



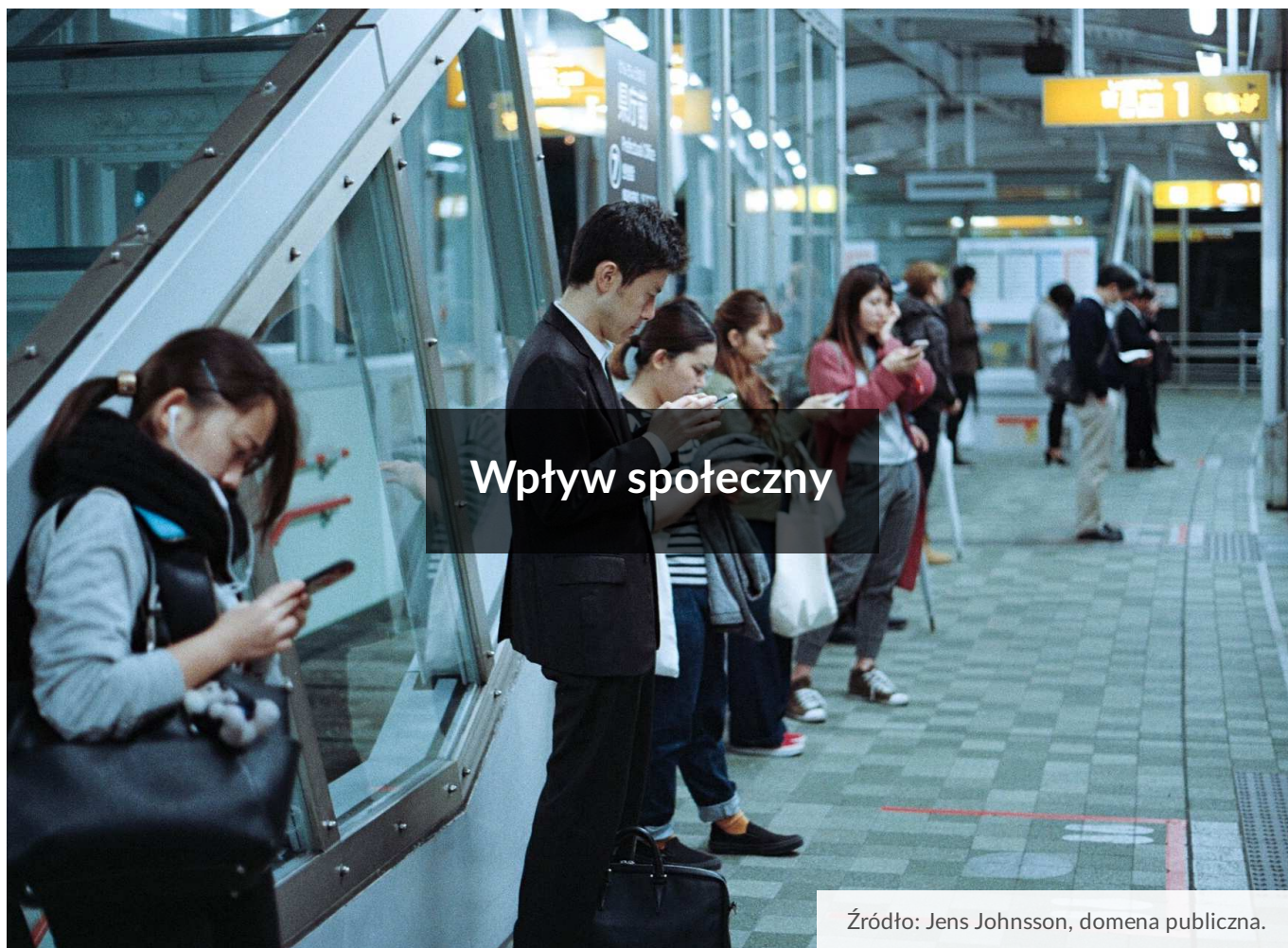
Wpływ społeczny

- [Wprowadzenie](#)
- [Przeczytaj](#)
- [Schemat](#)
- [Sprawdź się](#)
- [Dla nauczyciela](#)

Bibliografia:

- Źródło: Ewelina Pakosz-Szydłowska, *Rola grupy rówieśniczej w rozwoju dziecka*, dostępny w internecie: psycholog-gliwice.net.pl [dostęp 17.03.2021 r.].
- Źródło: Grzegorz Tomicki, *Próżniactwo społeczne*, 12.06.2016 r., dostępny w internecie: pzc.innelektury.pl [dostęp 17.03.2021 r.].
- Źródło: Wilhelmina Wosińska, *Psychologia życia społecznego*, Gdańsk 2004, s. 283.
- Źródło: Stanley Milgram, *Behawioralne badanie posłuszeństwa*, 1963. Cytat za: Elliot Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 2002, s. 61.

- Źródło: Steven Neuberg, Douglas Kenrick, Robert Benoit Cialdini, *Psychologia społeczna*, Gdańsk, s. 286.
- Źródło: Timothy D. Wilson, Robin M. Akert, Elliot Aronson, 1997, s. 357.
- Źródło: Maja Antosik, *Człowiek współczesny w obliczu manipulacji*, dostępny w internecie: cejsh.icm.edu.pl [dostęp 21.08.2020 r.].



Materiał jest częścią serii „**Inne spojrzenie**”.

Każdy z nas doświadcza wpływu społecznego. Efekty niektórych jego procesów są dla nas pozytywne, inne wiążą się z niekorzystnymi zmianami. Nie tylko im podlegamy, ale także, często nieświadomie – stosujemy je. W codziennym życiu działamy przez wywieranie wpływu, ale też sami jesteśmy obiektem manipulacji i z niej korzystamy.

