

Wpływ społeczny jest dziedziną, która zajmuje ważne miejsce w psychologii. Na gruncie psychologii społecznej wiąże się głównie z badaniami warunków, w których rośnie prawdopodobieństwo spełniania przez ludzi różnych kierowanych do nich próśb (np. Cialdini, 2002; Doliński, 2016; Gamian-Wilk i Doliński, 2014; Prislín i Crano, 2012), ale również z badaniem wpływu grupy na jednostkę (Arygle, 1957; Asch, 1951; Campo, Mackie, Champely, Lacassagne, Pellet i Louvet, 2019), jednostki na grupę (Choukas-Bradley, Giletta, Widman, Cohen i Prinstein, 2014), wpływu osób posiadających znamiona autorytetu (Doliński i in., 2017; Milgram, 1963) czy też mechanizmów zmiany postaw (Bohner i Wanke, 2004). W psychologii ekonomicznej wpływ społeczny jest badany w wielu innych aspektach m. in. wzajemny wpływ ludzi na procesy decyzyjne (Berey i Pollay, 1968; Isler, Popper i Ward, 1987; Katke, 2017), budowa i skuteczność komunikatów perswazyjnych (Burgoon, Dillard i Doran, 1983; Capon, 1975; Gardikiotis, 2017), wpływ reklamy na odbiorcę (Maciuszek, 2014) czy zastosowania wiedzy psychologicznej w działaniach marketingowych (Doliński i Grzyb, 2014; Koszur, 2014). Chociaż psychologia społeczna i psychologia ekonomiczna zawierają wiele doniesień naukowych w odniesieniu do problematyki wpływu (Isler i in., 1987; Kerrane i Hogg, 2011; Palan i Wilkes, 1997; Wiliams i Burns, 2000) zdecydowana większość badań prowadzona jest na populacji osób dorosłych. Niewiele jest takich koncepcji i badań empirycznych, które w sposób bezpośredni dotyczą istoty procesu wpływu społecznego oraz wyjaśniają jego mechanizmy u dzieci w wieku przedszkolnym i wczesnoszkolnym jako podmiotów działań w stosunku do innych dzieci czy też jako odbiorców wpływu społecznego (Doliński, 2012). Jednym z powodów, dla których psychologowie społeczni zajmowali się głównie grupą osób dorosłych, jest to, że są oni zdecydowanie łatwiejszą próbą do pozyskania. Wiele takich badań to eksperymenty terenowe, w których indaguje się osoby przebywające w różnych miejscach samotnie (Bègue, Beauvois, Courbet, Oberlé, Lepage i Duke, 2015; Cialdini, Trost i Newsom, 1995; Doliński, 2010;

Gamian-Wilk, Dolinski i Danieluk, 2018; Grzyb, Doliński i Kulesza, 2020). Z tego choćby powodu są one niemożliwe do przeprowadzenia w grupie dzieci. Natomiast badacze psychologii ekonomicznej analizowali głównie procesy wpływu dziecka na decyzje zakupowe rodziców (Shahrokh i Khosravi, 2014; Su, 2011; Thomson, Laingi i McKee, 2007). W przypadku małych dzieci najczęściej stosowaną metodą było zbadanie opinii dorosłego w odniesieniu do dziecięcych prób wpływu na rodziców (Berey i Pollay, 1968; Martensen i Gronholdt, 2008).

