



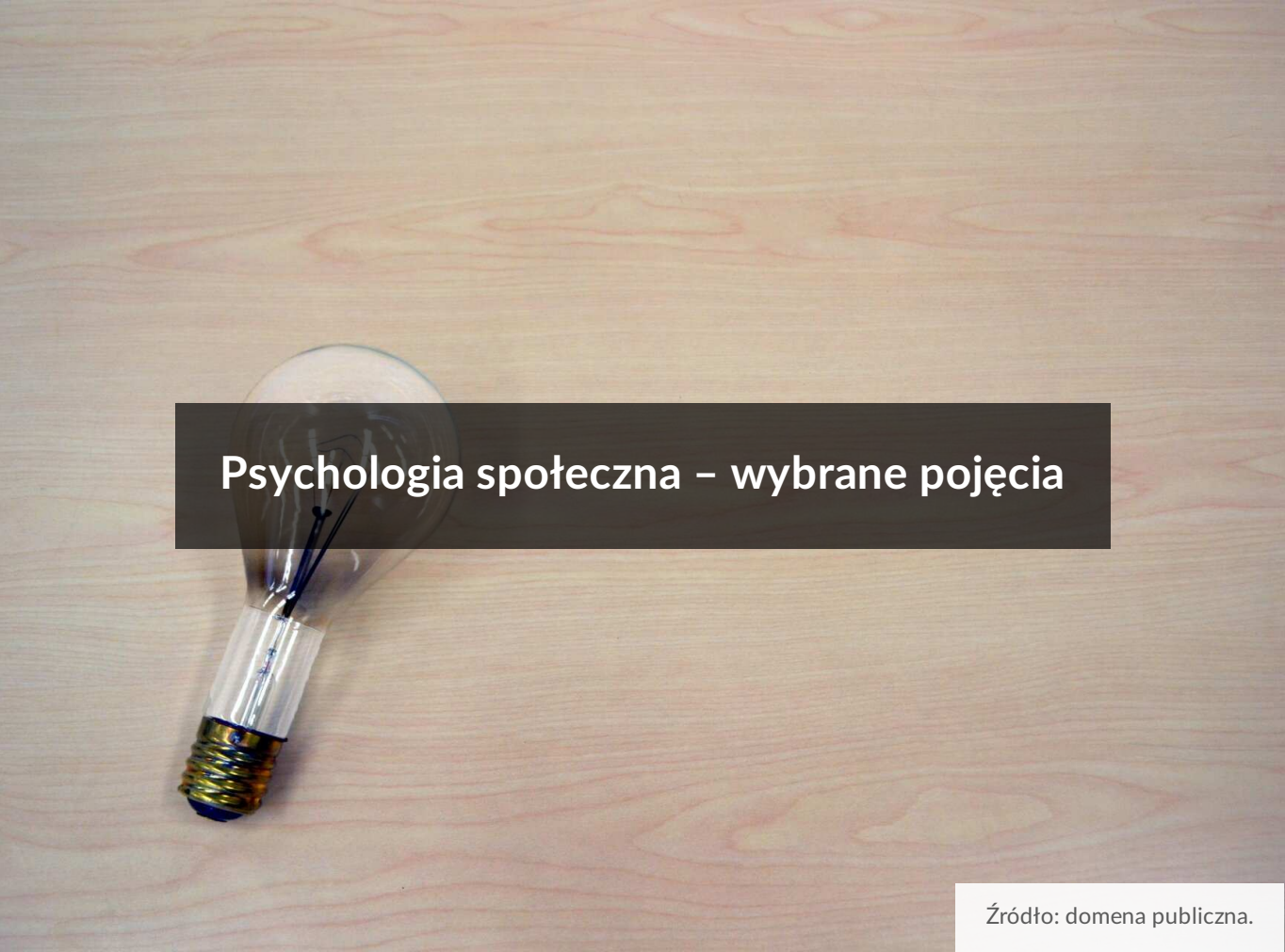
Psychologia społeczna – wybrane pojęcia

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

Bibliografia:

- Źródło: Elliot Aronson, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997.
- Źródło: Richard J. Crisp, Rhiannon N. Turner, *Psychologia społeczna*, tłum. Maciej Skerdej, Warszawa 2015, s. 112.

- Źródło: Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, tłum. Piotr Szymczak, Poznań 2012, s. 268.
- Źródło: Richard J. Crisp, Rhiannon N. Turner, *Psychologia społeczna*, tłum. Aleksandra Gruszka, Warszawa 2015, s. 56.
- Źródło: Elliot Aronson, *Człowiek – istota społeczna*, tłum. Józef Radzicki, Warszawa 1997, s. 361–362.
- Źródło: Elliot Aronson, *Człowiek – istota społeczna*, tłum. Józef Radzicki, Warszawa 1997, s. 39.
- Źródło: Ida Brożek, *Najlepszym narzędziem marketingowym są ludzkie przekonania. Jak heurystyki i błędy poznawcze wpływają na nasze wybory konsumenckie?*, 22.05.2019 r., dostępny w internecie: marketing-automation.pl [dostęp 19.02.2021 r.].
- Źródło: Ewa Pluta, *Myślenie krytyczne – jak się go nauczyć? I właściwie po co?*, dostępny w internecie: swps.pl [dostęp 19.02.2021 r.].
- Źródło: *Słownik Języka Polskiego PWN: manipulacja*, dostępny w internecie: sjp.pwn.pl [dostęp 19.02.2021 r.].