Twoje cele

- Scharakteryzujesz mechanizmy i zjawiska związane z wpływem społecznym.
- Podasz przykłady wpływu społecznego w różnych dziedzinach życia.
- Ocenisz podatność społeczeństwa na wpływ społeczny.
- Przeanalizujesz przypadki oraz przedstawisz wady i zalety konformizmu i nonkonformizmu.

Dla zainteresowanych



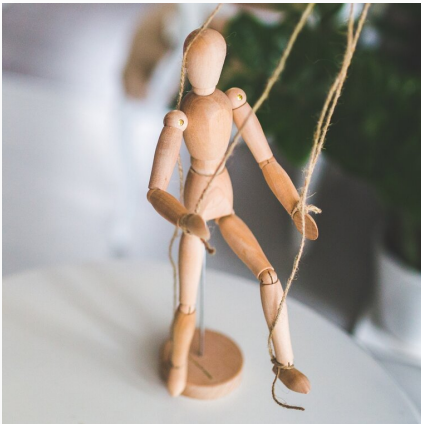
**Reguły wpływu
społecznego i taktyki
manipulacji**



**Jednostka i grupy
społeczne cz. 1**



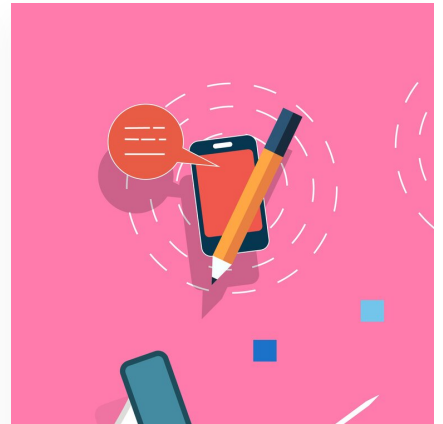
**Jednostka i grupy
społeczne cz. 2**



**Reguły wpływu
społecznego i taktyki
manipulacji**



Teorie życia społecznego



Marketing społeczny

Przeczytaj

Czym jest grupa społeczna?

Człowiek najczęściej doświadcza swej społecznej natury, gdy znajduje się w grupie, np. uczestnicząc w spotkaniu towarzyskim, stojąc w kolejce, będąc na koncercie czy na zakupach. Na pytanie: „Czym jest grupa?” naukowcy podają różne odpowiedzi. Najczęściej jest ona definiowana jako zbiorowość składająca się z co najmniej trzech osób współpracujących ze sobą w celu zaspokajania zaistniałych potrzeb. Niektórzy autorzy wyróżniają **grupy społeczne** i **niespołeczne**.

Członkowie grupy zajmują w jej strukturze określone **pozycje społeczne** zależne od funkcji, jaką wobec niej pełnią. Odgrywają także pewne **role społeczne**, czyli zachowują się w sposób, jakiego grupa oczekuje od ludzi pełniących określoną funkcję. Role te są zróżnicowane nie tylko ze względu na specyfikę zajęć, ale także na **status**, czyli prestiż danej roli w grupie i poza nią. Istnieją także **normy grupowe**, czyli reguły określające właściwe i niewłaściwe zachowania w grupie. Przyczyniają się do osiągania przez nią założonych celów, decydują o jej trwaniu oraz są twórczym społeczeństwa i określają relacje grupy z jej otoczeniem społecznym. Wszyscy jej członkowie pozostają z sobą w **interakcji**. W małych grupach mają one charakter kontaktów bezpośrednich każdego z każdym, a w dużych grupach członkowie nie są w stanie kontaktować się ze wszystkimi, wykorzystują więc do tego np. struktury organizacyjne lub środki masowego przekazu.

Struktura grupy społecznej

Struktura grupowa tworzy się stosunkowo szybko w procesie wzajemnych interakcji i może być **formalna** lub **nieformalna**. W większości grup istnieją obie te formy, a w wielu przypadkach pokrywają się one z sobą. Przewodniczący klasy szkolnej może jednocześnie być przywódcą nieformalnym, ponieważ jest najlepszy w klasie w określonej dziedzinie. Jeśli nieformalnie przewodzi w niej ktoś inny, wtedy klasa słucha najczęściej jego poleceń, co może prowadzić do konfliktów, obniża skuteczność funkcjonowania grupy oraz ogranicza możliwość oddziaływania na nią przez wyższe władze (wychowawcę, dyrekcję).

Wpływ grupy na jej członków może być różnorodny. Grupa może wpływać na ich zdrowie psychiczne (np. jednostki izolowane w grupie mogą mieć różne problemy psychologiczne), przekazywać wartości, postawy i normy (więc uczestniczyć w socjalizacji), uczyć zachowań niepożądanych społecznie (takich jak picie alkoholu czy palenie papierosów) oraz wpływać na aspiracje w zakresie edukacji (np. uczniowie kierują się zdaniem kolegów przy wyborze szkoły).

Przywództwo w grupie

((**Wilhelmina Wosińska**

Psychologia życia społecznego

W grupie istotne jest przywództwo, czyli proces wpływania na członków grupy przez ich motywowanie do działań na rzecz celów grupy oraz koordynowanie tych działań.

Źródło: Wilhelmina Wosińska, *Psychologia życia społecznego*, Gdańsk 2004, s. 283.

