

# Mechanizmy wnioskowania i percepcji społecznej stosowane w manipulacji

Autor tekstu: **Jacek Kamieniak**

**W**spomniane mechanizmy wnioskowania i percepcji, a głównie ich niedoskonałości, mogą być wykorzystywane w szeroko pojmowanych manipulacjach. Jak napisali M. Lewicka i B. Wojciszke: „Nasze postępowanie bardziej zależy od tego, jak swój świat rozumiemy, niż od tego, jaki ów świat w istocie jest. Co prawda sposób rozumienia świata w dużym stopniu odzwierciedla rzeczywistość jego naturę, ale w pewnej mierze zależy także od zawartości i stanu umysłu człowieka, wskutek czego ta sama sytuacja bywa różnie odczytywana przez różnych ludzi, a nawet przez tego samego człowieka przy różnych okazjach. Powodem tego zróżnicowania jest odmiennosc struktur umysłowych, do których ludzie się odwołują, interpretując znaczenie obserwowanych wydarzeń czy próbując zrozumieć zachowanie spotykanych przez siebie osób”. [1]

Większość psychologów uważa, że procesy spostrzegania i pamięci nie są wierną kopią świata zewnętrznego. Traktują je oni jako aktywne, konstruktywne procesy, które zależą nie tylko od informacji napływających z zewnątrz, lecz także od postaw, przekonań i potrzeb jednostki. „Najbardziej oczywisty wniosek wypływający z takiego ujęcia pamięci i spostrzegania to ten, że będziemy mieli do czynienia z licznymi, choć nieświadomymi zniekształceniami w zakresie percepcji”. [2]

Jak powiada E. Aronson: "(...) racjonalne myślenie wymaga spełnienia co najmniej dwóch warunków:

- a. osoba myśląca ma dostęp do dokładnych, użytecznych informacji oraz
- b. osoba myśląca ma nieograniczone środki umożliwiające jej przetwarzanie istotnych danych.

W rzeczywistości warunki te są rzadko spełnione w życiu codziennym (...). Nie mam też wolnego czasu ani środków, które mógłbym przeznaczyć na wszechstronną analizę każdego problemu, jaki przede mną stanie". [3]

Manipulatorzy wykorzystują powyższe niedoskonałości ludzkiej psychiki, dlatego niezbędnym wydaje się omówienie niektórych z najczęstszych mechanizmów wnioskowania i percepcji.

## 1. Schematy i skrypty poznawcze. Wpływ stereotypów i uprzedzeń

Schemat poznawczy jest podstawowym elementem wiedzy ogólnej człowieka oraz organizacją uprzednich doświadczeń z jakimś rodzajem zdarzeń, osób czy obiektów. Zawierają z reguły nie wszystkie wiadomości na temat danego fragmentu rzeczywistości, lecz wiedzę uogólnioną na podstawie konkretnych doświadczeń czy epizodów. [4] Schematy stanowią bardzo bogate struktury informacyjne, ponieważ ich zastosowanie pozwala na wyciąganie licznych wniosków. Na podstawie rozpoznania obiektu czy zdarzenia jako egzemplarza jakiegoś schematu, można wywnioskować wiele jego właściwości, nawet jeżeli nie zostały zaobserwowane. [5]

Wszystkie schematy można podzielić stosownie do rodzaju reprezentowanych w nich obiektów na trzy rodzaje: skrypty, schematy osób i schematy cech.

Skrypt jest umysłową reprezentacją zdarzeń, działań, lub ich ciągów, reprezentującą typowe elementy i okoliczności charakterystyczne dla danego zdarzenia i powtarzające się w większości jego wykonaniu. Skrypty charakteryzują się czasową organizacją scen, która nie występuje w przypadku innych schematów. Badania pokazują, że pamięć wydarzeń jest pewnym wypośrodkowaniem pomiędzy tym, co faktycznie miało miejsce, a tym, co stanowi reprezentowany w skrypcie typowy przebieg wydarzeń danego rodzaju. Szybkość przetwarzania danych wzrasta, kolejność otrzymywanych informacji pokrywa się z ich kolejnością typową dla danego skryptu. [6]

Innym rodzajem schematów są reprezentacje ludzi, zarówno konkretnych osób, jak i różnych ich rodzajów czy kategorii. Najważniejszymi kategoriałnymi schematami osób są stereotypy i role społeczne. B. Wojciszke podaje, że „Stereotyp, to uogólniona reprezentacja grupy osób wyodrębnionej ze względu na jakąś łatwo zauważalną cechę, określającą społeczną

tożsamość członków danej grupy. Ten rodzaj schematu jest zwykle nadmiernie uproszczony, silnie nasycony wartościowaniem, niepodatny na zmiany pod wpływem nowych informacji i nadogólny — towarzyszy mu ukryte założenie, że wszyscy członkowie grupy (czyli "egzemplarze schematu") są tacy sami.

