

Tomasz Korczyński

Etyczne wykorzystanie reguł wpływu społecznego – Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego¹ skuteczną drogą do zmiany w instytucjach resocjalizacyjnych

Ethical application of the social impact principles – The Core Motives Model of Social Influence an effective way to provide change in the penitentiary institutions

Przedmiotem artykułu jest zaprezentowanie Modelu Głównych Motywów Wpływu Społecznego oraz jego zastosowania w warunkach izolacji penitencjarnej w celu uzyskania zmiany w zachowaniu i postępowaniu osób pozbawionych wolności. W artykule opisano reguły wpływu społecznego zoperacjonalizowane przez Roberta Cialdiniego. Następnie przedstawiono model etycznego ich zastosowania zaproponowany przez Gregorego P.M. Neiderta. Wskazano na uniwersalność związaną z wykorzystaniem modelu nie tylko w pracy penitencjarnej.

Słowa kluczowe: wpływ społeczny, Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego, zakład karny.

The subject of this paper is to present the Core Motives Model of Social Influence and the possibilities to use it inside the penitentiary institutions to create the ground for change in behaviour of inmates. This paper contains the description of the social impact principles of

¹ Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego (The Core Motives Model of Social Influence™) – opracowany przez Gregory P.M. Neiderta – wszystkie prawa zastrzeżone. Cytowanie i wykorzystanie modelu jedynie za pisemną zgodą autora. Tłumaczenie na język polski – kpt. mgr Tomasz Korczyński, starszy psycholog Działu Penitencjarnego Zakładu Karnego w Opolu Lubelskim. Uzyskana pisemna zgoda autora na wykorzystanie modelu w celach szkoleniowych oraz na potrzeby niniejszego artykułu.

Robert Cialdini. To use those principles in an ethical way the Gregory P.M. Neiderta model was presented. It was pointed out that the Core Motives Model of Social Influence is a universal tool, not only to be used in the penitentiary work.

Key words: social influence, Core Motives Model of Social Influence, prison.

Wprowadzenie

W naszym życiu ciągle spotykamy się z mniej lub bardziej wyrafinowanymi metodami wpływania na nasze decyzje. Reklamy motywują nas do zakupu rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Stomatologiczne pasty do zębów, suplementu pomagającego spalić zbędne kilogramy, czy też płynu do naczyń, który w testach pozwala zmyć o 30% więcej naczyń. Psychologowie, spece od marketingu, reklamy, public relations, politycy, a przede wszystkim zwykli ludzie poszukują odpowiedzi na pytanie o powody takiego zachowania. Świadomość regulatorów naszego funkcjonowania może przyczynić się do lepszego zrozumienia zachowań ludzi, z którymi się spotykamy. Ludzie przez wieki podejmowali starania, aby zrozumieć, co na nich wpływa i przekonuje ich. Poszukiwania odpowiedzi w początkowych okresach związane z zabobonami i pseudonaukowymi teoriami przerodziły się z biegiem lat w oparte o silne podstawy teoretyczne badania empiryczne. Glenn D. Walters² w swoich badaniach przedstawił, jak ważną rolę może odgrywać wpływ społeczny w przypadku zachowań przestępczych wśród młodych ludzi. Zmiana w zachowaniu może zatem nabrać szczególnej wartości i znaczenia w przypadku, kiedy mamy do czynienia z osobami, które popełniają czyny zabronione. Kodeks kary wykonawczy w paragrafie 67 mówi, że „(...) wykonywanie kary pozbawienia wolności ma na celu wzbudzenie w skazanym woli współdziałania w kształtowaniu jego społecznie pożądanых postaw, w szczególności poczucia odpowiedzialności oraz potrzeby przestrzegania porządku prawnego i tym samym powstrzymania się od powrotu do przestępstwa”. Uzyskanie takich zmian może być możliwe dzięki

² Zob. G.D. Walters, *Positive and negative social influences and crime acceleration during the transition from childhood to adolescence: The interplay of risk and protective factors*. “Criminal Behaviour & Mental Health” 2018, 28, s. 414-423.

zastosowaniu odpowiednich oddziaływań, zarówno o charakterze wychowawczym, jak i psychologicznym. Reguły wpływu społecznego są obecne w każdym wymiarze naszego funkcjonowania. Jak zauważa Zbigniew Nowacki, więzienia to społeczności liczone w setkach osób, które mają możliwość oddziaływania na skazanego poprzez małe grupy bądź też pojedyncze osoby³. Wpływ społeczny, który występuje również w warunkach izolacji penitencjarnej, może dać nam możliwość skuteczniejszego prowadzenia oddziaływań wobec osób pozbawionych wolności. Ważne zatem może się wydawać poszukiwanie sposobu na wykorzystanie siły, która tkwi w każdej z reguł wpływu społecznego. W celu realizacji powyższego w ramach tego artykułu zostanie zaprezentowany Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego opracowany przez Neiderta. Adresatami artykułu są w szczególności osoby pracujące w instytucjach związanych z szeroko pojętym procesem resocjalizacji. Znajdą tu praktyczne możliwości wdrożenia go w działalność naprawczą. Jego stosowalność nie ogranicza się wyłącznie do tego miejsca, gdyż jego interdyscyplinarny charakter może zostać również zaimplementowany w innych dziedzinach życia codziennego.

Reguły wpływu społecznego wg Roberta Cialdiniego

Zgodnie z definicją podawaną przez Encyklopedię Psychologii Społecznej wpływem społecznym jest każda technika lub procedura, która bez użycia przemocy, korzystając ze społeczno-psychologicznej natury organizmu, powoduje zmiany w zakresie przekonań i zachowań jednostki⁴. Douglas T. Kenrick, Steven L. Neuberg i Robert B. Cialdini opisując wpływ społeczny, uwypuklają zmianę, jaka zachodzi w zachowaniu, która jest spowodowana wyimaginowanym bądź też realnym oddziaływaniem innych osób, różnicując go również od perswazji, która koncentruje się na osobistych przekonaniach i postawach, a wpływ społeczny dotyczy jedynie zewnętrznych zachowań⁵. Autor niniejszego artykułu przychylił się do takiego właśnie opisywania wpływu społecznego. Zyskiwanie sobie

³ Por. Z. Nowacki. *Wpływ społeczny – możliwości i ograniczenia dla oddziaływań penitencjarnych*, [w:] Szczepaniak P. (red.), *Polski system penitencjarny. Ujęcie integralno-kulturowe*, „Forum Penitencjarne” 2013, s. 193.

