

# Spis treści

Spis rysunków .....	8
Spis tabel .....	9
Spis fotografii .....	10
<b>ROZDZIAŁ 1. WPROWADZENIE.</b> .....	11
1.1. Powszechność sytuacji związanych z wpływem społecznym, czyli trzy minuty z życia Autora .....	11
1.2. 450 wolt .....	13
1.3. Dlaczego ulegają? Odpowiedź Stanleya Milgrama .....	17
1.4. Dlaczego ulegają? Odpowiedzi alternatywne .....	20
1.5. Nie tylko prąd, czyli pożegnanie z pewną iluzją .....	23
1.6. Pełne koło psychologii społecznej i efekt ruskiej zimy .....	25
1.7. Podsumowanie .....	28
<b>ROZDZIAŁ 2. SZEŚĆ REGUŁ PODSTAWOWYCH.</b>	
<b>PROPOZYCJA ROBERTA CIALDINIEGO</b> .....	30
2.1. Reguła wzajemności .....	31
2.2. Zaangażowanie i konsekwencja .....	33
2.3. Społeczny dowód słuszności .....	35
2.4. Lubienie i sympatia .....	38
2.5. Autorytet .....	41
2.6. Reguła niedostępności .....	43
2.7. Podsumowanie .....	45
<b>ROZDZIAŁ 3. „STOPA W DRZWIACH”</b> .....	47
3.1. Pionierskie badania Freedmana i Frasera .....	48
3.2. Autopercepcja jako mechanizm tłumaczący efektywność „stopy w drzwiach” .....	53
3.3. Skutek czy usiłowanie jako podstawa autopercepcji? .....	59
3.4. Co się zmienia w percepcji siebie? .....	65
3.5. Alternatywne interpretacje efektu „stopy w drzwiach” .....	68
3.6. Modyfikatory i ograniczenia efektywności techniki „stopa w drzwiach” .....	71
3.7. Autopercepcja? Tak, ale... ..	77
3.8. Osobowościowe determinanty podatności na technikę „stopa w drzwiach” .....	81
3.9. Podsumowanie .....	84

<b>ROZDZIAŁ 4. INNE TECHNIKI SEKWENCYJNE</b> .....	86
4.1. „Drzwi zatrzaśnięte przed nosem” .....	86
4.2. Technika „karate” .....	98
4.3. „Niska piłka” .....	106
4.4. Porównanie różnych technik sekwencyjnych – podobieństwa i różnice .....	111
4.5. Podsumowanie .....	115
<b>ROZDZIAŁ 5. TECHNIKI ODWOŁUJĄCE SIĘ DO MECHANIZMÓW EGOTYSTYCZNYCH I AUTOPREZENTACYJNYCH</b> .....	117
5.1. Posługiwanie się imieniem indagowanego .....	118
5.2. Incydentalne podobieństwo .....	126
5.3. Uświadamianie hipokryzji .....	129
5.4. Świadek interakcji .....	132
5.5. Podsumowanie .....	134
<b>ROZDZIAŁ 6. WAHANIE, WAHANIE I DECYZJA NA „TAK”</b> .....	136
6.1. To nie wszystko .....	136
6.2. „Dobrze to rozegraj” .....	143
6.3. Podsumowanie .....	151
<b>ROZDZIAŁ 7. BLISKO, BLIŻEJ, NAJBLIŻEJ</b> .....	153
7.1. Bezpośredniość kontaktu a uległość .....	154
7.2. Moc dotyku .....	158
7.3. Podsumowanie .....	165
<b>ROZDZIAŁ 8. NASTRÓJ I POBUDZENIE EMOCJONALNE</b> .....	167
8.1. Pobudzenie fizjologiczne i wpływ społeczny .....	168
8.2. Rola pozytywnego i negatywnego nastroju .....	171
8.3. Pozytywny nastrój – pozytywne stany poznawcze – uległość .....	176
8.4. Podsumowanie .....	179
<b>ROZDZIAŁ 9. EMOCJE KONTROLUJĄCE</b> .....	181
9.1. Lęk i uległość .....	181
9.2. Poczucie winy i wstydu .....	184
9.3. Zakłopotanie .....	195
9.4. Podsumowanie .....	198
<b>ROZDZIAŁ 10. HUŚTAWKA EMOCJI</b> .....	200
10.1. Huśtawka – uległość. Argumenty empiryczne .....	201
10.2. Huśtawka i uległość: w poszukiwaniu mechanizmu .....	204
10.3. Huśtawka emocjonalna, bezrefleksyjność i uległość .....	209
10.4. Deficyty zasobów poznawczych .....	211

10.5. Dalsze pytania .....	215
10.6. Podsumowanie .....	218
<b>ROZDZIAŁ 11. WYOBRAŹNIA I PRZEWIDYWANIE .....</b>	<b>220</b>
11.1. Scenariusze wyobraźni .....	221
11.2. Czasem wystarczy zapytać .....	228
11.3. Podsumowanie .....	234
<b>ROZDZIAŁ 12. SŁOWA, SŁOWA, SŁOWA .....</b>	<b>236</b>
12.1. Słowo „proszę” – czy zawsze magiczne? .....	236
12.2. „Liczy się każdy grosz” .....	241
12.3. Pułapka uniknięcia konfrontacji .....	244
12.4. 17 centów, czyli poprosz w sposób nietypowy .....	246
12.5. Zgodność celu i uzasadnienia podjęcia działania .....	248
12.6. Etykietowanie .....	252
12.7. Podsumowanie .....	255
<b>ROZDZIAŁ 13. JAK SIĘ DZISIAJ CZUJESZ? .....</b>	<b>257</b>
13.1. Najpierw spytaj o samopoczucie – radzi Daniel Howard .....	258
13.2. Wątpliwości co do mechanizmu psychologicznego .....	263
13.3. Alternatywne propozycje teoretyczne: poprawa nastroju wywołana werbalną deklaracją oraz bliskość relacji interpersonalnych .....	267
13.4. Podsumowanie .....	270
<b>ROZDZIAŁ 14. SIŁA DIALOGU .....</b>	<b>272</b>
14.1. Monolog i dialog jako podstawowe tryby komunikacji .....	272
14.2. Uwikłanie w dialog jako mechanizm tłumaczący efektywność techniki „stopa w ustach” .....	274
14.3. Uwikłanie w dialog jako metatechnika wpływu społecznego .....	283
14.4. Podsumowanie .....	290
<b>ROZDZIAŁ 15. ZAKOŃCZENIE .....</b>	<b>292</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>301</b>
<b>INDEKS OSÓB .....</b>	<b>324</b>
<b>INDEKS RZECZOWY .....</b>	<b>332</b>