Skutkiem kategoryzacji i stereotypów jest błąd iluzorycznej korelacji, czyli dostrzegania związków tam, gdzie ich w rzeczywistości nie ma. W szeregu badań ankietowani przecenili częstość związków pomiędzy zawodami a cechami osób je reprezentujących, lub pomiędzy orientacją homoseksualną u kobiet a prawdopodobieństwem zachorowania na AIDS. [7]

Schemat roli społecznej natomiast jest zbiorem oczekiwań co do zachowań odpowiednich czy typowych dla osoby zajmującej jakąś pozycję społeczną, na przykład zawodową (schemat nauczyciela lub lekarza) albo rodzinną (matka, syn). [8]

W ten sposób powstają określone kategorie, dzięki którym proces poznawania ludzi może zostać uproszczony. Przy pierwszym spotkaniu najczęściej występuje sklasyfikowanie do którejś ze znanych uprzednio kategorii ludzkich, co pozwala na znaczną oszczędność czasu, bo kategoria dostarcza informacji o cechach, jakie powinien posiadać dany człowiek, czego można się po nim spodziewać. Poszczególne kategorie ze względu na cechy, jakie są z nimi związane wywołują uprzedzenia, czyli określone ustosunkowania emocjonalne, wykształcone w toku bezpośrednich kontaktów lub przyswojone poprzez socjalizację. [9] Jak mówi M. Szulczewski zapytani o powód tych nastawień ludzie nie próbują zwykle uzasadniać ich w sposób pozornie choćby racjonalny; co najwyżej powołują się na stereotypowe przeświadczenia o najlepszych bądź najgorszych cechach przypisywanych danej grupie i zazwyczaj nie przeszkadza im, że opinie owe drastycznie różniąc się mogą z rzeczywistością. [10]

Powyższe mechanizmy mogą być łatwo wykorzystane w manipulacyjnych oddziaływaniach politycznych. Najjaskrawszym przykładem może być retoryka pokazująca istnienie „grupy naszej” i „grupy obcej”, przy czym ta pierwsza wartościowana jest zwykle pozytywnie, a druga niezmiennie negatywnie. Taka retoryka może być używana do wzbudzania ksenofobii jako wytłumaczenie dyskryminacji, agresji wobec innych, usprawiedliwienia wojny itd. Z. Bauman pisze, że "wrogość, podejrzliwość i agresja wobec tych, którzy nie należą do 'naszej' grupy (uznawane za konieczną odpowiedź na ich nienawiść i złą wolę), rodzą przesady i z kolei same są przez nie wzmacniane. Przesąd oznacza tutaj stanowczą niechęć do uznania jakichkolwiek zalet wroga, połączoną zarazem ze skłonnością do wyolbrzymiania jego rzeczywistych i wyimaginowanych wad. Wszystkie poczynania strony uznanej za nieprzyjacielską interpretowane są tak, że jeszcze bardziej wyostwiają jej niekorzystny obraz, a wszelkie motywy ukazywane są jako niegodziwe (...).

Przesąd nie pozwala przypuścić, że ludzie spoza grupy mogą być uczciwi, że wróg może myśleć to, co mówi i oferować pokój bez żadnych ukrytych, a złowrogich zamiarów". [11]

Można dodać za M. Szulczewskim, że takie względnie trwałe stany emocjonalne przesądają o sposobie odbioru informacji działają jak filtr, swoiście zabarwiając aktualną wiadomość dotyczącą sfery objętej działaniem stereotypu. [12]