A photograph of a clear glass incandescent lightbulb lying on a light-colored wooden surface. The bulb is positioned diagonally, with its base pointing towards the bottom left. A dark grey rectangular text box is superimposed over the middle of the bulb, containing the title in white text. In the bottom right corner of the image, there is a small white box with a grey border containing the source information.

Psychologia społeczna – wybrane pojęcia

Źródło: domena publiczna.

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

Świat społeczny zaczynamy poznawać już od urodzenia. Sposób, w jaki myślimy o społecznej rzeczywistości oraz w jaki postrzegamy siebie i innych, jest jednym z obszarów zainteresowań psychologii społecznej. Dzięki licznym badaniom prowadzonym na gruncie tej dyscypliny wiemy, czym są schematy poznawcze, heurystyki wydawania sądów i atrybucje, kiedy zachodzi efekt aureoli czy dysonans poznawczy, jak powstają uprzedzenia oraz co zrobić, by skutecznie oddziaływać na postawy innych.

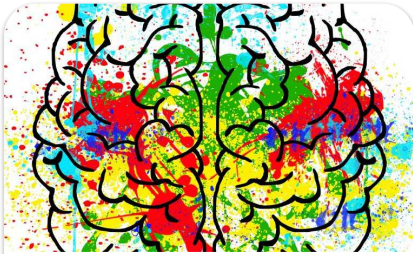
Życie społeczne pełne jest tajemnic, które psychologowie społeczni odkrywają, stosując rzetelne metody badawcze. W procesie tym dotykają praktycznych problemów bliskich wszystkim ludziom. Każdy z nas jest bowiem praktykiem psychologii społecznej, nawet nie zdając sobie z tego sprawy. Należymy do różnych grup, reprezentujemy określone postawy, ulegamy wpływom, działamy agresywnie i prospołecznie, zawieramy bliskie związki... Na podstawie naukowego opisu

i wyjaśnienia w psychologii społecznej zbudowano wiele teorii objaśniających ludzkie myślenie, odczuwanie i zachowanie w sytuacjach społecznych.

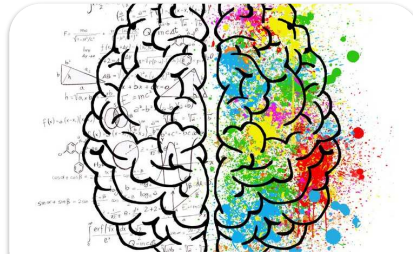
Twoje cele

- Wyjaśnisz podstawowe pojęcia psychologii społecznej.
- Zdobędziesz wiedzę teoretyczną o świecie społecznym.
- Przeanalizujesz podstawowe mechanizmy zachowań społecznych.
- Scharakteryzujesz rolę krytycznego myślenia przy uświadamianiu sobie schematów poznawczych.

Dla zainteresowanych



**Podstawowe pojęcia
psychologii społecznej**



**Intelekt i emocje – jak
myśleć o inteligencji?**



**Temperament – jego
istota, źródła i wpływ na
społeczne zachowania
człowieka**



Normy społeczne



Koncepcje osobowości



**Osobowość:
indywidualna czy
społeczna
charakterystyka
jednostki?**



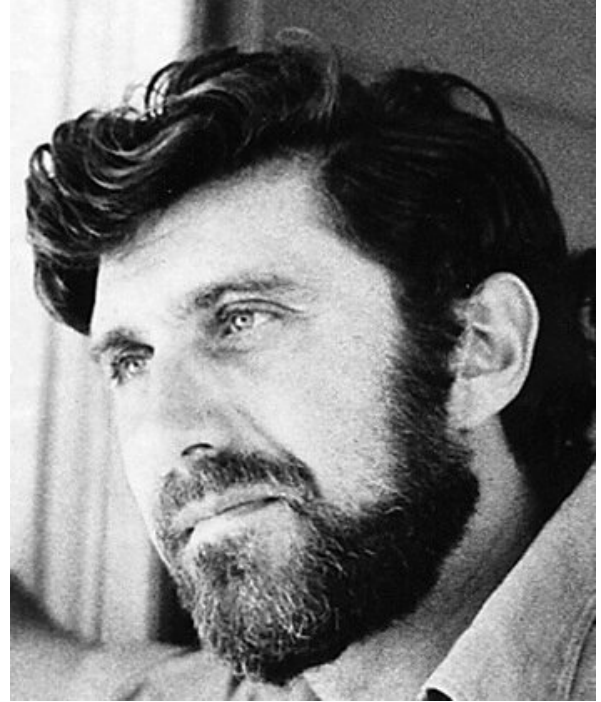


**Psychologiczne
koncepcje osobowości**

Przeczytaj

Czym jest i co bada psychologia społeczna?

[Psychologia społeczna](#) jest jedną z najprężniej rozwijających się dyscyplin psychologii. Przyjmuje perspektywę spojrzenia na człowieka jako istotę społeczną, czyli część pewnej grupy osób wpływających wzajemnie na swoje myśli, uczucia i zachowania. Elliot Aronson, amerykański badacz tej dziedziny, jej przedmiotem nazywa wpływ, jaki wywieramy na zachowanie i poglądy innych. Najprościej rzecz ujmując, psychologia społeczna jest naukowym badaniem tego, jak ludzie wpływają na myśli, uczucia i zachowania innych osób.



Amerykański badacz i psycholog Elliot Aronson w 1971 r.

Źródło: Vera Aronson, licencja: CC BY-SA 3.0.

Do zadań psychologii społecznej należy opis i wyjaśnianie zjawisk społecznych. Aby dokonać rzetelnego opisu, w dziedzinie tej stosuje się określone metody badawcze. Wnioski z przeprowadzanych badań pomagają psychologom społecznym odpowiedzieć na pytanie, dlaczego ludzie nawzajem wpływają na siebie w określony sposób. Naukowe wyjaśnienia zbudowane na podstawie zebranych obserwacji nazywamy teoriami.

