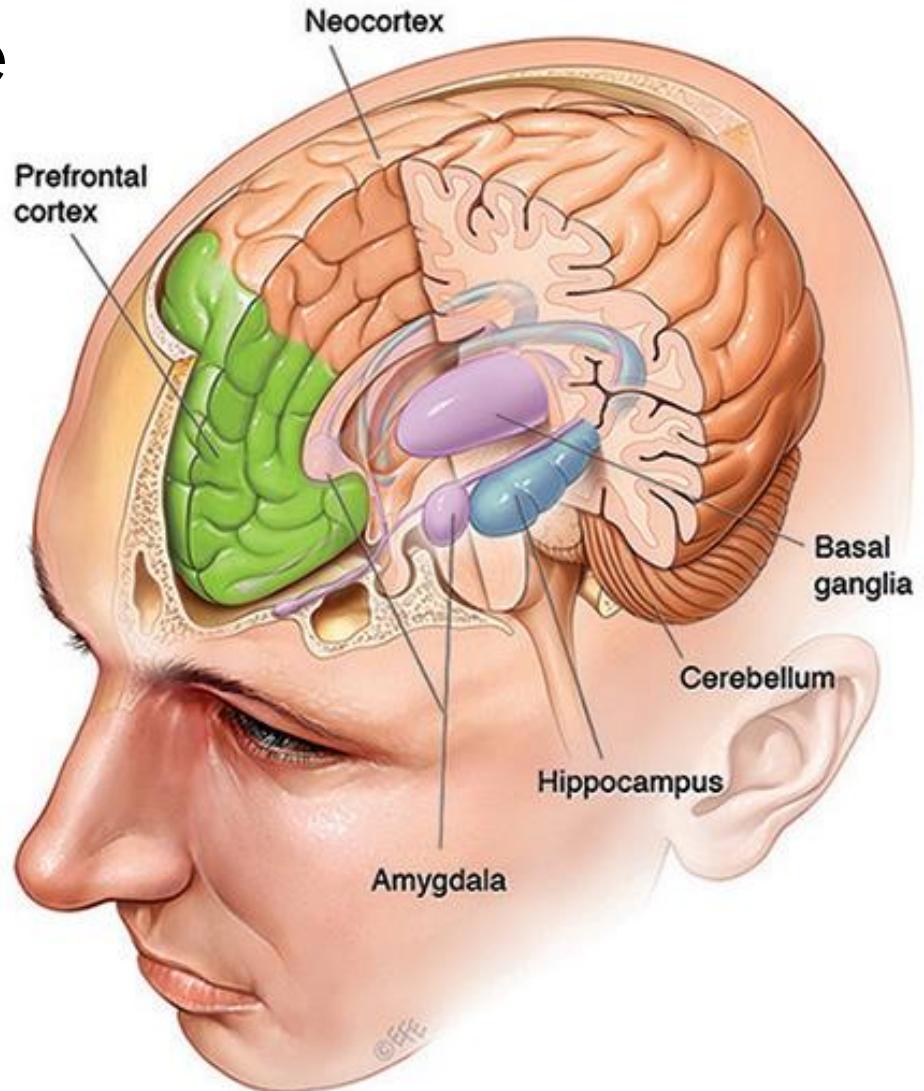
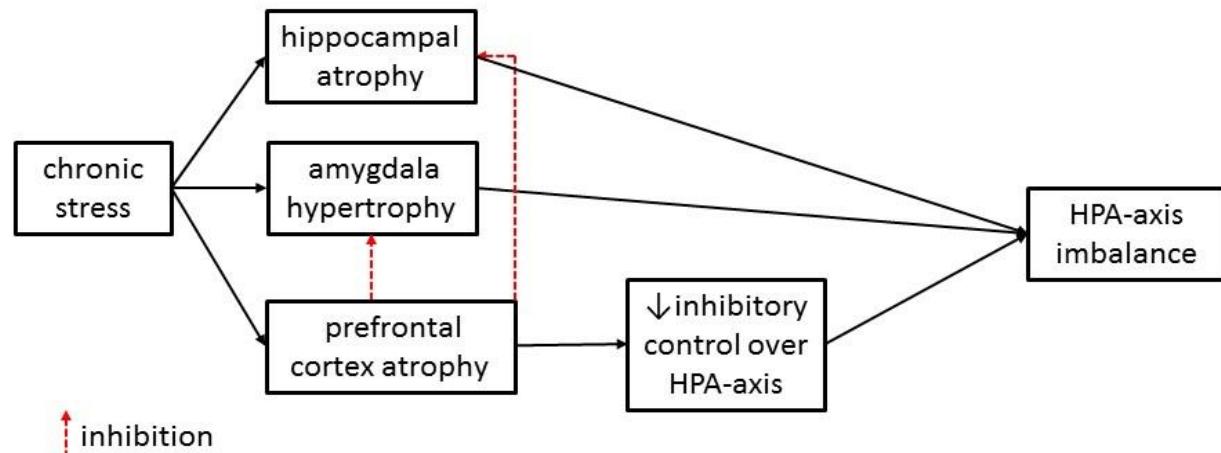
# Stresory chroniczne

- Status społeczno-ekonomiczny
- Problemy rodzinne
- Osiągnięcia
- Porównania
- Oczekiwania
- Itd...
- → Zaburzenia lękowe



# Skutki przedłużającego się stresu

- Wpływ stresu na mózg





# Radzenie sobie

Coping – proces postępowania z wymaganiami wewnętrznymi lub zewnętrznymi, które są postrzegane jako zagrażające lub przeciążające jednostkę



## Strategie radzenia sobie

- **Radzenie sobie z istniejącym stresorem**
- **Antycypacyjne radzenie sobie** w sytuacjach, gdy przewidujesz wystąpienie sytuacji stresowej (nadchodzący egzamin, rozstanie się, wystąpienie publiczne, wizyta u dentysty); ma pomóc przewyściężyć, zredukować lub znieść nierównowagę między postrzeganymi wymogami i dostępnymi zasobami.
- **DZIAŁAMY LUB PRZYGOTOWUJEMY PLAN DZIAŁANIA**
- Nie martwimy się i nie rozpamiętujemy ☺



## Ważne pytanie:

- Czy chcemy zmierzyć się z problemem? **(radzenie sobie zorientowane na problem)**
- Czy chcemy zmniejszyć dyskomfort związany ze stresem? **(radzenie sobie zorientowane na emocje)**



# Strategie radzenia sobie

- Zorientowanie na problem
  - Podejmowanie bezpośrednich działań by usunąć lub zmniejszyć groźbę
  - Takie zachowania mają sens i są użyteczne w przypadku radzenia sobie ze **stresorami PODLEGAJĄCYMI KONTROLI**, np. złe stopnie, niesatysfakcjonująca praca
- Zorientowane na emocje
  - próba zmiany uczuć i myśli na temat stresora, relaksacja, leki przeciwlękowe
  - **Stresory NIEPODLEGAJĄCE KONTROLI**, np. opieka nad osobą chorą na chorobę Alzheimera
  - Przyznajesz, że Twój dobrostan jest zagrożony, chcesz zmniejszyć to zagrożenie



## Martwienie się pod wpływem stresu

- Czy mam do czynienia z problemem?
  - Nie → martwię się hipotetycznie, można przestać
  - Tak → czy mam na to wpływ?
    - Nie → można przestać się martwić i zastosować strategie skoncentrowane na emocjach
    - Tak → co konkretnie mogę zrobić, żeby zmniejszyć problem?
      - Mam pomysł i plan → wprowadzam je w życie i rozwiążuję problem



## Wsparcie społeczne

- Emocjonalne
- Materialne
- Informacyjne
- Bardzo ważny czynnik pośredniczący w podatności na stres
- Najbardziej odporni i elastyczni dorośli mieli wspierających rodziców o wysokich kompetencjach wychowawczych
- Ważne jest dopasowanie wsparcia do indywidualnych potrzeb
- Warto prosić o pomoc!



## Modyfikowanie strategii poznawczych

- Zmiana oceny stresorów i własnych defetystycznych przekonań na temat własnej skuteczności radzenia sobie
- Przeforumułowanie oceny poznawczej stresora:
  - Uczenie się innego sposobu myślenia
  - Inne nazywanie stresora
  - Wyobrażanie go sobie w mniej zagrażającym kontekście
- Umiejscowienie poczucia kontroli (czy wewnętrzne czy zewnętrzne) i wyuczony optymizm

## Przygotowanie

Potrafię przygotować plan poradzenia sobie z tym problemem.

Po prostu pomyślę o tym, co mogę zrobić. To lepsze niż denerwowanie się.

Żadnych negatywnych stwierdzeń na swój temat – po prostu muszę myśleć racjonalnie.

## Radzenie sobie

Kiedy pojawia się lęk, po prostu muszę zatrzymać się na chwilę.

Skoncentrować się na teraźniejszości. Co powinnienem teraz zrobić?

Nie próbuję całkowicie eliminować lęku, po prostu utrzymuję go pod kontrolą.

To nie jest najgorsza rzecz, jaka może się zdarzyć.

Po prostu pomyślę o czymś innym.

## Konfrontacja

Mogę poradzić sobie z tą sytuacją, podejmując kolejne działania.

Ten niepokój to właśnie to uczucie, o którym uprzedział mnie lekarz; to znak, żebym zastosował ćwiczenia pomagające mi poradzić sobie z nim.

Powiniensem się zrelaksować. Mam nad tym kontrolę. Muszę wziąć powolny, głęboki oddech.

## Samowzmocnianie

To zadziałało, potrafiłem to zrobić.

Nie było tak źle, jak oczekiwałem.

Jestem naprawdę zadowolony z postępów, jakie czynię.



**Im bardziej zróżnicowane  
strategie, tym lepiej!**



Jak modyfikować odporność na  
trudne emocje wynikające z  
pojawienia się stresora?

---

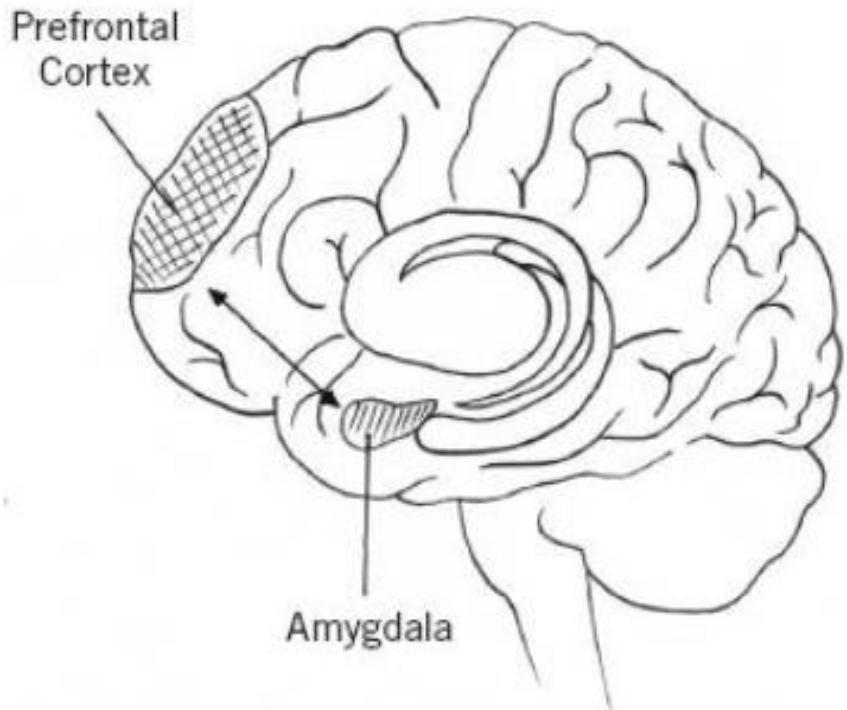
# Odporność (wymiar stylu emocjonalnego; R. Davidson)

określa jak łatwo dana osoba traci równowagę psychiczną i jak szybko ją odzyskuje po porażce, nieszczęściu, niepowodzeniu





# Mózgowe korelaty odporności



*Resilience: Signals from the prefrontal cortex to the amygdala, and from the amygdala to the prefrontal cortex, determine how quickly the brain will recover from an upsetting experience.*



## Jak zmienić...

### Poziom odporności?

- zwiększyć → medytacja uważności; trening reinterpretacji poznawczej; zmniejsza się empatia
- zmniejszyć → skupianie się na negatywnych emocjach lub bólu, wizualizowanie cierpiących osób; większa się empatia



## Dodatkowe źródła wiedzy i wsparcia

- *The mind, explained*, episode „Anxiety”, Netflix
- <https://centerhealthyminds.org/science/tools-for-scientists>
- <http://webtasks.keck.waisman.wisc.edu/breath/demo/>
- <https://tryhealthyminds.org/>
- <https://www.headspace.com/>
- Trening autogenny Schultza
- Trening relaksacyjny Jacobsona

# OSOBOWOŚĆ

P.G. Zimbardo, R.J. Gerrig, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2012, s. 565 - 611

# **DEFINICJE**

- **Osobowość**

- Psychologiczne właściwości jednostki, kształtujące różnorodne, charakterystyczne dla niej wzorce zachowania w różnych sytuacjach i w różnym czasie

# **TEORIE TYPÓW OSOBOWOŚCI**

,,wszystko-albo-nic”, brak stopniowania

# NAJSTARSZE PODEJŚCIA

- **Hipokrates (V w. p.n.e.)**

- Ciało ludzkie zawiera cztery podstawowe płyny (humory), a każdy z nich wiąże się z temperamentem (wzorcem zachowań i emocji)

- **Galen (II w. n.e.)**

- Osobowość człowieka zależy od tego, który humor dominuje w jego ciele

## Krew

- Sangwinik: wesoły i aktywny

## Flegma

- Flegmatyk: apatyczny i ospały

## Czarna żółć

- Melancholik: smutny i zadumany

## Żółć

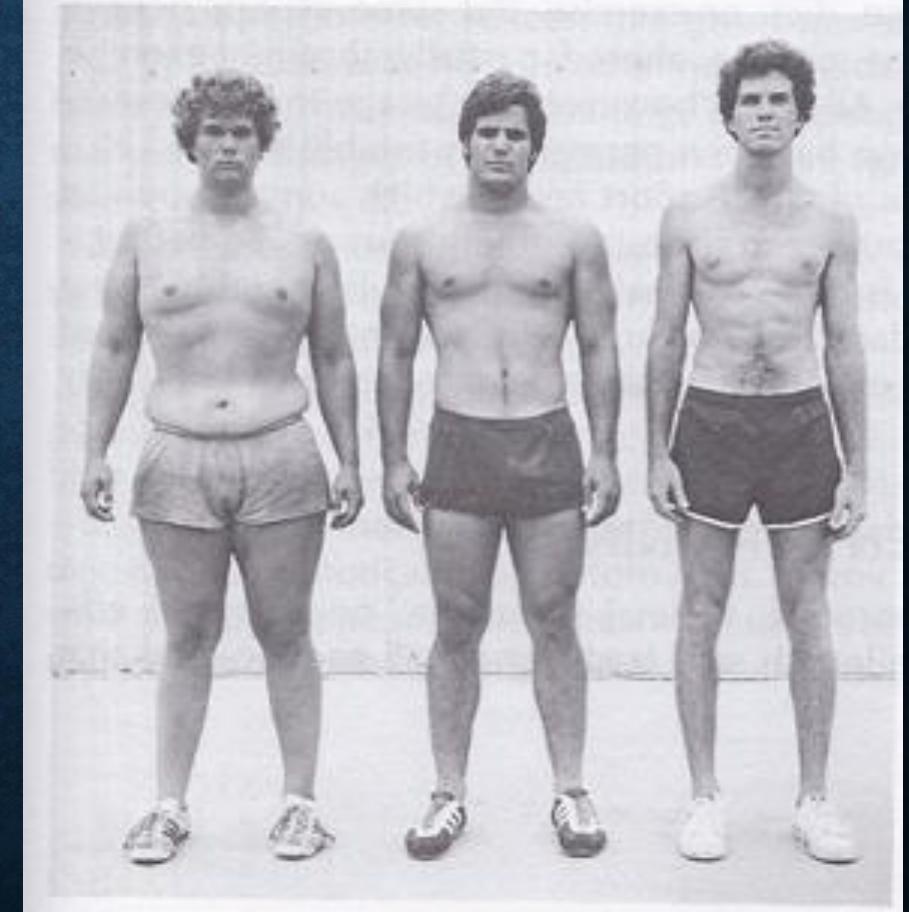
- Choleryk: łatwo wpadający w złość i pobudliwy

# WILLIAM SHELDON (1898 – 1977)

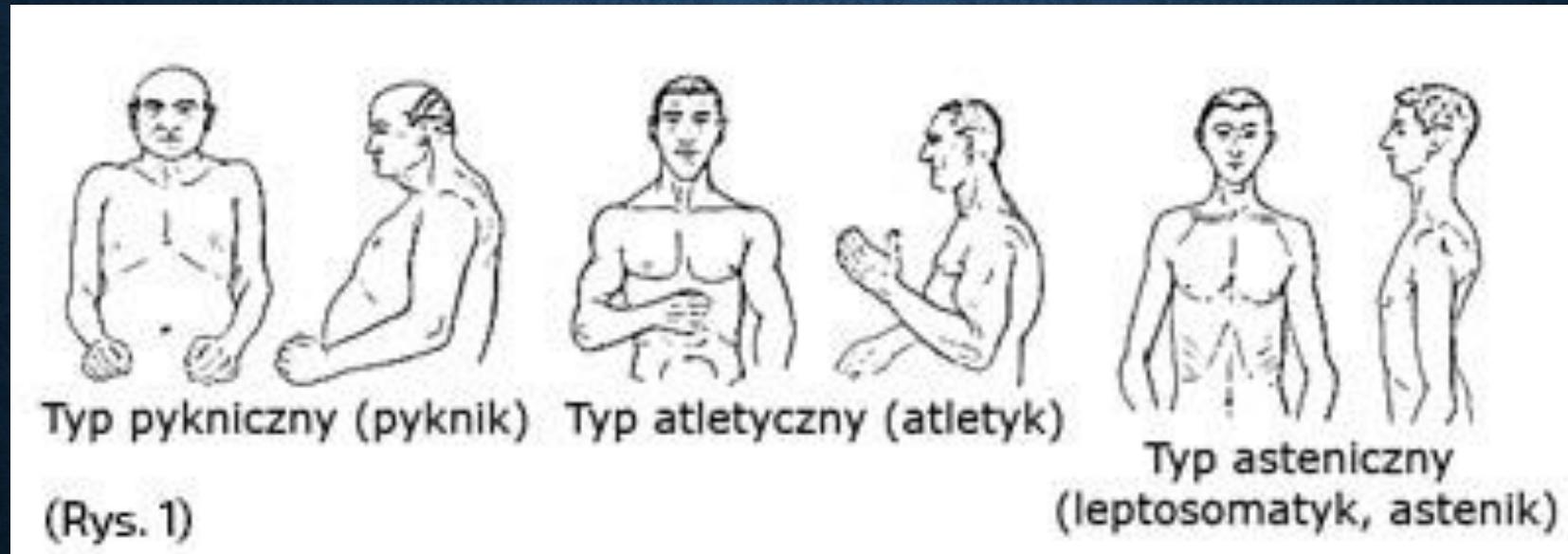
Teoria łącząca budowę ciała z temperamentem (1942)

- Typ endomorficzny (gruby, miękki, okrągły)
  - Zrelaksowani, towarzyscy, lubią jeść
- Typ mezomorficzny (umięśniony, kanciasty, silny)
  - Silni fizycznie, pełni energii, odważni, asertywni
- Typ ektomorficzny (chudy, wysoki, kruchy)
  - Bystrzy obserwatorzy z artystyczną duszą

The three basic somatotypes are shown below. Left to right: endomorphy, mesomorphy, and ectomorphy.  
(Photo by Ellington Darden)



# ERNST KRETSCHMER (1921)

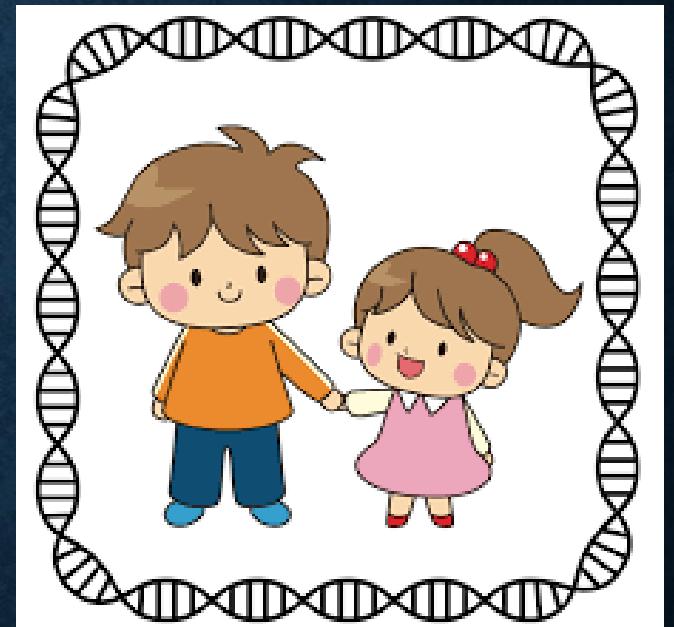


# FRANK SULLOWAY (1996)

Teoria typów oparta na kolejności narodzin

Opierał się na twierdzeniu Darwina mówiącym, że organizmy różnicują się, by znaleźć nisze, w których mogą przetrwać.

- Pierworodni
  - Mają gotową niszę, natychmiast pozyskują miłość i uwagę rodziców, dążą do utrzymania tego przywiązania przez identyfikację z rodzicami i podporządkowanie się im
- Kolejne dzieci
  - Urodzeni buntownicy, dążą do sukcesów w obszarach, w których starsze rodzeństwo nie zdobyło wysokiej pozycji, są bardziej otwarte na doświadczenia



# **OPISYWANIE OSOBOWOŚCI ZA POMOCĄ CECH**

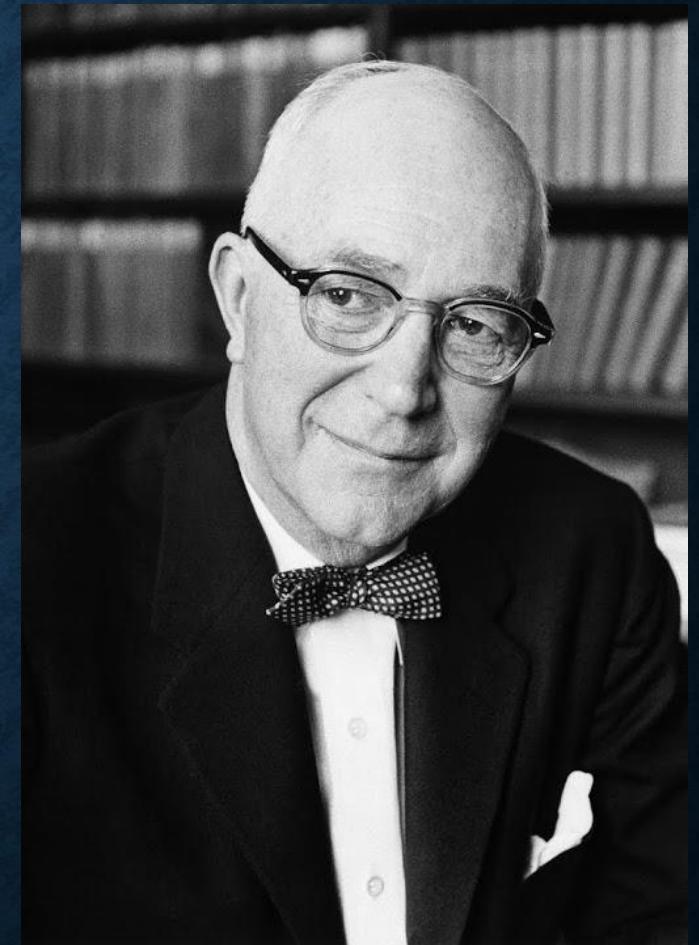
W osobowości istnieją wymiary ciągłe → cechy

Cecha to trwała właściwość czy atrybut jednostki wpływający na jej zachowania w różnych sytuacjach.

# GORDON ALLPORT (1897 – 1967)

Cechy przekładają się na spójność zachowań, ponieważ łączą i ujednolicają reakcje danej osoby na różnorodne bodźce (np. nieśmiałość i różne sytuacje społeczne)

- Cechy podstawowe (cardinal traits)
  - Jednostka organizuje wokół nich swoje życie; nie rozwijają się u wszystkich
- Cechy główne (central traits)
  - Zasadnicze właściwości danego człowieka, np. uczciwość, optymizm
- Cechy drugorzędne (secondary traits)
  - Pozwalają przewidzieć zachowanie, mniejsze znaczenie dla rozumienia osobowości; np. preferencje związane z ubiorem

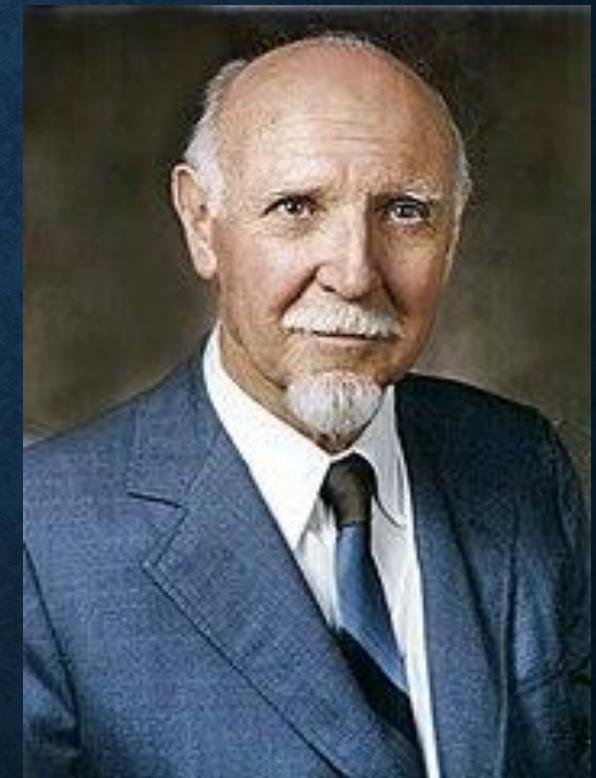


# RAYMOND CATTELL (1979)

Uznał, iż u podłożu ludzkiej osobowości leży **16 czynników – cech źródłowych** (source traits)

Przeciwstawne właściwości zachowań, np.

- Powściągliwy vs otwarty
- Ufny vs podejrzliwy
- itd.



