

## Spis treści

<b>Spis rysunków . . . . .</b>	<b>8</b>
<b>Spis tabel.....</b>	<b>9</b>
<b>Spis fotografii.....</b>	<b>10</b>
<b>ROZDZIAŁ 1. WPROWADZENIE.....</b>	<b>11</b>
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. PROPOZYCJA ROBERTA CIALDINIEGO.....</b>	<b>30</b>
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>	<b>47</b>
3.1. Pionierskie badania Freedmana i Fräsera.....	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

ROZDZIAŁ 4 . INNE TECHNIKI SEKWENCYJNE .....	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
 ROZDZIAŁ 5. TECHNIKI ODWOŁUJĄCE SIĘ DO MECHANIZMÓW EGOTYSTYCZNYCH I AUTOPREZENTACYJNYCH .....	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
 ROZDZIAŁ 6. WAHANIE, WAHANIE I DECYZJA NA „TAK” .....	136
6.1. To nie wszystko .....	136
6.2. „Dobrze to rozegraj” .....	143
6.3. Podsumowanie .....	151
 ROZDZIAŁ 7. BLISKO, BLIŻEJ, NAJBLIŻEJ .....	153
7.1. Bezpośredniość kontaktu a uległość .....	154
7.2. Moc dotyku .....	158
7.3. Podsumowanie .....	165
 ROZDZIAŁ 8. NASTRÓJ I POBUDZENIE EMOCJONALNE .....	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
 ROZDZIAŁ 9. EMOCJE KONTROLUJĄCE .....	181
9.1. Lęk i uległość .....	181
9.2. Poczucie winy i wstydu .....	184
9.3. Zakłopotanie .....	195
9.4. Podsumowanie .....	198
 ROZDZIAŁ 10. HUŚTAWKA EMOCJI .....	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>