Zachowanie społeczne nastawione na cel

Tym, co warunkuje nasze zachowania społeczne, są wynikające z potrzeb motywacje, które z kolei kształtują nasze cele.



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

Zachowania społeczne realizują najczęściej więcej niż jeden z powyższych celów – bliskie związki uczuciowe mogą służyć na przykład zdobyciu partnera życiowego, ale jednocześnie zaspokajają potrzebę [więzi społecznych](#), pomagają zrozumieć siebie i partnera, podnoszą pozycję społeczną. Często cele te kierują nami bez udziału naszej świadomości.

Zachowanie społeczne jako interakcja między osobą a sytuacją

Każdy z nas wnosi do sytuacji społecznej swe jednostkowe cechy, tj. postawy, preferencje, cechy osobowości. Z kolei sytuacja to wydarzenia lub czynniki środowiskowe: wygląd rozmówcy, miejsce spotkania, ale także mniej tymczasowe elementy środowiska społecznego, np. normy moralne społeczeństwa, w którym żyjesz.

Wyróżniamy siedem rodzajów interakcji osób i środowiska:

1. Różne sytuacje aktywizują różne części „ja”

np. człowiek, który w miejscu pracy zachowuje się spokojnie, w grupie dobrych znajomych staje się towarzyski i swobodny.

2. Każda sytuacja ma różne aspekty, a motyw społeczny w konkretnej chwili zależy od

tego, na który z nich zwracamy uwagę

np. na przyjęciu możesz rozmawiać ze znajomymi, wzmacniając więzi społeczne, lub też skoncentrować uwagę na interesujących nieznajomych, kierując się na przykład chęcią znalezienia partnera.

3. Nie wszyscy reagują tak samo na tę samą sytuację

np. po niezdanym egzaminie jeden student bierze się ze zdwojoną siłą do pracy, inny zaś całkowicie traci zapał i popada w przygnębienie.

4. Ludzie zmieniają swoją sytuację

np. nowy uczeń w klasie wpływa na całą grupę klasową, która staje się inna za sprawą nowej osoby w zespole.

5. Ludzie wybierają swoją sytuację

np. szukamy takiej pracy, jaka nam odpowiada, znajomych, z którymi dobrze się czujemy, a mając wolny dzień, idziemy do biblioteki lub na dyskotekę – w zależności od upodobań.

6. Sytuacje zmieniają ludzi

np. czy po ukończeniu studiów będziesz nadal taką samą osobą jak wcześniej?

7. Sytuacje wybierają ludzi

np. zakład pracy prowadzi selekcję pracowników pod kątem predyspozycji, wykształcenia i doświadczenia – zatem są sytuacje, w których mogą uczestniczyć tylko określone osoby.

Powyższy przegląd uświadamia, jak skomplikowane są interakcje społeczne, a zrozumienie, dlaczego postępujemy tak, a nie inaczej, wymaga uwzględnienia wielu czynników.

Rzeczywistość społeczna

Rozważania o społecznej naturze człowieka należy zacząć od tego, w jaki sposób nadaje on sens otaczającemu

świata. Mimo wyspecjalizowanego systemu nerwowego, ludzie skłonni są wierzyć w rzeczy, które mają niewiele wspólnego z prawdą. To z kolei prowadzi ich do wielu nieracjonalnych zachowań. W istocie bowiem nasze zachowanie zależy bardziej od tego, jak rozumiemy rzeczywistość, niż od tego, jaka ona jest naprawdę. Sposób, w jaki ludzie selekcjonują, interpretują, zapamiętują i wykorzystują informacje płynące z otoczenia w celu podejmowania decyzji i budowania własnej wiedzy o świecie, to poznanie społeczne.



W kontakcie z rzeczywistością jesteśmy jak widzowie w teatrze – to wyłącznie od nas zależy, jak interpretujemy znaczenie gry aktorów, scenografii czy rekwizytów. Każda z interpretacji będzie bazować na indywidualnych doświadczeniach jednostki, przez co będzie inna od pozostałych.

Źródło: tiburi, domena publiczna.

Schemat poznawczy

W naszym umyśle wiedza zorganizowana jest w formie schematów poznawczych, które scharakteryzować można jako organizację naszych wcześniejszych doświadczeń z jakimś rodzajem zdarzeń, obiektów lub osób. Są to struktury poznawcze, w których wiedza o świecie zawarta jest według pewnych zagadnień. Przykładowo, wiedza o tym, jak przebiegają zakupy w hipermarkecie (tj. wejście z koszykiem lub wózkiem, dokonanie zakupów, zapłacenie za nie w kasie itp.) składa się na schemat „robienie zakupów w hipermarkecie”.

Egzemplarz schematu

Z kolei wspomnienie robienia zakupów w konkretnym hipermarkecie X to epizodyczna reprezentacja umysłowa jednego egzemplarza tego schematu. Schematy zwykle nie zawierają wszystkich wiadomości z konkretnego fragmentu rzeczywistości, lecz uogólnioną wiedzę pochodzącą z życiowych doświadczeń. Dlaczego schematy są ważne w poruszaniu się po społecznej rzeczywistości? Otóż w nich właśnie zapisujemy informacje, w jaki sposób ludzie zazwyczaj zachowują się w restauracji, jakimi ludźmi zwykle są politycy, czym charakteryzują się osoby z zaburzeniami psychicznymi itp. Domyślasz się już, do jakich pomyłek może to doprowadzić?