Wyróżniamy następujące style przywództwa:

Lider autokratyczny

Decyduje samodzielnie, nie biorąc pod uwagę opinii reszty grupy. Ściśle kontroluje wykonanie zadań i arbitralnie je przydziela. Wymaga bezwzględnego posłuszeństwa, co może skutkować tłumioną wrogością przeciw niemu oraz napięciem między członkami grupy. Poziom pracy w grupie jest wysoki tylko wtedy, gdy lider ją nadzoruje. Styl ten sprawdza się na przykład w sytuacjach kryzysowych (pożar, powódź, wypadek) i w służbach mundurowych.

Lider demokratyczny

Pozostawia członkom zespołu możliwość inicjatywy, omawia z nimi cele i treści zadań. Przydziela je stosownie do wspólnie uzgodnionych preferencji poszczególnych osób i ich uzdolnień. Grupa rozwija twórcze podejście do zadań, a pracę kontynuuje nawet pod nieobecność przywódcy. Wzajemna wrogość jest minimalna lub nie występuje.

Lider *laissez-faire*

Z fr. *laissez-faire* — pozwolić robić, co tylko chcą. Styl inaczej nazywany liberalnym. Lider rzadko interweniuje w pracę grupy i nie wyjaśnia jej celu, czasem ewentualnie służy jako źródło informacji technicznej. W istocie jest to styl bez lidera, mimo jego fizycznej obecności. Może prowadzić do chaosu, konfliktów i braku koncentracji na zadaniu, za to doskonale sprawdza się w ośrodkach badawczych i naukowych.

Wpływ społeczny

Wpływem społecznym nazywamy zmianę zachowania, powodowaną prawdziwym lub wyobrażonym naciskiem ze strony innych. Wyróżniamy trzy główne kategorie wpływu.

- wpływ społeczny{color=#20B2AA}
 - konformizm{color=#008B8B}
 - uległość
 - posłuszeństwo

Źródło: Englishsquare.pl sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

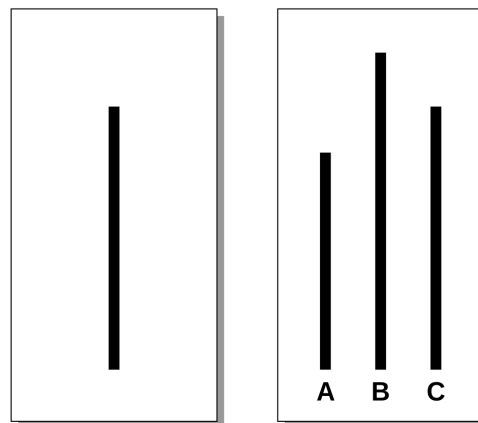
Spróbuj intuicyjnie odnieść wymienione wyżej kategorie wpływu do swojego otoczenia i grup, do których należysz.

Konformizm

Konformizm to dostosowywanie przez ludzi swoich postaw, przekonań i zachowań do norm społecznych przyjętych w grupie. Proces ten zazwyczaj jest spontaniczny i mimowolny. Konformista to człowiek, który zgadza się całkowicie z grupą i jest jej wiernym członkiem.

W roku 1955 Solomon Asch przeprowadził pewien eksperyment. Poprosił on badanych, aby spośród trzech różniących się długością odcinków wybrali ten, który równy jest czwartej linii przedstawionej na oddzielnej planszy. Zadanie to należało do bardzo prostych i liczba błędów wynosiła mniej niż 1% w normalnych warunkach. W warunkach eksperymentalnych osoby badane miały wykonać to zadanie w obecności innych, rzekomo również badanych osób.

W rzeczywistości byli nimi pomocnicy eksperymentatora, którzy celowo wypowiadali błędne oceny przed osobą badaną, czyniąc to w sposób jednomyślny. W rezultacie okazało się, że trzy czwarte badanych osób przynajmniej raz zgodziło się z błędną oceną innych, przejawiając konformizm. W sumie w ponad jednej trzeciej wszystkich prób odnotowano zachowania konformistyczne.



Przykładowa para kart użyta w eksperymencie
Źródło: Fred the Oyster, licencja: CC BY-SA 4.0.

Zastanów się, dlaczego ludzie zaczęli podawać błędne odpowiedzi.

Ten eksperyment pozwala na zarysowanie jednej z odpowiedzi na pytanie o to, dlaczego ludzie decydują się na zachowania konformistyczne.

Otóż ludzie dostosowują swe zachowanie do zachowania innych z dwóch powodów:

- chcą mieć trafny obraz świata, zasięgnąć informacji i na podstawie wiedzy pochodzącej od innych podejmować decyzje;
- chcą być lubiani i akceptowani przez innych.

W psychologii mówi się więc o dwóch rodzajach wpływu społecznego: **wplywie informacyjnym** oraz **normatywnym**.



Zastanów się, dlaczego podążanie za modą jest uważane za przejaw konformizmu.

Źródło: Melanie Pongratz, domena publiczna.