# HANS EYSENCK (1973, 1990)

## Cechy:

- Pierwotne (np. towarzyskość, impulsywność, optimizm, dominacja, etc.)
- Ogólne (łączą w sobie liczne cechy pierwotne)

## Ekstrawersja

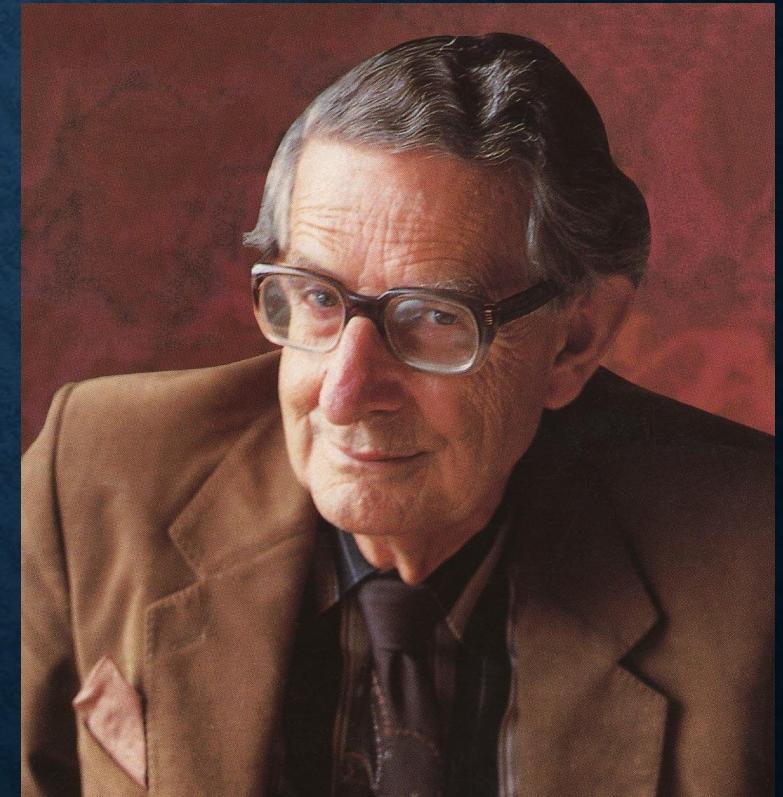
- Ekstrawersja vs Introwersja

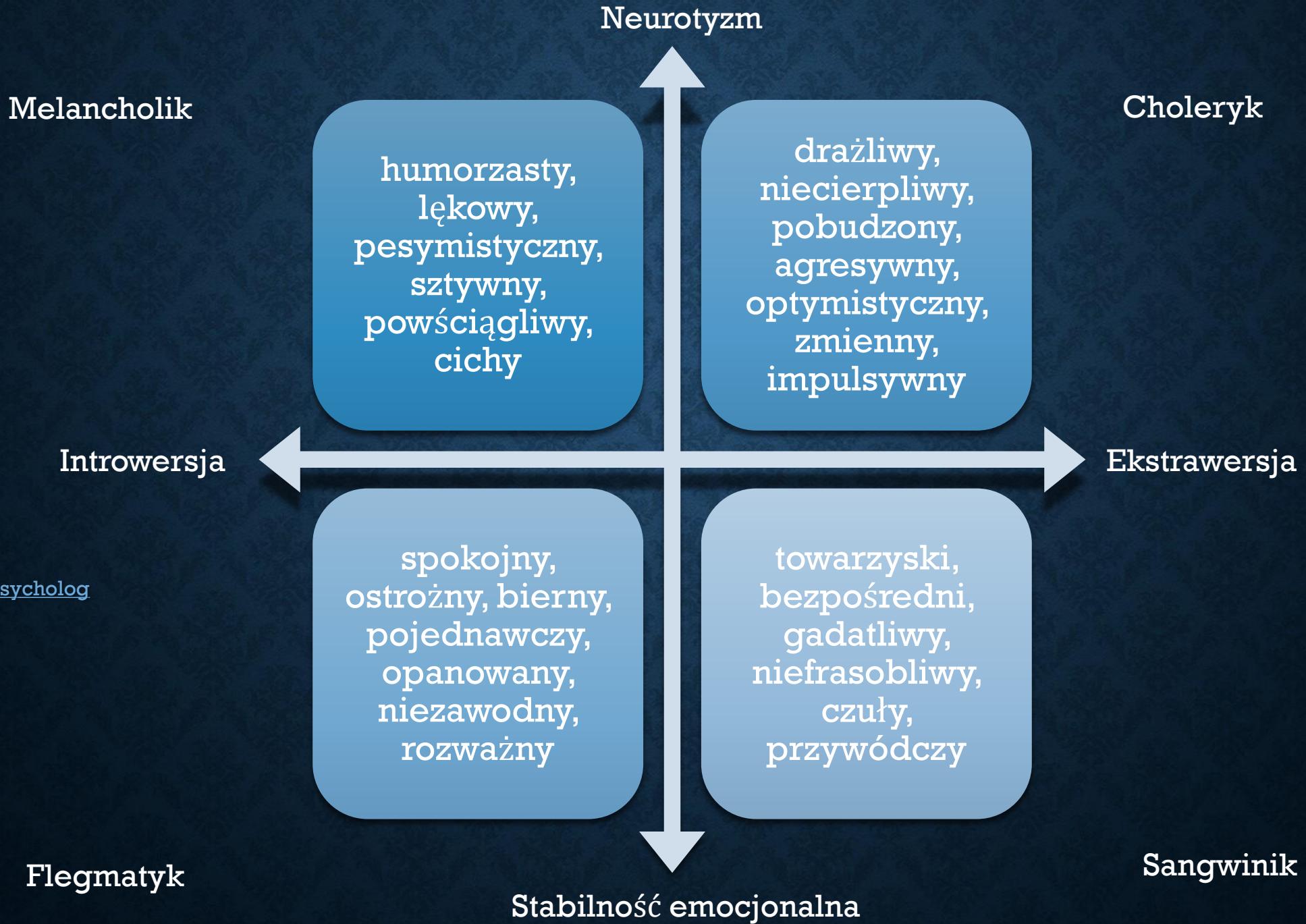
## Neurotyzm

- Neurotyczność vs Stabilność emocjonalna

## Psychotyzm

- Uprzejmy, zsocjalizowany vs Aspołeczny i agresywny





# **MODEL WIELKIEJ PIĄTKI (MCCRAE I COSTA, 1997)**

<b>Czynnik</b>	<b>Biegun pozytywny wymiaru</b>	<b>Biegun negatywny wymiaru</b>
Ekstrawersja	Rozmowny, energiczny, asertywny	Cichy, powściągliwy, nieśmiały
Ugodowość	Życzliwy, uprzejmy, czuły	Zimny, kłotliwy, okrutny
Sumienność	Zorganizowany, odpowiedzialny, ostrożny	Niedbały, niepoważny, nieodpowiedzialny
Neurotyczność	Zrównoważony, spokojny, pogodny	Lękliwy, niezrównoważony, kapryśny
Otwartość na doświadczenie	Twórczy, intelektualista z otwartym umysłem	Ograniczony, płytki, nieinteligentny

- <https://www.outofservice.com/bigfive/>

# **EWOLUCYJNE SPOJRZENIE NA WYMIARY CECH**

Bouchard i Lochlin, 2001 → podstawowe pytania dotyczące natury społecznej

- Kto jest dobrym towarzystwem?
  - ekstrawersja
- Kto jest życzliwy i wspierający?
  - ugodowość
- Kto jest emocjonalnie niezależny?
  - neurotyczność
- Kto wkłada wysiłek w działania?
  - sumienność
- Kto ma dobre pomysły?
  - Otwartość na doświadczenie

# **INTERPRETACJA FUNKCJONALNA**

**znaczenie poszczególnych cech i ich układu  
w procesie adaptacji jednostki do otoczenia**

- predykcja osiągnięć zawodowych i akademickich
- sposoby zmagania się ze stresem
- podatność na choroby psychosomatyczne i zaburzenia zachowania

# **CECHY A OSIĄGNIĘCIA I PREFERENCJE:**

- Wys. ekstrawersja
  - preferencja do pracy z ludźmi vs, niewymagającej kontaktów społecznych
- Wys. ugodowość
  - praca zw. działaniem na rzecz innych vs. zw. z krytycznym ocenianiem innych osób
- Wys. neurotyczność
  - przeciwszczanie do pracy silnie stresującej
- Wys. otwartość
  - predyspozycje do pracy twórczej i intelektualnej vs. wymagającej konserwatywnego przestrzegania przepisów
- Wys. sumienność
  - praca wymagająca szczególnej dokładności vs. wymagającej „orientacji na problem, a nie na reguły działania”
- Wysokie natężenie sumienności i otwartości
  - duże możliwości osiągnięć zawodowych i ambicja, wytrwałość

# **CECHY OSOBOWOŚCI A DZIEDZICZNOŚĆ**

**Badania bliźniąt jedno- i dwujajowych**

**Niemal wszystkie cechy osobowości pozostają pod  
w wpływem czynnika genetycznego**

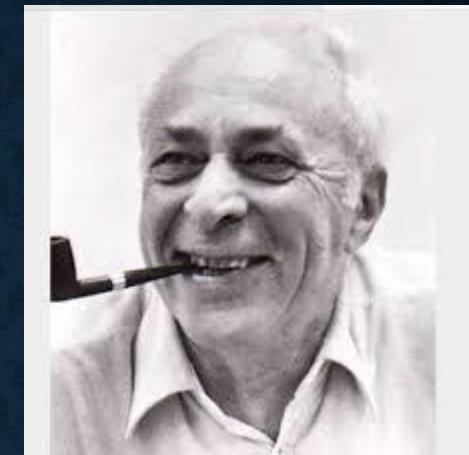
# **TEORIE SPOŁECZNEGO UCZENIA SIĘ I TEORIE POZNAWCZE**

Osobowość jako wynik uczenia się, czyli indywidualnej historii  
wzmocnień

Zachowanie jest determinowane przez współwystępujące czynniki  
środowiskowe, ważne są jednak też procesy poznawcze

# TEORIA OCZEKIWAŃ ROTTERA

Julian Rotter



- Ważne są oczekiwania, które odzwierciedlają stopień, w jakim ludzie są przekonani, że ich zachowanie w określonej sytuacji zapewni im realizację celu i tym samym dostarczy nagrody
- Umiejscowienie kontroli
  - Wewnętrzne → przekonanie, że wynik działań będzie zbieżny z działaniami
  - Zewnętrzne → rezultaty działań zależą przede wszystkim od czynników środowiskowych

# **UMIEJSCOWIENIE POCZUCIA KONTROLI**

Rotter

Julian B. Rotter

SKALA I-E

Kwestionariusz ten ma na celu poznanie Twoich opinii na temat różnych ważnych życiowych problemów.

W każdym punkcie kwestionariusza są przedstawione dwie opinie oznaczone literami a i b.

Z każdej takiej pary wybierz tę opinię /tylko jedną/, która wydaje Ci się bardziej podobna do Twojej własnej opinii w tej sprawie. Wybierz tę, która jest Twoim zdaniem prawdziwa, nie zas tą, o której sądzisz, że powinienes się z nią zgodzić, ani tą co do której chcielibyś, żeby była prawdziwa.

Nie ma tu dobrych lub złych odpowiedzi, ponieważ chodzi tutaj o poznanie Twoich osobistych poglądów.

Swój wybór będziez zaznaczał na ARKUSZU ODPOWIEDZI, który jest wewnątrz kwestionariusza.

Wyjmij ARKUSZ ODPOWIEDZI. Obok numerów są tam litery: a i b. Jeżeli uważasz, że bardziej prawdziwa jest pierwsza opinia, zakreśl kółkiem literę **a**. Jeżeli uważasz, że bardziej prawdziwa jest opinia druga, zakreśl kółkiem literę **b**.

Odpowiadać uważnie, ale nie poświęcaj zbyt dużo czasu na wybór odpowiedzi. Upewnij się, że w każdym punkcie dokonałeś wyboru i powiedzi i nie odrzuciłeś żadnego.

W pewnych wypadkach może wydać Ci się, że obie opinie są zgodne z Twoim poglądem lub też, że żadna nie jest z nim zgodna. W takiej sytuacji wybierz tę opinię, która wydaje Ci się choćby trochę bardziej zgodna z Twoją własną.

Staraj się za każdym razem odpowiadać niezależnie, to znaczy tak, by poprzednie Twoje odpowiedzi nie wpływały na aktualne.

Skala I-E

ARKUSZ ODPOWIEDZI

,.....  
Wiek..... Płeć.....

- |     |   |   |     |   |   |
|-----|---|---|-----|---|---|
| 1.  | a | b | 16. | a | b |
| 2.  | a | b | 17. | a | b |
| 3.  | a | b | 18. | a | b |
| 4.  | a | b | 19. | a | b |
| 5.  | a | b | 20. | a | b |
| 6.  | a | b | 21. | a | b |
| 7.  | a | b | 22. | a | b |
| 8.  | a | b | 23. | a | b |
| 9.  | a | b | 24. | a | b |
| 10. | a | b | 25. | a | b |
| 11. | a | b | 26. | a | b |
| 12. | a | b | 27. | a | b |
| 13. | a | b | 28. | a | b |
| 14. | a | b | 29. | a | b |
| 15. | a | b |     |   |   |

1. a. Kłopoty z dziećmi biorą się stąd, że dzieci są nadmiernie karane przez rodziców  
b. Kłopoty z dziećmi są wynikiem tego, że rodzice na wszystko im pozwalają
2. a. Wiele niepowodzeń spotykających człowieka jest spowodowane brakiem szczęścia  
b. Kłopoty, które spotykają ludzi są wynikiem błędów, które oni sami popełniają
3. a. Jednym z głównych powodów wojen jest to, że ludzie zbyt mało interesują się polityką  
b. Wojny będą zawsze, niezależnie od tego jak bardzo ludzie będą starali się im zapobiec
4. a. Ludzie w końcu zdobywają szacunek na jaki zaaktywują  
b. Niestety, człowiek często bywa niedoceniany, choćby nawet bardzo się starał

5. a. Pogląd, że nauczyciele nie są sprawiedliwi wobec uczniów /studentów/ jest bzdurny
- b. Większość uczniów /studentów/ nie zdeje sobie sprawy, jak bardzo przypadkowe są oceny, które otrzymuje
6. a. Bez sprzyjających okoliczności nie można wybić się
- b. Zdolni ludzie, którym nie udało się wybić, to ci, którzy nie potrafili wykorzystać swoich możliwości
7. a. Nawet gdybyś bardzo się starał być lubiany, pewni ludzie i tak nie będą cię lubić
- b. Ci, którzy nie mogą sprawić, by inni ich polubili nie mają właściwego stosunku do ludzi
8. a. Charakter człowieka zależy głównie od dziedziczności
- b. O tym, kim człowiek będzie decydują jego doświadczenia życiowe
9. a. Z mojego doświadczenia wynika, że jeśli coś ma się stać, to i tak się stanie
- b. W moim przypadku podjęcie decyzji określonego działania, dawało lepszy rezultat niż zdanie się na los

10. a. Jeśli uczeń /student/ jest dobrze przygotowany, to raczej nie ma dla niego nieoczekiwanych pytań
- b. W wielu przypadkach, pytania egzaminacyjne są tak mało związane z przerabianym materiałem, że przygotowywanie się staje się naprawdę bezcelowe
11. a. Osiąganie sukcesów w życiu jest rezultatem ciężkiej pracy, a szczęście czy pech nie mają większego znaczenia
- b. Otrzymanie dobrej pracy zależy głównie od szczęśliwego zbiegu okoliczności
12. a. Przeciętny obywatel może mieć wpływ na decyzję władz
- b. Światem rządzi garstka ludzi posiadających władzę i szary człowiek niewiele może na to poradzić
13. a. Kiedy coś planuję, jestem prawie pewny, że będę mógł to zrealizować
- b. Planowanie zbyt dalekiej przyszłości nie zawsze jest rozsądne, ponieważ bardzo wiele zależy i tak od szczęścia lub pecha
14. a. Niektórzy ludzie po prostu są źli
- b. W każdym człowieku jest coś dobrego

15. a. W moim przypadku osiąganie tego, czego chce ma niewiele wspólnego z tzw. "szczęściem"
- b. W wielu przypadkach o tym, co powinniśmy zrobić, może zdecydować po prostu rzut monetą
16. a. O tym, że ktoś zostaje szefem, często decyduje to, że miał szczęście pierwszy pojawić się we właściwym miejscu
- b. Kierowanie ludźmi wymaga zdolności; "szczęście" ma tu niewielki wpływ.
17. a. Jeżeli chodzi o wydarzenia na świecie, to większość z nas jest ofiarami działań sił, których nie możemy ani zrozumieć ani kontrolować
- b. Poprzez aktywne zaangażowanie w życie polityczne i społeczne ludzie mogą sprawować kontrolę nad wydarzeniami na świecie
18. a. Większość ludzi nawet nie zdaje sobie sprawy w jakim stopniu ich życiem rządzi przypadek
- b. Coś takiego jak "traf", tak naprawdę nie istnieje
19. a. Zawsze należy umieć przyznawać się do błędów
- b. Zwyyczaj lepiej jest ukrywać swoje błędy

20. a. Bardzo trudno jest zorientować się, czy ktoś tak naprawdę nas lubi  
b. To jak wielu masz przyjaciół zależy od tego, jak bardzo jesteś sympatyczny
21. a. Kłopoty, które nam się przytrafiają są w końcu równoważone przez wydarzenia pomyślne  
b. Większość niepowodzeń jest wynikiem braku zdolności, nieuctwa, lenistwa albo też wszystkich tych trzech rzeczy jednocześnie
22. a. Jeśli zadamy sobie trud, to możemy zwalczyć polityczną korupcję  
b. Bardzo trudno jest ludziom sprawować kontrolę nad tym, co robią politycy
23. a. Czasami nie mogę zrozumieć, czym kierują się nauczyciele wystawiając tekie a nie inne oceny  
b. Istnieje bezpośredni związek między tym, jak pilnie się ucze, a tym, jakie stopnie dostaję
24. a. Dobry kierownik oczekuje, że ludzie sami potrafią zdecydować co powinni robić  
b. Dobry kierownik wyjaśnia wszystkim na czym polegają ich zajęcia

25. a. Często czuję, że mam niewielki wpływ na to,  
co mnie spotyka  
b. Nigdy nie zgodziłbym się ze zdaniem, że "szczęście"  
czy "trąf" odgrywają ważną rolę w moim życiu
26. a. Ludzie są samotni, ponieważ nie starają się  
o przyjaźń innych  
b. Nie ma większego sensu starać się o przyjaźń innych,  
i tak albo cię lubią albo nie
27. a. W szkołach kładzie się zbyt duży nacisk  
na wychowanie fizyczne  
b. Sporty zespołowe są znakomitym sposobem  
kształcenia charakteru
28. a. To co mnie spotyka, zależy ode mnie  
b. Czasami czuję, że nie mam dostatecznego wpływu na to  
w jakim kierunku toczy się moje życie
29. a. W większości przypadków nie mogę zrozumieć, dlaczego  
politycy zachowują się w ten a nie inny sposób  
b. To ludzie są w końcu odpowiedzialni za złe rządy,  
zarówno na szczeblu państwowym jak i lokalnym

S p r a w d ź , czy nie opuściłeś jakiegoś punktu.

D z i e k u j e m y .

1	PYTANIE KONTROLNE	
2	A - 1	B - 0
3	A - 0	B - 1
4	A - 0	B - 1
5	A - 0	B - 1
6	A - 1	B - 0
7	A - 1	B - 0
8	PYTANIE KONTROLNE	
9	A - 1	B - 0
10	A - 0	B - 1
11	A - 0	B - 1
12	A - 0	B - 1
13	A - 0	B - 1
14	PYTANIE KONTROLNE	
15	A - 0	B - 1

16	A - 1	B - 0
17	A - 1	B - 0
18	A - 1	B - 0
19	PYTANIE KONTROLNE	
20	A - 1	B - 0
21	A - 0	B - 1
22	A - 0	B - 1
23	A - 0	B - 1
24	PYTANIE KONTROLNE	
25	A - 0	B - 1
26	A - 0	B - 1
27	PYTANIE KONTROLNE	
28	A - 0	B - 1
29	A - 0	B - 1



**0**

wewnętrzne  
umiejscowienie  
kontroli



**11**

umiarkowanie  
zewnętrzne  
umiejscowienie  
kontroli



**23**

zewnętrzne  
umiejscowienie  
kontroli

# **POZNAWCZA TEORIA SPOŁECZNEGO UCZENIA SIĘ ALEBRTA BANDURY**

**Nacisk kładziony na uczenie się z naciskiem na interakcje  
zachodzące w środowisku społecznym.**

**Ważne jest nabywanie i utrzymywanie wzorców zachowań,  
czyli kształtowanie osobowości.**

**Czynniki indywidualne, zachowania i bodźce środowiskowe  
wpływają na siebie nawzajem.**

# **POZNAWCZA TEORIA SPOŁECZNEGO UCZENIA SIĘ ALEBRTA BANDURY**

- **Poczucie własnej skuteczności – czy sobie radzimy w świecie?**
  - (przekonanie, że umiemy zachować się adekwatnie w danej sytuacji) – pojęcie centralne dla teorii Bandury
  - Unikamy sytuacji, w których nie czujemy się na miejscu i odwrotnie
- Włańską skuteczność oceniamy na podstawie:
  - Rzeczywistych osiągnięć
  - Perswazji – dam/dasz radę to zrobić!
  - Obserwacji własnego pobudzenia emocjonalnego
  - Obserwacji działań i ich konsekwencji u innych

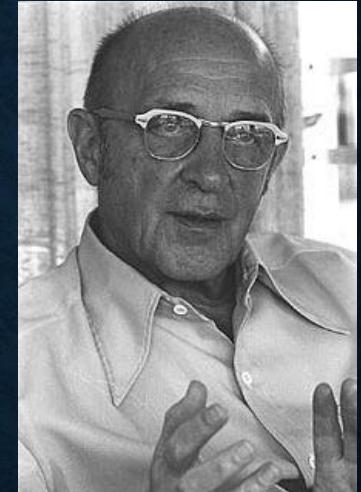
# **HUMANISTYCZNE TEORIE OSOBOWOŚCI**

Zachowanie jest motywowane skłonnościami do rozwoju

**Carl Rogers, Abraham Maslow, Karen Horney**

# TEORIE HUMANISTYCZNE

- Dążenie do samospełnienia jest konstruktywną siłą napędową, popychającą każdą osobę w stronę ogólnie pozytywnych zachowań i doskonalenia swego Ja
- **Carl Rogers**
  - **Bezwarunkowa akceptacja** – pełna miłości akceptacja jednostki przez inną osobę, jak w relacji rodzica do dziecka, bez żadnych warunków wstępnych



# TEORIE HUMANISTYCZNE

## Karen Horney

- Ja realne potrzebuje korzystnych warunków, aby się ujawnić (atmosfera ciepła i życzliwości), jeśli ich nie ma rozwija się **lęk podstawowy**, uniemożliwiający prawidłową ekspresję, pojawiają się strategie obronne:
- **Interpersonalne**
  - Nadmierna uległość, usuwanie się w cień,
  - zachowania aroganckie, agresywne i narcystyczne lub
  - dystansowanie się
- **Intrapsychiczne**
  - Wykształcenie nierealistycznego obrazu Ja, popychającego do szukania sławy, tyrania powinności, obowiązków, etc.



# TEORIE HUMANISTYCZNE

wyjaśniają różne działania człowieka w kontekście całościowej osobowości  
skupiają się na wrodzonych charakterystykach wewnętrznych danej osoby, są  
zorientowane w stronę **twórczości i wzrostu**

podkreślają **indywidualny** układ odniesienia każdego człowieka i jego  
subiektywne spojrzenie na rzeczywistość

podejście jest zorientowane na **terazniejszość i interwencje** przynoszące  
poprawę funkcjonowania

Pojęcia teorii są niestety rozmyte i trudne do badania, zaniedbują zmienne  
środowiskowe kładąc nacisk na „Ja”

# **PSYCHODYNAMICZNE TEORIE OSOBOWOŚCI**

Pozostające w konflikcie siły wewnętrz jednostki prowadzą do zmiany i rozwoju

# ZYGMUNT FREUD

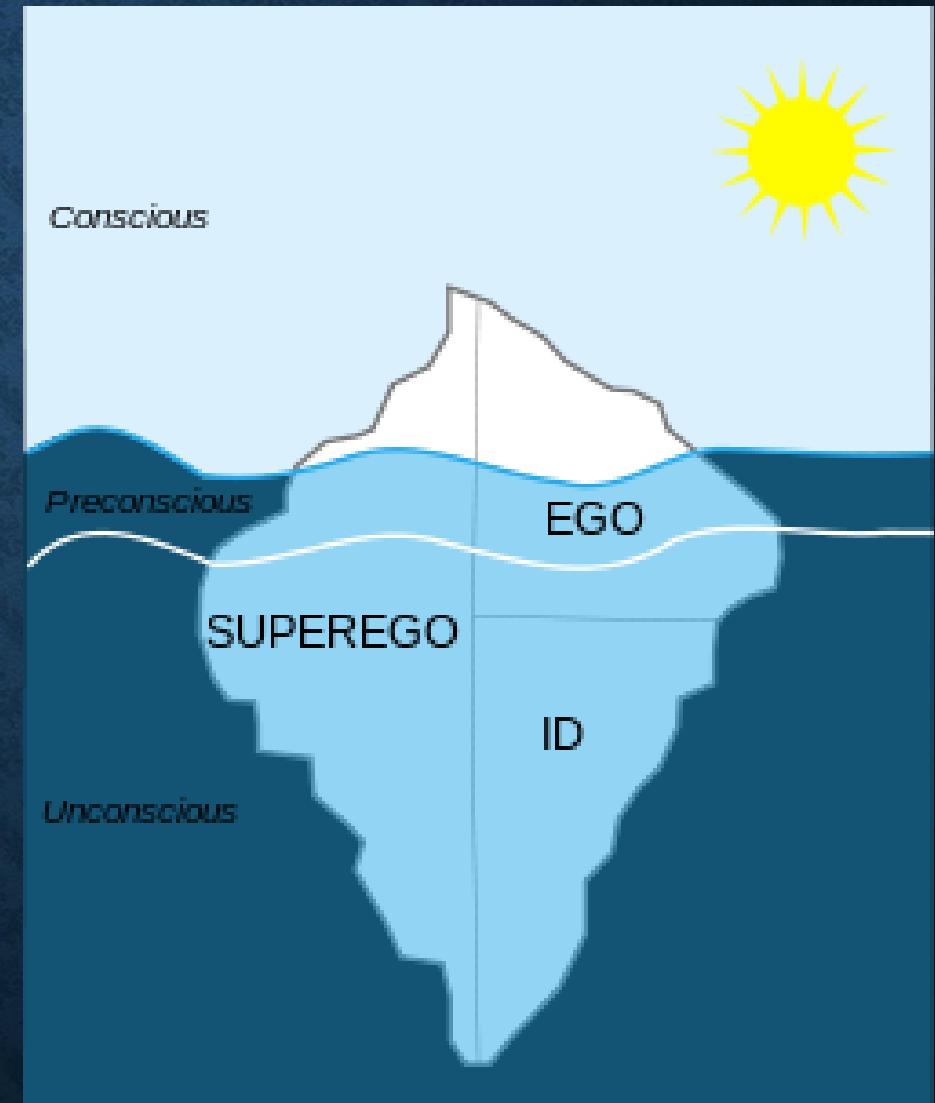
- [https://www.youtube.com/watch?v=mQaqXK7z9LM&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?v=mQaqXK7z9LM&feature=emb_logo)
- Trzonem osobowości są wydarzenia zachodzące w psychice jednostki, które motywują zachowania
- Źródła motywacji są w większości świadome, ale tylko w większości, ukryte cele działań można odkryć analizując wolne skojarzenia, sny, czynności pomyłkowe, przejęzczenia
- Każdy posiada wrodzone popędy, składające się na system napięć wytwarzane przez narządy ciała
  - Popęd służący przetrwaniu (uczucia głodu, pragnienia, senności)
  - Popęd seksualny (stosunki seksualne, ale też wszystkie inne przyjemności zmysłowe oraz płynące z kontaktu z innymi ludźmi; **działa od chwili narodzin**)
- Rozwój psychosexualny w 5 stadiach (oralne, analne, faliczne, okres latencji, genitalne), możliwość **fiksacji** na jednym ze stadiów, co ma kolosalny wpływ na osobowość dorosłego)

**TABELA 13.2 FREUDOWSKIE STADIA ROZWOJU PSYCHOSEKSUALNEGO**

Stadium	Wiek	Strefy erogenne	Główne zadanie rozwojowe (potencjalne źródło konfliktu)	Wybrane cechy dorosłych, którzy jako dzieci zafiksowali się na danym stadium
Oralne	0–1	Język, usta, wargi	Odstawienie od piersi	Zachowania oralne, jak palenie, objadanie się; bierność i naiwność
Analne	2–3	Odbyt	Trening czystości	Zamiłowanie do porządku, skąpstwo, upór lub cechy przeciwnie
Faliczne	4–5	Narządy płciowe	Kompleks Edypa	Prózność, lekkomyślność, lub cechy przeciwnie
Okres latencji	6–12	Brak szczególnej strefy	Rozwój mechanizmów obronnych	Brak: fiksacja zazwyczaj nie występuje w tym stadium
Genitalne	13–18	Narządy płciowe	Dojrzała seksualna, intymność	Dorośli, którzy pomyślnie przeszli poprzednie stadia, powinni wykształcić szczerze zainteresowanie innymi ludźmi i dojrzałą seksualność

# STRUKTURA OSOBOWOŚCI WG FREUDA

- **Determinizm psychyczny** – to, jacy jesteśmy, jest efektem przeszłych doświadczeń
- **Id i superego są w stanie ciągłej walki, w której pośredniczy ego**
  - **Id** – magazyn podstawowych popędów, działa irracjonalnie, zgodnie z zasadą przyjemności
  - **Superego** – zawiera wartości jednostki, wyuczone postawy moralne, głos nakazów i zakazów
  - **Ego** – rządzi się zasadą realności, stawia rozsądne wybory nad natychmiastowymi gratyfikacjami
- Mechanizmy obronne ego:
  - Przemieszczenie
  - Projekcja
  - Wyparcie
  - Sublimacja
  - itd.