Skrypt poznawczy

Umysłową reprezentacją sekwencji zdarzeń, działań lub ich ciągów jest skrypt. Jest to szczególny rodzaj schematów wydarzeń w określonych sytuacjach społecznych, które przede wszystkim zawierają informacje o kolejności zdarzeń, osobach, typowych obiektach w danej sytuacji, warunkach uruchamiających całą sekwencję oraz jej ostatecznych rezultatach. Skrypt pomaga więc skoordynować nasze zachowanie z zachowaniem innych osób. W sytuacji „zdawanie egzaminu” skrypt mógłby zawierać w sobie następujące informacje:

- a) wejście do sali;
- b) zajęcie dogodnego miejsca;
- c) odbiór karty egzaminacyjnej;
- d) podpisanie jej imieniem i nazwiskiem;
- e) udzielenie odpowiedzi na pytania;
- f) zwrot wypełnionej karty;
- g) opuszczenie sali.

Oczywiście niektórzy z nas mogą zawierać w tym skrypcie jeszcze inne, dodatkowe informacje (nie zawsze chętnie widziane przez egzaminatora...). Ludzie mają więc różne reprezentacje umysłowe podobnych zjawisk, lecz wszystkich nas łączy jedno – schematy i skrypty wpływają na nasze spojrzenie na świat i pomagają nam się w nim poruszać.

Inne rodzaje schematów



Zapoznaj się z fotografią i spróbuj powiedzieć jak najwięcej o widocznym na niej mężczyźnie. Czy pierwsze twoje skojarzenie było bliższe do „miły lekarz, profesjonalista z doświadczeniem”, czy „dojrzały mężczyzna, model na zdjęciu”?

Źródło: LinkedIn Sales Navigator, domena publiczna.

Ważne rodzaje schematów to reprezentacje osób oraz schematy cech. Schematy osób przyjmują często postać stereotypów i ról społecznych. Na przykład gdybyśmy mieli dopisać jak najwięcej zakończeń zdania „Kobiety (mężczyźni) są...”, skorzystalibyśmy z pewnością z wielu określeń zawartych w stereotypie osób danej płci.

Schemat roli społecznej to z kolei zbiór oczekiwań co do zachowań właściwych dla osób zajmujących określoną pozycję społeczną (np. schemat roli matki, schemat szefa itp.). Ludzie skłonni są także tworzyć ukryte teorie osobowości, coś w rodzaju sieci powiązań między poszczególnymi cechami. Na przykład gdy mamy do czynienia z osobą wesołą, automatycznie uznajemy, że jest ona także towarzyska i lubiana, mimo że nie zaobserwowaliśmy u niej tych cech. Za pomocą ukrytej teorii osobowości możemy tworzyć wyobrażenia o danej osobie już po krótkim kontakcie. Każdy z nas tworzy także także schemat samego siebie, który obejmuje informacje o nas samych.

Upraszczenie rzeczywistości

Można by zapytać, dlaczego tak upraszczamy rzeczywistość. Czy nie jesteśmy w stanie analizować jej bez kategoryzowania doświadczeń w grupy nie zawsze

doskonałych schematów? Przeczytaj i spróbuj zrozumieć poniższy tekst:

” Robin M. Akert, Elliot Aronson, Timothy D. Wilson

Psychologia społeczna. Serce i umysł

Procedura jest zupełnie prosta. Najpierw posortuj rzeczy na różne grupy. Oczywiście jeden stos może wystarczyć, to zależy, ile jest do zrobienia. Jeżeli musisz iść gdzie indziej, bo sam nie masz odpowiednich udogodnień, to jest to następny krok; jeżeli nie, jesteś już dość dobrze przygotowany.

Źródło: Elliot Aronson, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997.

Czy rozumiesz powyższy fragment? Jeśli nie, podpowiemy, że dotyczy tego, jak masz zrobić pranie. Teraz wszystko jasne? Tekst poprzedzony schematem informacyjnym staje się zrozumiały. Ten prosty eksperyment uświadamia, jak wielką wagę w interpretacji nowych doświadczeń odgrywa wiedza już posiadana, zorganizowana w schematy. Pomagają nam one odpowiedzieć na pytanie: „co to jest?”, gdy trafiamy na coś nowego.

Dlaczego myślimy schematami?



Jak myślisz, co znajduje się w tym pojemniku? Sól, prawda? A czy mógłby to być cukier?

W związku z tym, że najprostsza odpowiedź najczęściej jest prawdziwa, rzadko wątpimy w swój pierwszy osąd – nieustannie poddawanie w wątpliwość naszych przekonań wymagałoby bardzo dużo energii i czasu i na ich weryfikowanie.

Źródło: Artem Beliaikin, domena publiczna.

Człowiek, gdy tylko może, stara się szukać drogi na skróty w przetwarzaniu informacji, oszczędzać energię poznawczą. Poza tym nie byłby zdolny ogarnąć i analizować całej oddziałującej na niego informacji społecznej. Jeśli o nowym znajomym wiemy, że jest bokserem, łatwiej zauważymy u niego cechy typowe dla reprezentantów tego zawodu (np. budowę ciała, złamany nos czy szybki refleks). Wystarczy, że zapamiętamy go jako boksera – nie musimy pamiętać wszystkich jego cech. Tak więc schematy ułatwiają przetwarzanie danych, lecz służą także identyfikacji napotkanych obiektów, ukierunkowują uwagę i proces poszukiwania informacji, decydują o tym, jak rozumiemy informację i jak ją zapamiętamy. Ponadto wpływają na planowane działanie i zachowanie. Sytuację niejednoznaczną zwykle interpretujemy zgodnie z naszym schematem. Łatwiej zauważamy i zapamiętujemy informacje zgodne ze schematem, a niezgodne z nim jesteśmy skłonni lekceważyć.