⁴ Zob. R.F. Baumeister, K.D. Vohs, *Encyclopedia of Social Psychology*. Sage Publications, 2007, s. 475-476.

⁵ Por. D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini, *Psychologia społeczna. Rozwiązane tajemnice*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, s. 330.

przychylności innych osób w zakresie realizacji celów może być ważnym elementem życia każdego człowieka. Kluczowe zatem stało się poszukiwanie mechanizmów, które będą w tym pomocne. Cialdini przez wielu uznawany za „ojca chrzestnego” wpływu społecznego w swojej książce *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka* tłumaczy podstawowe mechanizmy, które kierują ludźmi. Zidentyfikował on 6 uniwersalnych reguł wpływu społecznego, które mogą pomagać ludziom w realizacji celów. Są to: reguła wzajemności, zaangażowania i konsekwencji, społecznego dowodu słuszności, lubienia i sympatii, autorytetu oraz niedostępności⁶. Reguła wzajemności bazuje na jednej z najbardziej rozpowszechnionych zasad postępowania, która mówi o tym, że musimy się odwdziżyć za otrzymane od kogoś dobro. Przykład realizacji tej niepisanej umowy społecznej możemy odnaleźć w sytuacji wysłania pomocy humanitarnej przez Etiopię do Meksyku w 1985 r. Zdziwiający może wydawać się, że Etiopia w tamtym okresie była krajem cierpiącym z powodu katastrofalnego głodu. Musiał zatem istnieć powód takiego działania. Przyczyną było to, iż w 1935 r. Meksyk wysłał pomoc humanitarną dla Etiopii, która była wtedy atakowana przez wojska faszystowskich Włoch. Odwdzięczanie się w relacjach międzyludzkich nie tylko może powodować korzyści dla poszczególnych osób, lecz także dla całego społeczeństwa. Jednocześnie, jak możemy zauważyć, potrzeba ta jest w stanie przetrwać nie tylko próbę czasu, ale również różnice międzykulturowe i własne potrzeby ofiarodawców. Reguła zaangażowania i konsekwencji swoją siłą zawdzięcza ludzkiemu dążeniu do bycia zgodnym. O wiele bardziej cenimy osoby, które są spójne w przekonaniach, słowach i czynach. Takie pozytywne nastawienie może wiązać się z przekonaniem, że osoby konsekwentne są silne intelektualnie i osobowościowo. Nie mamy powodów, aby wątpić w takie założenie, gdyż bez konsekwencji w postępowaniu życie nie tylko byłoby trudne, lecz podejmowane działania mogłyby być mniej skuteczne. W przypadku reguły społecznego dowodu słuszności mamy do czynienia z przekonaniem, że ludzie wierzą i zachowują się tak, jak inne podobne do nich osoby. Obserwacja zachowań innych jest szczególnie ważna w przypadku, kiedy musimy podjąć decyzję w całkowicie nowej dla nas sytuacji. Jako przykład można podać moment, kiedy zamierzamy dokonać zakupu nowego odbiornika telewizyjnego. Przed

⁶ Zob. R.B. Cialdini. *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2016, s. 12.

podjęciem decyzji mamy możliwość zapoznania się z opiniami innych użytkowników na temat danego produktu, co może pomóc nam w podjęciu decyzji. Siłę społecznego dowodu słuszności można podsumować cytatem: „(...) Ponieważ 95% ludzi to imitatorzy (naśladowcy), a tylko 5% to inicjatorzy, ludzie bardziej przekonuje postępowanie innych, niż jakkolwiek dowód jakości produktu, który moglibyśmy im przedstawić”⁷.

Możemy zauważyć, że jesteśmy w stanie spełnić prośby osób, które są atrakcyjne fizycznie, podobne do nas oraz takich, które z nami współpracują w rozwiązaniu danego zadania. Takie działania mogą być związane z pojawiającym się w umyśle człowieka nadwartościowaniem jednej cechy, która w postrzeganiu osoby może powodować zmiany zwane efektem aureoli. To zjawisko wiąże się z sytuacją, kiedy jedna cecha danej osoby swoim blaskiem opromienia inne, dzięki czemu dana osoba jest postrzegana przez innych w pozytywniejszym świetle⁸. Nie tylko miła aparycja, podobieństwo do drugiej osoby może mieć siłę przekonującą nas do uległości względem próśb. Podobne zainteresowania lub ulubiony rodzaj muzyki mogą sprawić, że będziemy bardziej skłonni do tego, aby podążać we wskazaną przez pokrewną nam duszę stronę. Ostatnim z elementów, który może wzmacniać pozytywne nastawienie względem drugiej osoby, jest wspólna praca na rzecz rozwiązania danej sytuacji. Kiedy współpracujemy, możemy zacząć postrzegać naszych partnerów bardziej pozytywnie niż na początku. Wszystkie wymienione elementy budują siłę czwartej reguły wpływu społecznego – reguły lubienia i sympatii. Jak pisał Wergiliusz „Podążaj za tym, który wie”. W związku z otaczającymi nas od najmłodszych lat autorytetami, wytworzyliśmy w sobie naturalną potrzebę podążania za osobami, które taki status posiadają. Symbole wiedzy, takie jak tytuły naukowe, atrybuty władzy, jak mundury czy też uniformy, mogą informować nas o tym, że mamy kontakt z osobą posiadającą autorytet. Korzystanie z wiedzy takiej osoby może mieć charakter adaptacyjny i sprawić, że nasze decyzje w kwestii postępowania w danej sytuacji będą właściwe. Istnieją przesłanki, dzięki którym możemy ocenić daną osobę jako autorytet. Na szczególną uwagę może zasługiwać wiarygodność danej osoby. Miarodajny i wiarygodny autorytet o wiele silniej może nas zmotywować do podążania we wskazanym kierunku. Osiągnięcie takiego statusu możliwe jest na dwa sposoby,

⁷ Por. R.B. Cialdini *Wywieranie wpływu na...*, op. cit., s. 136.

⁸ *Ibidem*, s. 191.

dzięki długotrwałemu procesowi zdobywania referencji z jednej strony, z drugiej natomiast dzięki bardzo sprytnemu zabiegowi polegającemu na wskazaniu w początkowym etapie rozmowy jakiejś naszej słabości⁹. Dzięki takim założeniom skutecznie na nasze postępowanie wpływa reguła autorytetu.