# **TEORIA FREUDA**

**DOBRA HISTORIA, KIEPSKA NAUKA**

*Poznanie i  
spostrzeganie  
społeczne*

## ***poznanie społeczne:***

*sposób, w jaki ludzie myślą o sobie samych i o świecie społecznym; a dokładniej, jak selekcjonują, interpretują, zapamiętują i wykorzystują informację społeczną w wydawaniu sądów i w podejmowaniu decyzji*

# **oszczędność poznawcza:**

*teza mówiąca, że ludzie uczą się stosować efektywne uproszczenia myślowe i praktyczne reguły zdroworozsądkowe, które pomagają im zrozumieć rzeczywistość społeczną, ponieważ nie są zdolni przetwarzać całej oddziałującej na nich informacji społecznej*

# **schematy:**

*struktury poznawcze, za pomocą których ludzie organizują swoją wiedzę o świecie według pewnych tematów; schematy silnie wpływają na to, co z otrzymanej informacji zauważamy, o czym myślimy i co później pamiętamy*

# *Schematy*

- ❖ Dotyczą:
  - ❖ Innych ludzi
  - ❖ Nas samych
  - ❖ Ról społecznych
  - ❖ Zdarzeń
- ❖ Zawierają wiedzę o świecie i związane z nią odczucia
- ❖ Schematy działają jak **filtry**, które „odsiewają” informację sprzeczną lub niespójną z dominującym motywem - ignorujemy ją, nie zapamiętujemy jej bądź szybko zapominamy
- ❖ Zwracamy uwagę tylko na jaskrawe wyjątki

# *Claudia Cohen (1981) i schematy ról społecznych a tendencjonalność wspomnień*

Bibliotekarka



Kelnerka



# *Harold Kelley (1950) i schemat interpretacyjny*



20 min dyskusji

## Notka biograficzna A

- ❖ Wiek, wykształcenie, doświadczenie zawodowe, „ludzie, którzy go znają, **uważają go za osobę raczej chłodną, pracowitą, krytyczną, praktyczną i zdecydowaną**”



- ❖ Studenci ekonomii ocenili wykładowcę niżej, rzadziej zadawali pytania, rzadziej zabierali głos w dyskusji

## Notka biograficzna B

- ❖ Wiek, wykształcenie, doświadczenie zawodowe, „ludzie, którzy go znają, **uważają go za osobę bardzo ciepłą, pracowitą, krytyczną, praktyczną i zdecydowaną**”



- ❖ Studenci ekonomii ocenili wykładowcę wyżej, częściej zadawali pytania, częściej zabierali głos w dyskusji

Ważne! → NIEJEDNOZNACZNOŚĆ

# Zalety schematów

- ❖ Tak długo, jak długo ludzie mają powód, by wierzyć, że ich schematy są trafne, w pełni sensowne jest posługiwanie się nimi dla radzenia sobie z wieloznacznością.
- ❖ Schematy dostarczają także użytecznych wskazówek dotyczących naszego działania - nie musimy zatrzymywać się i zastanawiać nad każdym kolejnym krokiem.
- ❖ Jednakowe odczytywanie schematów i scenariuszy społecznych umożliwia płynną i realizowaną bez wysiłku interakcję społeczną (Abelson, 1976).

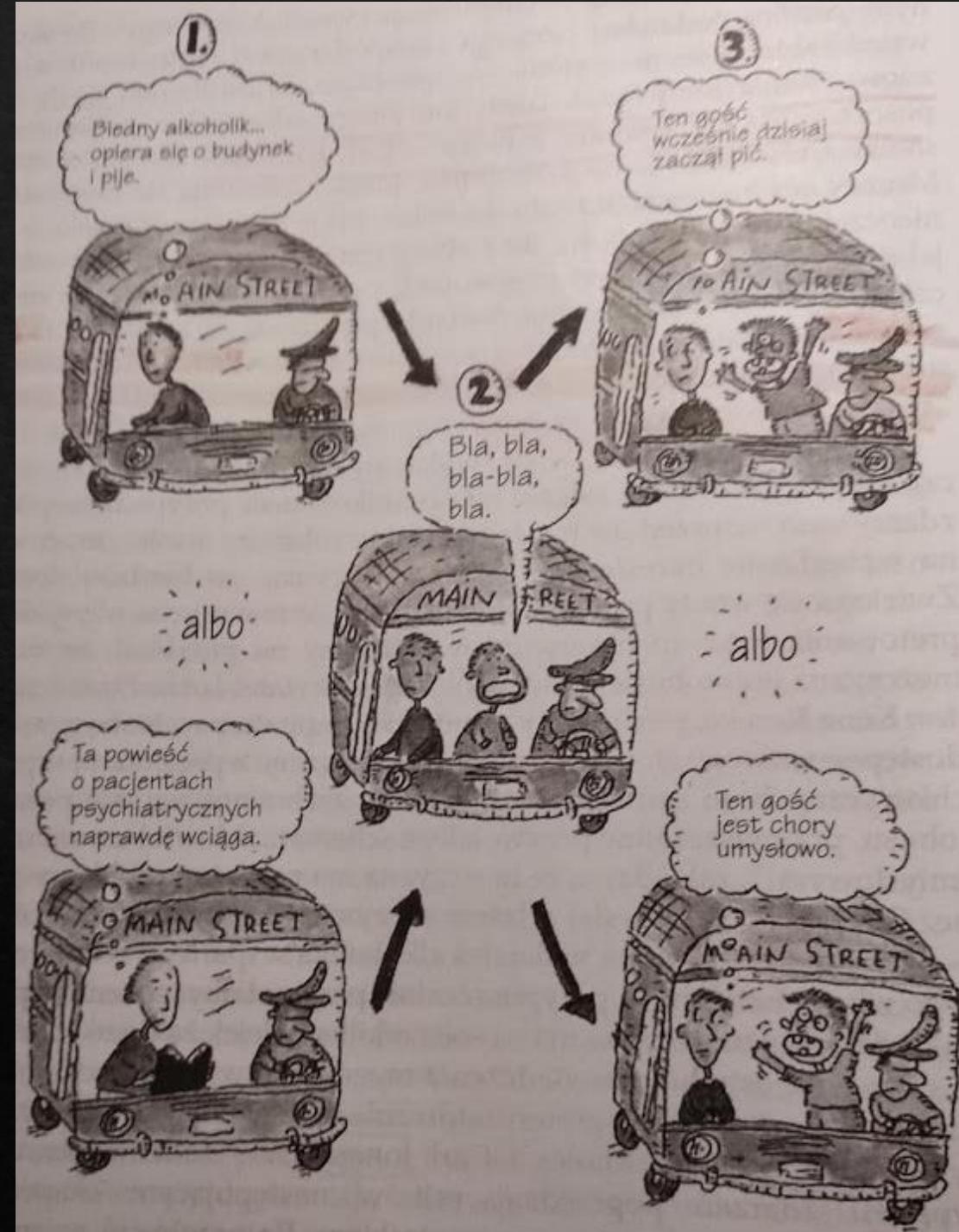
## ***Wybór schematu: rola dostępności i zdarzeń poprzedzających***

Wyobraź sobie, że siedzisz w autobusie obok osobnika, który zachowuje się nieco dziwnie. Mruczy coś bez związku sam do siebie, kryje twarz w dloniach, a potem nieoczekiwanie zwraca się do ciebie i pyta: „Czy w tym wszystkim jest jakiś sens?” Jak sądzisz, co się z tym człowiekiem dzieje?

# dostępność:

*łatwość, z jaką możemy sobie uświadomić rozmaite myśli i idee;*

*idea dostępna to taka, która jest obecnie uświadamiana albo która może zostać łatwo przywołana do świadomości*



*Zmienianie schematów*

**Jak łatwo ludzie modyfikują swoje poglądy?**

# *Al Hastorf i Hadley Cantril (1954)*

- ❖ Zadaniem studentów Princeton i Dartmouth było zanotowanie liczby przewinień popełnionych przez zawodników każdego z zespołów: Princeton i Dartmouth
- ❖ jednym z powodów niezgodności opinii było to, iż studenci z obydwu uniwersytetów, **wskutek swojego zaangażowania po jednej ze stron, w rzeczywistości widzieli różne mecze** →
- ❖ Studenci Princeton, którzy oglądali film, rejestrowali więcej przewinień popełnianych przez drużynę z Dartmouth niż przez zespół z Princeton, podczas gdy studenci Dartmouth dostrzegali coś przeciwnego



*Znieksztalcanie przez schematy tego, co  
spostrzegamy, sprawia, że  
mamy tendencję  
**do ujmowania świata w kategoriach czarno-  
białych,**  
gdzie po naszej stronie jest dobro, a po przeciwniej zło.*

# ***zjawisko wrogich mediów:***

*odkrycie, że każda z antagonistycznych, silnie zaangażowanych w coś grup spostrzega neutralne, zrównoważone przekazy mediów jako sobie wrogie, ponieważ media nie przedstawiły faktów jednostronnym ujęciu, o którym antagoniści „wiedzą”, że jest prawdą*

## **efekt pierwszeństwa:**

*proces, za sprawą którego nasze pierwsze wrażenie dotyczące innej osoby wpływa na to, że jej późniejsze zachowanie interpretujemy w sposób zgodny z tym pierwszym wrażeniem*

*Częściej niż efekt świeżości!*

# *Jones, Rock, Shaver, Goethals i Ward (1968)*

Uczestnicy badania obserwowali studenta, który rozwiązywał 30 problemów dotyczących analogii (jednakowy stopień trudności).

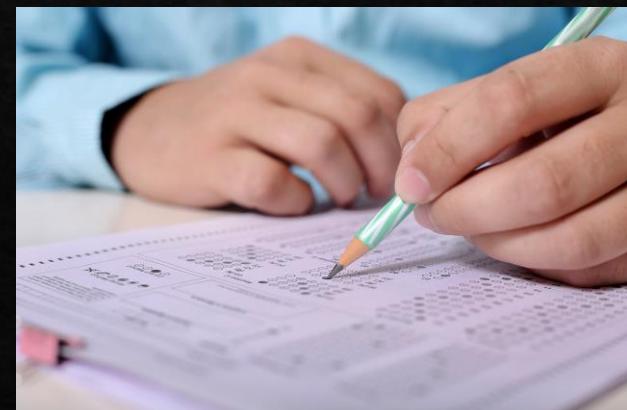
Student zawsze rozwiązywał poprawnie połowę z nich. (15/30)

Po zakończonej obserwacji uczestnicy eksperymentu byli proszeni o ocenę inteligencji tego studenta i o przypomnienie sobie, jak wiele problemów rozwiązał poprawnie.

A. większość błędów popełniał rozwiązuając końcowe pozycje testu.,

B. większość błędów popełniał rozwiązując początkowe pozycje testu.

Ci, którzy widzieli, że odpowiedzi na pytania początkowe były w większości poprawne, przeceniali całkowitą liczbę poprawnych odpowiedzi, natomiast ci, którzy zaobserwowali, że większość odpowiedzi na pytania początkowe była błędna, nie doceniali tej liczby.



## **efekt uporczywości:**

*odkrycie, że przekonania ludzi dotyczące ich samych i świata społecznego utrzymują się nawet wtedy, gdy dane wspierające te przekonania zostały podważone*

# Ross, Lepper, Hubbard (1975)



1. Które z przedstawionych 25 samobójczych listów są prawdziwe?

2. Tak naprawdę chodziło o to, jak reaguje organizm na sukces i porażkę.

A. Wow! Aż 24 dobrze!

B. Oj! Tylko 10 poprawnie!

3. A jak myślisz, ilu poprawnych odpowiedzi udzieliłeś?

Uczestnicy eksperymentu, którzy otrzymali informację zwrotną o sukcesie, myśleli, że wykonali poprawnie więcej zadań i zakładali, że osiągnęliby w następnym teście lepsze wyniki – odwrotnie niż uczestnicy badań, którym zakomunikowano porażkę.

*Anderson i in. (1980).*

*Dlaczego najlepszymi strażakami są...*

❖ ludzie z natury  
bardzo ostrożni?

❖ ludzie z natury  
sklonni do ryzyka?

## **samospełniające się proroctwo:**

*zjawisko polegające na tym, że ludzie:*

- (a) mają określone oczekiwania dotyczące innej osoby,*
- (b) co wpływa na ich postępowanie względem tej osoby,*
- (c) które powoduje, że zachowuje się ona w sposób zgodny z ich wyjściowymi oczekiwaniami*

# *Rosenthal i Jacobson (1968)*

- ❖ Każdego z uczniów tej szkoły przebadano testem inteligencji.
- ❖ Nauczycielom, powiedziano że niektórzy uczniowie uzyskali wyniki tak dobre, iż w nadchodzącym roku szkolnym na pewno będą mieli wyższe osiągnięcia.
- ❖ W rzeczywistości uczniowie wskazywani jako „talenty”, zostali wybrani przez badaczy na zasadzie losowej.
- ❖ W trakcie roku szkolnego co jakiś czas obserwowano rozwój sytuacji.
- ❖ Na koniec nauki ponownie przebadano wszystkie dzieci testem inteligencji.
- ❖ Uczniowie określani jako „talenty”, w znacząco większym stopniu polepszyli swoje wyniki w teście niż inni.

# *Dlaczego?*

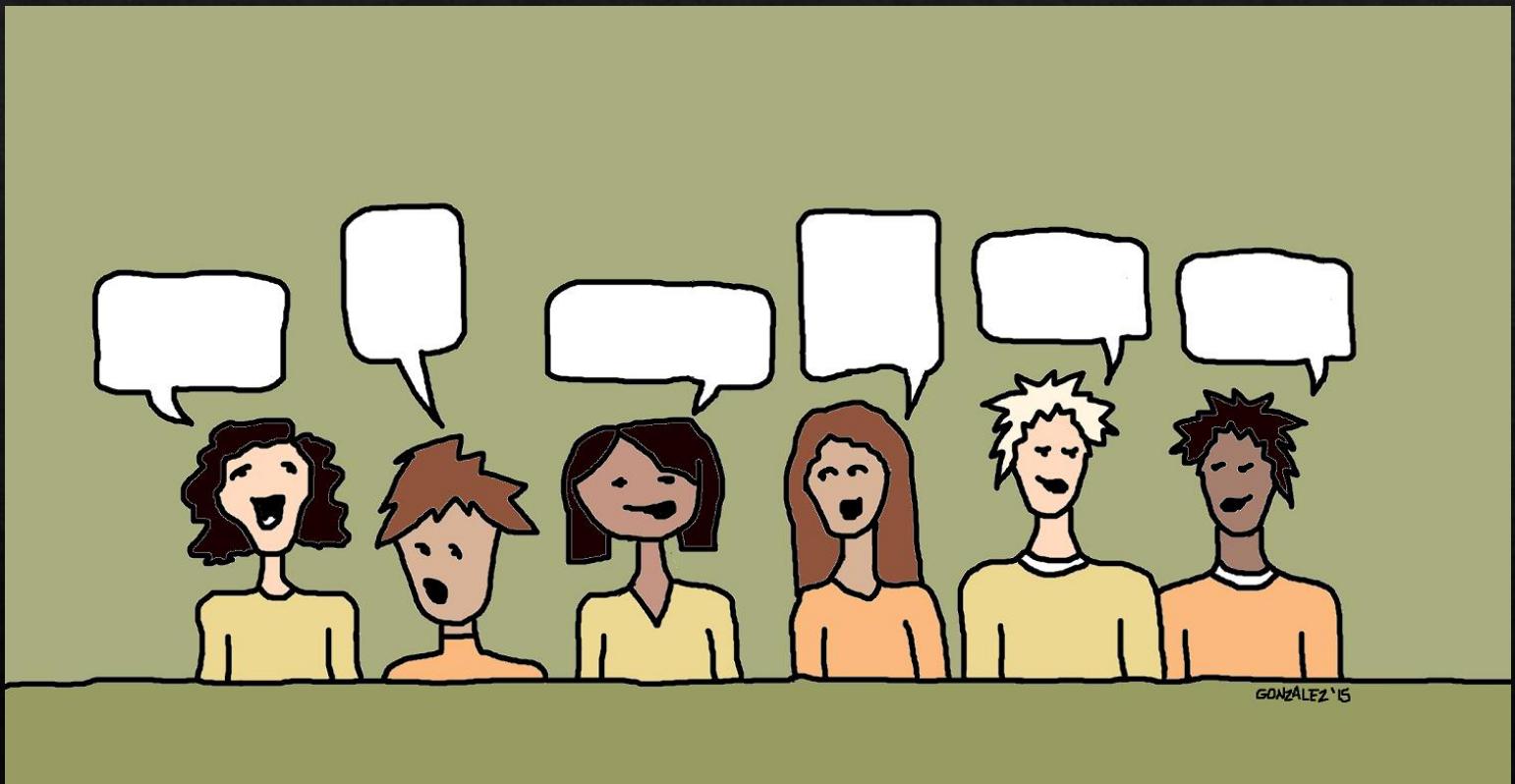
- ❖ nauczyciele nie poświęcali „talentom” wszystkich swoich sił i całego ograniczonego czasu, twierdzili, że spędzali nieco więcej czasu z innymi uczniami
- ❖ Stawiali „talentom” wyższe wymagania
  - ❖ dawali im więcej materiału do opanowania,
  - ❖ przydzielali materiał trudniejszy,
  - ❖ dostarczali więcej informacji zwrotnej dotyczącej ich pracy
  - ❖ dawali częściej możliwość odpowiedzi w klasie
- ❖ stwarzali cieplejszy klimat emocjonalny wokół tych, u których oczekiwali sukcesów, poświęcając im więcej osobistej uwagi
  - ❖ dostarczali im więcej zachęty i wsparcia

# *Dlaczego?*

- ❖ uczniowie określani jako „talenty” bardziej się starali
- ❖ więcej się uczyli
- ❖ zwiększała się ich pewność siebie i samoocena
- ❖ przyjmowali wskazówki
  
- ❖ ICH WYNIKI SIĘ POPRAWIAŁY

# *Myra i Sadker (1985)*

- ❖ Czy nauczyciele swoim zachowaniem bardziej zachęcali chłopców, niż dziewczęta do śmiałego wyrażania własnego zdania i do aktywności na zajęciach?
- ❖ Nauczyciele sądzili, że dziewczęta mówią więcej.
- ❖ Analiza wykazała, że chłopcy mówili trzy razy więcej niż one.



# Efekt Pigmaliona, efekt Rosenthala, efekt oczekiwania, efekt Galatei

Zjawisko polegające na urzeczywistnianiu się naszych oczekiwaniań odnośnie innych osób (zarówno pojedynczych, jak i grup) lub zdarzeń

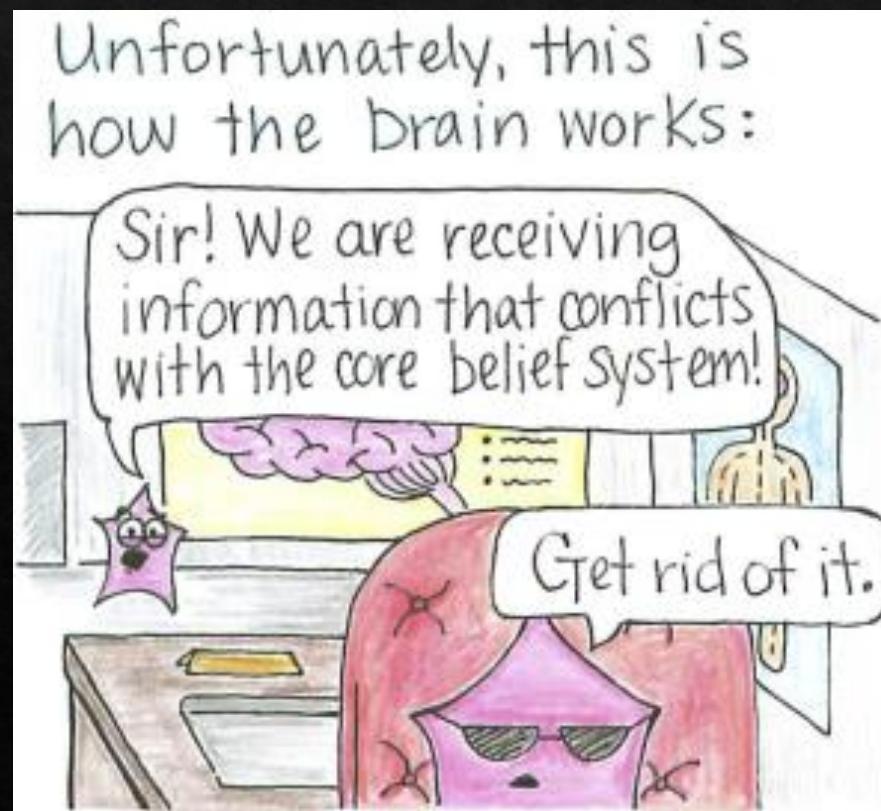
<https://www.youtube.com/watch?v=4aN5TbGW5JA>

<https://www.youtube.com/watch?v=aMUZNbyYU8M>

# Kiedy zmieniamy zdanie?

„ludzie na ogół wykazują opór przed zmianą własnych poglądów i w większości sytuacji zabiera im ona znacznie więcej czasu niż wymagały tego logika”

E.Aronson



# *Uproszczone metody myślowe w wydawaniu sądów społecznych*

- ◊ dokonywanie uogólnień z próby na populację →
  - ◊ wnioskowanie z prób niereprezentatywnych: dokonywanie uogólnień na podstawie informacji, o których wiadomo, że są tendencyjne bądź nietypowe → przyciągają uwagę!
  - ◊ Summer of the shark
- ◊ określanie związku pomiędzy dwiema zmiennymi, to znaczy tego, jak trafnie na podstawie jednej z nich można wysnuwać przewidywania dotyczące drugiej →
  - ◊ korelacje pozorne, np. w stereotypach łączenie cech wyglądu z cechami osobowości

# Prawdopodobieństwo

## Risk of Blood Clots

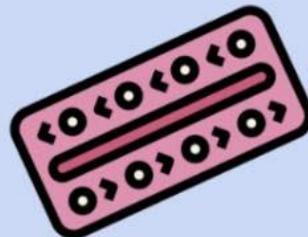
### AstraZeneca Vaccine



4 cases in  
1,000,000  
Vaccines

**0.0004%**

### Birth Control Pill



500 - 1200 cases in  
1,000,000  
women

**0.05% to 0.12%**

### Smoking



1,763 cases in  
1,000,000  
Smokers

**0.18%**

### COVID Infection



165,000 cases in  
1,000,000  
Cases

**16.5%**

Maria Leonor Ramos | Médica Interna de Medicina Geral e Familiar

Fontes: Agência Europeia do Medicamento; Suh YJ, Hong H, Ohana M et al. Pulmonary Embolism and Deep Vein Thrombosis in COVID-19: A Systematic Review and Meta-Analysis. Radiology 2021; Cheng, Yun-Jiu & Liu, Zhi-Hao & Yao, et al. (2013). Current and Former Smoking and Risk for Venous Thromboembolism: A Systematic Review and Meta-Analysis.

# Kiedy zmieniamy zdanie?

- ❖ jeżeli jakaś informacja jest do tego stopnia **niezgodna ze schematem**, że ludzie poświęcają czas, próbując ją wyjaśnić, to przypominają sobie później tę informację zupełnie trafnie
- ❖ w sytuacji, w której **jest ważne, by przekonania były trafne** i dawały się obronić (np. publiczne uzasadnienie poglądów), bardziej prawdopodobne będzie dostrzeganie informacji niezgodnej, a nie jej ignorowanie i pomniejszanie jej znaczenia
- ❖ ludzie traktują innych w sposób nietendencjny, jeśli nie są pewni, czy ich schemat jest trafny, jeśli istnieje dla niego jasna alternatywa, **albo kiedy są specjalnie proszeni o to, by go podważyć.**

## Ludzkie wnioskowanie

- ❖ Reguły wnioskowania są funkcjonalne i zazwyczaj służą nam dobrze

WAŻNE! ROZBROIĆ:

- ❖ **barierę nadmiernej ufności:** zbyt duże zaufanie do trafności własnych sądów; zazwyczaj nie są one tak trafne, za jakie się je przyjmuje

# *Ćwiczenie*

Schematy poznawcze

## Ćwiczenie: wyjaśnij poniższe sytuacje.

I.	Zamężna kobieta odwiedza kawalera 2 razy w tygodniu, wieczorem. Wizyty trwają 3 godziny.	<a href="http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#1">http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#1</a>
2.	Dwóch policjantów odwiedza Twoich sąsiadów. Dlaczego?	<a href="http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#2">http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#2</a>
3.	Osoba, ok której czuć zapach alkoholu, kupuje o 6 rano aspirynę.	<a href="http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#3">http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#3</a>
4.	Na ulicy widzisz mężczyznę goniącego kobietę.	<a href="http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#5">http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#5</a>
5.	Dzwoni dzwonek domofonu, ktoś miłym głosem pyta, czy masz czas na chwilę rozmowy.	<a href="http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#7">http://www.thefirefly.org/Firefly/html/News%20Flash/2010/Explain%20it%20answers.htm#7</a>

# **teoria atrybucji**

*określenie sposobu, w jaki ludzie wyjaśniają przyczyny takiego zachowania, jak i zachowania innych ludzi*

# Fritz Heider (1958)

- ❖ Jak ludzie odpowiadają sobie na pytanie dlaczego inni zachowują się tak, a nie inaczej?
- ❖ **atribucja wewnętrzna:** wnioskowanie, że jakąś osoba zachowała się w określony sposób ze względu na swe właściwości, postawy, charakter czy osobowość (dyspozycje)
- ❖ **atribucja zewnętrzna:** wnioskowanie, iż jakąś osoba zachowała się w określony sposób ze względu na właściwości sytuacji, w której się znalazła; zakłada się tu, że w tej sytuacji większość ludzi reagowałaby w ten sam sposób
- ❖ mamy skłonność do szukania przyczyn czegoś zachowania w tej właśnie osobie →
  - ❖ jesteśmy spostrzeżeniowo skoncentrowani na ludziach — są takimi, jakimi ich spostrzegamy — sytuacja zaś, która jest często trudna do zaobserwowania i trudna do określenia, może zostać niedoceniona.