Do czego prowadzą schematy poznawcze?

Ludzie łatwo przywiązują się do schematów. Co więcej, trwają przy swoich założeniach nawet wtedy, gdy docierająca do nich informacja jest z nimi niezgodna. Jeśli więc uważam, że osoby chore na schizofrenię mogą być groźne dla otoczenia, to spotykając psychicznie chorą osobę zachowującą się spokojnie, wcale nie zmieniam swego poglądu. Okazuje się, że informacje niezgodne ze schematem częściej zostają przeoczone, zapomniane i uznane za nieistotne. Niekiedy docierają do nas informacje na temat jakiejś osoby lub sprawy, które następnie okazują się nieprawdą. Może zająć wtedy tzw. **efekt uporczywości**, czyli utrzymywanie się przekonań pierwotnych nawet wtedy, gdy uzasadniające je dane zostały całkowicie podważone. Czasem możemy też zniekształcać napływające informacje tak, aby pasowały do naszych schematów. Sytuacja, w której nasze przekonanie dotyczące danej osoby wpływa na to, że później jej zachowanie interpretujemy z pierwotnie wytworzonym schematem, nazywana jest **efektem pierwszeństwa**. Ludzie uporczywie kierują się pierwszym wrażeniem, a późniejsze, przeczące mu informacje mogą być ignorowane czy uważane za nieistotne. Pamiętaj o tym podczas rozmowy kwalifikacyjnej z przyszłym pracodawcą.

Natomiast co schematy mają wspólnego z działaniem? Otóż ludzie zachowują się schematycznie, a także – przez swe działanie – mogą wytwarzać dane potwierdzające dany schemat. Obrazuje to zjawisko samospełniającej się przepowiedni. Wyobraź sobie w swojej szkole nową osobę, która jest milcząca i nie nawiązuje kontaktu z innymi. Możesz pomyśleć, że uważa się za ważniejszą, jest dziwna, chłodna i nieprzyjazna. W związku z tym ty także nie wychodzisz z inicjatywą rozmowy, nie podchodzisz do niej na przerwie. Osoba ta, widząc dystans innych, najpewniej nie zmieni swego zachowania (które mogło wynikać z wielu różnych powodów, np. zakłopotania, nieśmiałości czy złego samopoczucia), a wówczas ty utwierdzisz się w swoim przekonaniu na jej temat.

Samospełniające się proroctwa sprawiają, że nasze schematy stają się prawdą przez nieświadomy sposób odnoszenia się do innych ludzi, w wyniku czego reakcje tych osób stanowią dla nas potwierdzenie schematu.

Słownik

heurystyka

umiejętność wnioskowania, znajdowania związków między faktami na podstawie stawianych hipotez

heurystyka wydawania sądów

tzw. umysłowa droga na skróty, uproszczone wnioskowanie, jakim posługują się ludzie, aby wydawać sądy w szybki i efektowny sposób

psychologia społeczna

nauka będąca częścią psychologii, zajmująca się wpływem społecznym, czyli tym, w jaki sposób to, co myślą, robią i czują jedni ludzie, wpływa na myśli, czyny, uczucia i emocje innych osób

więzi społeczne

relacje łączące jednostkę z grupą, zbiorowością lub inną jednostką, wszelkie styczności, zależności, wzajemne oddziaływania, stosunki społeczne, dzięki

którym tworzone są względnie trwałe więzi wyodrębniające daną grupę,
zbiorowość czy parę spośród innych

Audiobook

Polecenie 1

Zapoznaj się z audiobookiem i wykonaj ćwiczenia.

Audiobook można wysłuchać pod adresem: <https://zpe.gov.pl/b/PKQmvtbLU>

Heurystyki wydawania sądów

Jednym ze sposobów, w jaki nadajemy sens otaczającemu nas światu, są heurystyki wydawania sądów. Są to swego rodzaju umysłowe drogi na skróty – uproszczone wnioskowanie, jakim posługują się ludzie, aby wydawać sądy w szybki i efektywny sposób.

Nie zawsze wnioski wyciągane za pomocą heurystyk są poprawne, często jednak, podobnie jak w przypadku schematów, ich stosowanie jest funkcjonalne i pomaga nam poruszać się w gąszczu informacyjnej rzeczywistości.

Oto najczęściej stosowane heurystyki wydawania sądów:

Heurystyka zakotwiczenia i dostosowania

Jej podstawą jest uproszczona metoda wnioskowania opartej na zakotwiczeniu na jakiejś informacji, która stanowi punkt wyjścia lub odniesienia. Informacja ta jest następnie modyfikowana (dostosowywana) zależnie od naszej wiedzy oraz kontekstu, aby uzyskać odpowiedź na pytanie lub wydać sąd na jakiś temat.

Stosowanie tej heurystyki powoduje wiele błędów. Mamy bowiem skłonność do zakotwiczenia się na pierwszej informacji, którą zdobędziemy lub usłyszymy (efekt pierwszeństwa). Poza tym może pojawić się efekt halo, czyli przypisywania pozytywnych lub negatywnych cech na podstawie pierwszego wrażenia, albo efekt skupienia, czyli tendencja do przywiązania zbyt dużej uwagi do szczegółu, co prowadzi do zaburzonej oceny użyteczności planowanego działania.