Ostatnią z zaproponowanych przez Cialdiniego reguł jest związana z przysłowiem „Zakazany owoc smakuje najlepiej”. W sytuacji, kiedy dana rzecz może stać się dla nas niedostępna, wzrasta nasza chęć jej posiadania. Przykładem na działanie tej reguły może być sytuacja, kiedy rodzice chcą przekonać nastolatka, że dane zachowanie jest niewłaściwe. Im bardziej próbują młodego człowieka poinformować o niebezpieczeństwie związanym z podjęciem danego działania, tym mocniej może w nim rosnąć potrzeba zaspokojenia swojej ciekawości oraz sprawdzenia, czy rzeczywiście taka sytuacja będzie miała miejsce. Oprócz tej potrzeby siłą, która może motywować nas do działania, jest świeżość niedostępności, a także konieczność konkurowania z innymi osobami o dane dobro¹⁰. Jeżeli pojawi się przeświadczenie, że dane dobro może cechować się długotrwałymi okresami niedostępności, traci na sile potrzeba jego natychmiastowego posiadania. Podobnie jest w przypadku, kiedy występuje brak konkurentów o dane dobro, co może powodować spadek atrakcyjności tej rzeczy. Potrzeba odzyskania utraconej wolności wyboru wraz ze wzmacniającymi ją komponentami są siłami, które napędzają regułę niedostępności.

W każdej z zaprezentowanych reguł możemy wyróżnić dominującą zasadę, która może ukierunkowywać nasze postępowanie: chęć odpłacenia za dobro, dążenie do bycia zgodnym, podążania za większością, pozytywną ocenę ludzi, których lubimy, posłuszeństwa autorytetom, czy chęć odzyskania utraconej wolności. Utrwalone wzorce zachowań, gdyż tak definiowane są te zasady, są uniwersalne niezależnie od szerokości geograficznej, w której mieszkamy¹¹. Mogą nam one pomagać w podejmowaniu właściwych decyzji w sytuacji, kiedy musimy działać szybko. Tempo naszego życia w obecnym czasie jest tak astronomiczne, że potrzebne mogą być skróty, które pozwolą nam podejmować szybko decyzję.

⁹ Zob. R.B. Cialdini, *Pre-swazja. Jak w pełni wykorzystać techniki wpływu społecznego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2017, s. 214-216.

¹⁰ Por. R.B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na...*, op. cit., s. 286.

¹¹ Zob. więcej na ten temat: D.M. Buss, D.T. Kenrick. *Evolutionary Social Psychology*, [w:] D.T. Gilbert, S.T. Fiske., G. Lindzey (red.), *The handbook of social psychology*.

Ich zastosowanie może niestety nieść ze sobą pewną niedogodność. Wiązać się może ona z bezrefleksyjnymi i automatycznymi reakcjami na prezentowane treści. Przedstawione zasady mogą być takimi aktywizującymi nasze reakcje mechanizmami. Ważne zatem jawi się rozpoznanie mechanizmów będących katalizatorami takiej reakcji. Brak wiedzy z tego zakresu czynników może w końcowym efekcie skutkować tym, że zostaniemy pozbawieni możliwości bezstresowego ich wykorzystania w codziennym życiu¹². Cialdini wyróżnił trzy kategorie osób korzystających z reguł wpływu społecznego: partaczy, szmuglerów oraz detektywów wpływu¹³.

Pierwszą z nich jest partacz wpływu społecznego. Jako przykład działania takiej osoby można podać sytuację, kiedy jest ona proszona o wyświadczenie przysługi. Kiedy już zostanie ona zrealizowana druga strona kieruje do niego słowa podziękowania. Może on wtedy mieć szansę w sposób etyczny wykorzystać potencjał drzemiący w regule wzajemności. Z uwagi na niewiedzę lub nieumiejętność zastosowania traci szansę na wykorzystanie drzemiącego potencjału poprzez deprecjacje swojego działania. Takim działaniem może przyczynić się do z jednej strony braku swojego rozwoju, a z drugiej również może działać na niekorzyść drugiej strony. Nie możemy tutaj mówić o celowym działaniu.

Ponieważ reguły wpływu społecznego mogą pozwolić nam na bezstresowe podejmowanie decyzji, mogą być one również wykorzystane przeciwko nam. W przypadku szmuglera możemy mieć do czynienia właśnie z takim przypadkiem. Osoba taka ma stosowną wiedzę z zakresu korzystania z reguł wpływu społecznego, lecz w etycznym wymiarze czyni to jedynie dla osiągnięcia swoich celów. Jako przykład takiego zachowania można podać sytuację wprowadzenia w błąd w zakresie rzekomej niedostępności danego dobra. Szmugler wykorzystuje potencjał reguły niedostępności, czyni to jedynie z pobudek egoistycznych i nieetycznych.

Detektyw wpływu nie tylko ma wysoki poziom wiedzy, lecz także jego działanie oparte jest na poszukiwaniu i wskazywaniu pojawiających się sprzyjających okoliczności tak, aby obie strony odniosły maksymalne zyski¹⁴. Jako przykład działania takiej osoby można podać sytuację, w której posiada on bardzo interesujące dane, którymi chce się podzielić z potencjalnymi klientami, aby odnieśli oni z tego zyski. Korzystając w tym

¹² Zob. R.B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na...*, op. cit., s. 297.

¹³ Por. R. Cialdini, *Zasady wywierania wpływu na ludzi. Szkoła Cialdini*, Wydawnictwo Helion, 2011, s. 17.

¹⁴ Zob. R.B. Cialdini, *Zasady wywierania wpływu...*, op. cit., s. 17-26.

przypadku z siły drzemiącej w regule niedostępności, etycznie buduje w kliencie potrzebę odwdzięczenia się za wyświadczoną przysługę.

Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego i jego zastosowanie w warunkach izolacji penitencjarnej

W środowisku instytucji resocjalizacyjnych może istnieć szereg możliwości wykorzystania reguł wpływu społecznego. Celem wskazywanym przez zapisy kodeksowe jest zmotywowanie osadzonego do podjęcia starań w kształtowaniu społecznie pożądanых postaw. Funkcjonariusze działu penitencjarnego, jak zauważa Nowacki, mają za zadanie wywierać wpływ w celu dokonania akceptowalnych społecznie zmian w osobowości osadzonego¹⁵. Można ostrożnie przyjąć, że każda z tych osób jest tutorem osadzonych pozostających w ich grupie wychowawczej. Może zatem pojawić się pytanie, jak skutecznie oddziaływać na osadzonych, aby dokonali oni zmian. Dubois i współpracownicy ustalili, że skuteczność podejmowanych oddziaływań w dużej mierze oparta jest na tym, w jaki sposób postrzegają się wzajemnie dwie strony tej interakcji. Im więcej odnajdywanych jest podobieństw w różnych wymiarach, tym zbudowana relacja może charakteryzować się wyższą jakością i długoterminowością¹⁶. Posiadając taką wiedzę, przedstawiciele zawodów związanych z szeroko pojętym procesem resocjalizacji mogą skuteczniej motywować swoich podopiecznych do podjęcia wysiłku. Jak pisze Nowacki, oddziaływania na drugiego człowieka w warunkach izolacji penitencjarnej można postrzegać przez pryzmat interakcji wychowawca versus skazany i niezależnie od zastosowanych metod można sprowadzić je do relacji opierających się na wpływie społecznym¹⁷. Skoro zatem jest on obecny w tak szerokim zakresie, etyczne zastosowanie reguł wpływu społecznego może się wydawać ważnym elementem skuteczności podejmowanych działań. Brak takiego mianownika może, jak zauważa Cialdini, przynosić negatywne

¹⁵ Por. Z. Nowacki, *Wpływ społeczny – możliwości...*, op. cit., s. 194.

¹⁶ Por. D.L. Dubois, N. Portillo, J.E. Rhodes, N. Silverthorn, J.C. Valentine., *How effective are mentoring programs for youth? A systematic assessment of the evidence*. Psychological Science in Public Interest, 2011, 12(2), s. 77.

¹⁷ Por. Z. Nowacki, *Wywieranie wpływu społecznego w warunkach izolacji więziennej*. Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków 2010, s. 125.

skutki¹⁸. Nurtującym zagadnieniem są chwile czy też sytuacje, w których dany skrót jest najskuteczniejszy. Wiedza z zakresu właściwych oraz etycznych form skorzystania z reguł wpływu społecznego może przynieść osobie korzystającej z nich, zarówno agentowi, jak i celowi wpływu, pozytywne skutki. Z pomocą może przyjść tutaj Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego opracowany przez Neiderta, przedstawiony podczas wykładów z wpływu społecznego na Arizona State University w marcu 2003 r. Zakłada on istnienie trzech faz wpływu społecznego. Są nimi faza kultywowania/pielęgnowania relacji, redukcji/ograniczania niepewności oraz motywowanego działania¹⁹. W każdej z wymienionych faz zastosowanie odpowiednich reguł wpływu społecznego może według twórcy wzmocnić naszą skuteczności w procesie wpływu społecznego. Jak zauważa autor, stosowanie innych reguł wpływu w poszczególnych fazach może również przynieść pożądane skutki, lecz nie jest tak skuteczne, jak tych zaproponowanych w ramach modelu. Scharakteryzuję kolejno przedstawione stadia, a następnie postaram się przedstawić możliwości ich zastosowania w warunkach zakładu karnego. Umieszczony na następnej stronie schemat przedstawia przebieg procesu wpływu społecznego oraz zaproponowany przez Neiderta Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego²⁰.

Jak pisze Iwona Niewiadomska, izolacja społeczna jest źródłem stresu psychologicznego niezależnie od tego, jakie są przyczyny jej powstawania i towarzyszące jej okoliczności²¹. Kiedy natomiast mamy do czynienia z przymusowym jej charakterem, może dołączyć się do tego jeszcze jeden czynnik – frustracja potrzeby bezpieczeństwa. Nowacki wskazuje, że przy projektowaniu oddziaływań penitencjarnych ważne jest wzbudzenie osobistego zaangażowania osadzonego, a co za tym idzie – możliwości wywierania na niego wpływu społecznego przez wychowawcę²². W ocenie autora niniejszego artykułu proponowane rozwiązanie jest słuszne, aczkolwiek może być ono ostatnim, a nie pierwszym elementem procesu wpływu społecznego. Opierając się na zaproponowanym przez Neiderta modelu, w początkowym okresie osadzenia koncentrujemy swoją uwagę

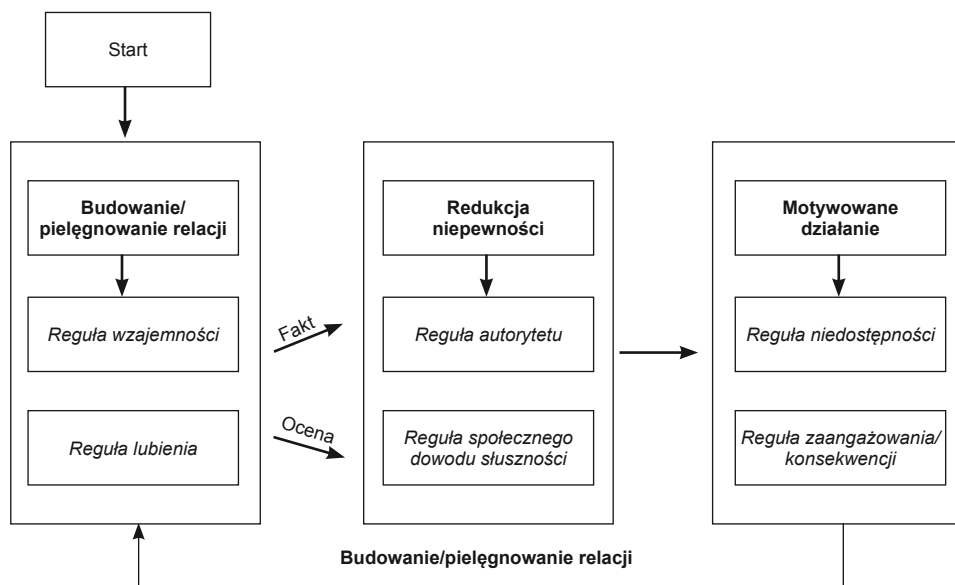
¹⁸ Zob. R. Cialdini, *Pre-swazja. Jak w pełni...*, op. cit., s. 271-281.