Informacyjny wpływ społeczny

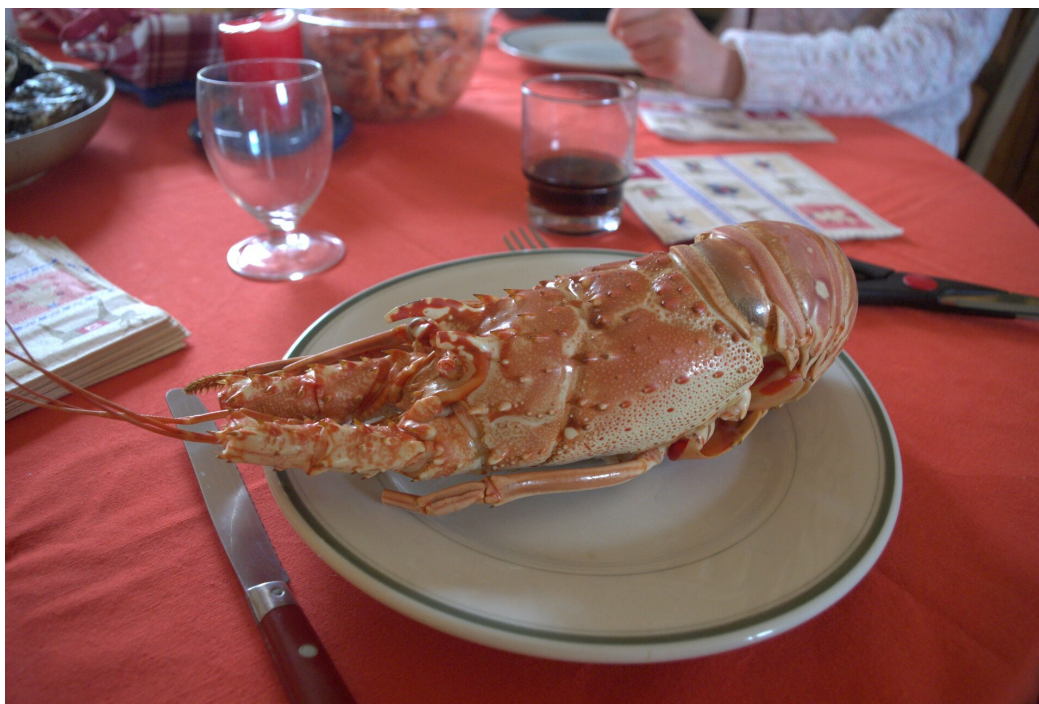
Ten typ wpływu prowadzi do zachowań konformistycznych, ponieważ postrzegamy innych jako **źródło informacji** zawierające wskazówki dla naszego zachowania. Dostosowujemy więc nasze zachowanie do wzoru zaobserwowanego u innych w przekonaniu, że cudza interpretacja sytuacji niejasnej jest poprawna. Będąc na wytwornym przyjęciu w nieznanym kraju, obserwujemy zachowania innych, aby nie popełnić gafy, a wybierając strój na ważną uroczystość, chcemy wiedzieć, jak ubiorą się nasi znajomi. Ten rodzaj wpływu może doprowadzić do prywatnej akceptacji, czyli osobistego przekonania, iż to, co robią i mówią inni, jest słuszne. Bywa jednak, że jesteśmy skłonni dostosować swe zachowanie do

większości, w duchu „myśląc swoje”. Wtedy mamy do czynienia z publicznym konformizmem, bez konieczności wiary w to, co mówimy i robimy. Jak wskazują badania, ludzie podporządkowują się informacyjnemu wpływowi społecznemu, gdy:

1. sytuacja jest niejasna – nie jesteśmy pewni, jak należy się zachować, więc wykorzystujemy innych jako źródło informacji;
2. sytuacja jest kryzysowa – nie ma czasu, aby przemyśleć swoje zachowanie, a musimy działać natychmiast;
3. inne osoby są ekspertami i ich zachowanie oceniamy jako trafne i bardziej wartościowe w niejasnej sytuacji.

Zastanów się, czy konformizmowi opartemu na informacyjnym wpływie społecznym można się przeciwstawić.

Tak, tym bardziej że zachowanie innych ludzi może czasami być źródłem błędów. Warto każdą sytuację rozważyć, kierując się własną wiedzą i rozsądkiem, a znając mechanizmy społecznego wpływu, ocenić, czy w danej sytuacji postawa konformistyczna będzie działała na naszą korzyść.



Zastanów się, jak zachowujesz się w nowej, nieznannej sytuacji. Raczej obserwujesz innych, czy nawiązujesz rozmowę, próbując ocenić ich kompetencje zanim zasięgniesz opinii?

Źródło: Clément Bucco-Lechat, licencja: CC BY-SA 3.0.