Heurystyka zakotwiczenia i dostosowania często jest wykorzystywana w negocjacjach. Przykładem może być sprzedaż samochodu. Sprzedający zawyża cenę, ponieważ przewiduje, że kupujący będzie się targował w przedziale

zasugerowanej ceny. Można też założyć, że im wyższa cena samochodu, tym wyższa będzie ocena jego wartości w oczach kupującego. Czy na pewno? Jeśli kupujący nie będzie zbyt wiele wiedział na temat motoryzacji, pewnie transakcja pójdzie po myśli sprzedającego. Jeżeli jednak kupującym okaże się na przykład mechanik samochodowy, to wtedy jego wiedza może pozwolić na znaczne przesunięcie kotwicy, czyli ceny auta, w dół. Osoby z szeroką wiedzą na dany temat mają zatem większą ochronę przed heurystyką zakotwiczenia i dostosowania.

Heurystyka reprezentatywności

To uproszczona strategia umysłowa polegająca na tym, że klasyfikacji obiektu dokonuje się według jego podobieństwa do znanego nam przypadku typowego.

Ten rodzaj heurystyki stosujemy na przykład przy kategoryzowaniu osób, które mogłyby wykonywać pewien zawód. Jak wygląda bibliotekarz? Ma okulary, jest przygarbiony, opanowany, mówi przyciszonym głosem. Takie jest powszechne wyobrażenie, ale równie dobrze zawód bibliotekarza może wykonywać atrakcyjna i energiczna kobieta, która po pracy zamienia się w typową klubowiczkę. I dlaczego typowy klubowicz nie może być osobą uduchowioną, która codziennie czyta Biblię i jest oddana Bogu?

Pomijanie ważnych informacji i budowanie swoich sądów wyłącznie na podobieństwie do znanych przykładów może prowadzić do błędów w myśleniu.

Heurystyka dostępności

Jest to reguła umysłowa, którą posługujemy się, gdy uzależniamy swoje oceny od łatwości, z jaką możemy sobie coś przypomnieć. Jeśli myśląc o koledze, przypomnisz sobie łatwo sytuację, kiedy udzielił ci pomocy, stwierdzisz, że jest osobą, na której możesz polegać. Jeżeli jednak w pamięci odtworzysz najłatwiej momenty, kiedy odmówił ci wyświadczenia przysługi, uznasz, że prawdopodobnie nie jest on osobą pomocną.

Niestety, czasami łatwiej jest przypomnieć sobie coś nietypowego dla ogólnego obrazu i wysnuć fałszywe wnioski. Dlaczego niektórzy z nas boją się latania samolotem znacznie bardziej niż jazdy samochodem? Korzystając z heurystyki dostępności, mają błędne przekonanie, że prawdopodobieństwo katastrofy lotniczej jest większe niż wypadku samochodowego (choć statystyki wskazują, że

jest odwrotnie). Jednak katastrofy powietrzne bardziej zapadają nam w pamięć ze względu na ich dramatyzm i większą liczbę ofiar. Są też częściej pokazywane w mediach, przez co ich dostępność jest większa. Poza tym samo słowo „katastrofa” jest nacechowane bardziej wyrazistymi skojarzeniami niż „wypadek”.

Heurystyka dostępności może prowadzić do wielu błędów poznawczych, między innymi do selektywnego wybierania informacji, które potwierdzają wcześniejsze oczekiwania oraz postawione hipotezy, oceniania przeszłych wydarzeń jako bardziej przewidywalnych, niż były w rzeczywistości, lepszego przypominania sobie informacji, które pojawiły się jako ostatnie.

Schematy i heurystyki są ludziom potrzebne do sprawnego poruszania się w rzeczywistości społecznej, ale ich stosowanie obarczone jest ryzykiem błędnego wnioskowania. Naszego społecznego poznania nie można uznać za doskonałe – za cenę oszczędności poznawczej dochodzi w nim czasem do poważnych zniekształceń.

Oprac. na podst. Piotr Piotrowski, *Czym są heurystyki? Jak nasz mózg chodzi na skróty?*, mała-psychologia.eu [dostęp 20.10.2021].

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




Ćwiczenie 1

Podaj przykład z życia będący ilustracją dla wybranego przez siebie typu heurystyki z zaproponowanych w audiobooku.

Ćwiczenie 2

Zajmij stanowisko: „W jakim stopniu człowiek powinien wywierać wpływ na drugą osobę bez jej zgody?”. Swoje zdanie uzasadnij minimum dwoma argumentami.

Sprawdź się

Pokaż ćwiczenia:   

Ćwiczenie 1



Dokończ zdanie.

Błąd w ocenie wynikający ze zwracania nadmiernej uwagi na jeden aspekt i ignorowania innych to...

- efekt pierwszeństwa.
- efekt halo.
- efekt ślepej plamki.
- efekt skupienia.

Ćwiczenie 2



Ćwiczenie 3



Zdecyduj, które stwierdzenia są prawdziwe, a które fałszywe.

Stwierdzenie	Prawda	Fałsz
Mimo wyspecjalizowanego systemu nerwowego ludzie skłonni są wierzyć w rzeczy, które mają niewiele wspólnego z prawdą.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nasze zachowanie zależy bardziej od tego, jaka naprawdę jest rzeczywistość, niż od tego, jak ją rozumiemy.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schemat roli społecznej to zbiór oczekiwań co do zachowań właściwych dla osób zajmujących określoną pozycję społeczną.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interakcje społeczne to proste procedury, których mechanizmy są powszechnie rozumiane przez społeczeństwo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ćwiczenie 4



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

” Słownik Języka Polskiego PWN: manipulacja

[W]ykorzystywanie jakichś okoliczności, naginanie lub przeinaczanie faktów w celu udowodnienia swoich racji lub wpływania na cudze poglądy i zachowania.