¹⁹ Za: M. Barney, G. Neidert, R. Cialdini., *Is ethical influence the secret of leadership?* [w:] *Leading Scientifically*. Sutter Health, 2008, s. 1-29, niepublikowany rozdział udostępniony przez Cialdini R. Ph. D- 24.07.2018.

²⁰ Za: M. Barney, G. Neidert, R. Cialdini. *Is ethical influence...*, op. cit., s. 20.

²¹ Zob. I. Niewiadomska, *Osobowościowe uwarunkowania skuteczności kary pozbawienia wolności*. Wydawnictwo KUL, Lublin, 2007, s. 178.

²² Por. Z. Nowacki, *Wpływ społeczny – możliwości...*, op. cit., s. 193.



na zbudowaniu relacji, w tym przypadku z osadzonym. Przybycie osadzonego do zakładu karnego, rozmieszczenie w celi przejściowej oraz pierwsza rozmowa z wychowawcą lub psychologiem – w ocenie autora – może dobrze opisywać pierwszy etap w Modelu Głównych Motywów Wpływu Społecznego. W pierwszym stadium obie strony interakcji nie wiedzą nic na swój temat. Pytaniem, które może zadać osadzony, jest „Dlaczego mam ciebie słuchać?” lub „Dlaczego mam poświęcać swój czas, aby wysłuchać tego, co masz do powiedzenia?”²³. Ponieważ celem jest zbudowanie osobistej relacji, wskazane jest podjąć działania, aby to uzyskać. Jak sugeruje Neidert, zmotywowanie człowieka do skoncentrowania się na naszej wypowiedzi lub proponowanych przez nas rozwiązaniach może zostać osiągnięte dzięki zastosowaniu katalizatorów opartych na regułach lubienia oraz wzajemności.

Reguła lubienia swoją siłę czerpie z trzech czynników: podobieństw, współpracy oraz komplementów. Odkrycie przez osobę pozbawioną wolności u wychowawcy/psychologa realnych podobieństw do niego samego może sprawić, że będzie on o wiele bardziej skłonny do wysłuchania tego, co funkcjonariusz chce mu przekazać. Jak nawet niewielkie podobieństwa mogą powodować pozytywną ocenę drugiej osoby, wskazują badania

²³ Por. M. Barney, G. Neidert, R. Cialdini., *Is ethical influence...*, op. cit., s. 21.

przeprowadzone przez Garnera²⁴. Drugi z czynników wiąże się z odkrywaniem obszarów, na których możliwa jest współpraca w zakresie realizacji celów, a w tym przypadku zmiany w zachowaniu się osadzonego. Analiza doniesień przeprowadzona przez Stanne i współpracowników wskazała, że współpraca w grupie w celu osiągnięcia wspólnego celu może spowodować nie tylko sympatii pomiędzy jej członkami, poczucia własnej wartości, ale również przyczynić się większej skuteczności podejmowanych działań²⁵. Ostatnim czynnikiem, który może wzmacniać siłę reguły lubienia jest komplementowanie. Człowiek chętniej przyjmuje pozytywne komentarze na swój temat i nie ogranicza się to tylko i wyłącznie do osób pozostających poza murami zakładu karnego. Drachman, de Carufel oraz Insko w badaniach przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych w latach 70. XX wieku wykazali, że komplementy uzyskiwane przez badanych sprawiły, że wyżej na skali sympatii oceniali osoby, które ich dostarczały, nawet w przypadku, kiedy mijały się one z prawdą²⁶. Wyniki pokazują jak bardzo jesteśmy bezradni wobec prezentowanych nam komplementów. Odkrycie realnych podobieństw, obszarów możliwej współpracy oraz komplementowanie może sprawić, że osoby pozbawione wolności mogą być przekonane o naszym pozytywnym nastawieniu względem nich. Ponadto, kiedy ujawnione elementy będą realnie obecne, również u nas samych może wytworzyć się pozytywne nastawienie względem skazanego. Takie połączenie może w przyszłości spowodować większą szansę na to, że osoby osadzone będą chciały nas słuchać oraz współpracować, gdyż pojawi się w nich przekonanie o właściwości podejmowanych przez wychowawcę /psychologa działań. Drugim z proponowanych przez Neiderta katalizatorów, który umożliwi zbudowanie osobistej relacji z osadzonym, jest oparty na regule wzajemności. Istnieją trzy uwarunkowania, które sprawią, że takie właśnie działania mogą być skuteczne. Pierwsze z nich wiąże się z czasem podjęcia przez wychowawcę/psychologa działania. Wykazanie się inicjatywą oraz brak obawy ryzyka może przynieść nam pozytywne skutki. Przykładem ilustrującym skuteczność działań inicjujących są badania przeprowadzone przez Strohmetz, Rind, Fisher i Lynn. Badacze stwierdzili, że podjęcie działania jako pierwsze przynosi wzrost

²⁴ Zob. więcej na ten temat, R. Garner, *What's in a name? Persuasion perhaps*, "Journal of Consumer Psychology" 2005, 15, s. 108-116.

²⁵ Zob. więcej na ten temat, M.B. Stanne, D.W. Johnson, R.T. Johnson, *Does competition enhance or inhibit motor performance: a meta-analysis*, "Psychological Bulletin" 1999, vol. 125, no 1, s. 133-145.

²⁶ Zob. więcej na ten temat, D. Drachman, A. de Carufel, C.A. Insko, *The extra credit effect in interpersonal attraction*, "Journal of Experimental Social Psychology" 1978, 14, s. 458-467.

motywacji do odwdzięczenia się przez drugą osobę w wysokości 18% w porównaniu do grupy kontrolnej²⁷. Ważne może być zatem, jak wskazują badacze, aby podejmowane działania nie miały wtórego charakteru. Drugi z czynników związany jest z rozmiarem gestu czy też ustępstwa. Osadzony może być bardziej skłonny do tego, aby się odwdzięczyć, kiedy podejmowane przez funkcjonariuszy działania będą postrzegane przez niego jako wartościowe. Ostatnim z czynników, które mogą wzmocnić siłę naszego oddziaływania na osoby pozbawione wolności, jest spersonalizowanie. Ponownie możemy tutaj odnieść się do wspomnianych powyżej badań. Przy zmianie charakteru podjętych działań na znacząco większe niż w pierwszym przypadku oraz spersonalizowane wzrost motywacji do odwdzięczenia się wyniósł 21%²⁸. Można zatem wnioskować, że siła oddziaływania opartego na poczuciu wzajemności jest potężna. Podsumowując, kiedy naszym celem jest etyczne zbudowanie oraz pielęgnowanie relacji z osobą pozbawioną wolności, możemy to zrobić dzięki wykorzystaniu siły drzemiącej w dwóch wspomnianych regułach wpływu społecznego.