Ostatnią grupą są schematy cech, które odzwierciedlają pewne rodzaje zmienności cech. Najważniejszym przejawem cech człowieka są tutaj jego zachowania, które stanowią też główną podstawę do wnioskowania o cechach. „Poszczególnym cechom można przypisać dziesiątki konkretnych, wyrażających je zachowań, a ludzie wywodzący się z tej samej kultury są zgodni co do ich typowości w odniesieniu do cechy, to znaczy co do tego, które zachowania słabo, które zaś silnie pozwalają wnioskować o cesze". [13]

Cechy są w umyśle zorganizowane na zasadzie związków asocjacyjnych - skojarzeniowych. Pewne cechy są skojarzone z innymi, dzięki czemu na podstawie faktycznie zaobserwowanych cech, występuje skłonność do wnioskowania o innych (zwykle współwystępujących) właściwościach danego człowieka. Taka sieć powiązań między poszczególnymi cechami nosi nazwę ukrytej teorii osobowości, gdzie słowo „ukryta” znaczy tyle, co bezwiedna czy nieświadomie używana. [14]

## 2. Atrybucje i błędy atrybucji

Atrybucje to procesy poznawcze, w trakcie których następuje przypisywanie danej osobie lub danemu zachowaniu pewnych czynników sprawczych, których nie widać, ale o których się wnioskuje. [15] W klasycznych teoriach atrybucji mówi się o stanach wewnętrznych osoby działającej (również samego siebie) takich jak motywy, potrzeby, cechy osobowości, systemy wartości, postawy, na podstawie przesłanek zewnętrznych takich jak mimika, gesty,

wypowiedzi itp. Takie wnioski często bywa zawodne co wykorzystują różnorodni manipulatorzy, nie powstrzymuje to jednak ludzi przed wyjaśnianiem sobie świata na swój prywatny użytek i przewidywaniem tego, co się w nim zdarzy.

Nieuniknioną konsekwencją braku czasu na dokładne poznanie są uproszczenia i skróty poznawcze, które łatwo mogą znieść na manowce, gdy na podstawie niewielkiej porcji informacji usiłuje się budować obszerne i wewnętrznie spójne obrazy rzeczywistości.

Jednym z najczęstszych błędów percepcji jest efekt kontrastu polegający na zniekształceniu różnicy pomiędzy jakimiś dwoma rzeczami, osobami, sytuacjami itd. wykonywanymi jedna po drugiej. „Jeżeli druga z pokazywanych rzeczy różni się znacznie od pierwszej, to widzimy ją jako bardziej różną przez to, że uprzednio widzieliśmy tą pierwszą”. [16] Efekt kontrastu jest przykładem, jak kontekst może znacząco wpływać na spostrzeganie społeczne i jak łatwo tym kontekstem manipulować. Stosuje się tutaj manipulację kolejnością i ilością podawanych informacji.

Ogólna skłonność ludzi do przeceniania znaczenia czynników osobowościowych czy dyspozycyjnych, w porównaniu z czynnikami sytuacyjnymi czy środowiskowymi, przy opisywaniu i wyjaśnianiu przyczyn zachowania społecznego nazywana jest w literaturze podstawowym błędem atrybucji. [17] Błąd ten doprowadza do przekonania, że zgodność pomiędzy motywami a zachowaniami jest większa niż w rzeczywistości.

E. Aronson stwierdza, że jako obserwatorzy często tracimy z oczu fakt, że każda jednostka odgrywa wiele ról społecznych, chociaż my możemy obserwować tylko jedną z nich. Z tego powodu łatwo nie zwrócić uwagi na doniosłe znaczenie ról społecznych i spowodować błędny wynik obserwacji. [18]

Zwraca również uwagę na możliwość określonej retoryki politycznej, opartej na podstawowym błędzie atrybucji, która może być wygodna dla rządzących w usprawiedliwianiu pewnych działań w zakresie systemu penitencjarnego i opieki społecznej. [19]

Wspomniane już uprzednio ukryte teorie osobowości są przykładem, jak bardzo spójne wewnętrznie i dobrze zorganizowane mogą być stworzone wyobrażenia o innych, i że takie wyobrażenia mogą wpływać na zachowania ludzkie w stosunku do innych, obdarzonych określonymi „cechami”. [20]