## *Jones i Davis (1965)*

- ❖ ***Jakie informacje wykorzystujemy do wnioskowania o atrybucji wewnętrznej?***
- ❖ ***dokonujemy wewnętrznych atrybucji dotyczących jakiejś osoby, gdy:***
  - ❖ *a) konsekwencje jej możliwych zachowań nie różnią się zbytnio od siebie*
  - ❖ *b) zachowanie jest nieoczekiwane*



## *Wybór pracy: wiele zróżnicowanych rezultatów*

### **Praca w reklamie**

- Kariera w reklamie
- Życie w Krakowie
- Wysoka płaca
- Wykorzystanie talentów artystycznych

### **Praca nauczyciela**

- Kariera w nauczaniu
- Życie w Myślenicach
- Niska płaca
- Praca z dziećmi

Ubezpieczenie zdrowotne



# Wybór pracy: podobne konsekwencje

## Praca w Agencji Help

- Pisanie reklam napojów alkoholowych

Kariера в reklamie  
Życie w Krakowie  
Wysoka płaca

## Praca w Agencji Sell

- Pisanie reklam papierosów



# Wybór pracy: podobne konsekwencje

## Praca w Agencji Help

- Pisanie reklam na rzecz służby publicznej

Kariera w reklamie  
Życie w Krakowie  
Wysoka płaca

## Praca w Agencji Sell

- Pisanie reklam papierosów

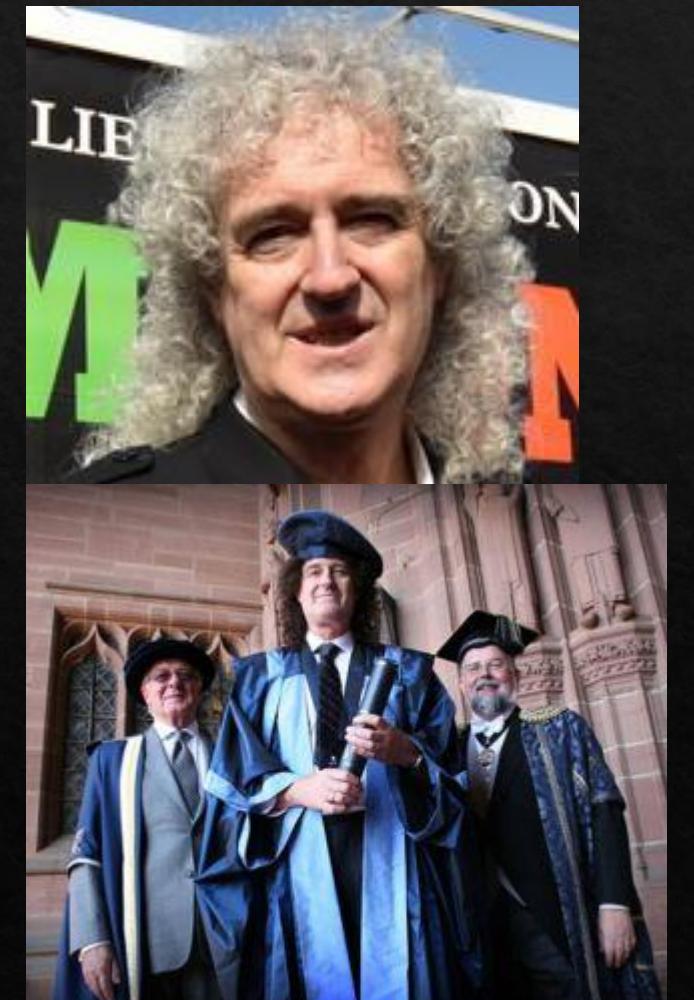
*zachowanie jest nieoczekiwane i atrybucja wewnętrzna*



- ❖ Wybór pracy nauczycielki
- ❖ Np. ubiegając się o pracę managera przyznajemy, że jesteśmy źle zorganizowani

## *Rola oczekiwania (Jones, 1990)*

- ❖ Przebieg działania może nie zawierać osobistych informacji nawet wówczas, gdy obejmuje tylko nieliczne nietożsame rezultaty, ponieważ każdy zrobiłby to samo
- ❖ **Oczekiwania oparte na kategorii** odnoszą się do oczekiwania wobec ludzi, formułowanych na podstawie ich przynależności grupowej (np. gwiazdy rocka)
- ❖ **Oczekiwania oparte na obiekcie** odnoszą się do zachowań, jakich spodziewasz się po danej osobie, znając jej działania w przeszłości



## *Harold Kelley (1967)*

- ❖ **w jaki sposób ludzie decydują, czy poczynić wewnętrzną czy też zewnętrzną atrybucję?**
- ❖ **model współzmienności:** koncepcja, według której dokonujemy atrybucji przyczynowych dotyczących zachowania jakiejś osoby na podstawie obserwacji faktów, które zmieniają się wraz z jej zachowaniem — na przykład, jak dalece czyjś taniec staje się niezdarny tylko wówczas, gdy tańczy z tym, a nie innym partnerem

# *Harold Kelley (1967)*

- ❖ **zgodność informacji:** *informacja dotycząca tego, w jakim stopniu inni ludzie zachowują się wobec tych samych bodźców tak samo, jak to czyni aktor*
- ❖ **wybiórczość informacji:** *informacja mówiąca o tym, do jakiego stopnia dany aktor zachowuje się w ten sam sposób wobec różnych bodźców*
- ❖ **społność informacji:** *informacja mówiąca o stopniu, w jakim zachowanie jakiegoś aktora wobec określonego bodźca jest takie samo mimo upływu czasu i innych okoliczności*

Wojtek poprosił Kasię do tańca i strasznie depcze jej po nogach! Czy to świadczy o cechach Wojtka (at. wewnętrzna) czy jest związane z Kasią (at. zewn.)?

- ❖ Czy inni też depczą Kasi po nogach?
- ❖ Czy Wojtek depcze innym kobietom po nogach?
- ❖ Czy to się dzieje zawsze, gdy Wojtek tańczy z Kasią?

Kiedy to zachowanie wyda nam się szczególne, wyjątkowe?

# Ćwiczenie

Pomyśl o osobie, którą dość często widujesz, ale z którą nie jesteś blisko. Które z poniższych przymiotników opisują jaka ta osoba jest? W których przypadkach to zależy od sytuacji?

1.	Cichy/a	Rozmowny/a	To zależy od sytuacji
2.	Kreatywny/a	Logiczny/a	To zależy od sytuacji
3.	Stanowczy/a	Elastyczny/a	To zależy od sytuacji
4.	Optymistyczny/a	Realistyczny/a	To zależy od sytuacji
5.	Introwertywny/a	Ekstrawertywny/a	To zależy od sytuacji
6.	Niefrasobliwy/a	Spięty/a	To zależy od sytuacji

# Ćwiczenie

Które z poniższych przymiotników opisują jaki jesteś? W których przypadkach to zależy od sytuacji?

1.	Cichy/a	Rozmowny/a	To zależy od sytuacji
2.	Kreatywny/a	Logiczny/a	To zależy od sytuacji
3.	Stanowczy/a	Elastyczny/a	To zależy od sytuacji
4.	Optymistyczny/a	Realistyczny/a	To zależy od sytuacji
5.	Introwertywny/a	Ekstrawertywny/a	To zależy od sytuacji
6.	Niefrasobliwy/a	Spięty/a	To zależy od sytuacji

## *Podstawowy błąd atrybucji*

*tendencja do przeceniania czynników wewnętrznych przynależnych do dyspozycji, a niedocenianie roli sytuacji*

[https://www.youtube.com/watch?v=HR\\_q96-YRzk](https://www.youtube.com/watch?v=HR_q96-YRzk)

# *Podstawowy błąd atrybucji: dlaczego?*

- ❖ Rola wyrazistości spostrzeżeniowej → *informacja*, która skupia naszą uwagę; ludzie są skłonni przeceniać przyczynową rolę *informacji*, która jest wyrazista spostrzeżeniowo
  - ❖ wyjaśniając czyjeś zachowanie, zwykle koncentrujemy naszą uwagę na osobie, a nie na sytuacji, atrybucje zaś podążają śladem uwagi
  - ❖ Dlaczego → heurystyka zakotwiczenia → osoba jest punktem startowym
- ❖ Rola kultury
  - ❖ zachodnia kultura uczy nas preferowania wyjaśnień odwołujących się do dyspozycji

## *Różnica między aktorem a obserwatorem*

*tendencja do spostrzegania zachowań innych ludzi jako następstwa ich dyspozycji, podczas gdy swoje własne zachowania tłumaczy się wpływem czynników sytuacyjnych*

# *Efekt aktora-obserwatora – dlaczego?*

## ❖ **wyrazistość spostrzeżeniowa**

- ❖ zachowania innych spostrzegamy wyraźniej niż sytuację, w której się znajdują
- ❖ gdy chodzi o nasze własne działania, kierujemy uwagę właśnie na sytuację

## ❖ Rola dostępności informacji

- ❖ Aktorzy mają o sobie więcej informacji niż mogą zdobyć obserwatorzy

## *Atrybucja w służbie ego*

*wyjaśnienia, które przypisuję sukcesy czynnikom wewnętrznym  
zależnym od dyspozycji, za niepowodzenia zaś obwiniaję czynniki  
zewnętrzne należące do sytuacji*

<https://www.youtube.com/watch?v=-m6VcfivQC0>

# Atrybucja w służbie ego – dlaczego?

- ❖ Ludzie próbują podtrzymać swą samoocenę wszędzie, gdzie tylko to możliwe, nawet jeśli oznacza to zniekształcenie rzeczywistości
- ❖ ludzie często formułują odmienne atrybucje, ponieważ dysponują różną informacją i stąd wyprowadzają niejednakowe wnioski o przyczynach danego zachowania.
- ❖ **atrybucje obronne:** wyjaśnienia zachowania, które pozwalają tłumić świadomość tego, że się jest śmiertelnym i podatnym na zranienia
  - ❖ Forma atrybucji obronnej: **nierealistyczny optymizm** w odniesieniu do przyszłości → przeświadczenie ludzi, że rzeczy dobrze przydarzą się raczej im niż ich partnerom, a złe spotkają raczej innych niż ich samych
  - ❖ **wiara w sprawiedliwy świat:** forma obronnej atrybucji, gdzie zakłada się, że zło dotyczy złych ludzi, natomiast dobro spotyka dobrych

# Psychologia społeczna

---

Wpływ społeczny

**Norma społeczna:** oczekiwanie zachowań, myśli lub uczuć, które są odpowiednie w danej grupie w danym kontekście

**Konformizm:** uleganie, podążanie za, podporządkowywanie zachowania spostrzeganym normom społecznym

# Czym jest konformizm?

- Konformizm – zmiana zachowania wskutek rzeczywistego lub wyobrażonego wpływu społecznego (Kiesler i Kiesler, 1969)
- (od łac. *conformat* – upodabniać) – skłonność ludzi do myślenia, odczuwania i zachowywania się w taki sposób, jak większość wokół nich.

# Nonkonformizm



# Informacyjny wpływ społeczny

---

Winda

Co powinnam/powiniem czuć? Skąd  
to wiem?



# Informacyjny wpływ społeczny

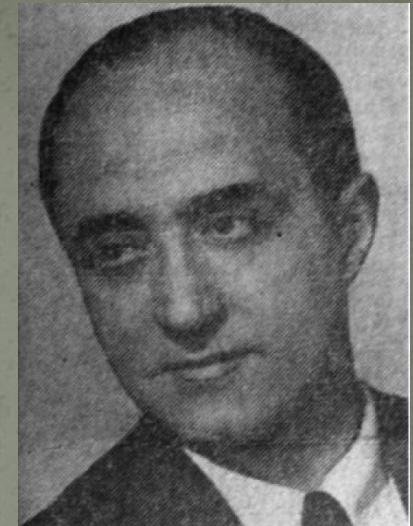
- Świat społeczny jest często niejasny i niedookreślony
  - Którego ze sztućców (trzy widelce, dwa noże i cztery łyżki) użyjesz, jeżeli pierwszy raz jesz w eleganckiej francuskiej restauracji?
  - Jakie cechy fizyczne są najbardziej charakterystyczne dla pięknej kobiety albo przystojnego mężczyzny?
  - Czy krzyk, który słyszałeś na dworze, był głosem osoby bawiącej się z przyjaciółmi, czy też wydała go ofiara napadu?

Co powinnam/powiniensem czuć?  
Skąd to wiem?



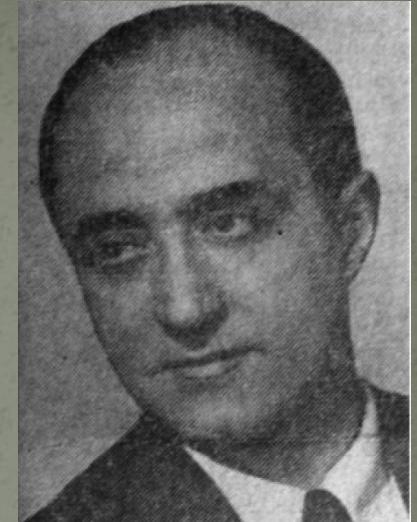
# Muzafer Sherif (1936)

- Na ją odległość przemieszcza się punkt?
- Uwaga! efekt autokinetyczny



# Muzafer Sherif (1936)

- W trakcie pierwszej fazy badań wszyscy badani dochodzili do swoich własnych, stabilnych ocen
- To samo zadanie wykonane w grupie...
  - prowadziło do wynegocjowania norm grupowych
- Te ostatnie okazywały się trwałe, gdy osoby badane znowu zostawały same (Rohrer i in., 1954)
- Norma była przekazywana nowym członkom grupy



# Informacyjny wpływ społeczny

Potrzeba bycia pewnym tego, co jest **słuszne**

Zachowanie innych jest dla nas **INFORMACJĄ**

- Wpływ innych ludzi prowadzi nas do konformizmu, ponieważ postrzegamy te osoby jako **źródło informacji**, dające wskazówki dla naszego zachowania
- Dostosowujemy się, ponieważ wierzymy, że **cudza interpretacja niejasnej sytuacji** jest bardziej poprawna niż nasza

# Informacyjny wpływ społeczny

- Wiara, że cudza interpretacja niejasnych sytuacji jest słuszna, prowadzi do prywatnej akceptacji (wiara w definicję sytuacji, której nauczyliśmy się od innych)
- **Konformizm publiczny** – publiczne dostosowanie zachowania, bez konieczności wiary w słuszność tego, co robimy lub mówimy

Kiedy informacyjny wpływ  
społeczny idzie źle?

---

- Epidemia dziurek w przednich szybach samochodów w Seattle (Medalia, Larsen, 1969)
  - Pierwszego dnia mieszkańcy stanu Waszyngton są zajęci swoimi sprawami i żaden z nich nie martwi się, o przednie szyby swoich samochodów.
  - Drugiego dnia ci sami ludzie zaczynają reagować na nową informację podaną przez prasę - dzieje się coś złowieszcze i niezwykłego (dziurki w szybach).

- Epidemia dziurek w przednich szybach w Seattle (Medalia, Larsen, 1969)
  - Niejasność tej sytuacji wyraża się w pytaniu, czy działa jakaś szczególna siła, która powoduje powstawanie dziurek w przednich szybach aut?
  - Ludzie sprawdzają samochody... i dostrzegają uszkodzenia, których nie widzieli wcześniej. Rozmawiają o tym ze swoimi przyjaciółmi. Coraz więcej osób zgłasza uszkodzenie szyb.
  - Potrzeba wyjaśnienia tego zjawiska sprzyja tworzeniu się rozmaitych teorii.

# Skąd te dziurki?

- Oscylacje szkła powodowane przez fale radiowe o bardzo niskich częstotliwościach, nadawane z pobliskiego Jim Creek Naval Radio Station
- Promienie kosmiczne;
- Pchły piaskowe...

Inne przykłady?

---



Odkrywamy Zakryte.

Wczoraj o 14:30



Fałszywa pandemia koronawirusa nie została wywołana bezcelowo.

Naukowcy obserwujący narastający kryzys zdrowia publicznego po uruchomieniu komercyjnej sieci 5G, natychmiast znaleźli plan B, który mógłby zatuszować reakcję ludzi na nową technologię.

Bioinżynieryjny koronawirus wywołuje, o dziwo, objawy podobne do zespołu dolegliwości u pacjentów z nadwrażliwością elektromagnetyczną.

<https://www.odkrywamyzakryte.com/falszywa-pandemia-koronaw.../>



ODKRYWAMYZAKRYTE.COM

**FAŁSZYWA PANDEMIA KORONAWIRUSA MA TUSZOWAĆ  
ZAGROŻENIA SIECI 5G - Odkrywamy Zakryte**



268

63 komentarze 634 udostępnienia

# Morgelonka



FakeNews.pl  
wszystko dla bezpieczeństwa



# Informacyjny wpływ społeczny

- **Zbiorowa histeria (ang. *mass hysteria, mass delusion*)** – zbiorowe urojenia dotyczące niebezpieczeństwa, o którym informacje rozchodzą się szybko przez plotki i powszechny strach.
- Le Bon (1895) – indukowanie, czyli gwałtowne rozprzestrzenianie się emocji i zachowań w tłumie
- Typowa manifestacja: grupa ludzi wierzy, że cierpi na podobną chorobę lub przypadłość
- Czarownice z Salem

- Znany przykład?: słuchowisko „Wojna światów” Orsona Wellsa (1938)
- ALE!
- The original ‘fake news’? ‘War of the Worlds’ at 80



# The New York Times.

Copyright, 1938, by The New York Times Company.

NEW YORK, MONDAY, OCTOBER 31, 1938.

## *Radio Listeners in Panic, Taking War Drama as Fact*

*Many Flee Homes to Escape 'Gas Raid From Mars'—Phone Calls Swamp Police at Broadcast of Wells Fantasy*

A wave of mass hysteria seized thousands of radio listeners throughout the nation between 8:15 and 9:30 o'clock last night when a broadcast of a dramatization of H. G. Wells's fantasy, "The War of the Worlds," led thousands to believe that an interplanetary conflict had started with invading Martians spreading wide death and destruction in New Jersey and New York.

and radio stations here and in other cities of the United States and Canada seeking advice on protective measures against the raids.

The program was produced by Mr. Welles and the Mercury Theatre on the Air over station WABC and the Columbia Broadcasting System's coast-to-coast network, from 8 to 9 o'clock.

The radio play, as presented, was to simulate a regular radio con-

# Kiedy ulegamy informacyjnemu wpływowi społecznemu?

- Gdy sytuacja jest **niejasna**
- Gdy sytuacja jest **kryzysowa**
- Kiedy inni są **ekspertami**

# Kluczowe pytania obronne 😊

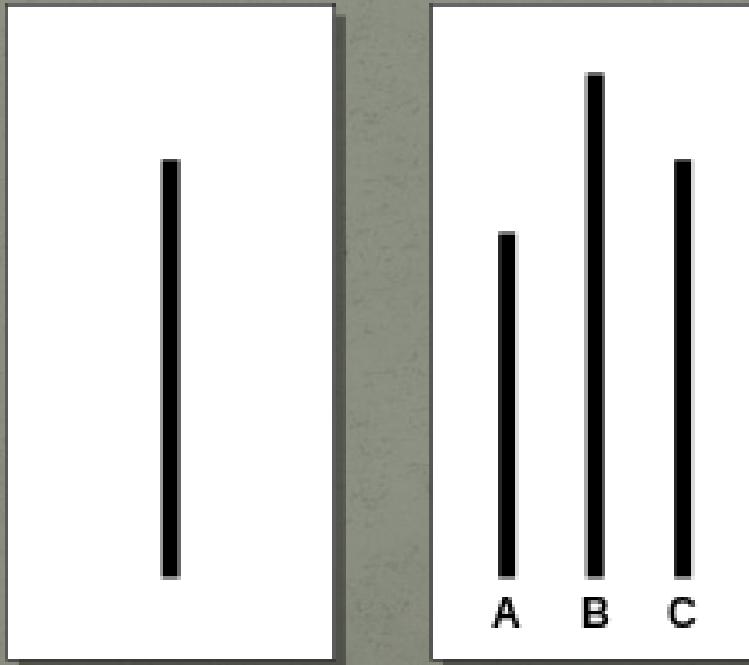
- Czy ci ludzie wiedzą więcej niż ja wiem o tym, co się tutaj dzieje?
- Czy jest w pobliżu ekspert, a więc ktoś, kto powinien wiedzieć o tym więcej?
- Czy działania tych ludzi albo tych ekspertów wydają się sensowne?
- Czy jeżeli zachowam się też w taki sposób, nie będzie to wbrew mojemu zdrowemu rozsądkowi albo wbrew mojemu wewnętrznemu rozeznaniu, co jest dobre, a co złe?

# Normatywny wpływ społeczny

---

Asch, S.E. (1955). Opinions and social pressure.  
*Scientific American*, 193, 31-35.

- Która z trzech linii po prawej stronie: A, B czy C, jest najbardziej zbliżona długością do linii po lewej stronie?



Asch, S.E. (1955). Opinions and social pressure.  
*Scientific American*, 193, 31-35.

- Procedura: Osoby badane zostały zaproszone do wzięcia udziału w eksperymencie nad percepcją wzrokową (instrukcja maskująca).
- Ich zadaniem była ocena długości linii. W pokoju oprócz nich znajdowało się 7 innych „osób badanych” (pozoranci)
- Po kilku próbach pozoranci zaczynali udzielać nieprawidłowych odpowiedzi. Wszyscy tych samych.

Asch, S.E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31-35.

- 76% badanych przynajmniej raz zgodziło się z grupą. Pod wpływem grupy nieprawidłowych odpowiedzi udzielano w ok. 1/3 przypadków.
- W sytuacji bardziej jednoznacznej wciąż możemy ulec wpływowi społecznemu
- Kolejne eksperymenty Ascha wykazały, że
  - **o ile nie musimy tego wyjawić grupie**
  - mamy sprzymierzeńca
- łatwiej ujawnimy, że mamy inne zdanie

# Normatywny wpływ społeczny

- Uzyskanie akceptacji innych
- Chcemy być członkami grupy i uzyskiwać korzyści, które wynikają z przynależności do niej
- Mamy wiedzę o tym, że nie postępujemy słusznie, ale nie chcemy zostać odtrąceni lub czuć się dziwakami
- Obawa przed **dezaprobatą społeczną** (nawet ze strony obcych osób)

# Normatywny wpływ społeczny

- Wpływ innych ludzi prowadzący do konformizmu, ponieważ **chcemy być przez nich lubiani i akceptowani**
- Normy społeczne – ukryte lub jawne reguły grupy określające akceptowane zachowania, wartości i przekonania jej członków
  - Normy zakazujące – co naszym zdaniem ludzie aprobuują lub potępiają
  - Normy deskryptywne – jak według nas zachowuję się w różnych sytuacjach

# Posłuszeństwo

- Norma społeczna ceniona w każdej kulturze
- Zapewnia ład społeczny
- Kapitanoza - jeżeli autorytet przedstawia swoją opinię, jednostka nie analizuje tego, co zostało powiedziane tylko to akceptuje – nie koryguje błędnych decyzji. Wszędzie tam, gdzie istnieje zależność hierarchiczna na zasadzie przełożony-podwładny, może pojawić się efekt kapitanozy.

Konsekwencje opierania się  
normatywnemu wpływowi społecznemu

Co robi grupa, jeśli się nie z nią  
nie zgodzimy?

# Konsekwencje opierania się normatywnemu wpływowi społecznemu

- Członkowie grupy się irytują
- Członkowie grupy próbują „zapędzić z powrotem do gromady,” przez nasilanie komunikowania się z osobą zgłaszającą sprzeciw wobec norm grupy
  - drażniące komentarze
  - długie dyskusje o tym, że dane zachowanie jest dziwaczne i dlaczego tak jest
  - nakłanianie do podporządkowania się oczekiwaniom
- Spadek komunikacji
- Odrzucenie i inne kary

# Teoria wpływu społecznego (Latane, 1981) – kiedy jest silny?

- 1. Siła – znaczenie, jakie przypisujemy grupie
- 2. Bezpośredniość – bliskość oddziałującej grupy w czasie i przestrzeni
- 3. Liczba osób w grupie (zmiana z 3 osób na 4 daje większy efekt niż 22 na 23)

# Jednostka

- Sytuacja społeczna jest często ważniejsza niż osobowość, jeżeli chodzi o zachowanie człowieka!
- Niskie poczucie własnej wartości i potrzeba uznania zwiększą konformizm.
- Role społeczne? Kobiety bardziej podatne na normatywny wpływ społeczny?

# Gdzie najłatwiej zobaczyć konformizm?

- Bezrefleksyjny konformizm – posłuszne zinternalizowanie norm społecznych bez zastanowienia się nad ich działaniem
- Picketing againts everything
- Norma wzajemności – jeżeli ktoś zrobił coś dla nas, powinniśmy zachować się podobnie

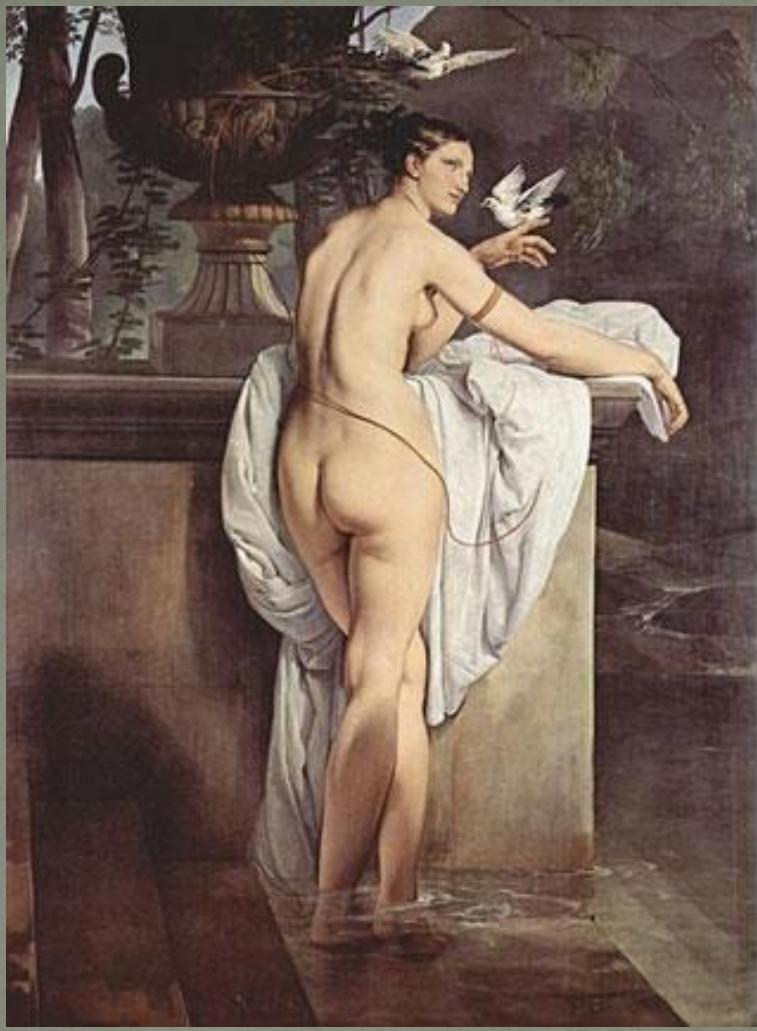
# Gdzie najłatwiej zobaczyć konformizm?