Źródło: *Słownik Języka Polskiego PWN: manipulacja*, dostępny w internecie: sjp.pwn.pl [dostęp 19.02.2021 r.].

Wyjaśnij, czy manipulacja jest przedmiotem badań psychologii społecznej.

Ćwiczenie 5



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

” Elliot Aronson

Człowiek – istota społeczna

W sytuacjach podobnych do tych, które badał Asch, jednomyślność opinii większości jest jednym z czynników mających decydujący wpływ na prawdopodobieństwo, że badany dostosuje swoją ocenę do tej opinii.

Źródło: Elliot Aronson, *Człowiek – istota społeczna*, tłum. Józef Radzicki, Warszawa 1997, s. 39.

Ćwiczenie 6



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

” Elliot Aronson

Człowiek – istota społeczna

Posługiwanie się stereotypami nie musi być rozmyślnym aktem zniewagi: często jest ono jedynie sposobem upraszczania naszego obrazu świata i wszyscy czynimy to w pewnym stopniu. Gdy słyszymy słowa: „nowojorski taksówkarz”, „włoski fryzjer” czy „wesotek klasowy”, to większości z nas przywodzą one na myśl jakiś specyficzny obraz. Jeśli stereotyp jest oparty na doświadczeniu i ogólnie biorąc – zgodny z rzeczywistością, to jest on przystosowawczym, uproszczonym sposobem ujmowania świata.

Źródło: Elliot Aronson, *Człowiek – istota społeczna*, tłum. Józef Radzicki, Warszawa 1997, s. 361–362.

Wyjaśnij, jakie mogą być negatywne skutki posługiwania się stereotypami.

Ćwiczenie 7



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

” Ewa Pluta

Myślenie krytyczne – jak się go nauczyć? I właściwie po co?

„Myślenie krytyczne jest rodzajem myślenia realistycznego, ukierunkowanego na specyficzny cel, jakim jest ewaluacja. (...) Celem myślenia krytycznego jest rzetelna i realistyczna ocena istotnych aspektów aktywności intelektualnej człowieka” – definiuje w *Psychologii poznawczej* prof. Edward Nęcka. Dr Stella Cottrell z University of East London tworzy nieformalny kodeks człowieka myślącego krytycznie. Po pierwsze, powinien on umiejętnie oceniać przeciwstawne argumenty i dowody. Po drugie, rozpoznawać stanowiska, wnioski i argumenty prezentowane przez interlokutora, a także techniki i manipulacje, które może on stosować, aby uczynić swój wywód bardziej przekonującym. Po trzecie, człowiek myślący krytycznie rozważa problemy w sposób ustrukturyzowany, wnikliwie i z wykorzystaniem prawideł logiki. Po czwarte, jako wisienka na torcie, potrafi on swój punkt widzenia przedstawiać w sposób jasny, zrozumiały i przemyślany.

Źródło: Ewa Pluta, *Myślenie krytyczne – jak się go nauczyć? I właściwie po co?*, dostępny w internecie: swps.pl [dostęp 19.02.2021 r.].

Uzasadnienie:



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

” Ida Brożek

Najlepszym narzędziem marketingowym są ludzkie przekonania. Jak heurystyki i błędy poznawcze wpływają na nasze wybory konsumenckie?

Konsumenci wybierają produkty emocjami. Sprzedając produkt, tak naprawdę powinniśmy sprzedać ideę, która za tym stoi, pewien określony sposób życia, który jest interesujący dla odbiorcy. Wtedy wytwarzamy pragnienie poznania.

Heurystyczne myślenie o produkcie działa tak, że jesteśmy przekonani o pewnych właściwościach konkretnych ludzi lub rzeczy. Ludzie odnoszący sukcesy wyglądają elegancko i nonszalancko, jadają w nowoczesnych, przestronnych miejscach. Chcemy ich poznać, wejść do ich świata, a zatem – musimy zdobyć atrybuty, które w tym świecie są niezbędne. Decyzje tego typu podejmujemy w ułamku sekundy, więc, dostosowując się do sposobu rozumowania klienta, możemy przewidzieć, czy na samym początku produkt zostanie w ogóle „wstępnie zaakceptowany”.

Źródło: Ida Brożek, *Najlepszym narzędziem marketingowym są ludzkie przekonania. Jak heurystyki i błędy poznawcze wpływają na nasze wybory konsumenckie?*, 22.05.2019 r., dostępny w internecie: marketing-automation.pl [dostęp 19.02.2021 r.].

Wyjaśnij, na czym polega przydatność znajomości myślenia heurystycznego dla osób kształtujących zachowania konsumenckie.

Ćwiczenie 9



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

” Richard J. Crisp, Rhiannon N. Turner

Psychologia społeczna

Umiejętność jednoczesnego utrzymania dwóch tożsamości daje kilka korzyści. Buriel i współpracownicy stwierdzili, że jednostki dwukulturowe lepiej odnajdywały się w interakcjach z osobami spoza kręgu własnej mniejszości etnicznej, stosowały lepsze strategie radzenia sobie w trudnych sytuacjach i przejawiały wyższe umiejętności interpersonalne. Podobnie Schwarzer, Bowler i Rauch wykazali, że należący do mniejszości studenci sprawnie komunikujący się z kulturą większości, wykazywali nie tylko wyższy poziom poczucia własnej wartości niż jednostki o słabszej dwukulturowości, lecz także opisywali mniej doświadczeń związanych z napięciami na tle rasowym i konfliktami etnicznymi. W porównaniu do jednostek monokulturowych, dwukulturowe jednostki, które przełączają się między kulturami, uważa się również za lepiej funkcjonujące poznawczo i zdrowsze psychicznie, oraz mające wyższą samoocenę.