Przykładem błędu podczas budowania ukrytej teorii osobowości jest różnica w spostrzeganiu siebie i innych, zwana w literaturze błędem działającego - obserwatora lub aktora — obserwatora. Jego istotą jest skłonność działających do przypisywania własnych działań czynnikom sytuacyjnym, podczas gdy obserwatorzy skłonni są przypisywać te same działania stałym dyspozycjom osobowościowym osób działających. Przykładowo przywódcy polityczni często określają mądre posunięcia i pomyłki jako niemal nieuniknione w danych okolicznościach, podczas gdy zwykli obywatele skłonni są uważać jedne i drugie za następstwa cech osobistych danego przywódcy. [21]

Wśród przyczyn występowania omówionego błędu wymienia się ilość posiadanych informacji, odmiennosc perspektywy percepcyjnej, czynniki językowe i inne. [22]

Kolejne błędy i tendencyjność percepcji odwołują się do patrzenia na siebie samych jako pierwotne źródło motywacji do samooceny i przeceniania swojego wpływu na bieg rzeczywistości. Aronson nazywa je błędami autopercepcji.

Egotyzm atrybucyjny to skłonność do takiego wyjaśniania konsekwencji własnych zachowań, aby zwiększyć ich pozytywne, a zmniejszyć negatywne znaczenie dla własnej samooceny. Może przejawiać się w różny sposób, najczęściej przypisuje się odpowiedzialność za własne sukcesy czynnikom wewnętrznym, za porażki natomiast czynnikom będącym poza jednostką. Polityk, który przegra wybory, będzie szukał przyczyn w niedojrzałości wyborców, w tendencyjności mediów, w nieuczciwych posunięciach przeciwników politycznych itd. Zwycięzca przypisze sukces zaletom swojej osoby i swojego programu. [23] E. Aronson nazywa egotyzm atrybucyjny tendencją samoobronną. [24]

Egocentryzm atrybucyjny to skłonność do przestrzegania własnego ja, jako odgrywającego w wydarzeniach rolę bardziej centralną niż to się dzieje w rzeczywistości. Ogromna większość ludzi pamięta minione wydarzenia tak, jak gdyby byli oni najważniejszymi graczami, którzy kierują innymi i wpływają na ich zachowanie. [25] Egocentryzm atrybucyjny może się wydawać podobnym do atrybucyjnego egotyzmu, jednak tak nie jest, albowiem egocentryzm występuje zarówno w przypadku działań kończących się sukcesem jak i porażką. [26]

Politolog R. Jervis twierdzi, że czołowi przywódcy światowi mają silną skłonność do wyznawania nieracjonalnego poglądu, że działanie, które podejmuje obce państwo, jest albo reakcją na ich wcześniejsze decyzje, albo ma na celu wywołanie ich reakcji. Innymi słowy, przywódca taki postrzega świat stosunków międzynarodowych jako obracający się wokół niego. Nie tylko rządzący są przekonani, że sprawują kontrolę nad tym, co się dzieje. Zjawisko to jest powszechne także wśród zwykłych ludzi. [27] Złudzenie sprawowania kontroli ma silny wpływ na zachowania ludzkie. Wiedzą o tym praktycy wpływu społecznego, którzy tak ustawiają oddziaływania manipulacyjne, aby manipulowani ani przez chwilę nie stracili tego poczucia.

Efekt fałszywej powszechności polega na przeświadczeniu, że nasze poglądy podziela znaczna część społeczeństwa. Dzieje się tak w szczególności, gdy kwestia, której dotyczą poglądy jest ważna i angażuje emocjonalnie, jej wartość jest kontrowersyjna a zachowania lub postawy będące przedmiotem oszacowań stanowią mniejszość w populacji. Jednym z wyjaśnień efektu fałszywej powszechności jest mechanizm walidacji własnych przekonań, polegający na tym, że jeżeli człowiek w coś wierzy, uważa to przekonanie za prawdziwe, a zachowanie za racjonalne. Naturalną koleją sądzi wówczas, że inni też będą wyzwalac prawdziwe przekonania i zachowywać się racjonalnie. [28]

### 3. Mechanizmy i błędy oceniania ludzi

Ocenianie ludzi jest nieodłączne od ich spostrzegania; psychologia społeczna próbuje opisać i wyjaśnić ten proces. Dla potrzeb niniejszej pracy opisane zostaną tylko niektóre mechanizmy, które mogą być użyte do manipulacyjnych oddziaływań międzyludzkich.