Redukcja niepewności

Kiedy już udało nam się zbudować osobistą relację z osobą pozbawioną wolności, której podwalinami są realne podobieństwa, obszary współpracy oraz znaczące gesty lub ustępstwa, możemy zaproponować jej rozwiązania mające na celu zmianę postępowania. Naturalną reakcją człowieka na nowość może być odczuwanie napięcia emocjonalnego. W warunkach izolacji penitencjarnej, jak zauważa Niewiadomska, trudne sytuacje przeżywane przez skazanego są wynikiem oderwania od środowiska społecznego, poczucia utraty więzi z rodziną. Obawy o los najbliższych oraz świadomość wyrządzonych krzywd mogą powodować wystąpienie stresu psychologicznego²⁹. Można zatem wnioskować, że także skazany odczuwa niepewność i strach nie tylko przed tą sytuacją. Funkcjonariusz w związku z projektowaniem oddziaływań może zaproponować osadzonemu

²⁷ Zob. więcej na ten temat, D.B. Strohmetz, B. Rind., R. Fisher, M. Lynn, *Sweetening the till: The use of candy to increase restaurants tipping*, "Journal of Applied Social Psychology" 2002, 32, s. 300-309.

²⁸ Zob. więcej na ten temat, D.B. Strohmetz, B. Rind., R. Fisher, M. Lynn, *Sweetening the till:...*, op. cit., s. 300-309.

²⁹ Por. I. Niewiadomska, *Osobowościowe uwarunkowania skuteczności...*, op. cit., s. 179.

rozwiązania mające na celu zmianę jego dotychczasowego sposobu życia. Neidert w proponowanym modelu zauważa, że w drugim etapie celem podejmowanych działań jest zniwelowanie pojawiającego się stresu. Przekładając to na sytuację izolacji, osadzony może obawiać się proponowanych przez wychowawcę/psychologa zmian. Rodzi się zatem pytanie, czy na tym etapie możemy również wykorzystać reguły wpływu społecznego. Mogą istnieć różne sposoby na to, aby skutecznie zminimalizować wpływ niepewności, a co za tym idzie stresu. Jedną z metod, która może pozwolić osadzonemu na skorzystanie z proponowanych przez administrację oddziaływań, jest wzbudzenie przekonania, że wybór, którego dokona, będzie słuszny, a przede wszystkim mądry. Aby to osiągnąć, możemy dostarczyć osobie pozbawionej wolności dowodów na słuszność naszych propozycji. Dowody, które możemy przekazać, mogą być dostosowane do oczekiwań drugiej strony. Jak zauważają Lu, Sinclair, Whitchurch i Glenn, każda nowa sytuacji sprawia, że osoba, która nie będzie pewna, jak postępować, będzie poszukiwać rozwiązania, gdyż trudno jest jej odnaleźć drogę w dostępnych przez nią zasobach³⁰. Wiedza, po którą może zatem sięgać wątpliwa osoba, obecna jest w środowisku zewnętrznym. Związana jest ona z jednej strony z autorytetami, z drugiej natomiast z ocenami innych osób. Izolacja penitencjarna w żadnym zakresie nie będzie się różnić tutaj od środowiska wolnościowego. Osadzeni mogą konfrontować się z podobnymi dylematami w sytuacji dokonywania przez nich wyboru.

Jak proponuje w swoim modelu Neidert, jeżeli wybór związany jest ze specyficznym rodzajem wiedzy, np. prawniczej, możemy zwrócić swoją uwagę w stronę autorytetów. Z uwagi na posiadaną specjalizację w danej dziedzinie wiedzy mogą być oni źródłem, które skutecznie zniweluje pojawiający się stres. Jak bardzo silnie oddziałują na nas osoby mające status autorytetu, pokazują badania Bushmana, który dowiódł, że w przypadku prośby kierowanej do nas przez osobę ubraną w mundur 72% populacji jest w stanie zrealizować ją bez żadnych pytań ani wątpliwości³¹. W warunkach izolacji penitencjarnej takim autorytetem może być wychowawca albo psycholog. Osadzony zwracający się z prośbą do funkcjonariusza

³⁰ Zob. więcej na ten temat, J. Lun, S. Sinclair, E.R. Whitchurch, C. Glenn (*Why Do I think you want to think? Epistemic Social Tuning and Implicit Prejudice*, "Journal of Personality and Social Psychology" 2007, vol. 93, no 6, s. 967.

³¹ Por. B.J. Bushman. *The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure*, "Personality and Social Psychology Bulletin" 1988, vol. 14, no 3, s. 464.

może liczyć na profesjonalne jej zrealizowanie. Ważne jest, aby autorytety, których wiedzę będziemy przywoływać, były rzeczywiste, a nie wymaginowane. Jak podaje Neidert, istnieje jeszcze jeden rodzaj wiedzy, która może zredukować niepokój. W sytuacji, kiedy wybór odnosi się do naszych upodobań, wiedzy poszukujemy wśród innych osób, które już podążyły wskazaną drogą. Ekstremalnym świadectwem siły, z jaką oddziałują na nas inne osoby, jest przykład sytuacji, która miała miejsce w 1978 r. w Jonestown w Gujanie, kiedy to wyznawcy sekty religijnej Świątyni Ludu popełnili masowe samobójstwo³². Transponując to w warunki więzienne, źródłem informacji dla osoby pozbawionej wolności mogą być inni skazani, którzy już wcześniej skutecznie skorzystali z proponowanych przez wychowawcę rozwiązań. Jednocześnie taka pozytywna ocena może spowodować wzrost w zakresie autorytetu wychowawcy lub psychologa, który może się jawić jako osoba kompetentna i godna zaufania. Podsumowując, można zatem wnioskować, że aby skutecznie zniwelować występującą u osadzonego niepewność w zakresie skorzystania z zaproponowanych rozwiązań, możemy wykorzystać siłę dwóch reguł wpływu społecznego autorytetu oraz społecznego dowodu słuszności. Nasza relacja z osobą pozbawioną wolności, tak jak proponował Neidert, może mieć już charakter osobisty oraz zniwelowaliśmy niepokój związany ze skorzystaniem z naszej propozycji. Wszystkie kroki podjęte do chwili obecnej przez funkcjonariuszy mogą przybliżyć nas do uzyskania zamierzonego celu resocjalizacyjnego, którym jest wdrożenie w życie proponowanych zmian.