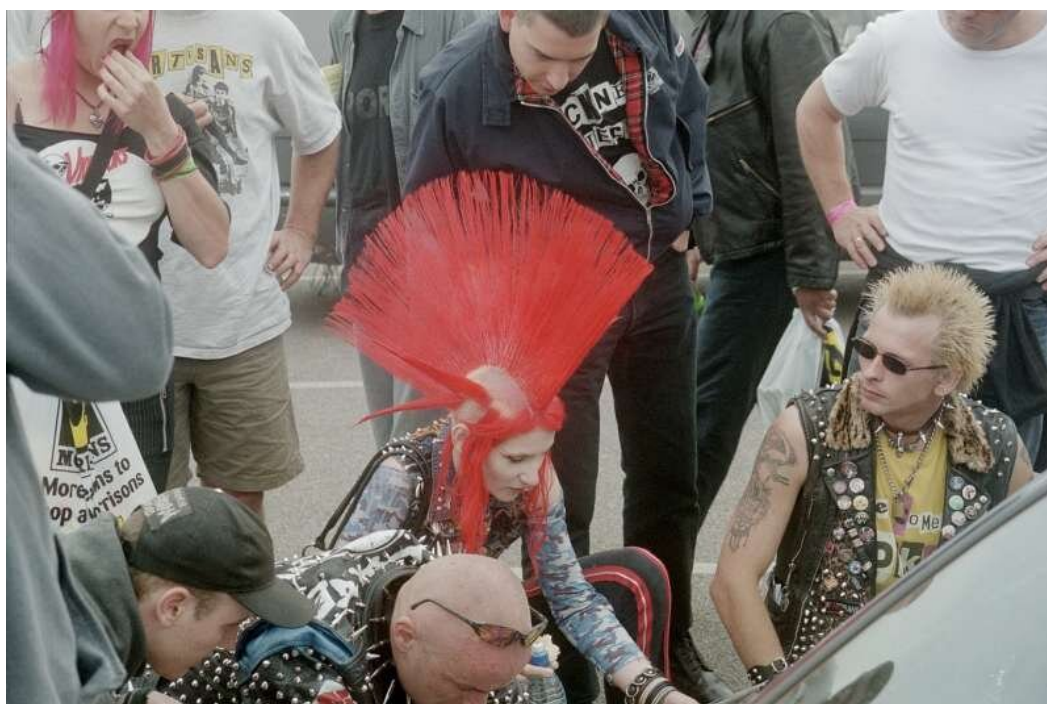
Normatywny wpływ społeczny

Istotą normatywnego wpływu społecznego jest spełnianie oczekiwań innych ludzi w celu **zdobycia ich sympatii i akceptacji**. Podporządkowujemy się wówczas normom grupy dotyczącym akceptowanych przekonań i działań. Ludzie niespełniający tych norm – określani przez grupę jako dewianci – są karani i odrzucani przez członków grupy. Nie chcemy być tak postrzegani, gdyż potrzebujemy od otoczenia wsparcia, oznak sympatii i szacunku.

Zastanów się, dlaczego ludzie tak bardzo dbają o to, by być modnie ubranym. Dlaczego nastolatki pierwszego papierosa zapalają najczęściej w towarzystwie rówieśników? Dlaczego tak wielu badanych w eksperymencie Ascha podało błędną odpowiedź?

Ludzie nie chcą zachować się dziwacznie albo wyjść na głupców w oczach innych, pragną natomiast społecznej aprobaty.

Jednym z najsilniejszych motywów ludzkiego zachowania jest budowa więzi społecznych i utrzymanie wysokiej pozycji społecznej. Często też tak silnie uwewnętrzniamy normy grupowe, że podporządkowujemy się im bez zastanowienia i działamy bezrefleksyjnie, np. wedle zasady wzajemności – otrzymując coś od kogoś, jesteśmy zobowiązani mu się odwdziżyć.



Subkultura punków z lat 80. XX w. powszechnie kojarzona jest z nonkonformizmem
Źródło: domena publiczna.

Warto się w tym miejscu zastanowić, co z **nonkonformizmem**? Przecież taką postawę także obserwujemy w rzeczywistości społecznej. W eksperymencie Ascha w ponad dwóch trzecich prób badani nie poddali się naciskowi innych. Można to zachowanie nazwać niezależnym. Osoby nonkonformistyczne częściowo tracą aprobatę społeczną, ale zyskują poczucie własnej wyjątkowości i własnej wartości – jako kogoś lepszego niż większość. Można też wyrażać opinie nieco tylko odmienne niż większość, ale w kierunku akceptowanym przez grupę. Wiele ważnych przedsięwzięć społecznych rozpoczyna się przecież od pojedynczych osób lub mniejszości przełamujących ustalone normy i kanony. Bez aktów nonkonformizmu nie byłoby wielu odkrywczych idei w świecie nauki, sztuki i techniki.

Posłuszeństwo

Posłuszeństwo to spełnianie poleceń autorytetu.

Spektakularne badania nad posłuszeństwem przeprowadził w latach 60. Stanley Milgram. W zaaranżowanej przez niego sytuacji eksperymentalnej badani mieli rzekomo uczyć innych ludzi skojarzeń między różnymi słowami. Do zadań „ucznia” należało nauczenie się par słów, zadaniem „nauczyciela” było odpytywanie „ucznia”. Jeśli udzielił odpowiedzi błędnej, „nauczyciel” miał go karać wstrząsami elektrycznymi, posługując się specjalnym aparatem z trzydziestoma przyciskami zwiększającymi natężenie prądu co 15 V – od 15 do 450 V. Przy przełącznikach znajdowały się napisy informujące o sile szoku: od „słaby wstrząs” do „niebezpieczeństwo – poważny wstrząs”. Pilnujący „nauczyciela” badacz w białym kitlu nakazywał mu zacząć od najmniejszego szoku po pierwszym błędzie popełnionym przez „ucznia” i wzmacniać siłę wstrząsu po kolejnych błędach. W miarę wzrostu siły szoków „uczeń” zaczynał okazywać oznaki bólu, a przy 300 V krzyczał, żeby go wypuścić, że nie może już dalej odpowiadać. Przy 330 V przestawał udzielać odpowiedzi. Gdy „nauczyciel” zadający ból zaczynał się wahać, badacz z naciskiem powtarzał: „To absolutnie konieczne, żebyś kontynuował” albo „Nie masz wyboru, musisz kontynuować”.

Zastanów się, jaki procent osób badanych (czyli „nauczycieli”) zastosowało szok o natężeniu najwyższym, czyli 450 V, okazując całkowitą uległość wobec autorytetu.

Było to aż 65% osób! Bez nakazów autorytetu połowa badanych kończyła na 75 V, a poza 150 V wychodziło tylko mniej niż 10%. Należy w tym miejscu wyjawić, iż „uczniowie” byli współpracownikami eksperymentatora i grali jedynie swoją rolę. Osoby badane – „nauczyciele” – byli jednak przekonani, że naprawdę wymierzają „uczniom” karę. Procedura ta u części badanych osób wywołała silne napięcie nerwowe objawiające się

poceniem, drżeniem i jękiem. Często też oznaką napięcia był nerwowy śmiech, który u części osób przekształcił się w niepowstrzymany napad.