Często ocenom towarzyszy posługiwanie się heurystykami. „Heurystyka jest to prosta, lecz często jedynie przybliżona reguła czy strategia, służąca do rozwiązywania jakiegoś problemu”. [29] Heurystyki wymagają bardzo niewiele myślenia, dlatego do ich stosowania dochodzi wtedy, gdy człowiek nie ma czasu, aby przemyśleć stosownie dany problem, gdy jest tak przeciążony informacją, że ich pełne przetworzenie jest niemożliwe lub gdy wchodzące w grę sprawy są mało ważne. Ludzie posługują się nimi również wówczas, gdy mają mało innej wiedzy czy informacji na dany temat, oraz wtedy, gdy stoją wobec jakiegoś problemu, a dana heurystyka szybko przychodzi im na myśl. [30] Przykładami heurystyki są zasady, skróty myślowe typu: wysoka cena zapewnia dobrą jakość, przekładem heurystyki jest też efekt fałszywej powszechności opisany powyżej, czy też efekt halo opisany poniżej.

Jednym z najbardziej znanych błędów percepcyjnych jest efekt halo, zwany także efektem aureoli lub efektem Polyanny. Gdy ludzie oceniają inne osoby pod względem różnych cech, to ocena ta jest zgodna z ogólnym wrażeniem — dobrym lub złym. Przykładowo, jeśli ktoś ceni grzeczność i uważa, że dana osoba jest uprzejma, będzie skłonny spostrzegać ją także jako przyjazną, uczciwą i inteligentną. [31] Ludziom atrakcyjnym fizycznie przypisuje się również wiele pozytywnych cech psychicznych. Zdarza się również wnioskowanie w drugim kierunku, mianowicie tworzenie obrazu negatywnego. Nazywa się to efektem diabelskim. W obydwu przypadkach mechanizm jest podobny, oparty na wspomnianej już silnej tendencji do posiadania spójnego obrazu innych. [32] Wykorzystywanie manipulacyjnego efektu halo jest wielostronne i różnorakie. Opiera się na założeniu, że jeżeli jakiś towar, usługa czy osoba polityczna (publiczna) „posiada” upragnioną przez klienta, konsumenta, wyborcę zaletę w odpowiednio silnym natężeniu, wówczas cały produkt, usługa czy też osoba oceniana jest pozytywnie bez względu na inne cechy czy też cechy faktycznie posiadane. Charakterystycznym przykładem może być wpływ opakowania na sprzedaż, mówi się nawet o opakowaniu jako o niemym sprzedawcy.

Innym błędem percepcji i oceny jest błąd logiczny, gdy zakłada się, że pewne cechy zawsze występują łącznie. Jeśli więc uzna się kogoś za np. silnego, to prawdopodobieństwo, że uzna się go także za aktywnego i agresywnego jest bardzo duże. [33]

Z kolei efekt pierwszeństwa sprawia, że informacje uzyskane jako pierwsze wywierają silniejszy wpływ na ocenę globalną niż informacje uzyskane w dalszej kolejności. Znaczone znaczenie praktyczne ma również efekt świeżości, czyli silniejsze oddziaływanie informacji odebranych jako ostatnie z kolei. [34]

Pewnym wyjaśnieniem tych zjawisk może być tzw. wpływ miejsca w szeregu. Jak podaje Zimbardo nikt nie potrafi wyjaśnić z całą pewnością, dlaczego taki wpływ występuje, lecz da się go zauważyć regularnie w dobrze kontrolowanych eksperymentach. Przyjmuje się wyjaśnienie, zgodnie z którym pierwszy i ostatni element zajmują szczególne pozycje na liście i stanowią swoiste „słupy graniczne”, wokół których następuje orientacja na początek i koniec listy. [35]

Efekty pierwszeństwa i świeżości doceniane są także przez specjalistów od reklamy, gdyż cena przekazów reklamowych na początku i na końcu bloku reklamowego jest znacznie wyższa niż pośrodku.

Pospolitym błędem oceny jest błąd łagodności. Polega na tendencji do przyznawania przede wszystkim ocen pozytywnych i zmniejszaniu do minimum liczby cech negatywnych. Jak pisze Zimbardo, prowadzi to do sytuacji, w której ponadprzeciętność staje się normą. [36] Być może wytłumaczeniem jest związek z tzw. efektem Thorndike'a, czyli optymistyczną tendencją pamięci, w wyniku której zapamiętuje się przede wszystkim bodźce pozytywne.