Motywowane działanie

Ostatnim ze stadiów w proponowanym przez Neiderta modelu jest motywowane działanie. Jak zauważa Nowacki, ważne jest wzbudzenie początkowego osobistego zaangażowania osadzonego, gdyż wzajemne oddziaływania społeczne w zbiorowości więziennej, w szczególności związanej z podkulturą przestępczą, mogą negatywnie wpłynąć na cały proces zmiany³³. W ramach niniejszego artykułu autor zauważył, że możliwości zastosowania modelu w warunkach izolacji penitencjarnej, szczególnie

³² Zob. więcej na ten temat, R. Cialdini. *Zasady wywierania wpływu...*, op. cit., s. 169-173.

³³ Por. Z. Nowacki, *Wpływ społeczny – możliwości...*, op. cit., s. 193-194.

dwóch pierwszych kroków, może przyczynić się do zniwelowania wskazywanego ryzyka. Osoba pozbawiona wolności może postrzegać w ostatnim stadium motywowania wychowawcę bądź psychologa jako osoby, które są pozytywnie do niej nastawione oraz że poprzez swój autorytet i kompetencję mogą jej pomóc. Jak zauważa Neidert, u osoby poddawanej wpływom może pojawiać się na tym etapie pytanie związane z wyborem: działać czy też czekać? W ramach przedstawionego modelu jego autor wskazuje, że skuteczne, a przede wszystkim etyczne oddziaływania można skoncentrować na wykorzystaniu dwóch ostatnich reguł wpływu społecznego. Pierwsze odnosi się do rzeczywistych strat, jakie może ponieść osoba, w tym również osadzony, w przypadku kiedy nie skorzysta z możliwości działania. Siła jej wiąże się z psychologicznym mechanizmem związanym z utrzymaniem poczucia wolności. Teoria psychologicznego oporu wskazuje, że w przypadku pojawienia się przeszkody w realizacji potrzeby występuje bardzo silne napięcie emocjonalne oraz potrzeba odzyskania wolności, niezależnie od ceny, którą trzeba za to zapłacić. Jak wcześniej w naszym rozwoju pojawia się taka potrzeba pokazują na badania przeprowadzone przez Brehm i Weiraub³⁴. Siła z jaką dążymy do odzyskania utraconej wolności wiąże się z występowaniem dwóch warunków. Pierwszy z nich związany jest eksperymentem przeprowadzonym przez Worchela i współpracowników. Wykazali oni, że w przypadku kiedy niedostępność danego dobra jest świeża, rośnie pozytywna jego ocena³⁵. Drugi z warunków, który modyfikuje siłę tego dążenia, związany jest z obecnością konkurentów. Jak pisze Cialdini, siła konkurencji o dobro może być na tyle silna, że zaburzy jakikolwiek zdrowy rozsądek³⁶. W warunkach izolacji penitencjarnej w pracy z osobą pozbawioną wolności wykorzystanie zaprezentowanych powyżej oddziaływań może być związane z ujawnieniem preferowanej sytuacji lub stanu i wskazanie, jakie osadzony może podjąć działania w celu realizacji swoich oczekiwań. Świadomość realnych strat, które może ponieść w przypadku zaniechania realizacji proponowanych rozwiązań, może sprawić, że będzie temu aktywnie przeciwdziałać. Drugim z zaproponowanych przez Neiderta sposobów skutecznego zmotywowania do podjęcia działania może być

³⁴ Zob. więcej na ten temat, S.S. Brehm, M. Weinraub, *Physical barriers and psychological reactance: 2-yr-old's responses to threats to freedom*, "Journal of Personality and Social Psychology" 1977, vol. 35, no 11, s. 830-836.

³⁵ Zob. więcej na ten temat, S. Worchel, J. Lee, A. Adewole, *Effects of supply and demand on ratings of object value*, "Journal of Personality and Social Psychology" 1975, vol. 35, no 5, s. 906-914.

³⁶ Zob. więcej na ten temat, R. Cialdini, *Zasady wywierania wpływu...*, op. cit., s. 276-280.

wskazanie zbieżności pomiędzy wartościami, postawami, przekonaniem danej osoby, podjętymi już działaniami a wykorzystaniem pojawiającej się okazji³⁷. Można to osiągnąć dzięki skonsumowaniu siły pożądanej społecznie cechy, jaką jest konsekwencja. Jak zauważają Russo i współpracownicy, wskaźnikiem związanym z kontynuacją podjętych już działań jest pojawienie się zaangażowania, i nawet najmniejsza jego forma może spowodować potrzebę konsekwentnego działania³⁸. Nie każde jednak zaangażowanie może mieć taką moc. Szczególną wartość ma publiczna oraz dobrowolna aktywność. Wiąże się ona z podjęciem widocznych działań w danym zakresie, np. odnosząc się tutaj do warunków izolacji penitencjarnej – zrealizowanie jednego zadania indywidualnego programu oddziaływania. Taki charakter zaangażowania może być źródłem informacji na temat samego siebie i wpływać pozytywnie na poczucie wartości u osoby pozbawionej wolności. Publiczność zaangażowania wiąże się z ujawnieniem zobowiązań szerszemu gronu osadzonych. Dobrowolność natomiast powoduje, że skazany nie odczuwa presji w zakresie dokonanego wcześniej wyboru. W odwrotnym przypadku może istnieć ryzyko, że osadzony porzuci swoje wcześniejsze zobowiązania przy pierwszej nadarżającej się okazji. Bardzo jaskrawym przykładem tego, jak potrzeba bycia zgodnym ze sobą zmienia podejmowane decyzje, wiąże się z głosowaniami sędziego Sądu Najwyższego USA Anthony’ego Kennedy’ego w sprawie legalizacji małżeństw jedнопłciowych w Stanach Zjednoczonych w 2013 roku³⁹.