((Stanley Milgram

Behawioralne badanie posłuszeństwa

Obserwowałem dojrzałego i początkowo zrównoważonego biznesmena, który wszedł do laboratorium uśmiechnięty i pewny siebie. Po 20 minutach pozostał z niego drżący i jękający się wrak, bliski załamania nerwowego. Nieustannie ciągnął się za ucho i załamywał ręce. W pewnej chwili przycisnął pięść do czoła i wymamrotał: „O Boże, niech to się skończy”. A jednak nadal reagował na każde słowo eksperymentatora i był mu posłuszny do końca.

Źródło: Stanley Milgram, *Behawioralne badanie posłuszeństwa*, 1963. Cytat za: Elliot Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 2002, s. 61.

Uzyskane przez Milgrama dane zbulwersowały społeczność psychologów i opinię publiczną. Nikt się nie spodziewał, że posłuszeństwo zdrowych psychicznie osób może sięgać aż tak daleko. Wyniki te wywołały dyskusję nad granicami posłuszeństwa oraz nad granicami etycznie dozwolonej [manipulacji](#) eksperymentalnej.

Milgram udowodnił, że aby czynić zło, nie trzeba być złym. Dlaczego tak wiele osób uległo życzeniom eksperymentatora do tego stopnia, że zadawali ból innym ludziom? Powodowała to siła autorytetu, a cechami sytuacyjnymi nasilającymi uległość były: wielkość autorytetu, stopień nadzorowania przezeń wypełniania poleceń i brak sygnałów cierpienia ofiary. Posłuszeństwo maleje wskutek obserwowania innych nieuległych osób, gdy występuje sprzeczność między poleceniami różnych autorytetów, a także gdy człowiek nie może się wyrzec odpowiedzialności za los ofiary. Ponadto znamionami autorytetu są tytuły i odpowiednie ubranie.

((Douglas Kenrick, Steven Neuberg, Robert Beno Cialdini

Psychologia społeczna

Uległość to zmiana zachowania wynikająca z bezpośredniego życzenia lub prośb innej osoby.

Źródło: Steven Neuberg, Douglas Kenrick, Robert Beno Cialdini, *Psychologia społeczna*, Gdańsk, s. 286.

Posłuszeństwo może być więc rozpatrywane jako specyficzny rodzaj uległości. Ulegamy jednak nie tylko autorytetom, ale także osobom zupełnie nieznanym. Kluczem do wywołania naszej uległości jest posługiwanie się przez osoby wpływające na nas znajomością taktyk manipulacji. Wyodrębniono wiele skutecznych technik namawiania ludzi, pozwalających zwiększyć prawdopodobieństwo, iż prośba zostanie wysłuchana.



Autorytet stojący za zawodami zaufania publicznego powoduje, że są one wykorzystywane np. do celów marketingowych.

Źródło: Online Marketing, domena publiczna.

Słownik

grupa społeczna

minimum trzy osoby współdziałające ze sobą oraz współzależne od siebie w tym sensie, że w zaspokajaniu potrzeb i osiąganiu celów muszą na sobie polegać; grupą tego rodzaju będzie rodzina czy zespół pracowników w firmie

grupa niespołeczna

grupa, w której minimum trzy osoby znajdują się w tym samym miejscu, w tym samym czasie, lecz nie współdziałają ze sobą; grupą w tym znaczeniu będzie zbiór ludzi jadących w jednym tramwaju lub siedzących razem w kinie

manipulacja

forma wywierania wpływu na osobę lub grupę w taki sposób, by nieświadomie i z własnej woli realizowała cele manipulatora

Schemat

Polecenie 1

Zapoznaj się z wykresem. Wskaż, z czego wynikał pozytywny stosunek Polaków do reklam na początku lat 90.

Czy reklamy Pana(ia) osobiście częściej:

rok : 1992

nudzą : 47

ciekawia : 49

zniechęcają : 41

zachęcają : 54

dezinformują : 34

dobrze_informują : 58

drażnią : 57

odprężają : 49

rok : 1993

nudzą : 61

ciekawia : 31

zniechęcają : 51

zachęcają : 39

dezinformują : 37

dobrze_informują : 51

drażnią : 67

odprężają : 26

rok : 1994

nudzą : 64

ciekawia : 31

zniechęcają : 57

zachęcają : 35

dezinformują : 58

dobrze_informują : 32

drażnią : 73

odprężają : 22

rok : 1996

nudzą : 71

ciekawia : 27

zniechęcają : 62

zachęcają : 34
dezinformują : 64
dobrze_informują : 31
drażnią : 80
odprężają : 18
rok : 1997
nudzą : 70
ciekawia : 29
zniechęcają : 63
zachęcają : 33
dezinformują : 57
dobrze_informują : 38
drażnią : 74
odprężają : 24
rok : 1999
nudzą : 75
ciekawia : 18
zniechęcają : 62
zachęcają : 27
dezinformują : 59
dobrze_informują : 21
drażnią : 72
odprężają : 19
rok : 2005
nudzą : 74
ciekawia : 18
zniechęcają : 63
zachęcają : 23
dezinformują : 61
dobrze_informują : 20
drażnią : 73
odprężają : 16
rok : 2011
nudzą : 80
ciekawia : 14
zniechęcają : 73
zachęcają : 17
dezinformują : 67
dobrze_informują : 19
drażnią : 81
odprężają : 13

Pominięto odpowiedzi „trudno powiedzieć”.

Oprac. na podst.: CBOS, *Nudzą, drażnią, dezinformują – Polacy o reklamach*, BS/16/2011.

Ćwiczenie 1

Rozstrzygnij, czy na podstawie wykresu można wysnuć wniosek, że Polacy uodpornili się na wpływ reklam i treści marketingowych.