Mówi się wreszcie o błędzie tendencji centralnej, który występuje wtedy, gdy oceniający ignoruje zróżnicowanie ludzi, czy też jednej osoby, i ocenia wszystkich jako „dobrych”, „przeciętnych”, „zadowolających” itp. [37]

Wynikiem wszystkich tych błędów jest postrzeganie innych ludzi jako bardziej stałych i konsekwentnych, niż są w rzeczywistości. "Ludzie są skłonni widzieć stałość tam, gdzie jej nie ma, ponieważ m.in. przywykli utożsamiać stałość z dobrocią, rzetelnością, solidnością itd. [38] Pewnym wytłumaczeniem takiego swoistego konserwatyizmu poznawczego, czy wręcz zachowawczości, może być tendencja do potwierdzania własnych hipotez czy też tendencja do przewidywania wstecz". [39]

Hipotezy decydują o selektywności w poszukiwaniu i odbiorze danych a także o tendencyjnej ich interpretacji. Prowadzą również do swoistej produkcji danych potwierdzających hipotezy, pomimo ich początkowej fałszywości. Zjawisko to określa się jako samospełniające się proroctwo. Przebiega ono w trzech etapach. Na wstępie obserwator formułuje jakąś błędną hipotezę na temat obserwowanej osoby, potem zaczyna ją traktować stosownie do swoich oczekiwań, czego efektem jest to, że osoba ta zaczyna reagować na to zachowaniem, które potwierdza hipotezę obserwatora. [40]

## 4. Wpływ syndromu myślenia grupowego na wnioskowanie i percepcje

Na spostrzeganie społeczne i na wnioskowanie niebagatelny wpływ ma oddziaływanie grupy, wewnątrz której w danej chwili znajduje się jednostka. Bliżej zostaną rozpatrzone procesy zachodzące wewnątrz zgromadzeń i tłumów, z uwagi na możliwość ich wykorzystywania manipulacyjnego.

Kiedy ludzie znajdują się na niewielkiej przestrzeni pośród wielu nieznanym sobie wcześniej osób i zostaną zjednoczeni przez doraźne, przypadkowe zainteresowanie, stają się skłonni do zachowań, jakich nie dopuściliby się w normalnej sytuacji. Jak stwierdza Z. Bauman „najdziksze reakcje mogą ogarnąć tłum z szybkością, którą można porównać tylko z pożarem lasu, wichurą czy zarazą”. [41] Tłum potrafi w panice zdeptać swych członków, wgnieść ich w ścianę czy pchnąć w ogień. W innych sytuacjach będąc podburzonym może łatwo brutalnie zaatakować i mordować osoby, które zostały wskazane jako niebezpieczni wrogowie. W tłumie możliwe są czyny, których nikt z jego członków nie dopuściłby się w pojedynkę. Bauman tłumaczy to zjawisko bezimiennością, utratą indywidualności, która przeradza się w anonimowość gromady. Tłum zdejmuje ze swoich członków moralną odpowiedzialność za brutalne działania, podejmowane wobec innych istot ludzkich. Sprzyja też temu brak trwałej więzi łączących uczestników, tłumy rozpraszają się tak szybko, jak powstają, dlatego na krótki moment nikną wszelkie zakazy i hamulce, a członkowie tłumy działają afektywnie. [42]

Anonimowość w grupie często prowadzi do tzw. efektu liberalizacji polegającego na tym, że im mniejsza możliwość rozpoznania osób, tym większa tendencja do używania przemocy i zachowań nastawionych na wyrządzenie krzywdy, a mniejsza do udzielania pomocy. [43]

Obecność innych ludzi może doprowadzić do wystąpienia efektu widza, zwanego również zjawiskiem rozproszonej odpowiedzialności, polegającego na poczuciu zwolnienia z odpowiedzialności za los np. ofiar wypadku. Im rozproszenie silniejsze (więcej świadków) tendencja do udzielenia pomocy jest mniejsza. Przyczyną tego jest tzw. kumulacja ignorancji, oparta na spostrzeganiu wzajemnym świadków wypadków jako bardzo podobnych do siebie i niechęci do wyróżnienia się w obawie przed dezaprobatą innych. [44]