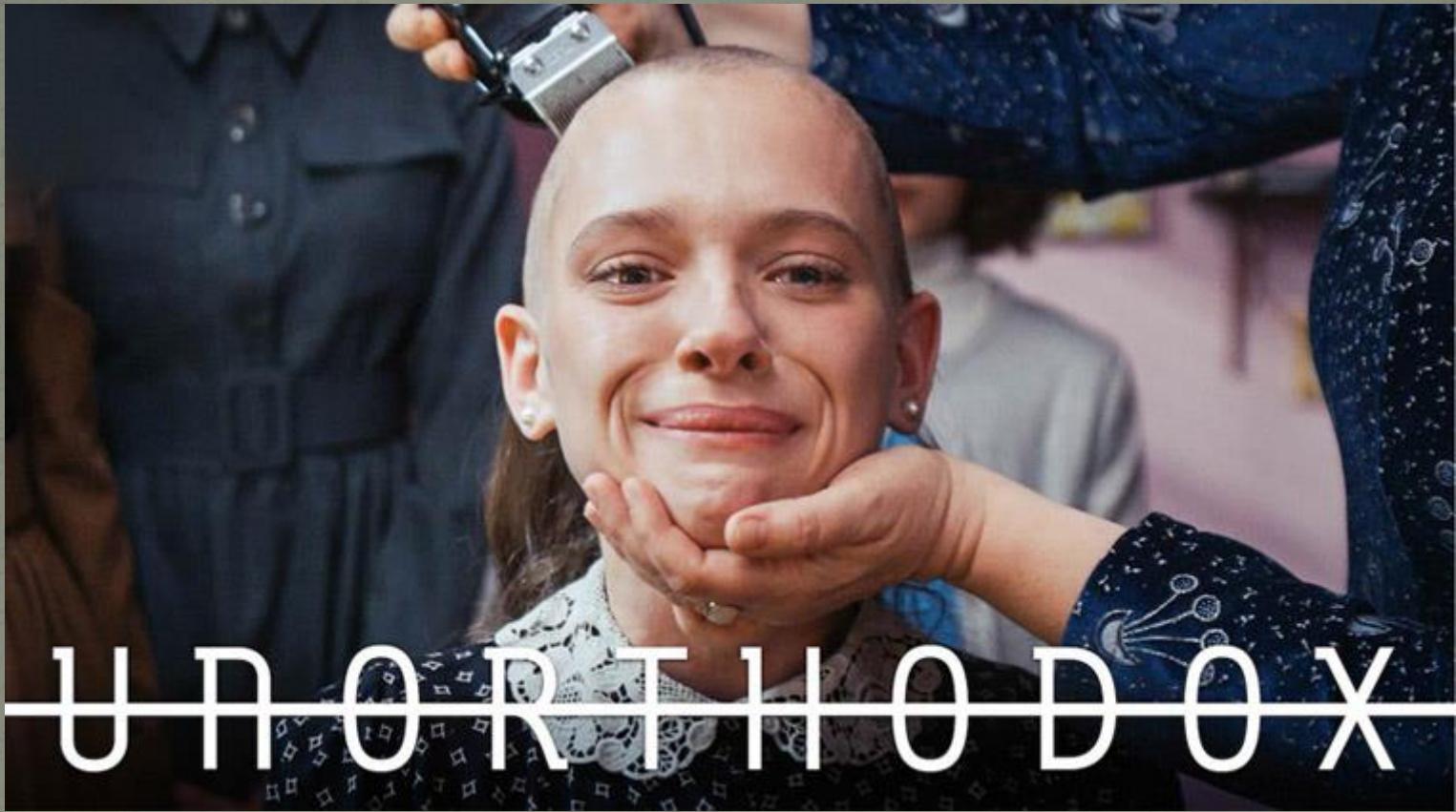
- Moda

## 100 lat piękna Polska

- Obraz atrakcyjności fizycznej (szczupła figura ceniona tylko w kulturach, w których pożywienia jest pod dostatkiem)







U R O R T H O D O X



film ARIEGO ASTERA  
twórcy HEREDITARY, DZIEDZICTWO

# MIDSOMMAR

W BIAŁY DZIEN

w kinach 5 lipca

From the writer of *Trenzy & Sleuth*  
Anthony Shaffer's incredible occult thriller

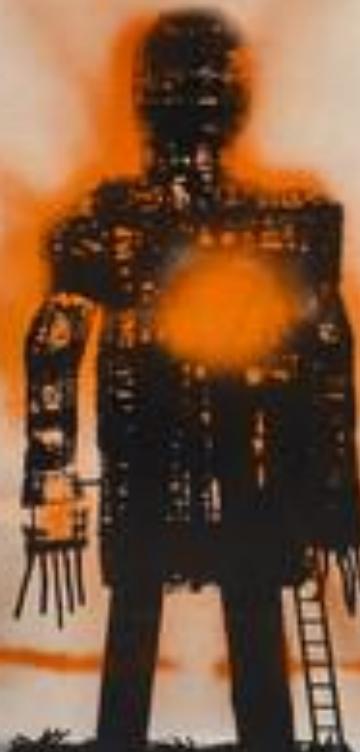
# THE WICKER MAN

Starring:  
Edward Woodward  
Britt Ekland  
Diane Cilento  
Ingrid Pitt

As:

Christopher Lee  
as Lord Summerisle

Produced by Peter Shell  
Directed by Robin Hardy  
Screenplay by Anthony Shaffer



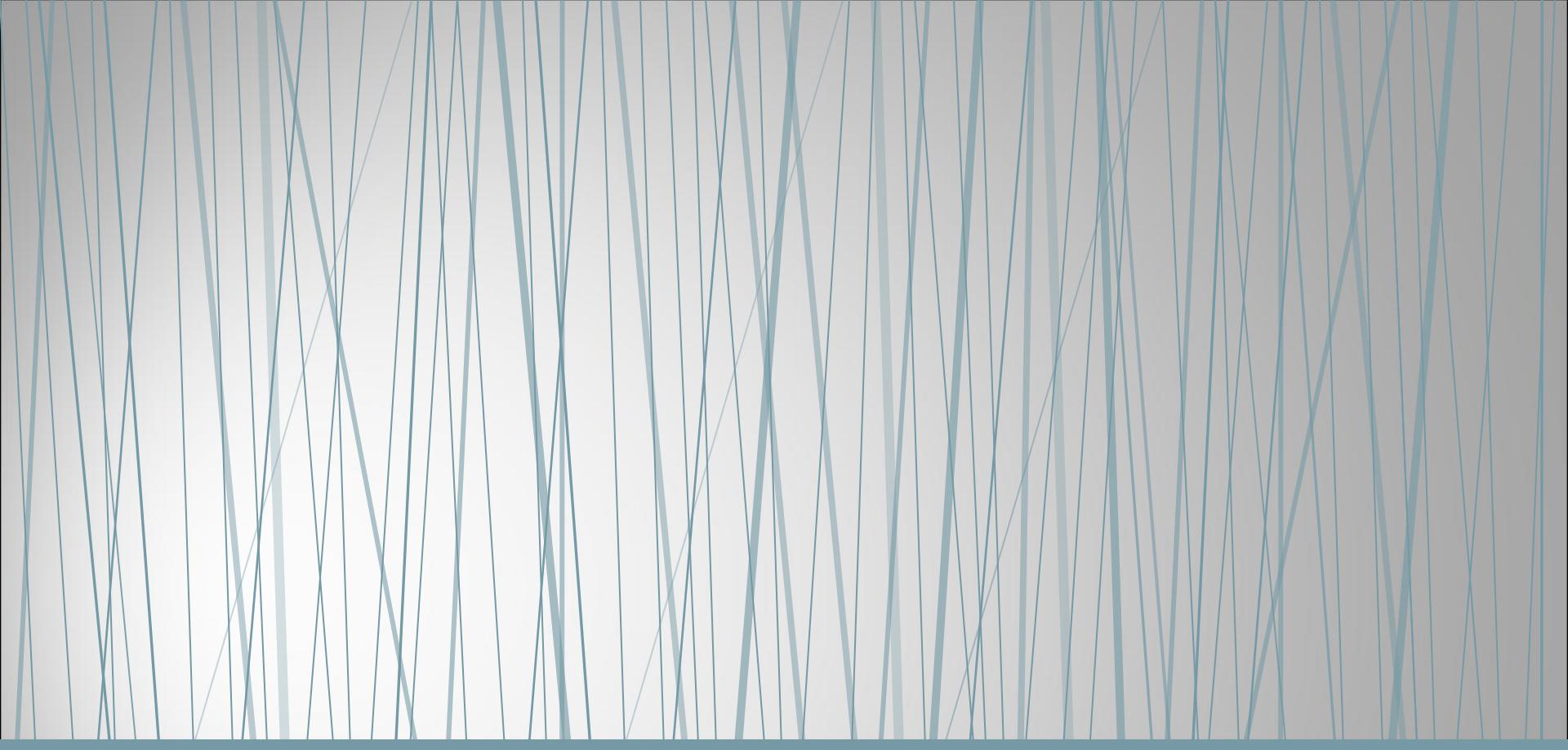
Lion International of London

# Jak ograniczać?

- Świadomość!
- **Kredyt zaufania:** jeżeli przez dłuższy czas zachowujemy się konformistycznie, grupa uzna nasze prawo do przypadków wyłamania się z podążania za normami społecznymi
- **Wpływ mniejszości:** wyrażanie spójnego, niezmiennego poglądu połączone z wpływem informacyjnym (dostarczanie innym nowych informacji, które zaprzeczają uznanym dotąd poglądom)
- Obecność sojusznika/ów pozwala się sprzeciwiać

# Role społeczne

Schematy i normy

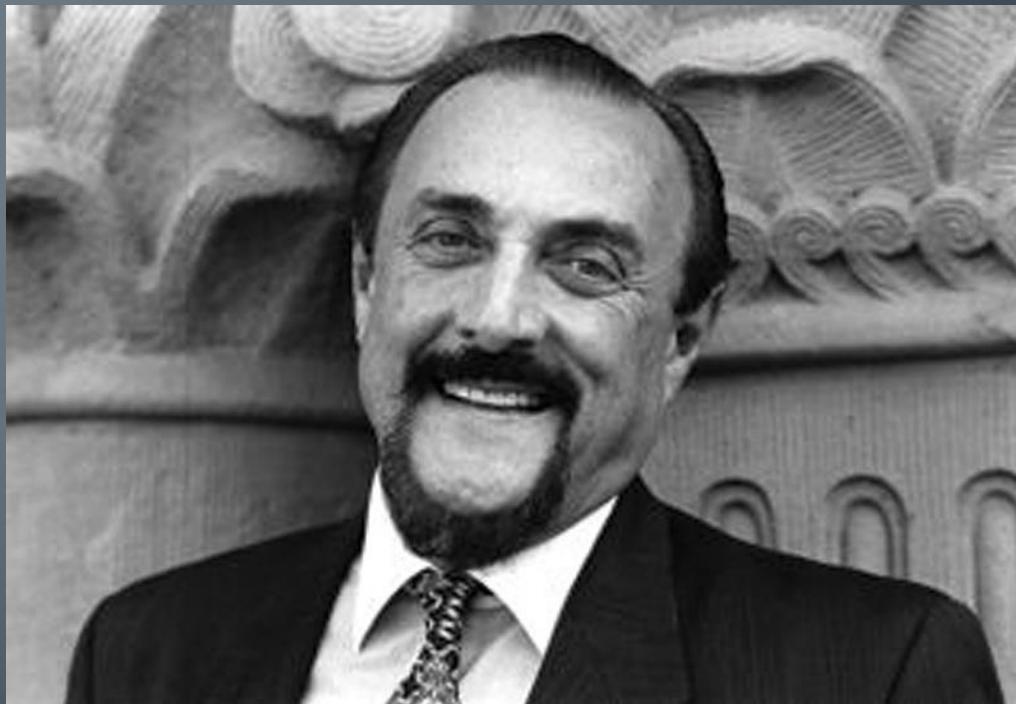


# Stanfordzki Eksperyment Więzienny (1971)

Stanford Prison Experiment, SPE <https://www.prisonexp.org/>

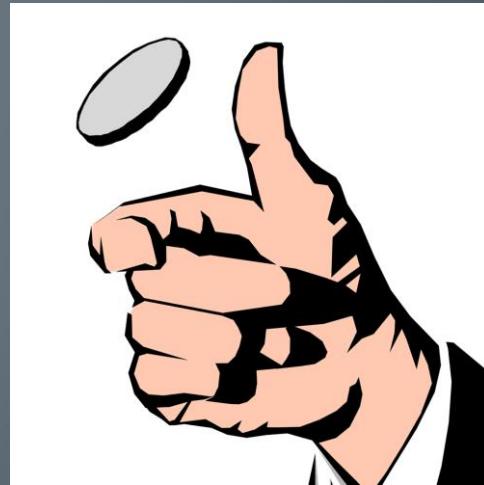
Zimbardo, P. (2007) *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*. New York: Random House.

- Pytanie: Czy ludzie są skłonni do radykalnej zmiany swojego zachowania/stania się okrutnymi? Jaki jest wpływ roli społecznej konkretnej sytuacji na działania jednostki?



Zimbardo, P. (2007) *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*. New York: Random House.

- W lokalnej gazecie pojawiło się ogłoszenie o możliwości zarobienia 15\$ za jeden dzień udziału w dwutygodniowym eksperymencie.
- Przeprowadzono wstępную selekcję (dobra kondycja psychofizyczna, brak przeszłości kryminalnej).
- Grupę za pomocą rzutu monetą podzielono na 9 „strażników” i 9 „więźniów”.



Zimbardo, P. (2007) *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*. New York: Random House.

- Po wybranych mężczyzn przyjechały policyjne radiowozy.
  - „podejrzanego” wyciągano z domu
  - informowano o oskarżeniu (napad z bronią w ręku i włamanie)
  - pouczano o jego prawach
  - ustawiano z rozłożonymi rękami i nogami na masce samochodu i przeszukiwano
  - skuwano kajdankami
- Skutych kajdankami studentów przewieziono na komisariat.



Zimbardo, P. (2007) *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*. New York: Random House.

- Na komisariacie:
  - Spisywano dane „podejrzanego”
  - Ponownie pouczano o jego prawach
  - Zdejmowano odciski palców
- Następnie zawiązywano mu oczy i umieszczano go w celi.



# Podziemia Stanfordzkiego Wydziału Psychologii - więzienie

- Korytarz – spacerniak
- Ciasne cele (trzy prycze) i kraty
- Ciemna i ciasna izolatka
- Brak okien
- Brak zegarów



# „Więzienie Hrabstwa Stanford”

- „Skazańcy”
  - Wprowadzani pojedynczo
  - Witani przez naczelnika
  - Informowani o statusie więźniów
  - Przeszukiwani
  - Rozbierani do naga
  - Dezynfekcja aerozolem
  - Otrzymanie uniformu: koszula z numerem identyfikacyjnym, łańcuch z kłódką na prawej kostce, gumowe sandały, czapka z damskiej pończochy (substytut ogolenia głowy)



# Strażnicy

- nie przeszli żadnego przeszkolenia
- sami ustanowili sobie prawa
- wygląd: mundury khaki, na szyjach gwizdki, w rękach policyjne pałki, okulary przeciwsłoneczne
- Demonstrowanie władzy: „odliczenia” i pompki
- Typy „strażników”: 1) surowi, ale sprawiedliwi; 2) wyświadczający przysługi; 3) czerpiący satysfakcję ze znęcania się. Wszyscy posłusznie wykonywali rozkazy.



# Przełom

- Drugiego dnia wybuchł bunt; więźniowie
  - zdjęli pończochy z głów
  - zerwali numery identyfikacyjne
  - zabarykadowali się w celach, blokując wejścia pryczami
  - wyzywali i drwili ze strażników.
- poranna zmiana „strażników”
  - wtargnęli do cel
  - rozebrali więźniów do naga
  - zabrali im łóżka
  - prowodyrów buntu zamknęli w izolatkach
  - Powstała cela uprzywilejowanych
  - zaczęli prześladowania i zastraszanie



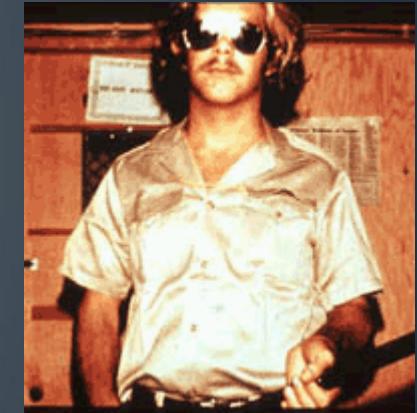
# Eksperyment i inne ważne wydarzenia

- Wahania nastroju u więźnia nr 8612, wypuszczono go dopiero po pewnym czasie
- Przygotowano więzienie dla odwiedzających, którzy dostosowywali się do reguł
- Plan ucieczki – eksperymenatorzy obmyślali jak ją udaremnić!
- Wizyta księdza
- Komisja zwolnień
- Wizyta prawnika
- Strajk głodowy nowego więźnia

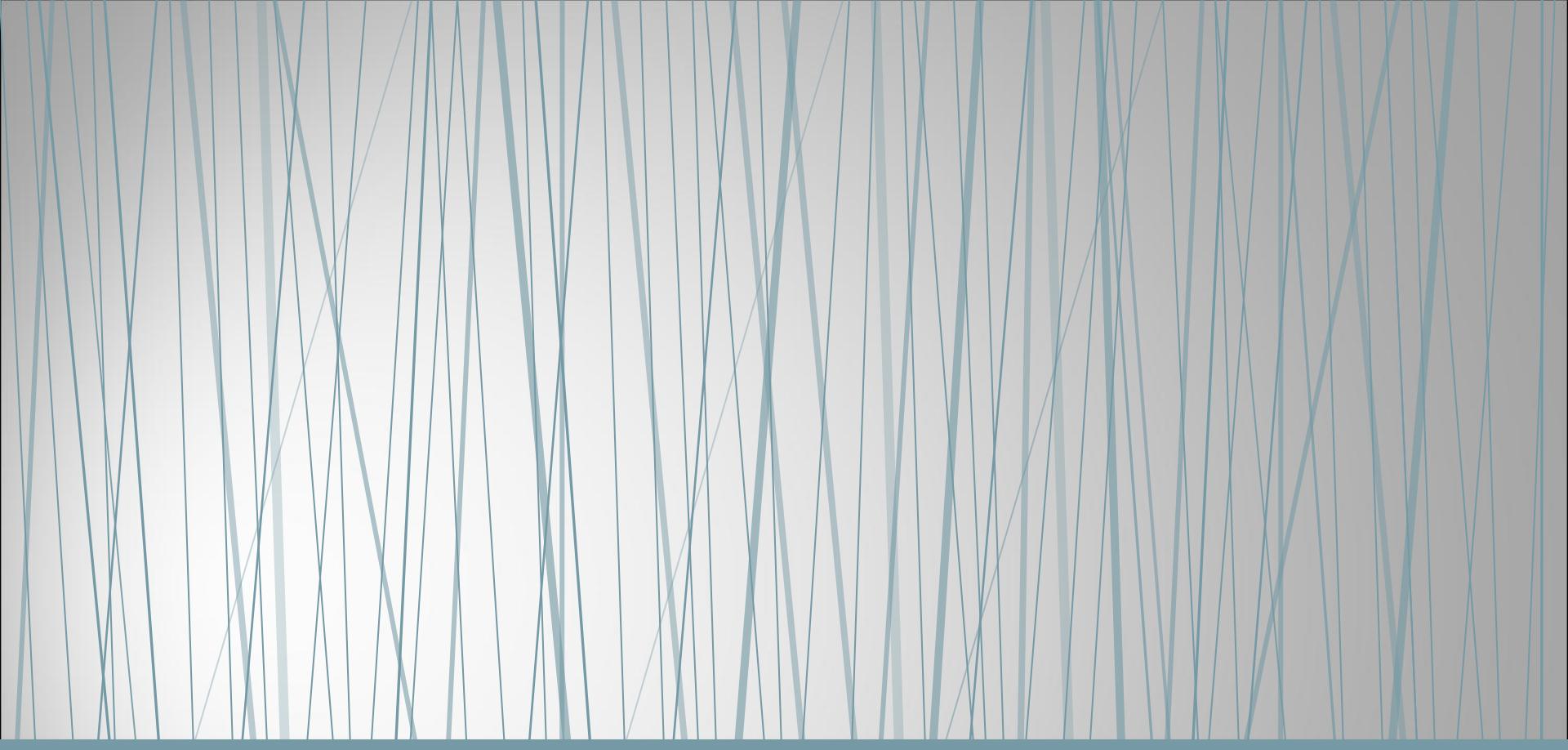


# Eksperyment i inne ważne wydarzenia

- Eksperyment przerwano 6 dnia ze względu na narastające zagrożenie. „Strażnicy” stawali się coraz okrutniejsi. Więźniowie byli całkowicie zdezintegrowani, zarówno jako grupa, jak i jednostki.
- Wnioski: całkowicie zdrowi psychicznie ludzie mogą przyjąć role ofiar i sprawców ze względu na wpływ sytuacji w jakiej się znaleźli.



Christiana Maslach jako jedyna zakwestionowała moralną stronę eksperymentu.



**Posłuszeństwo**



Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

- Tło: okrucieństwa II wojny światowej
- Pytanie: czy ludzie mogą wyrządzić krzywdę innym ludziom, tylko dla tego, że otrzymali takie polecenie?
- Stanley Milgram: skłonność do posłuszeństwa jest silnie zakorzeniona. Na polecenie autorytetu ludzie są skłonni łamać własne zasady.
- Seria 19 eksperymentów

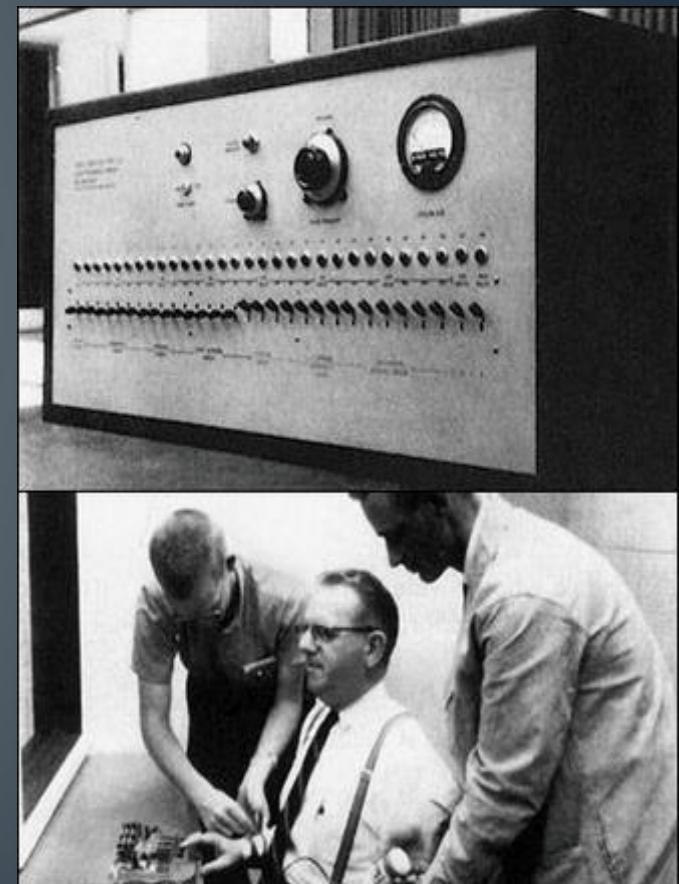


Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

- Osoby badane: 40 mężczyzn w wieku od 20 do 40 lat. 15 – robotnicy, 16 – przedsiębiorcy i przedstawiciele handlowi, 9 – wolny zawód.
- Zapłata: 4,5\$. Każdemu wyraźnie powiedziano, że otrzyma pieniądze za przyjście do laboratorium, niezależnie od tego, co stanie się później.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

- Generator wstrząsów elektrycznych (od 15 V do 450 V, zwiększenie o 15 V); napisy przy pokrętłach: słaby wstrząs, średni wstrząs, niebezpieczeństwo: groźny wstrząs
- Urządzenie było tylko symulatorem
- Prezentacja 45V osobom badanym

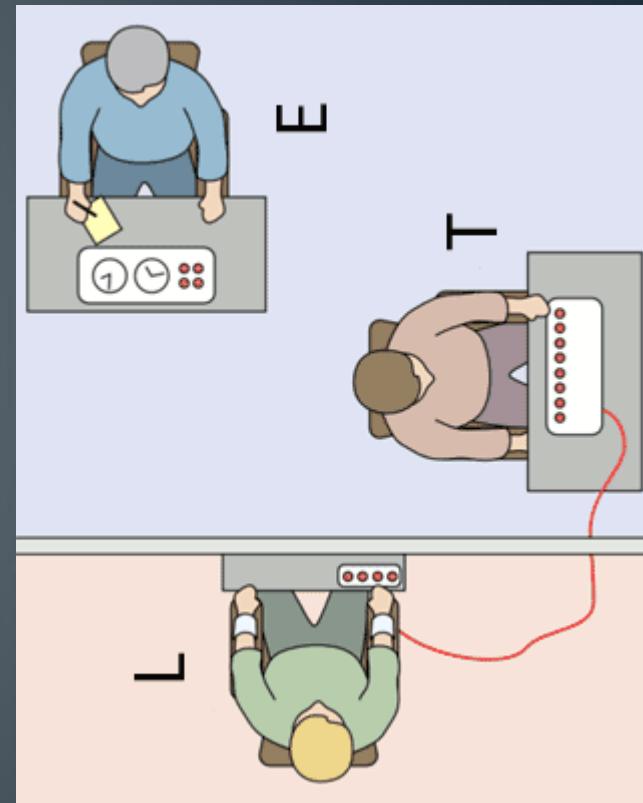


Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

→ W eksperymencie wziął udział pozorant, podający się za osobę badaną oraz aktor o oficjalnym wyglądzie podający się za eksperymentatora

→ Instrukcja maskującą: badanie wpływu kary na uczenie się.

→ „Nauczyciel” (osoba badana) czytał „uczniowi” (pozorant) pary słów.



Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

- Każdy błąd ucznia należało ukarać za aplikowaniem wstrząsu elektrycznego, przy każdej kolejnej błędnej odpowiedzi „nauczyciel” miał zwiększać napięcie.
- Symulacja: „uczeń” udzielał poprawnych i błędnych odpowiedzi zgodnie z ustaloną kolejnością. Kiedy napięcie wzrastało
  - zaczynał krzyczeć (np. „Mam kłopoty z sercem!”),
  - Przy 150V chciał przerwać eksperiment
  - przy 300V walił w ścianę i żądał by go wypuszczono,
  - powyżej 300V przestawał reagować na pytania, co „nauczyciel” miał uznać za błąd.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

- Większość badanych w pewnym momencie pytała eksperymentatora, czy kontynuować wymierzanie kar.
- Odpowiedzi dostosowane do stopnia oporu osoby badanej:
  - 1) Proszę kontynuować;
  - 2) Eksperyment wymaga, żebyś kontynuował,
  - 3) Jest absolutnie konieczne, żebyś kontynuował;
  - 4) Nie masz wyboru, musisz iść dalej.
- Pomiar: poziom wstrząsu, na którym osoba badana odmówiła współpracy. „Generator” miał 30 dźwigni – 0-30 punktów na skali posłuszeństwa.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

- <https://www.youtube.com/watch?v=xOYLCy5PVgM>
- Wyniki:
- 82,5% przekroczyło 150V
  - 26 osób na 40 dotarło do końca skali (450 V; groźny wstrząs).
  - U większości osób badanych wystąpiły objawy skrajnego stresu. Obawiali się o „ucznia”, prezentowali złość wobec „eksperymentatora”. Jednak byli posłuszni.
  - Po zakończeniu eksperymentu dokładnie tłumaczono osobom badanym jego prawdziwy cel i konfrontowano z „uczniem”.
  - Jerry Burger zreplikował wyniki Milgrama w 2009r. → 70 % badanych chciała przekroczyć 150V.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

- Dlaczego tak się stało? WPŁYW INFORMACYJNY I NORMATYWNY
  - 1) Jeżeli badania prowadzone są przez Uniwersytet Yale, to kim jestem by je kwestionować?
  - 2) Cele eksperymentu są ważne, zgłosiłem się, więc wykonam;
  - 3) Uczeń też się zgłosił na ochotnika;
  - 4) Mogłem być uczniem;
  - 5) Płacą mi za to, powiniensem wykonać pracę;
  - 6) Nie znam się na psychologii, oddaję to w ich ręce;
  - 7) Powiedzieli, że wstrząsy są bolesne, ale nie niebezpieczne
  - 8) Już wcześniej aplikowałem wstrząsy, dlaczego nie jeszcze raz?
  - 9) Należy okazywać posłuszeństwo autorytetom

# Posłuszeństwo – kolejne eksperymenty

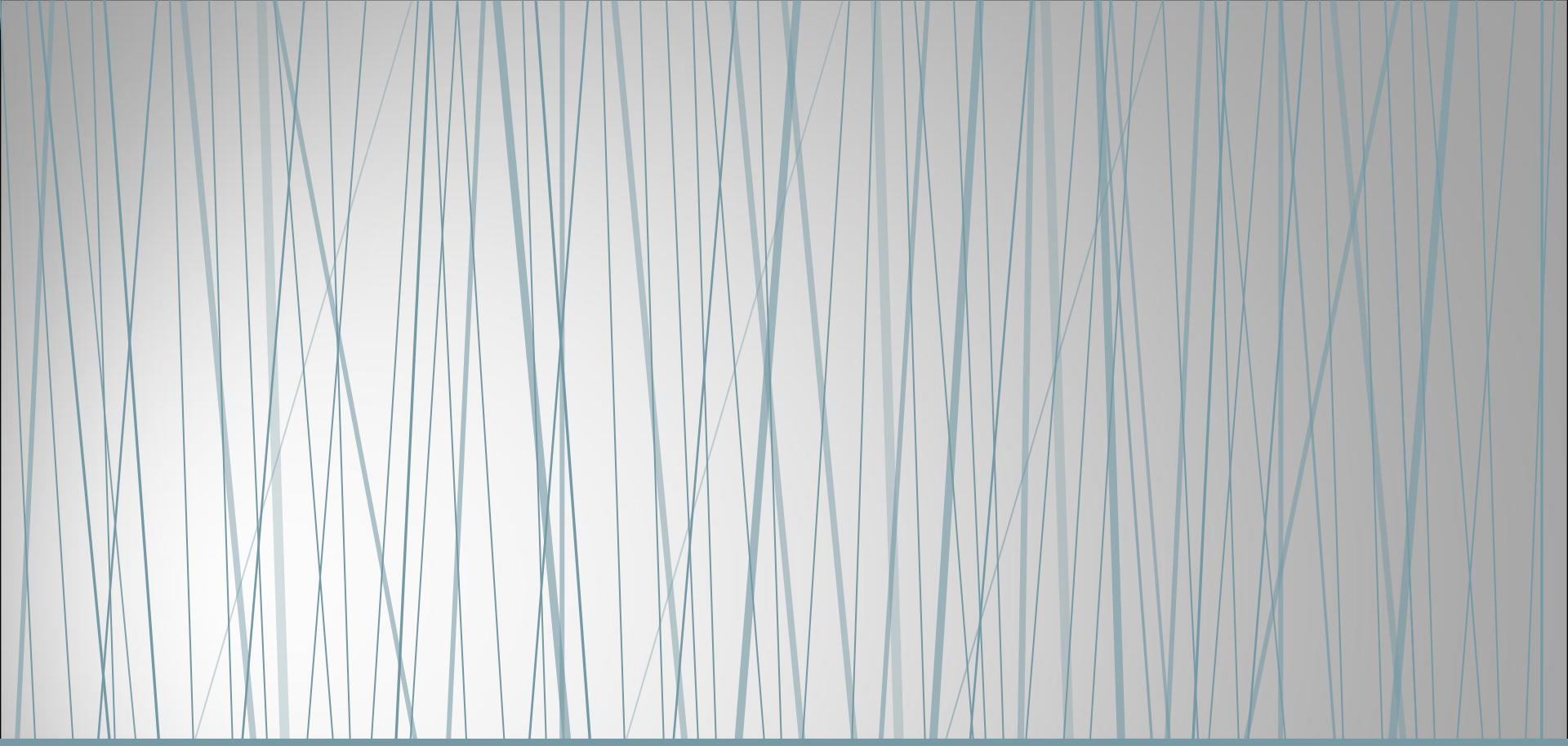
- Bardzo duży wpływ sytuacji! Cechy konkretnej jednostki mają znacznie mniejsze znaczenie.
- Wysoki poziom posłuszeństwa:
  - Gdy badany jest modelem dla innych
  - Gdy „pomaga” aplikować wstrząsy
  - Gdy „ofiara” jest daleko
- Niski poziom posłuszeństwa:
  - Gdy to „uczeń” domaga się wymierzenia wstrząsu
  - Gdy dwa autorytety wydają sprzeczne rozkazy
  - Gdy ofiarą jest autorytet
  - Gdy „ofiara” jest bliżej

# Marina Abramovic i brak autorytetu, zawieszenie norm

<https://www.youtube.com/watch?v=kijKz3JzoD4>



Rhythm 0 (1974)



---

# POSTAWY

Zmiany postaw i uprzedzenia

---

**W jakim stopniu zgadzasz się z twierdzeniem?  
(zakreśl jedną z liczb).**

- Podobażą mi się filmy, w których główną rolę gra Angelina Jolie.

1-2-3-4-5-6-7-8-9

Dlaczego?

Jakie jest źródło tej oceny?

# Postawy

Oceny ludzi, przedmiotów lub poglądów

## Komponenty

### Emocjonalny

Odczucia,  
wrażenia i emocje  
wywoływanie  
przez obiekt  
postawy

### Poznawczy

Myśli, sądy,  
przekonania i  
twierdzenia o  
obiekcie postawy

### Behawioralny

Zachowania  
wobec obiektu  
postawy

# Postawa

- Wyuczona, względnie trwała tendencja do pozytywnego lub negatywnego oceniania ludzi, przedmiotów, poglądów.
- Przejawiamy postawy, których sobie nie uświadamiamy.

Czy prezentowane postawy są dobrym  
predyktorem zachowania?

# Postawy

## Jawne

- Świadome
- Łatwe do zwerbalizowania

## Ukryte

- Mimowolne
- Niekontrolowane
- Nieświadadome

## Predyktor zgodności postaw z zachowaniem:

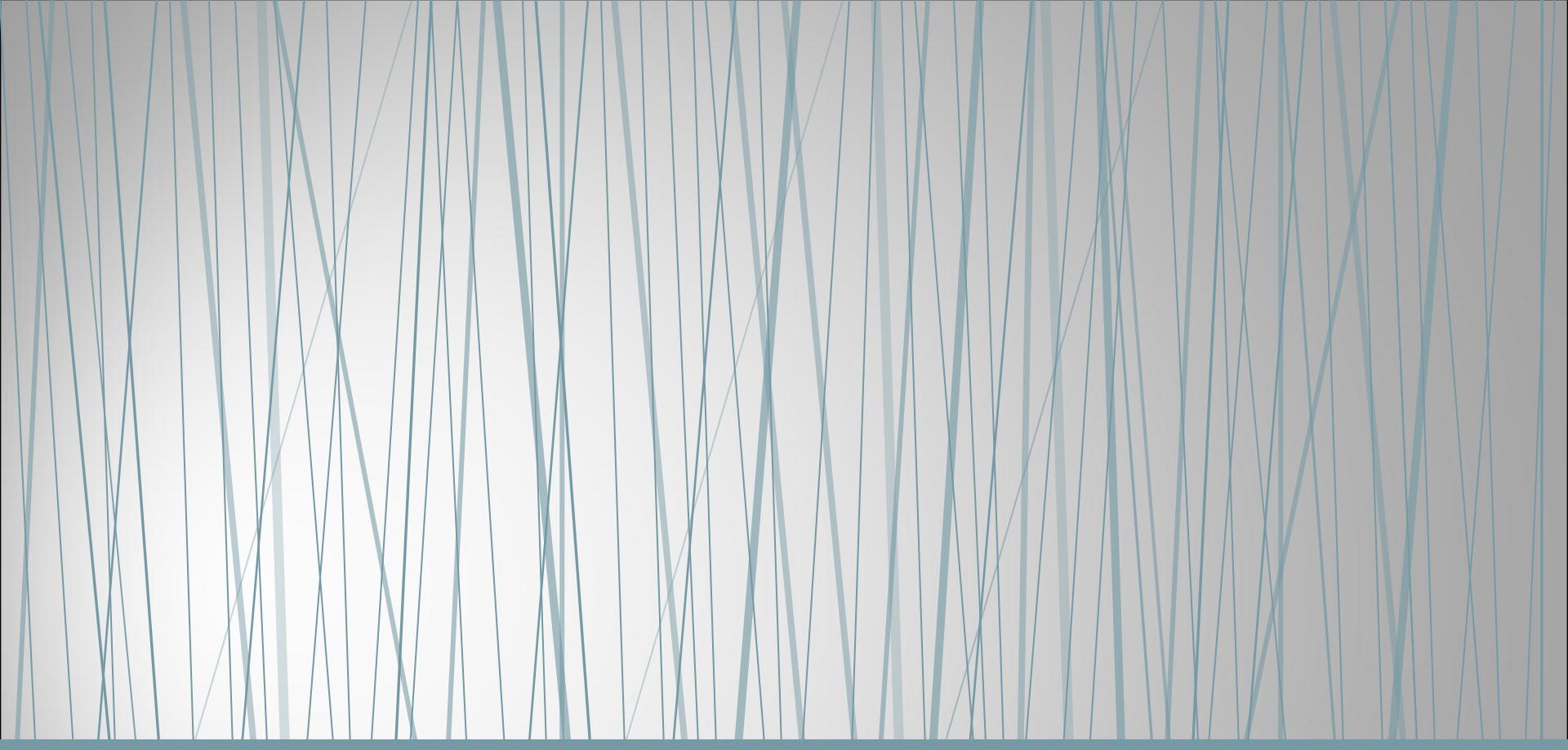
**Dostępność postawy:** szybkość udzielenia odpowiedzi na pytanie o stosunek do obiektu (im większa, tym większa spójność zachowania i deklarowanej postawy w warunkach szynkiego podejmowania decyzji)

Postawy są bardziej dostępne wtedy, gdy :

- a) są oparte na **bezpośrednim doświadczeniu**
- b) Były **często wyrażane i stabilne w czasie**

# Zmiana postaw

- W reakcji na informacyjny i normatywny wpływ społeczny (co mówią inni, jak się zachowuję, jak oceniamy)
- Redukcja dysonansu poznawczego
- Komunikaty perswazyjne



**Dysonans Poznawczy**



# Przekonania – proszę określić czy zgadza się Pan/Pani z poniższymi twierdzeniami

- 1. Aby zachować zdrowie i utrzymać dobrą kondycję należy podejmować aktywność fizyczną.
  - A) TAK B) NIE
- 2. Słodkie napoje gazowane są niezdrowe.
  - A) TAK B) NIE
- 3. Palenie papierosów szkodzi zdrowiu.
  - A) TAK B) NIE

# Przekonania – proszę określić czy zgadza się Pan/Pani z poniższymi twierdzeniami

- 4. Pisanie wiadomości tekstowych podczas prowadzenia samochodu jest niebezpieczne.
  - A) TAK B) NIE
- 5. Dokładne zaplanowanie czynności w ciągu dnia ułatwia wykonywanie obowiązków.
  - A) TAK B) NIE

# Zachowania – proszę wskazać, które z poniższych zachowań wystąpiły u Pana/Pani w ciągu ostatniego tygodnia

- 1. W zeszłym tygodniu ani razu nie ćwiczyłem/am.
  - A) TAK B) NIE
- 2. W zeszłym tygodniu piłem/am słodki napój gazowany.
  - A) TAK B) NIE
- 3. W zeszłym tygodniu paliłem/am papierosy.
  - A) TAK B) NIE

# Zachowania – proszę wskazać, które z poniższych zachowań wystąpiły u Pana/Pani w ciągu ostatniego tygodnia

- 4. W zeszłym tygodniu zdarzyło mi się pisać wiadomości podczas prowadzenia samochodu.
  - A) TAK B) NIE
  
- 5. W zeszłym tygodniu nie udało mi się dobrze zorganizować i zmarnowałem/am dużo czasu.
  - A) TAK B) NIE

## Do zastanowienia....

- Czy odpowiedzi „Tak” na którykolwiek z pytań o zachowanie powodowała jakieś specyficzne uczucie?
- Czy u kogoś z Państwa pojawiło się poczucie dyskomfortu?
- Czy jakoś staraliście się sobie dodatkowo wytłumaczyć swoje zachowanie?
- Jakie to były tłumaczenia?

## Dysonans poznawczy (Festinger 1957)

- Mamy potrzebę myślenia o sobie jak najlepiej, to znaczy potrzebę podtrzymywania względnie wysokiego poziomu samooceny.
- *Dysonans poznawczy: popęd spowodowany poczuciem dyskomfortu, pierwotnie definiowany jako konsekwencja utrzymywania dwóch lub więcej niezgodnych ze sobą elementów poznawczych, następnie określany jako konsekwencja zaangażowania się w działanie, które jest sprzeczne z koncepcją siebie jako osoby przyzwoitej i rozsądnej*

# Rozbieżność między elementami poznawczymi

Palę papierosy

Palenie  
papierosów  
może mnie zabić

Dysonans wystąpi wtedy, gdy czujemy się niemądrzy lub niemoralni.

# Dysonans poznawczy (Festinger 1957)



## REDUKCJA DYSKOMFORTU:

- Przez zmianę naszego zachowania — tak, aby było ono zgodne z dysonansowym elementem poznawczym.
- Przez uzasadnienie naszego zachowania — zmieniając jeden z elementów poznawczych tak, aby był on mniej sprzeczny (a zatem bardziej zgodny) z zachowaniem.
- Przez uzasadnienie naszego zachowania — dodając nowe elementy poznawcze, które są zgodne z zachowaniem i je wspierają.

Racjonalność  $\neq$  racjonalizowanie (zniekształcanie informacji tak, by pasowała do z góry przyjętych założeń)

# Dysonans podecyzyjny



*dysonans, który zostaje nieuchronnie wzbudzony po podjęciu decyzji jest najczęściej likwidowany przez podwyższenie atrakcyjności wybranej alternatywy i zdewaluowanie alternatywy odrzuconej.*

# Dysonans a nieetyczne zachowanie

Eksperyment Millsa (1958)

- 1) Badania postaw uczniów wobec oszukiwania.
- 2) Konkursowy egzamin z atrakcyjnymi nagrodami.
- 3) Dzieci mogły łatwo oszukiwać w przekonaniu, że nikt o tym nie wie.
- 4) Jedne oszukiwały, inni nie.
- 5) Ponowne zbadanie postaw wobec oszukiwania.



Dzieci, które oszukiwały zlagodziły swoją postawę wobec oszustwa. Te, które oparły się pokusie zaostrzyły ją.

# Dysonans a nieetyczne zachowanie

- Czy okłamać ważną dla nas osobę?
- Czy podoba Ci się ta sukienka?  
Kosztowała fortunę!
- Kłamiemy...



Hosted at imgED

Duża  
nagroda lub  
surowa kara

Uzasadnienie  
zewnętrzne

Mała  
nagroda lub  
łagodna kara

Uzasadnienie  
wewnętrzne

# Dysonans a nieetyczne zachowanie

- Uzasadnienie wewnętrzne prowadzi do **obrony stanowiska niezgodnego z własną postawą** → prawdopodobnie ta postawa się zmieni ;)

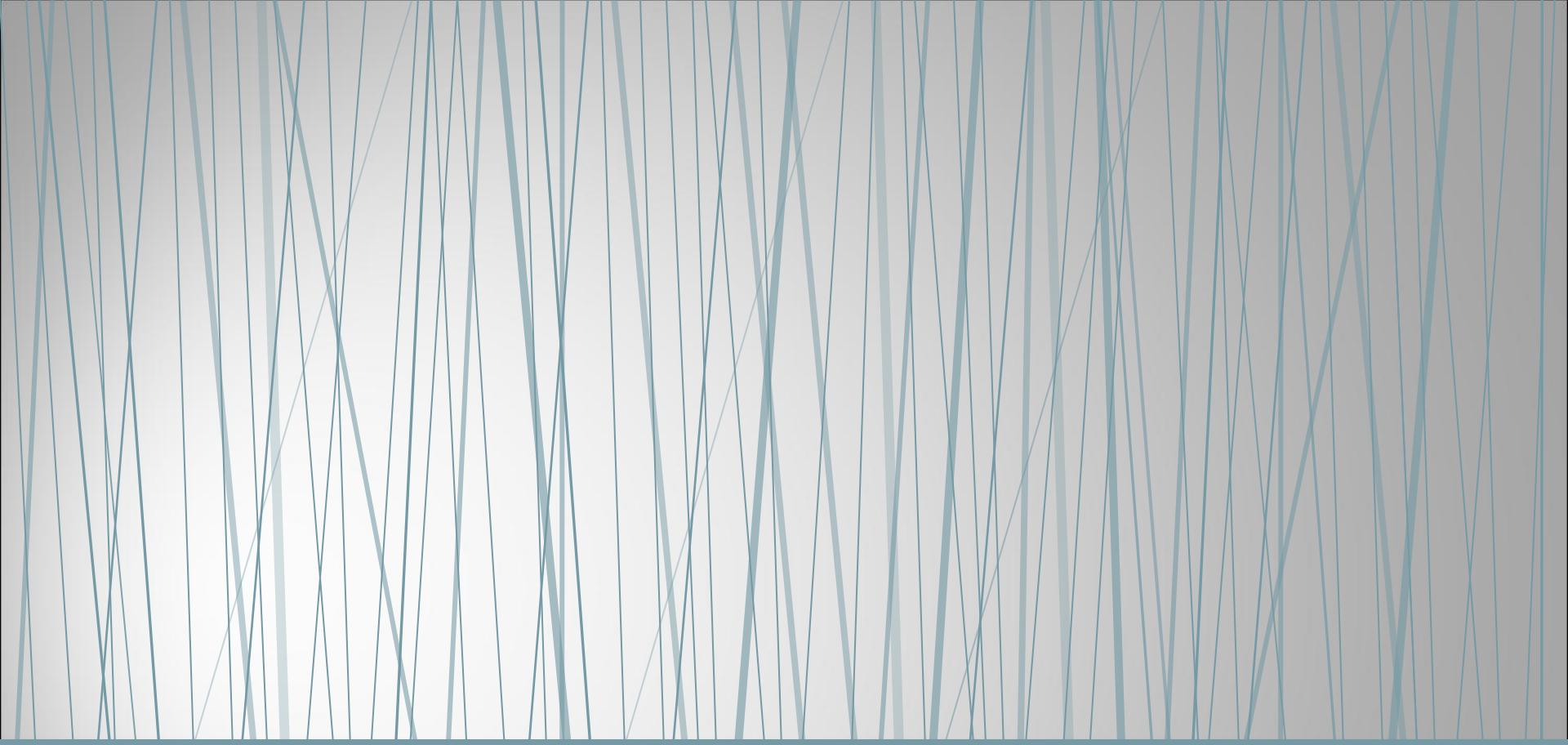


Hosted at imgED



# Dysonans a uzasadnienie wysiłku

- W sytuacji, w której długo nad czymś pracowaliśmy...
  - Włożyliśmy w to wiele wysiłku →
  - Na przykład uruchomiliśmy wszystkie nasze znajomości i wydaliśmy ostatnie pieniądze, żeby dostać się na koncert naszego ulubionego zespołu
  - A rezultat...
  - Wokalista był pijany i fałszował
  - Ocenimy taki koncert jako:
    - A) wspaniałe, warte wysiłku doświadczenie
    - B) totalną katastrofę
- uzasadnianie wysiłku:** występująca u ludzi tendencja do podwyższania oceny tego, na co ciężko pracowali, aby to osiągnąć



**Perswazja**  
Celowe działania podejmowane w  
celu zmiany postaw

# Model prawdopodobieństwa opracowania

## Centralny tor perswazji

Koncentrowanie się na argumentacji logicznej

Kiedy?

- Im większe znaczenie osobiste
- Osobowość odbiorcy: duża potrzeba poznania
- Opracowanie wysokie

Długotrwała zmiana postawy

## Peryferyjny tor perswazji

Opieranie się na powierzchownych cechach przekazu

Kiedy?

- Kiedy uwaga odbiorcy jest rozproszona
- Opracowanie niskie

Krótkotrwała zmiana postawy

**Teraz 5,5%**  
w nowej ofercie  
oszczędnościowej  
zarabiasz nawet przez 4 mies.

**ING** 

**ING BANK ŚLĄSKI**

[www.ing.pl](http://www.ing.pl) 801 222 222

Podano oprocentowanie w skali roku. Oferta dotyczy Klientów, którzy nie posiadają żadnego konta oszczędnościowego w złotych w ING Banku Śląskim i założą Otwarte Konto Oszczędnościowe w złotych. Dla tych Klientów podwyższone oprocentowanie jest zmienne i obowiązuje przez 4 mies. od założenia konta. Oferta dotyczy również, ujemcach czasowych posiadaczy kont oszczędnościowych pod warunkiem założenia przez nich Otwartego Konta Oszczędnościowego Bonus do 31.12.2012 r. i spełnienia warunków Regulaminu. Dla tych Klientów oprocentowanie 5,5% jest stałe i obowiązuje do 23.01.2013 r. Szczegółowe warunki ofert określają Regulaminy ofert specjalnych. Całkowity koszt połączenia z internetem wg stawek operatora.

Power of words:

<https://www.youtube.com/watch?v=Hzgzim5m7oU>

# Opieranie się komunikatom perswazyjnym

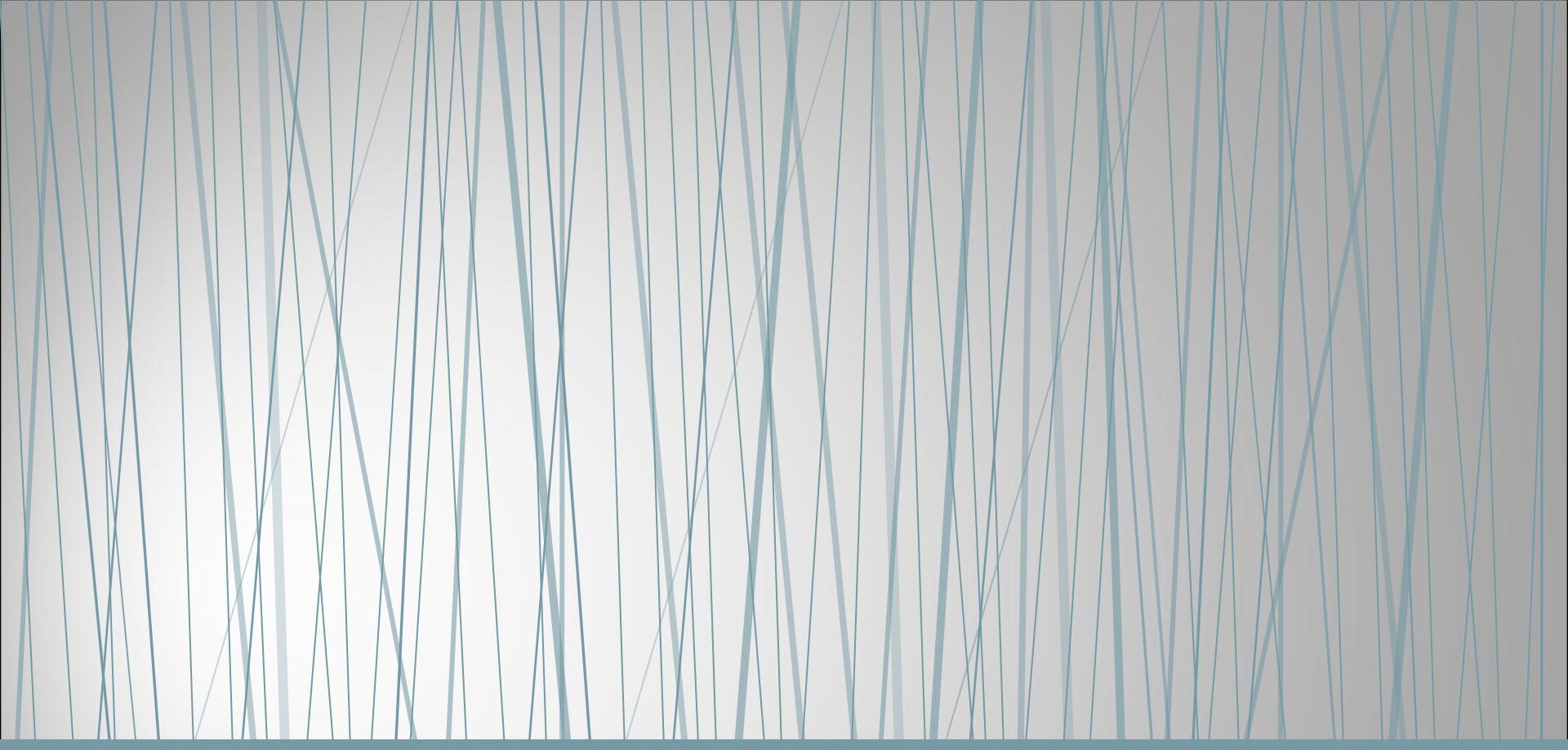
- Uodparnianie postawy – analiza argumentów przeciwnych naszemu stanowisku „w niewielkich dawkach”
- Treningi asertywności
- Teoria reaktancji – poczucie zagrożenia swobody skłania do łamania zakazów
- Świadomość działań innych, które mają na celu zmianę naszej postawy

# Zmiany zachowania

Jak wywołać uległość?

- Reguła wzajemności
  - Technika drzwiami w twarz
- Zaangażowanie
  - Technika stopy w drzwiach

<https://www.youtube.com/watch?v=jsu5rlvB684>

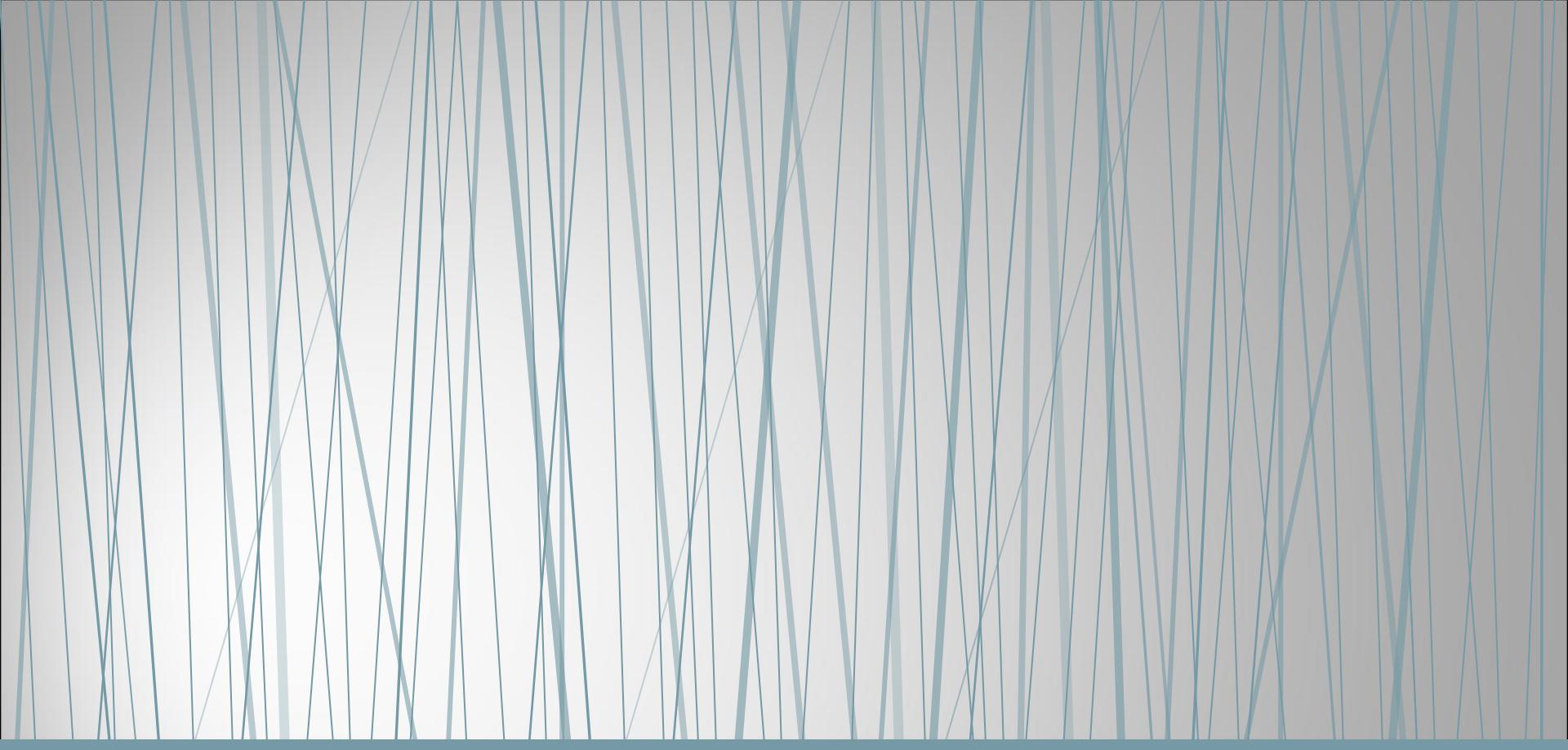


---

# Uprzedzenia

# UPRZEDZENIE

- Wyuczona postawa wobec pewnego obiektu (stanowiącego przedmiot uprzedzenia), w której skład wchodzą:
  - Negatywne emocje (niechęć lub strach)
  - Negatywne przekonania (stereotypy) usprawiedliwiające tę postawę
  - Skłonność do pewnych zachowań – dążenie do unikania, kontrolowania, podporządkowania lub wyeliminowania członków grupy stanowiącej przedmiot uprzedzenia (do dyskryminacji)

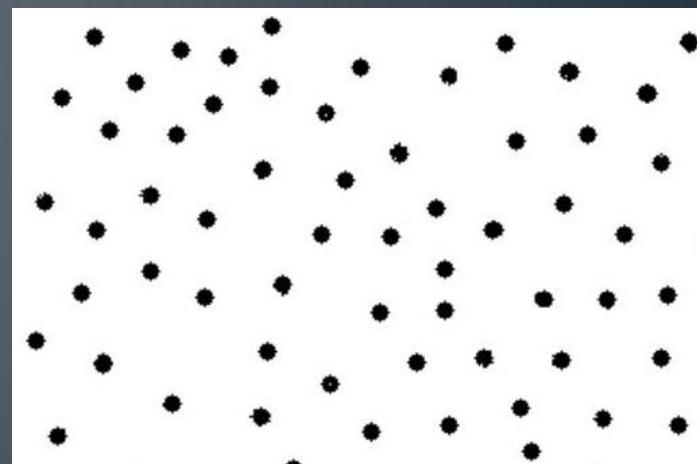


Skąd się biorą?