Ćwiczenie 2

Rozstrzygnij, czy teoria idzie w parze z praktyką, i czy twoje wnioski z poprzedniego zadania odpowiadają temu, co możesz zaobserwować w swoim otoczeniu.

Sprawdź się

Pokaż ćwiczenia:   

Ćwiczenie 1



Dokończ zdanie.

Wpływ grupy na jej członków...

- ☐ nie ma związku z socjalizacją.
- ☐ nie ma znaczenia dla zdrowia psychicznego.
- ☐ jest zawsze pozytywny.
- ☐ może przyczynić się do podjęcia przez nich zachowań niepożądanych społecznie.

Ćwiczenie 2



Wskaż, jakie są główne kategorie wpływu społecznego.

- ☐ uległość
- ☐ konformizm
- ☐ nacisk
- ☐ posłuszeństwo

Ćwiczenie 3



Połącz w pary nazwy rodzajów liderów z ich charakterystykami.

lider autokratyczny

brak definicji

lider demokratyczny

decyduje samodzielnie, nie biorąc pod uwagę opinii reszty grupy

lider *laissez-faire*/liberalny

rzadko interweniuje w pracę grupy, nie wyznacza zadań ani szczegółowych celów

lider opinii

pozostawia członkom zespołu możliwość inicjatywy, omawia z nimi cele i treści zadań

Ćwiczenie 4



Zaznacz właściwe dokończenie zdania.
Wpływowi społecznemu nie ulega...

☐ osoba uległa.

☐ nonkonformista.

☐ osoba posłuszna.

☐ konformista.

Ćwiczenie 5



Zdecyduj, które stwierdzenia są prawdziwe, a które fałszywe.

Stwierdzenie	Prawda	Fałsz
Formalna grupa społeczna oddziałuje wyłącznie na swoich członków.	☐	☐
Autokratyczny model przywództwa sprawdza się w sytuacjach kryzysowych, np. podczas pożaru.	☐	☐
Ludzie, którzy chcą być lubiani przez innych, często przyjmują postawę nonkonformizmu.	☐	☐
Informacyjny wpływ społeczny polega na dostosowywaniu się do zaobserwowanych zachowań innych członków danej społeczności.	☐	☐



Zapoznaj się z plakatem i wykonaj polecenie.

KOŃCÓWKA WYPRZEDAŻY ostatnie sztuki promocyjnych biletów!

27 | 28 LUTEGO | 4 MARCA **25zł** 2 | 3 MARCA
DWOJE BIEDNYCH RUMUNÓW
MÓWIĄCYCH PO POLSKU **WYCHOWANKA**

a 4 marca zmiana w repertuarze
gramy ukochany przez
publiczność spektakl **WSZYSTKO**
O MĘŻCZYZNACH **25zł**

Spieszcie się i rezerwujcie bilety. specjalna cena

Teatr Ludowy – końcówka wyprzedaży

Źródło: dostępny w internecie: nszpp-krakow.org.pl [dostęp 21.08.2020 r.], tylko do użytku edukacyjnego.

Rozstrzygnij, czy plakat jest przykładem mechanizmu wywierania wpływu społecznego.
Uzasadnij swoją odpowiedź.

Rozstrzygnięcie:

tak



Uzasadnienie:



Zapoznaj się z tekstem i wykonaj polecenie.

((Maja Antosik

Człowiek współczesny w obliczu manipulacji

Wpływ społeczny jest wszechobecny i dotyka nas każdego dnia. Życie społeczne, to ciągłe uleganie wpływom innych osób, grup czy instytucji. (...) Wpływ społeczny sprawia, że społeczeństwo jest czymś więcej niż zbiorem jednostek. Normy społeczne, opinia publiczna, koordynacja zachowań jednostek w działania grupowe – to wszystko możliwe jest dzięki wpływowi społecznemu. Jemu również zawdzięczamy, że ludzie potrafią wyjść poza własny interes i działać dla dobra innych, dla dobra grupy czy społeczeństwa. Wpływ społeczny jest przeogromną siłą tkwiącą u podłoża przemian społecznych, które warunkują postęp cywilizacji.

Źródło: Maja Antosik, *Człowiek współczesny w obliczu manipulacji*, dostępny w internecie: cejsh.icm.edu.pl [dostęp 21.08.2020 r.].

Rozstrzygnij, czy tekst pozytywnie ocenia działanie wpływu społecznego. Uzasadnij swoją odpowiedź.

Rozstrzygnięcie:

Uzasadnienie:



Zapoznaj się z tekstem, a następnie wykonaj ćwiczenie.

((Grzegorz Tomicki

Próżniactwo społeczne

Najlepiej je zilustrować na klasycznym przykładzie bicia brawa. Załóżmy, że mierzymy natężenie dźwięku, gdy brawo bije jedna osoba. Następnie ta sama osoba bije brawo w obecności innych ludzi. Okazuje się (a pokazują to także eksperymenty psychologiczne, że klaszcze trochę ciszej. Im więcej ludzi wokoło, tym mniejsze zaangażowanie w czynność klaskania. W obecności innych osób następuje wycofanie wysiłku. Zjawisko to obserwuje się także w znacznie poważniejszych kontekstach, na przykład grupowego rozwiązywania problemów. W grupie pracującej nad rozwiązaniem angażuje się kilka osób, a pozostałe próżnują.

Źródło: Grzegorz Tomicki, *Próżniactwo społeczne*, 12.06.2016 r., dostępny w internecie: pzc.innelektury.pl [dostęp 17.03.2021 r.].

Wyjaśnij, odnosząc się do tekstu, na czym polega próżniactwo społeczne.



Zapoznaj się z tekstem, a następnie wykonaj ćwiczenie.