Mechanizmem opartym na syndromie myślenia grupowego jest też tzw. wyłanianie stróżów poprawnego myślenia. Jest to spontaniczne, ale świadome działanie grupy. Gdy już owi stróże zostaną wyłonieni, podstawowym celem ich działania jest ochrona grupy przed

dotarciem do niej informacji, która by jej członkom zniszczyła dobre samopoczucie wynikające z przeświadczenia o podejmowaniu mądrych i moralnych rozwiązań, których kryterium jest najczęściej jednomyślność. [45]

Zobacz także te strony:

[Stereotyp mężczyzny w mediach i społeczeństwie](#)

[Stereotyp polskiego bezrobotnego na podstawie badań empirycznych](#)

[Stereotyp satanisty a rzeczywistość](#)

[Rzecz o stereotypach](#)

---

Przypisy:

- [1] M. Lewicka i B. Wojciszke, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 27.
- [2] H i M. Eysenck, *Podpatrywanie umysłu*, Gdańsk 1998, s. 179.
- [3] E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 152-153.
- [4] Zob. M. Lewicka i B. Wojciszke, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 28.
- [5] Zob. tamże s. 29.
- [6] Zob. tamże s. 30-31.
- [7] Zob. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 179.
- [8] Zob. B. Wojciszke, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s.31.
- [9] Zob. W. Domachowski, *Przewodnik po psychologii społecznej*, Warszawa 1998, s. 149.
- [10] Zob. M. Szulczewski, *Informacja społeczna*, Warszawa 1979, s. 106.
- [11] Zob. Z. Bauman, *Socjologia*, Poznań 1996, s. 54.
- [12] M. Szulczewski, *Informacja społeczna*. Warszawa 1979, s. 106.
- [13] B. Wojciszke, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 32.
- [14] Zob. tamże s. 33.
- [15] Zob. P.G. Zimbardo, F.L. *Ruch Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 538.
- [16] R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 1994, s. 25.
- [17] Zob. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 200, i P.G. Zimbardo, F.L. *Ruch Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 540.
- [18] Zob. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 201.
- [19] Zob. tamże s. 204.
- [20] Zob. W. Domachowski, *Przewodnik po psychologii społecznej*, Warszawa 1998, s. 64-66.
- [21] Zob. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 204.
- [22] Zob. M. Lewicka, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 62-64.
- [23] Zob. tamże s. 64.
- [24] Zob. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 211.
- [25] Zob. tamże s. 208.
- [26] Zob. M. Lewicka, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 65.
- [27] Zob. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 208-209.
- [28] Zob. M. Lewicka, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 65-66.
- [29] E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 168.
- [30] Zob. tamże s. 175.
- [31] Zob. P.G. Zimbardo, F.L. *Ruch Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 539.
- [32] Zob. W. Domachowski, *Przewodnik po psychologii społecznej*, Warszawa 1998,

s. 70.

[33] Zob. P.G. Zimbardo, F.L. Ruch *Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 539.

[34] Zob. B. Wojciszke, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 70.

[35] Zob. P.G. Zimbardo, F.L. Ruch *Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 161.

[36] Zob. tamże s. 539.

[37] Zob. tamże s. 539.

[38] Zob. tamże s. 395.

[39] Zob. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997, s. 187-190.

[40] Zob. B. Wojciszke, *Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym w: Psychologia t. 3.*, pod red. J. Strelau, Gdańsk 2000, s. 75.

[41] Z. Bauman, *Socjologia*, Poznań 1996, s. 142.

[42] Zob. tamże s. 143.

[43] Zob. W. Domachowski, *Przewodnik po psychologii społecznej*, Warszawa 1998, s. 109.

[44] Zob. tamże s. 108 i s. 142.

[45] Zob. tamże s. 142.

#### **Jacek Kamieniak**

Ur. 1973. Ukończył Wydział Pedagogiczny Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Częstochowie. Pracuje w energetyce, mieszka w Radomsku. Główne zainteresowania: świecki humanizm, psychologia, socjologia, filozofia, antropologia, historia, technika, militaria i turystyka.

[Pokaż inne teksty autora](#)



(Publikacja: 27-03-2006)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4673) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4673>)

Contents Copyright © 2000-2008 by Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.

Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę podkatalogów, skrypty JavaScript oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest

zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do [redakcja@racjonalista.pl](mailto:redakcja@racjonalista.pl)