# Źródła uprzedzeń

- Kategoryzacja społeczna i skąpiec poznawczy
  - Ludzie dzielą świat na grupy własne i grupy obce
    - Aby doszło do tego podziału wystarczą zupełnie nieistotne cechy identyfikujące (grupy minimum Henry'ego Tajfela)
  - Faworyzowanie własnej grupy
    - Przychylność wobec „swoich”
    - Neutralność wobec „obcych”



**korelacja pozorna:**  
*tendencja do spostrzegania związków  
lub korelacji pomiędzy zdarzeniami,  
które nie są powiązane*

# Perswazja w służbie uprzedzenia

- Komunikaty wzbudzające strach

Ważne: umiarkowany poziom strachu, udostępnienie informacji jak go opanować.

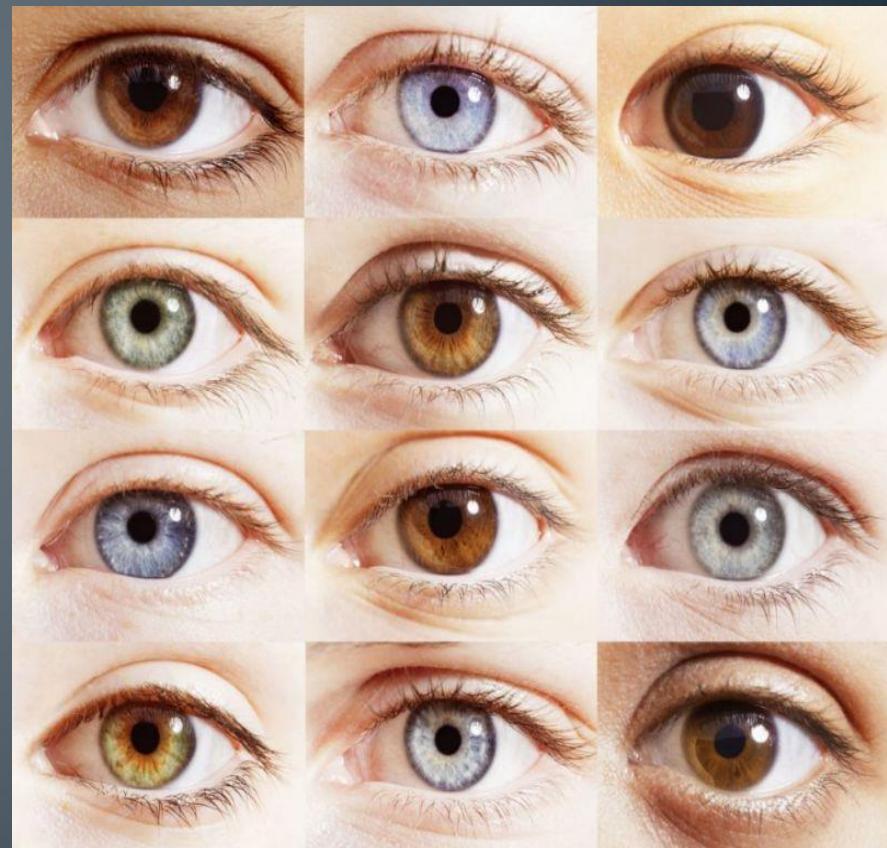
Jeśli odbiorca będzie przerażony, zacznie unikać komunikatu i mu zaprzeczać

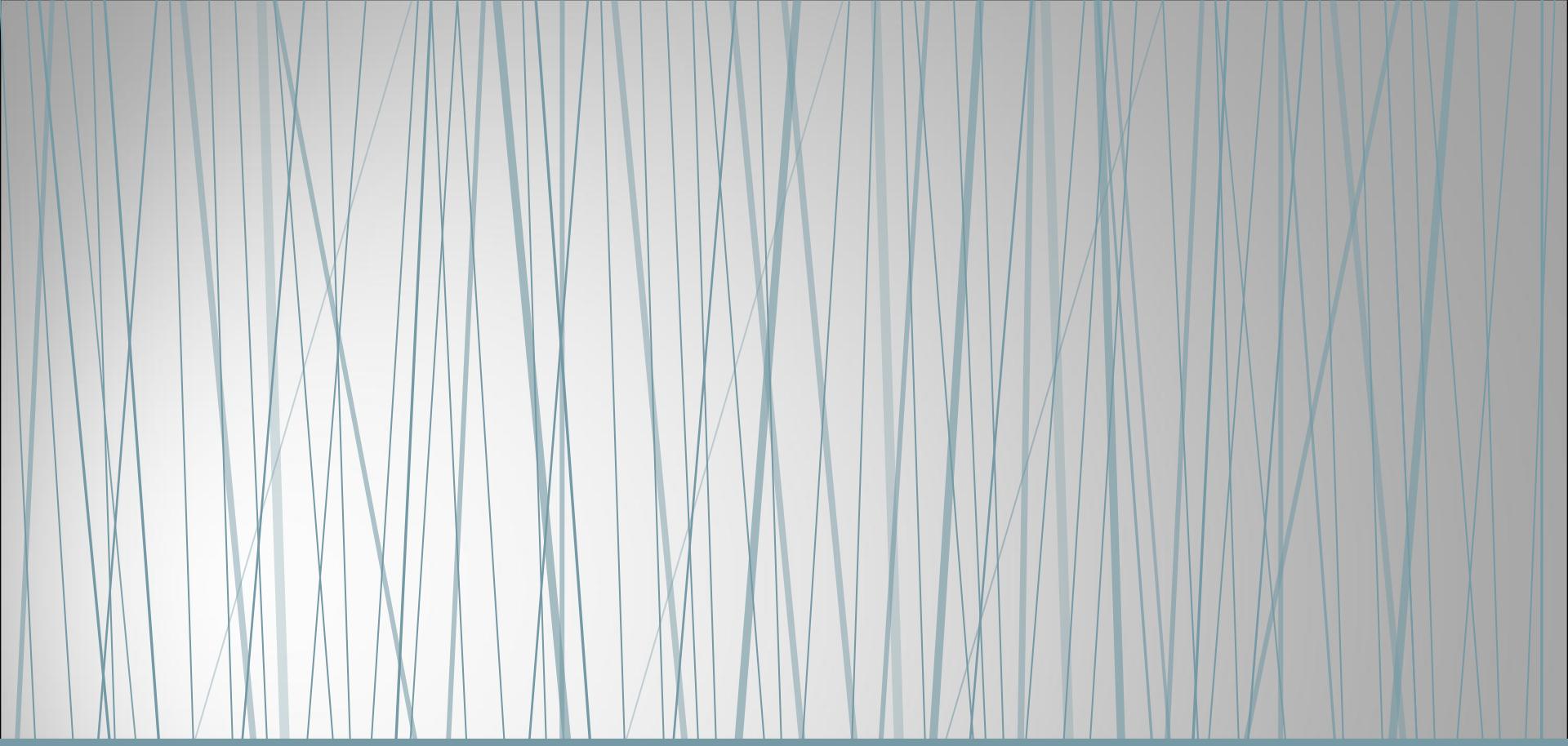
[https://www.youtube.com/watch?v=Z1yFfuOOhbU&list=PLFJ58a4FdeDEAx4pedidi\\_gypCV6QFV2C&index=1](https://www.youtube.com/watch?v=Z1yFfuOOhbU&list=PLFJ58a4FdeDEAx4pedidi_gypCV6QFV2C&index=1)

- Emocje jako heurystyka  
„Co czuję w związku z tym?”

# Eksperiment Jane Elliot

- <https://www.youtube.com/watch?v=X97JTH7UCq4>





---

Jakie mają skutki?

---

# Skutki stereotypów

## Stereotypy

- Uogólnienia dotyczące grupy ludzi, polegające na przypisywaniu takich samych cech wszystkim członkom grupy
- Ludzie mają tendencje do lekceważenia informacji niezgodnych ze stereotypem
- Potwierdzenie behavioralne/samospełniające się proroctwo → zagrożenie przez stereotyp



Kobiety za kierownicą są potrzebne  
Gdyby nie one, nie wiedzielibyśmy, jak NIE JEŹDZIĆ autem.

JAJCO.PL

## Kobieta kierowca



# Odporność na argumentację

**Pan X:** Kłopot z Żydami polega na tym, że dbają oni wyłącznie o własną grupę.

**Pan Y:** Ale wyniki kampanii na rzecz potrzebujących pokazują, że dają w porównaniu z innymi więcej datków na rzecz potrzebujących niż nie-Żydzi.

**Pan X:** Znaczy to, że zawsze usiłuję kupić przychylność i wtrącać się w sprawy chrześcijan. Nie myślą o niczym więcej, tylko o pieniądzach; to dlatego wśród Żydów jest tak wielu bankierów.

**Pan Y:** Jednak ostatnie badania wskazują, że procent Żydów zajmujących się bankowością jest marginalny, daleko mniejszy niż procent nie-Żydów.

**Pan X:** To jest właśnie to; nie zajmuję się prawdziwym biznesem; pracuję albo w przemyśle filmowym, albo prowadzę nocne kluby.

# John T. McKay versus Joan T. McKay (1968) i obniżenie samooceny



# Dowcipy

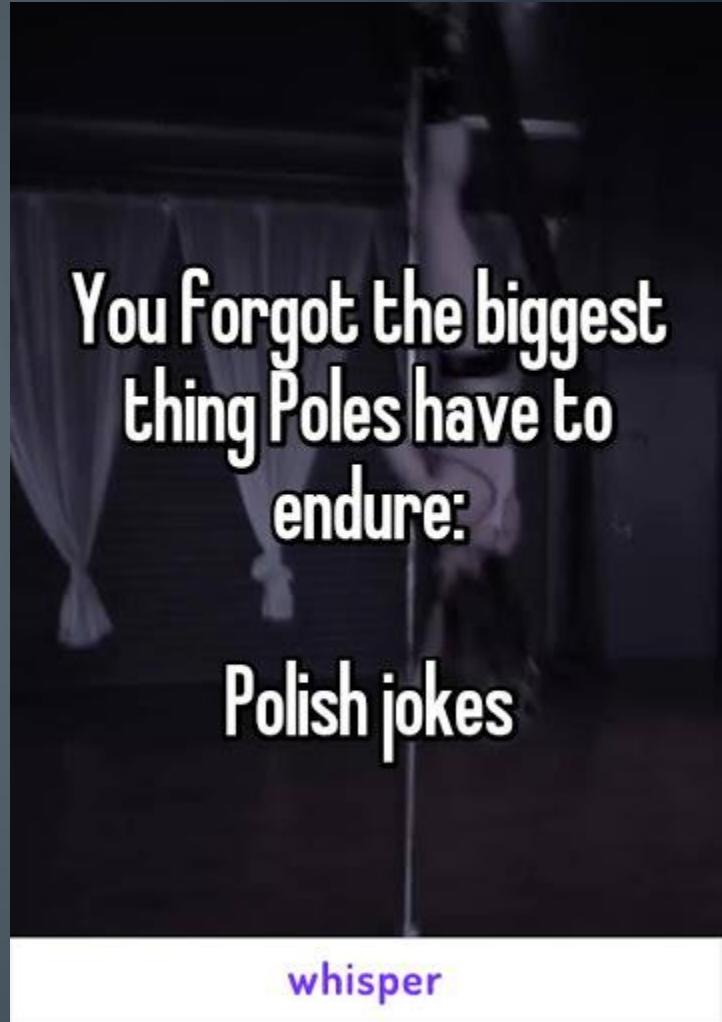
- <https://vimeo.com/84484332>



Co znaczy jak blondynka ma odrosty?

Że mózg dalej walczy

[www.demotywatory.pl](http://www.demotywatory.pl)



# WAŻNE!

- a) do pewnego stopnia wszyscy stereotypujemy innych — jest to oszczędność w procesie poznawania;
- b) postawy emocjonalne są oporniejsze wobec zmiany niż nieemocjonalne.

# Uprzedzenia

## Jawne

- Świadome
- Łatwe do zwerbalizowania

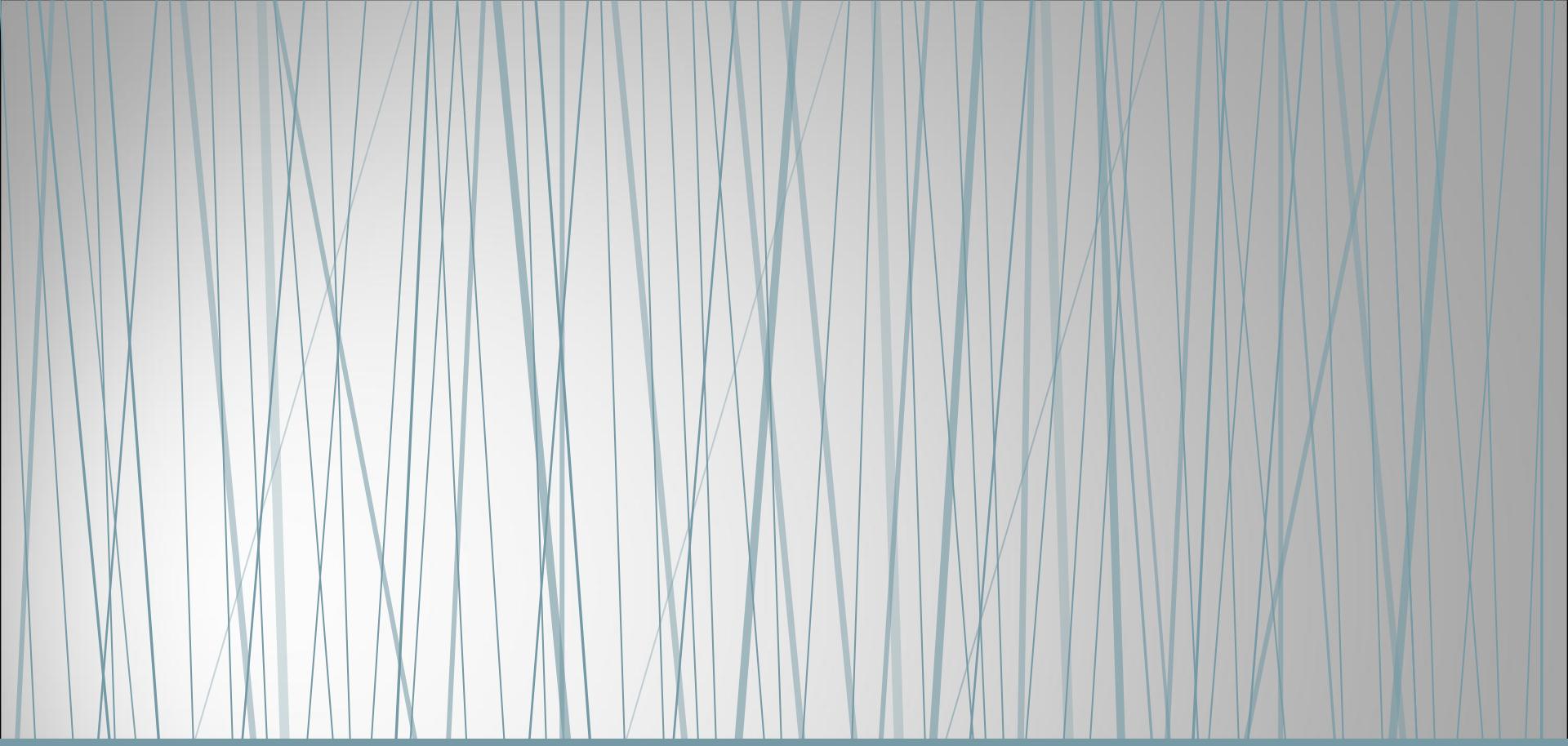
## Ukryte

- Mimowolne
- Niekontrolowane
- Nieświadadome

Nowoczesny rasizm (dyskryminacja z powodu skóry lub pochodzenia etnicznego) i seksizm (dyskryminacja z powodu płci) – jawne postawy nie wskazują na uprzedzenia, ale automatyczne reakcje sugerują, że pewne stereotypy są obecne i wpływają na procesy poznawcze.

Test Utajonych Skojarzeń

IAT; <https://implicit.harvard.edu/implicit/poland/>



---

**Co jeszcze powodują stereotypy?**

---

*Stereotyp to  
krańcowy błąd atrybucji:  
skłonność do czynienia atrybucji z dyspozycji  
w odniesieniu do całej grupy ludzi*

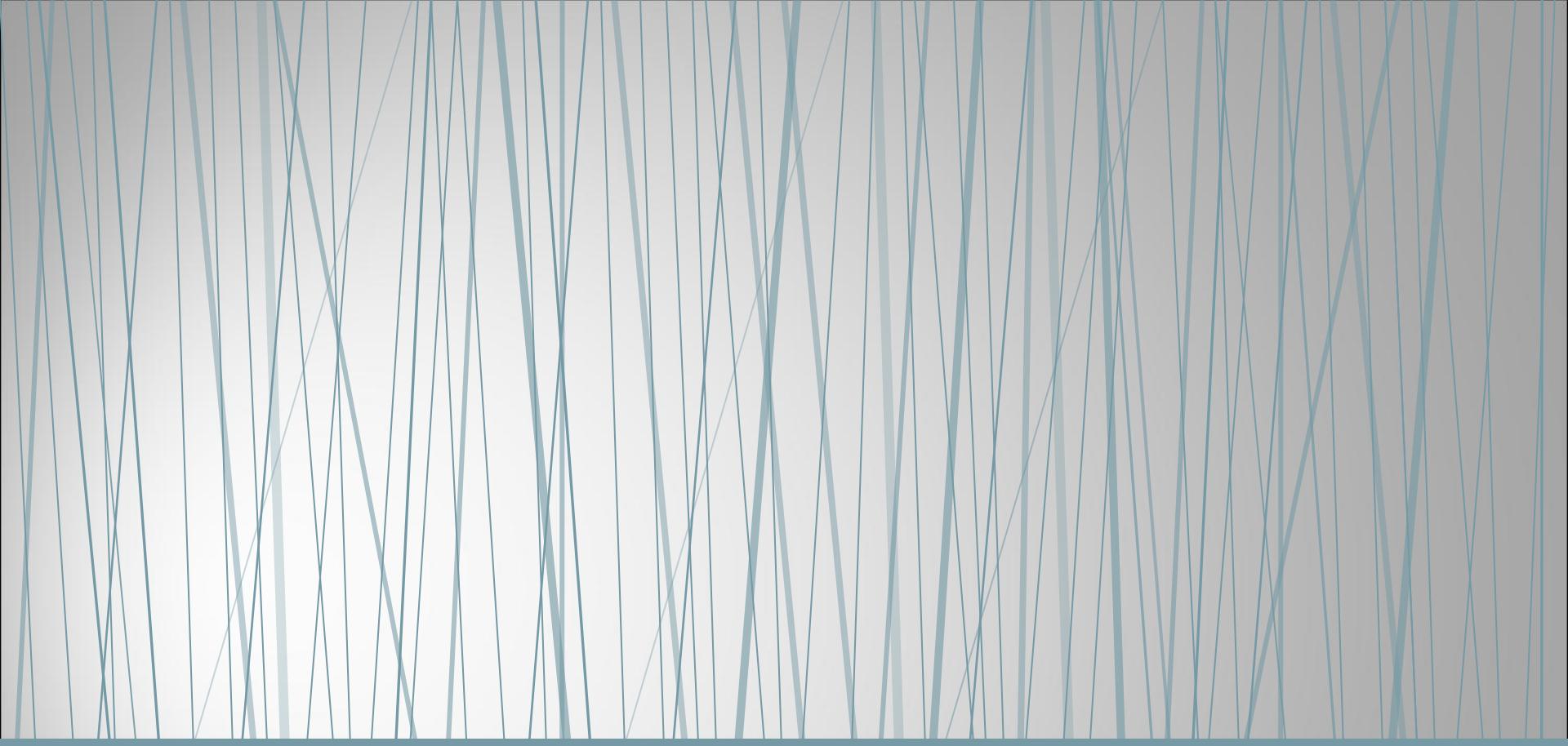
*jednorodność grupy obcej:  
 spostrzeganie tych, którzy należą do grupy  
 obcej, jako bardziej do siebie podobnych  
 (jednorodnych) niż w rzeczywistości,  
 a zarazem bardziej do siebie podobnych niż  
 członkowie grupy własnej*

## **obwinianie ofiary:**

- skłonność do obwiniania ludzi (dokonywania atrybucji z dyspozycji) za to, że stają się ofiarami, a motywowana głównie przez pragnienie wiary w to, że świat jest sprawiedliwy

## **poszukiwanie kozła ofiarnego:**

- skłonność ludzi, gdy są sfrustrowani lub nieszczęśliwi, do przemieszczania agresji na grupy, które są nie lubiane lub słabe, i wyróżniają się w widoczny sposób



---

Jak je zmieniać?

---

# Muzafer Sherif 1961 i skauci w parku Robbers Cave



**TWO EXPERIMENTAL IN-GROUPS (RATTLERS AND EAGLES)  
INTERACT IN COMPETITIVE AND FRUSTRATING SITUATIONS**

**(STAGE 2)**



Rattlers put their flag on backstop of ball diamond, which they appropriated after improving it.



Initial encounter between groups: Rattlers ("home team") watch intently as Eagles approach.

# Co robić? Jak zredukować uprzedzenie?

- Podejście propagandowe - wyrażanie się z uznaniem o jednej grupie w obecności drugiej
  - Nie działało
- Inicjowanie kontaktów w sytuacjach nierywalizacyjnych
  - Nie działało
- Trudne sytuacje wymagające współpracy (np. popsuta ciężarówka obozowa)
  - Udało się!

Hipoteza kontaktu –  
program zwalczający uprzedzenia musi  
promować rozwijanie osobistych  
interakcji

# 6 warunków zniesienia wrogości

- Wzajemna zależność
- Wspólny cel
- Jednakowy status
- Kontakt w nieformalnych warunkach
- Zrozumienie, że wcześniejsze przekonania były błędne
- Normy społeczne, które promują i podtrzymują równość grup, regulując działanie w danej sytuacji

# PSYCHOLOGIA MAŁYCH GRUP

tworzenie się, dynamika, struktura,  
komunikacja w grupach

# Dlaczego tworzymy grupy?

- Silna potrzeba afiliacji, przebywania z innymi i przynależności społecznej
  - Grupy udzielają swoim członków wsparcia społecznego
  - Grupy umożliwiają realizację przedsięwzięć, których jednostka nigdy nie byłaby w stanie sama zrealizować – ze względu na rozmiar i stopień komplikacji



# Czym jest grupa?

Grupę stanowią dwie lub więcej osób przebywających w tym samym miejscu w tym samym czasie.

## Grupa niespołeczna

- zbiór mniej lub bardziej przypadkowych osób
- ludzie przebywają razem, ale nie współpracują ze sobą



## Grupa społeczna

- ludzie współpracują ze sobą, komunikują się i wpływają na siebie
- mają wspólny cel i są wzajemnie od siebie uzależnieni → w zaspokajaniu potrzeb i osiąganiu celów muszą na siebie polegać
- Przynależą (myślą o sobie „My”)



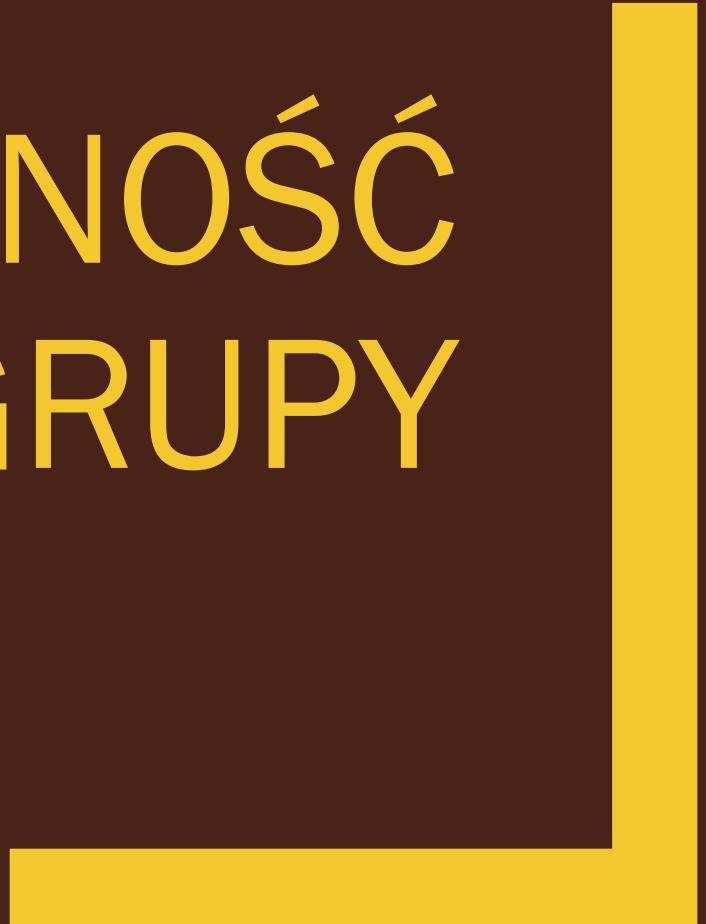
# DYNAMIKA GRUPY



# Dynamika grupy dotyczy:

- tempa rozwoju oraz nastawienia do zmian,
- celów stawianych sobie przez uczestników i stojących przed grupą, (jawnych lub ukrytych),
- ogólnego klimatu panującego w grupie w poszczególnych etapach pracy (np. łatwości wyrażania określonych uczuć, poziomu energii w działaniu)
- struktury grupy (role do spełnienia)
  - *Rola społeczna to zachowania, których oczekuje grupa od osób zajmujących konkretną pozycję w grupie. Role różnicują rodzaj zajęć i status (prestiż).*
- mechanizmów integracyjnych obejmujących:
  - Komunikację i różnicowanie się statusu
  - Normy i spójność grupową
- faz rozwoju grupy i towarzyszących im kryzysów

# NORMY I SPÓJNOŚĆ GRUPY



# Normy grupowe

- Normy grupowe, to zbiór niepisanych zasad, określających co jest „nieprawidłowe”, a co „prawidłowe”, co jest pożądane, a co nie pożądane.
- Normy wpływają na postawy i zachowania członków grupy.
- Grupa może wywierać nacisk na swoich członków, żeby poddawali się normom.
- Osoba, która nie stosuje się do norm grupy, może znaleźć się w pozycji „dewianta”.