((Ewelina Pakosz-Szydłowska

Rola grupy rówieśniczej w rozwoju dziecka

Dlaczego niektóre dzieci bardzo dobrze funkcjonują w grupie, są lubiane i mają wielu kolegów, a inne są samotne albo popadają w konflikty? Ważnym czynnikiem warunkującym pozycję społeczną dziecka w grupie rówieśniczej jest jego sytuacja rodzinna, a zwłaszcza więź emocjonalna z rodzicami. Dziecko otoczone życzliwością, serdecznością i troską, spostrzega ludzi jako źródło pozytywnych przeżyć, dąży do kontaktów z nimi i odwzajemnia przychylność, dzięki czemu kształtuje się jego życzliwe nastawienie względem innych. Oczywiście bardzo ważne są również cechy kształtującej się osobowości dziecka. Jeśli jest ono nieśmiałe, lękowe, mało pewne siebie czy nadruchliwe, może mieć większe trudności w zaistnieniu wśród rówieśników. Wtedy przyda się mądra pomoc rodziców i opiekunów, którzy mogą wspierać i pomagać dziecku w nabywaniu lepszych kompetencji społecznych.

Źródło: Ewelina Pakosz-Szydłowska, *Rola grupy rówieśniczej w rozwoju dziecka*, dostępny w internecie: psychologliwice.net.pl [dostęp 17.03.2021 r.].

Anię, nieśmiałą jedynaczkę, wychowywała samotnie babcia, ponieważ jej rodzice zginęli w wypadku samochodowym, kiedy miała 3 latka. Babcia, chcąc zapewnić wnuczce wszystko, co najlepsze, pracowała zawodowo na 1,5 etatu. Dziewczynka ten czas spędzała najpierw w przedszkolu, a potem w szkolnej świetlicy. Wyjaśnij, jak wpłynęło to na jej relacje z rówieśnikami, odnosząc się do powyższego tekstu.

Dla nauczyciela

Autorka: Małgorzata Krzeszowska

Przedmiot: Wiedza o społeczeństwie

Temat: Wpływ społeczny

Grupa docelowa: III etap edukacyjny, liceum, technikum, zakres podstawowy

Podstawa programowa:

Zakres podstawowy

I. Człowiek i społeczeństwo.

Uczeń:

5. wyjaśnia charakter procesu socjalizacji; podaje przykłady wpływu społecznego w różnych dziedzinach życia; analizuje przypadki oraz przedstawia zalety i wady konformizmu i nonkonformizmu.

Kształtowane kompetencje kluczowe:

- kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji;
- kompetencje cyfrowe;
- kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
- kompetencje obywatelskie;

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcie wpływu społecznego;
- analizuje różne postawy związane z wpływem społecznym;
- ocenia podatność Polaków na treści reklamowe i marketingowe.

Strategie nauczania:

- konstruktywizm.

Metody i techniki nauczania:

- burza mózgów;
- metoda kuli śnieżnej;
- pantomima;

- rozmowa nauczająca;
- dyskusja „za i przeciw”.

Formy zajęć:

- praca indywidualna;
- praca w parach;
- praca w grupach;
- praca całego zespołu klasowego.

Środki dydaktyczne:

- komputery z głośnikami i dostępem do internetu, słuchawki;
- zasoby multimedialne zawarte w e-materiale;
- tablica interaktywna/tablica, pisak/kreda.

Przebieg zajęć:

Faza wstępna

1. Podanie tematu i celów zajęć.
2. Uczniowie wypisują na tablicy metodą burzy mózgów skojarzenia z pojęciem „wpływ społeczny”. Następnie rozmawiają i weryfikują swoją dotychczasową wiedzę na ten temat.

Faza realizacyjna

1. Uczniowie w parach definiują pojęcie wpływu społecznego. Następnie łączą się w czwórki i ósemki pracujące dalej nad definicją. Na koniec wspólnie wybierają najlepszą.
2. Uczniowie dzielą się na sześć grup i zapoznają z treścią lekcji. Na tej podstawie przygotowują w grupach scenki pantomimiczne dotyczące postaw:

- grupa 1, 2 – konformizm;
- grupa 3, 4 – nonkonformizm;
- grupa 5, 6 – posłuszeństwo.

Scenki te przedstawiają na forum klasy i krótko je omawiają.

3. Zapoznanie ze schematem i wykonanie ćwiczenia 1.
4. Następuje dyskusja „za i przeciw” na temat zadany w ćwiczeniu 2 do schematu. Uczniowie dzielą się na dwie grupy (jedna jest za, druga przeciw) i rozmawiają na temat uodpornienia się Polaków na treści reklamowe i marketingowe w praktyce. Na koniec nauczyciel pyta, czy ktoś chce zmienić grupę, i daje uczniom na to czas. Wnioski z dyskusji uczniowie zapisują w ćwiczeniu 2.

Faza podsumowująca

1. Chętne osoby dokończają zdanie: „Wpływ społeczny jest jak..., ponieważ...”.
2. Uczniowie wypowiadają się na temat swojej pracy na lekcji, a wybranym osobom nauczyciel wystawia oceny.

Praca domowa:

Wykonaj ćwiczenia z sekcji „Sprawdź się”.

Materiały pomocnicze:

Dariusz Doliński, Eugenia Mandal (red.), *Wpływ społeczny w sytuacjach codziennych i niecodziennych*, Warszawa 2015.

Wilhelmina Wosińska, *Psychologia życia społecznego*, Gdańsk 2004.

Iliot Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 2002.

Wskazówki metodyczne opisujące różne zastosowania multimedium:

Na podstawie multimedium uczniowie mogą poszukać podobnych danych o wpływie społecznym mediów.