Źródło: Richard J. Crisp, Rhiannon N. Turner, *Psychologia społeczna*, tłum. Aleksandra Gruszka, Warszawa 2015, s. 56.

Wyjaśnij, co daje społeczności występowanie w jej zbiorze jednostek dwukulturowych.

Ćwiczenie 10



Zapoznaj się z tekstami źródłowymi i wykonaj ćwiczenie.

Źródło I

” Daniel Kahneman

Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym

Zdanie „Hitler uwielbia psy i małe dzieci” odbieramy jako szokujące, nawet kiedy je słyszymy po raz kolejny z rzędu, bo najmniejszy ślad dobroci u tak złej osoby gwałci oczekiwania płynące z efektu halo. Niespójności zaburzają płynność myślenia i wyrazistość uczuć.

Źródło: Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, tłum. Piotr Szymczak, Poznań 2012, s. 268.

Źródło II

” Richard J. Crisp, Rhiannon N. Turner

Psychologia społeczna

Zgodnie z teorią dysonansu poznawczego zachowanie, które w jakimś sensie przeczy posiadanym postawom, wywołuje uczucie dyskomfortu. Mówiąc prościej, ludzie czują się źle, jeśli podejmują działania niezgodne z własnymi postawami. Przykładowo, miłośnik zwierząt może szczerze zmartwić się, gdy przejedzie jeża; osoba dbająca o środowisko oraz własne zdrowie może czuć się nie w porządku, jeśli za dużo pije, a wracając z nocnej imprezy śmieci na ulicy frytkami lub kebabem.

Źródło: Richard J. Crisp, Rhiannon N. Turner, *Psychologia społeczna*, tłum. Maciej Skerdej, Warszawa 2015, s. 112.

Wskaż zbieżność efektu „halo” oraz teorii dysonansu poznawczego.

Dla nauczyciela

Autorka: Paulina Wierzińska

Przedmiot: Wiedza o społeczeństwie

Temat: Podstawowe pojęcia psychologii społecznej

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

Podstawa programowa:

Zakres rozszerzony

I. Człowiek w społeczeństwie.

Uczeń:

4) charakteryzuje na przykładach różne rodzaje norm społecznych (w tym ich genezę), wyjaśnia mechanizm kontroli społecznej oraz skutki łamania tych norm;

6) analizuje poznawcze przyczyny stosowania stereotypów i związane z tym niebezpieczeństwa.

Kształtowane kompetencje kluczowe:

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

Cele operacyjne:

Uczeń:

- zapozna się z odkryciami psychologii społecznej;
- zdobędzie wiedzę teoretyczną o świecie społecznym;
- przeanalizuje podstawowe mechanizmy zachowań społecznych.

Strategie nauczania:

- konstruktywizm;
- konektywizm.

Metody i techniki nauczania:

- drzewo decyzyjne;
- dyskusja;
- rozmowa nauczająca z wykorzystaniem ćwiczeń interaktywnych.

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:

Przed lekcją

1. Uczniowie zapoznają się z treściami w sekcji „Przeczytaj”.

Faza wstępna

1. Przedstawienie tematu: „Podstawowe pojęcia psychologii społecznej” i celów zajęć.

2. Rozpoznawanie wiedzy potocznej uczniów. Uczniowie tworzą pytania dotyczące tematu zajęć, na które odpowiedzą w trakcie lekcji.

Faza realizacyjna

1. Uczniowie dzielą się na grupy. Każda z grup analizuje część tekstu „Przeczytaj”. Każda grupa na tej podstawie tworzy krótką notatkę.

2. Uczniowie zamieniają się grupami. W każdym z nowo utworzonych zespołów powinien być przynajmniej jeden przedstawiciel każdej z poprzednich grup. W nowych zespołach osoby przedstawiają notatki utworzone we wcześniejszych grupach. W razie niejasności po przedstawieniu notatek, uczniowie odpowiadają na pytania innych osób.

3. Po zapoznaniu się z notatkami uczniowie wykonują ćwiczenia interaktywne od 1 do 3 z sekcji „Sprawdź się”.

4. Uczniowie zapoznają się z audiobookiem i wykonują ćwiczenia do niego dołączone.

5. Nauczyciel prosi uczniów o podanie skrótów myślowych, jakimi posługują się w życiu codziennym. Uczniowie wyjaśniają, dlaczego posługują się skrótami myślowymi – w jakich sytuacjach etc. Analizują też skutki posługiwania się skrótami myślowymi. Na koniec wskazana osoba przedstawia wnioski z rozmowy.

Faza podsumowująca

1. Uczniowie dokończają zdanie: „Dziś dla mnie najważniejsze było...”.
2. Wybrana osoba podsumowuje wypowiedzi uczniów, podając najczęściej powtarzające się zakończenia zdań.

Praca domowa:

- Wykonaj pozostałe ćwiczenia interaktywne.
- Zaproponuj inne materiały źródłowe do wybranego ćwiczenia.

Materiały pomocnicze:

Bogdan Wojciszke, *Psychologia społeczna*, Poznań 2011.

Elliott Aronson, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert, *Psychologia społeczna*, Warszawa 2006.

Wskazówki metodyczne opisujące różne zastosowania multimedium:

Uczniowie mogą przed lekcją zapoznać się z multimedium z sekcji „Audiobook”, aby aktywnie uczestniczyć w zajęciach i pogłębiać swoją wiedzę.