# Spójność grupy

Spójność = suma sił skłaniająca jednostkę do pozostania w grupie

## ■ Siły:

- Atrakcyjność innych członków grupy (*wzajemna atrakcyjność członków*)
- Atrakcyjność wykonywanego wspólnie zadania (*zaangażowanie w zadanie*)
- Atrakcyjność całej grupy (*prestiż; duma grupowa*)

# Spójność grupy

- Grupa jest tym bardziej spójna, im trudniej w nią wejść
  - *rytuały przejścia, obrzędy inicjacyjne*
  - *okresy wstępne wymagające wysiłków finansowych, fizycznych lub psychicznych*
  - *te zjawiska trudno zlikwidować, bo podtrzymują spójność grupy*

# Spójność grupy

- Spójność grupy jest tym większa, im:
  - *mniej członków*
  - *trudniej opuścić grupę*
  - *większe dotychczasowe sukcesy*
  - *większe zagrożenie celów lub istnienia grupy płynące z zewnątrz*

# STRUKTURA GRUPY



# Socjometria Moreno

Role:

- przywódcza
  - *z reguły bywa zdolny, inteligentny, racjonalny, pracowity, godny zaufania, ofiarny, aktywny i niezawodny*
- „gwiazda”
  - *osoby towarzyskie, wesołe, lubiące zabawę, bezkonfliktowe i serdeczne*
- „czarna owca”
  - *człowiek wobec innych nieprzyjazny, obojętny, niesympatyczny bądź odrzucający*

# Częsty opis ról w małych grupach

Trójkierunkowe rozróżnienie:

- **Role ukierunkowane na wykonywanie zadań**
  - „przedstawiający poglądy i informacje”, „szukający informacji i poglądów”, „podejmujący inicjatywę”, „dyrygent”, „rozwijający idee”
- **Role ukierunkowane na atmosferę/klimat w grupie (tzw. podtrzymujące)**
  - „inspirator”, „pomagający i chwalący”, „szukający zgody i harmonii”, „obserwator zajść/procesu”, „zawór bezpieczeństwa”, „dostosowujący się”, „otwierający drzwi”, „zachęcający”
- **Role indywidualne (tzw. przeszkadzające)**
  - „niezgodny”, „prowokujący”, „przesadzający”, „dominujący”, „odwodzący od celu”, „napastnik”, „trzymający się z dala”

Napięcie - siła napędowa pobudzająca  
do wysiłku i zmiany

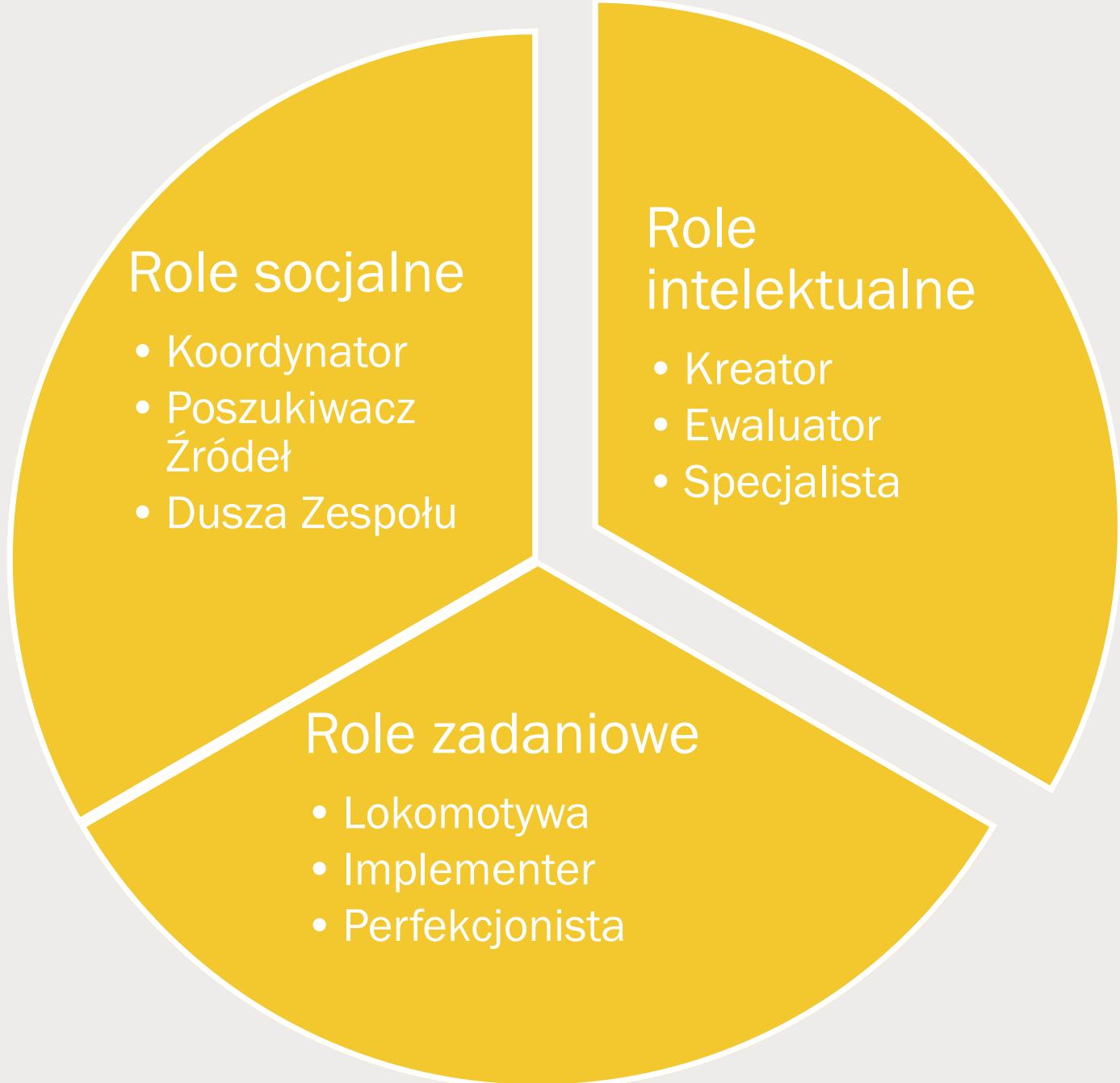
**SPÓJNOŚĆ** – to czynnik **STABILIZUJĄCY**

**NAPIĘCIE** – to czynnik **DYNAMIZUJĄCY**

Ważna jest równowaga pomiędzy  
spójnością i napięciem

# M. Belbin

## Role w zespole



# Lider, przywództwo i władza

Władza jednostki

to jej zdolność do wywierania wpływu na  
innych minus zdolność tych innych do  
wywierania wpływu na jednostkę

# Kiedy wybierany jest przywódca?

- Rośnie wielkość grupy
- Osiągnięcie celu wymaga kooperacji i koordynacji
- Pojawia się wzajemna zależność społeczna
- Pojawia się nierównomierność zysków
- Pojawia się zewnętrzne zagrożenie dla realizacji celów grupy lub jej istnienia
- Grupa ma dostęp do osoby, która ma doświadczenie w roli przywódcy

# Wyłanianie przywódcy

Przywódcą zostanie osoba:

- O szczególnych cechach
  - *Inteligencja, aktywność, sprawcość, ekstrawersja, dobre przystosowanie, ambicja, branie odpowiedzialności za bieg wydarzeń*
- Zachowująca się w pewien potrzebny grupie sposób

# Style kierowania

- Styl zorientowany na zadanie (autokratyczny) jest skuteczny:
  - W warunkach bardzo sprzyjających
  - Lider ma oparcie w akceptującej grupie i wysoką pozycję w hierarchii władzy
  - Zadania mają jasną strukturę
  - W warunkach bardzo niesprzyjających grożących rozpadem grupy
- Styl zorientowany na relacje społeczne (demokratyczny) jest skuteczny:
  - w warunkach umiarkowanie sprzyjających/niesprzyjających liderowi
- Lider charyzmatyczny/transformacyjny:
  - głosi przesłanie wskazujące na potrzebę zmian i przedstawia wizję „nowego”, ma styl i „osobowość”, ma duże umiejętności społeczne

# Podstawy władzy

## ■ Przymus

- *Zdolność do wywoływania niepożądanych przez podwładnych stanów rzeczy lub pozbawiania ich stanów pożądanych*

## ■ Nagradzanie

- *Zdolność do wywoływania pożądanych przez podwładnych stanów rzeczy lub uwolnienia ich od stanów niepożądanych*

# Podstawy władzy

## ■ Prawomocność

- Zdolność do wywoływania u podwładnego poczucia obligacji i odpowiedzialności, opiera się na normach wyznawanych przez podwładnego

## ■ Fachowość

- Zdolność do wywoływania u podwładnych przekonania, że przełożony jest ekspertem, wie lepiej, posiada wiedzę i umiejętności im niedostępne

## ■ Akceptacja

- Zdolność do wywoływania u podwładnych przekonania, że są akceptowani i doceniani przez przełożonego

# KOMUNIKACJA W GRUPIE



# Tendencyjna komunikacja informacji podzielanych

uczestnik dyskusji grupowej o wiele częściej mówi o tym, o czym już i tak wszyscy wiedzą, mniej częściej podaje nowe informacje

Dlaczego?

- prezentacja siebie jako osoby kompetentnej,
- zdobywanie aprobaty,
- podnoszenie własnego statusu

W grupach, w których partnerzy dobrze się znają, częściej w dyskusji pojawiają się informacje niepodzielane.

# Wzajemne wpływy większości i mniejszości

Generalnie większość wywiera silniejszy wpływ od mniejszości.

Mniejszość może stosować strategię:

- Konsekwentnego odstępstwa (Moscovici)
  - *Silne zaangażowanie w swoje poglądy,*
  - *konsekwencja i jednomyślność,*
  - *Otwarcie się na argumenty większości,*
  - *publiczne stawanie w obronie swoich poglądów*
  - *nie poddawanie się presji;*
  - *może budzić opór większości*

# Wzajemne wpływy większości i mniejszości

Mniejszość może stosować strategię:

- Dwufazową (Hollander)
  - *Na początku mniejszość ulega większości, aby zyskać zaufanie i akceptację*
  - *Później ujawnia poglądy*

Moscovici (1980)

- Wpływy większości wywołują uleganie (konformizm zewnętrzny)
- Wpływy mniejszości wywołują konwersję (faktyczną zmianę postawy)

# SKUTECZNOŚĆ GRUPY



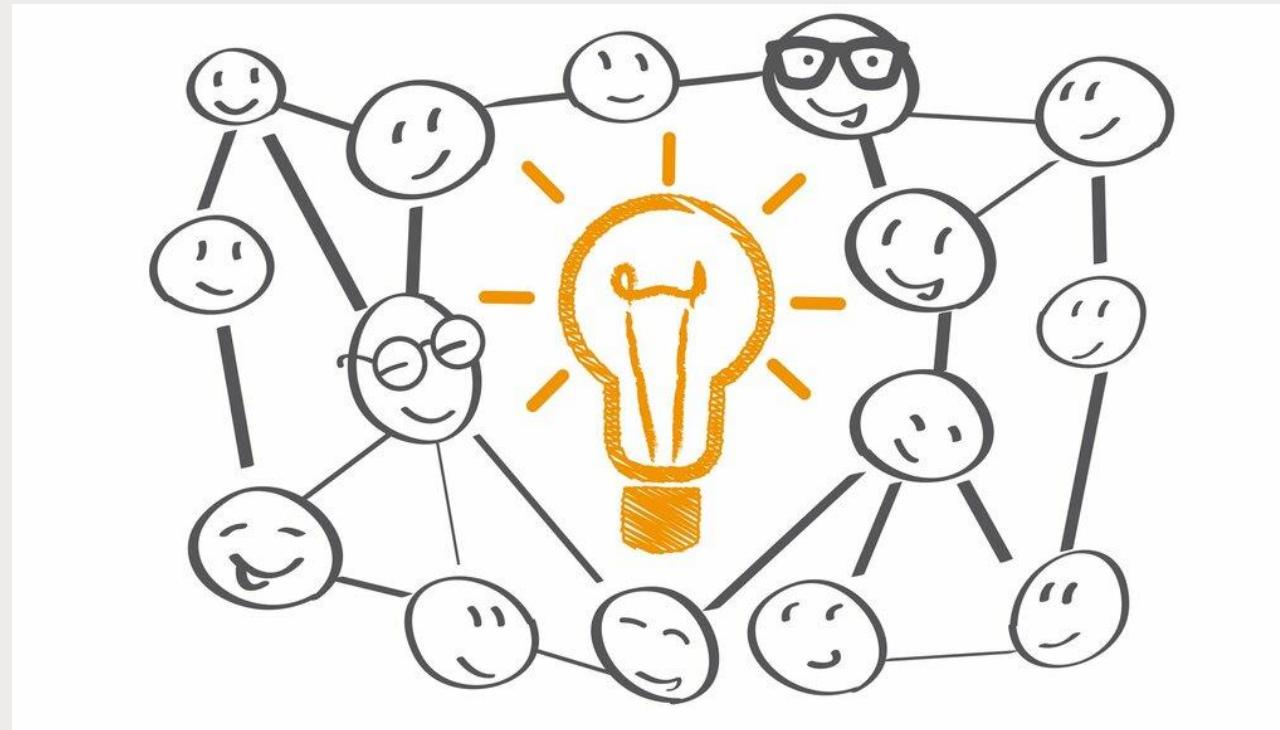
# Zjawiska związane z przebywaniem wśród innych a skuteczność grupy

<https://www.youtube.com/watch?v=yT-BpKIHMps>

- **facylitacja społeczna i hamowanie społeczne:** napięcie wynikające z obecności innych osób i możliwości oceny naszego działania, czego rezultatem jest lepsze wykonanie łatwiejszych zadań, lecz gorsze wykonanie zadań trudniejszych
- **próżniactwo społeczne:** uspokojenie wywołane przekonaniem, że przebywanie w grupie utrudnia ocenę indywidualnego działania; uspokojenie osłabia wykonanie zadań prostych, lecz ułatwia wykonanie zadań trudnych

# Burza mózgów

- Czy zjawiska związane z przebywaniem w grupie mają na nią wpływ?



# Skuteczność grupy

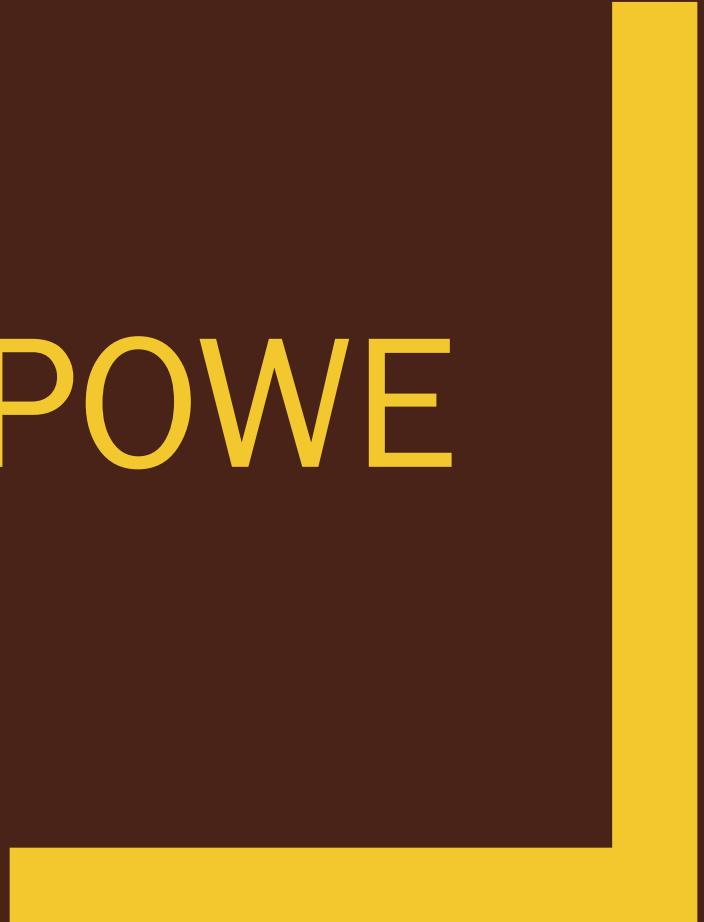
- Im bardziej spójna grupa, tym skuteczniejsze jej działania
- W dużych grupach spójność i produktywność są niewielkie
- Realność grupy – stopień w jakim członkowie grupy utożsamiają się z grupą (grupa ma historię, symbole, normy i wpływa na tożsamość oraz samoocenę członków)
- Jeśli spójność wynika z zaangażowania się w zadanie, nie atrakcyjności członków/grupy, skuteczność jest duża

# Skład grupy i struktura zadania

- Lepiej funkcjonują grupy jednorodne pod względem zdolności członków czy niejednorodne?
- Odpowiedź zależy od realizowanego celu/zadania:

Typ zadania	Reguła przekształcania indywidualnego wkładu członków w ogólny wynik grupy	Przykład
addytywne	Wyniki indywidualne są dodawane do siebie	przeciąganie liny, wiosłowanie, biegi sztafetowe
dysjunktywne	Wynikiem grupy jest wybrany (najlepszy) wynik indywidualny	grupowe odpowiadanie na test wiadomości
koniunktywne	Wynik grupy równy jest najgorszemu wynikowi indywidualnemu	wspinaczka w grupie
kompensacyjne	Wynik grupy powstaje z uśrednienia wyników indywidualnych	współzawodnictwo drużynowe w niektórych sportach
dyskrecjonalne	Grupa sama decyduje o regule kombinowania indywidualnych wkładów w wynik grupowy	rodzina decyduje, co kto robi przy obiedzie

# DECYZJE GRUPOWE



# Polaryzacja grupowa

- [https://www.ted.com/talks/eli\\_pariser\\_beware\\_online\\_filter\\_bubbles#t-232525](https://www.ted.com/talks/eli_pariser_beware_online_filter_bubbles#t-232525)

**Grupy podejmują decyzje bardziej krańcowe niż ich indywidualni członkowie działający w samotności**

- Poglądy indywidualnych członków grupy stają się bardziej krańcowe po dyskusji z innymi (pod warunkiem, że już na wstępie opinie wszystkich są podobne)
- Rywalizacja grupowa jest silniejsza niż rywalizacja indywidualna
- Wyjaśnienia:
  - Koncepcja argumentacji perswazyjnej
  - Koncepcja porównań społecznych

# Syndrom myślenia grupowego

Podejmowanie **błędnych** decyzji przez zespół wskutek tego, że wewnętrzna dynamika grupowa (głównie motywacja do utrzymania spójności) przeważa nad motywacją do podjęcia decyzji merytorycznie zasadnych.

# Syndrom myślenia grupowego

## ■ Warunki sprzyjające:

- *Silna spójność grupy*
- *Izolacja od szerszego otoczenia*
- *Brak systematycznie stosowanych procedur poszukiwania i oceny rozwiązań*
- *Dyrektywny przywódca (silny i szanowany przez grupę)*
- *Silny stres w połączeniu z brakiem nadziei na inne rozwiązanie*

# Syndrom myślenia grupowego

## ■ Główne objawy:

- *Złudzenie bezpieczeństwa własnej grupy*
- *Nadmierny optymizm*
- *Przekonanie o moralnej wyższości własnej grupy*
- *Angażowanie się w kolektywne racjonalizacje oraz stereotypizację oponentów*
- *Silny nacisk na jednostki będące członkami grupy  
→ autocenzura i złudzenie jednomyślności*

# KONFLIKTY W GRUPIE



# Typy konfliktów (model Ch. Moore'a)

## ■ Konflikt relacji

- negatywny stosunek do ludzi, z którymi znaleźliśmy się w konflikcie. Towarzyszy temu stereotypowe postrzeganie ludzi, zachowania odwetowe, zła komunikacja, silne emocje.

## ■ Konflikt o podłożu informacyjnym (danych)

- brak lub niepełne dane lub odmienna ich interpretacja.

## ■ Konflikt interesów

- powstaje kiedy realizacja potrzeb jednej strony związana jest z działaniem drugiej strony, czyli wynika ze współzależności istniejącej między ludźmi.

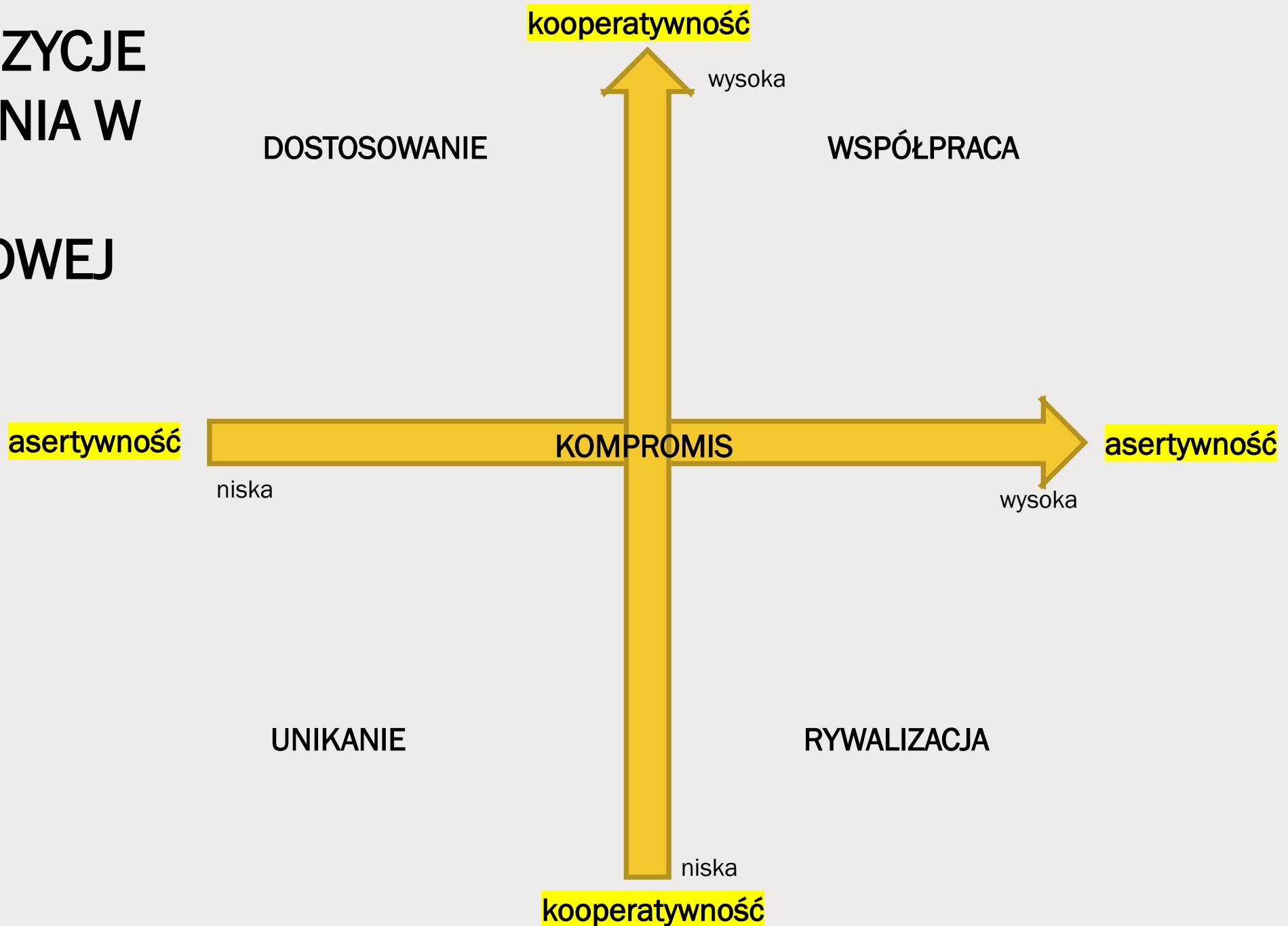
## ■ Konflikt strukturalny

- w dużym stopniu niezależny od ludzi - (nierówna kontrola zasobów, nierówny rozkład sił, ograniczenia czasowe i przestrzenne).

## ■ Konflikt wartości

- różne postrzeganie świata wartości, dobra, zła, inne reguły sprawiedliwości.

# PREDYSPOZYCJE DO DZIAŁANIA W SYTUACJI KONFLIKTOWEJ



# 1. UNIKANIE

- niska asertywność i kooperatywność
- niskie zainteresowanie ujawnieniem konfliktu
- dążenie do ograniczenia interakcji
- unikanie wejścia w konfrontację
- nie prowadzi do realizacji własnych interesów, ani interesów innych
- można utracić możliwość wpływania na sytuację lub zaprzepaścić szanse na osiągnięcie celu

## Kiedy stosować?

- istnieją inne, ważniejsze sprawy w danym momencie
- istnieją niewielkie szanse na to, że w inny sposób zrealizujesz cel
- warto poczekać, aż emocje opadną
- potrzebne są dodatkowe informacje

## 2. DOSTOSOWYWANIE SIĘ/ ULEGŁOŚĆ

- niska asertywność/wysoka kooperatywność,
- zaniedbywanie własnych potrzeb, aby zatroszczyć się o potrzeby innych
- relacja jest asymetryczna

Kiedy stosować?

- jeśli zdajesz sobie sprawę, że nie masz racji
- chcesz zyskać poparcie innych, które będzie ci później potrzebne
- chcesz zachować dobre relacje

### 3. RYWALIZACJA

- wysoka asertywność i niska kooperatywność,
- skoncentrowane na zaspokajaniu własnych potrzeb/realizowaniu swoich celów nawet kosztem innych,
- dążenie do konfrontacji pomimo groźby pogorszenia relacji interpersonalnych,
- dążenie do powiększenia zakresu swojej kontroli,
- dążenie do utrzymania asymetrycznej relacji i dominacji.

Kiedy stosować?

- jeśli zachodzi potrzeba szybkiego, zdecydowanego działania lub trzeba wdrożyć jakąś niepopularną decyzję;
- jeśli wiesz, że masz rację lub zastosowanie innych strategii nie jest możliwe.

# 4. WSPÓŁPRACA

- wysoka asertywność i wysoka kooperatywność,
- współdziałanie z drugą stroną w celu zaspokojenia potrzeb/realizacji celów własnych i cudzych
- dbanie o symetryczność relacji i utrzymania równego zakresu kontroli partnerów

Kiedy stosować?

- pracując wspólnie możecie uzyskać lepsze wyniki
- interesy obu stron są zbyt ważne, aby mogło dojść do kompromisu,
- dążenie do zaangażowanie wszystkich zainteresowanych i poprawy relacji,
- chęć sprawdzenia słuszności swoich założeń, zrozumienie punktu widzenia innych.

# 5. KOMPROMIS

- postawa pośrednia na wymiarach, asertywności i kooperacji,
- opisywana potocznie jako wypośrodkowywanie między skrajnościami,
- oznacza ustępstwa

Kiedy stosować?

- zainteresowanie realizacją swoich celów w ograniczonym stopniu
- istnieje przynajmniej umiarkowane zainteresowanie relacjami interpersonalnymi