Celem niniejszej rozprawy jest wypełnienie istniejącej w literaturze wpływu społecznego luki poprzez określenie taksonomii taktyk wśród dzieci pomiędzy trzecim a 10 rokiem życia i zmian w ich stosowaniu. W pierwszym badaniu prezentowanym w niniejszej rozprawie przeprowadzono systematyczny przegląd literatury dotyczący problematyki badań nad wpływem społecznym w odniesieniu do osób dorosłych i dzieci według obowiązujących kryteriów (Booth, Sutton i Papaioannou, 2016; Kugley i in., 2011; Matera i Czapska, 2014), który zawężono do procesów wpływu w kontaktach indywidualnych w czasie rzeczywistym. Uczyniono to w celu pełniejszego zrozumienia problematyki wpływu w odniesieniu do tematu rozprawy. Wyniki przeglądu wskazują, że tylko około 7% badań nad wpływem społecznym stanowiły badania nad dziećmi w wieku od 0 do 13 lat, z czego część dotyczyło psychologii rozwojowej (m.in. związków perswazji z nabywaniem teorii umysłu) (Bartsch i London, 2000; Bartsch, Wright i Estes, 2011; Lonirgo, Baiocco, Baumgartner i Laghi, 2017) oraz technik wpływu społecznego stosowanych wobec matek/ojców i rodzeństwa, najczęściej w sytuacji podejmowania decyzji o zakupie produktów (Isler i in., 1987; Kerrane i Hogg, 2011; Palan i Wilkes, 1997; Wiliams i Burns, 2000). Zdecydowana większość z przedstawionych badań odnosiła się do wpływu wywieranego przez dziecko wobec rodziców, nieliczne badania były związane z wzajemnie wywieranym wpływem w rodzinie (Bartsch i in., 2010; Kerrane i Hogg, 2011; Kochanska, 1992; Palan i Wilkes, 1997) oraz taktykami

wpływu stosowanymi wobec rówieśników w celu budowania porządku społecznego lub dominacji (Markström i Halldén, 2009; Williams i Schaller, 1990).

Badania drugie i trzecie są badaniami eksploracyjnymi przeprowadzonymi metodą serii krótkich wywiadów z dziećmi w wieku od 3 do 10 lat uzupełnione badaniem kwestionariuszowym i metodą obserwacji. Celem przeprowadzonych badań było określenie taksonomii taktyk wśród dzieci, opracowanie na podstawie odpowiedzi dzieci z badania eksploracyjnego kwestionariusza wywierania wpływu oraz jego psychometryczna weryfikacja. Na wybór grupy wiekowej miał fakt, że przeprowadzono niewiele badań, w których dzieci były bezpośrednimi respondentami. Wyniki wskazują, że najczęściej stosowanymi przez dzieci taktykami były: prosta prośba, wywoływanie wzajemności, pomoc orędownika oraz negatywne uczucia. Zakładano, że taktyki wpływu przejawiane przez dzieci zależą od wieku oraz poziomu kompetencji emocjonalnych i społecznych, co znalazło odzwierciedlenie w wynikach badań: kompetencje społeczne korelują dodatnio ze stosowaniem taktyk prostej prośby i odwoływania się do norm oraz pomocy orędownika. Kompetencje emocjonalne dodatnio korelują ze stosowaniem taktyk prostej prośby oraz odwoływania się do norm. Natomiast wiek dzieci związany był głównie ze stosowaniem taktyk negatywnych uczuć i pomocy orędownika, których najczęściej używały dzieci młodsze i zdecydowanie rzadziej dzieci starsze. Wiek wiązał się również ze stosowaniem taktyk prostej prośby i wywoływania wzajemności, które częściej używane były przez dzieci starsze, a istotnie rzadziej przez dzieci młodsze.

Badania, które przeprowadzono poszerzają wiedzę w trzech aspektach. Po pierwsze, pozwalają na wykazanie, jakimi taktykami posługują się dzieci w wieku przedszkolnym i wczesnoszkolnym. Po drugie, pozwalają na uchwycenie różnic w stosowaniu taktyk przez dzieci w różnym wieku oraz na wykazanie wzrostu repertuaru taktyk wraz z poszerzaniem się umiejętności społecznych i emocjonalnych oraz rozwojem poznawczym. Po trzecie, pokazują,

jak dzieci rozumieją różne aspekty wpływu społecznego. Wyniki te są również wglądem w procesy grupowe, które odbywają się w pierwszych latach uczęszczania dzieci do placówek edukacyjnych.