Podsumowując można powiedzieć, że etyczne motywowanie do podjęcia działania możemy osiągnąć dzięki skorzystaniu z siły drzemącej w dwóch regułach wpływu społecznego: niedostępności oraz zaangażowania i konsekwencji.

Wnioski końcowe

Jak zostało już wspomniane na początku artykułu, celem oddziaływań penitencjarnych jest wzbudzenie w skazanym woli współdziałania w kształtowaniu jego społecznie pożądanych postaw, w szczególności

³⁷ Por. M. Barney, G. Neidert, R. Cialdini, *Is ethical influence...*, op. cit., s. 22.

³⁸ Zob. więcej na ten temat, J.E. Russo, K.A. Carlson, M.G. Meloy, *Choosing an interior alternative*, "Psychological Science", 17, s. 899-904.

³⁹ Zob. więcej na ten temat, R. Cialdini, *Pre-swazja. Jak w...* op. cit., s. 219-220.

poczucia odpowiedzialności oraz potrzeby przestrzegania porządku prawnego i tym samym powstrzymania się od powrotu do przestępstwa. Rodzi się zatem pytanie, czy do realizacji powyższego celu możemy zastosować opisany wyżej model? Jeżeli więźniowie postrzegają ukaranie jako jedyny cel funkcjonowania zakładów karnych, może dochodzić do wystąpienia sytuacji konfliktowych na linii osadzeni-administracja, natomiast w przypadku, kiedy jako cel postrzegana jest resocjalizacja, może dojść do nawiązania współpracy w celu realizacji wskazanego działania⁴⁰. Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego może pozwolić nam zrozumieć sekwencje, w jakich możemy podejmować działania, aby etycznie zastosować reguły wpływu społecznego. Jak postuluje Neidert, ważne jest również odkrywanie realnie obecnych katalizatorów, które przyniosą obu stronom pozytywne efekty. Wskazuje on ponadto, że poszczególne katalizatory mogą służyć jako wzmacniacze innych powiązanych z nimi. Najskuteczniejszą metodą może być zatem połączenie największej ilości reguł oraz wzmacniaczy, aby uzyskać możliwie najwyższy poziom etycznego wpływu społecznego⁴¹. Model Głównych Motywów Wpływu Społecznego wydaje się bardzo usystematyzowaną, a przede wszystkim etyczną metodą, dzięki której możemy stosować reguły wpływu w warunkach izolacji penitencjarnej. Może on pozwolić na zidentyfikowanie oraz skuteczne wykorzystanie obecnych w naszym życiu codziennym katalizatorów motywujących nas do działania w celu. Zaprezentowany model może zostać zaimplementowany do oddziaływań nie tylko w warunkach izolacji penitencjarnej, lecz także w innych instytucjach zajmujących się procesem resocjalizacji. Skorzystanie z niego może przynieść obu stronom długoterminowe oraz dwustronnie pozytywne relacje, które będą przyczynkiem do dalszego rozwoju. Autor ma świadomość, że lektura jedynie tego artykułu nie będzie wystarczająca, aby osiągnąć mistrzostwo w etycznym stosowaniu reguł wpływu społecznego. Osiągnięcie tego może być realne poprzez zdobycie praktycznej wiedzy z tego zakresu. Oddziaływania prowadzone w warunkach izolacji penitencjarnej w oparciu o zaproponowany przez Neiderta model mogą być przyczynkiem do zrealizowania kodeksowych wymogów procesu resocjalizacji.

⁴⁰ S. Patrick, R. Marsh, *Perception of Punishment and Rehabilitation Among Inmates in a Medium Security Prison: A Consumers' Report*, "Journal of Offender Rehabilitation" 2001, vol. 33 (3), s. 47-63.

⁴¹ Por. Barney M., Neidert G., Cialdini R., *Is ethical influence...*, op. cit., s. 23.

Bibliografia

- Barney M., Neidert G., Cialdini R., (2008) *Is ethical influence the secret of leadership?* [w:] *Leading Scienitifically. Sutter Health*, s. 1-29, niepublikowany rozdział – udostępniony przez R. Cialdini, Ph.D., 24.07.2018.
- Brehm S.S., Weinraub M., *Physical barriers and psychological reactance: 2-yr-old's responses to threats to freedom*, "Journal of Personality and Social Psychology" 1977, vol. 35, no 11.
- Bushman B.J., *The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure*, "Personality and Social Psychology Bulletin" 1988, vol. 14, no 3.
- Cialdini R., (2011), *Zasady wywierania wpływu na ludzi. Szkoła Cialdiniego*. Wydawnictwo Helion.
- Cialdini, R., (2016), *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot.
- Cialdini R. (2017), *Pre-swazja. Jak w pełni wykorzystać techniki wpływu społecznego*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot.
- Cialdini R., Goldstein N., Martin S., (2017), *Tak! 60 sekretów nauki perswazji*. MT Biznes, Warszawa.
- Drachman D., de Carufel A., Insko C.A., *The extra credit effect in interpersonal attraction*, "Journal of Experimental Social Psychology" 1978, 14.
- Dubois D.L., Portillo N., Rhodes J.E., Silverthorn N., Valentine J.C., *How effective are mentoring programs for youth? A systematic assessment of the evidence*, "Psychological Science in Public Interest" 2011, 12(2).
- Garner R., *What's in a name? Persuasion perhaps*, "Journal of Consumer Psychology" 2005, 15.
- Lun. J, Sinclair S., Whitchurch E.R., Glenn C., *(Why) Do I think you want to think? Epistemic Social Tuning and Implicit Prejudice*, "Journal of Personality and Social Psychology" 2007, vol. 93, no 6.
- Neuberg S.L., Kenrick D.T., Schaller M. (2010), *Evolutionary Social Psychology*, [w:] Gilbert D.T, Fiske S.T, Lindzey G. (red.) *The handbook of social psychology*, John Wiley & Sons.
- Niewiadomska I., (2007), *Osobowościowe uwarunkowania skuteczności kary pozbawienia wolności*. Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Nowacki Z., (2010), *Wywieranie wpływu społecznego w warunkach izolacji penitencjarnej*, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków.
- Nowacki Z., *Wpływ społeczny- możliwości i ograniczenia dla oddziaływań penitencjarnych*. [w:] Szczepaniak P. (red.), *Polski system penitencjarny. Ujęcie integralno-kulturowe*, „Forum Penitencjarne” 2013.

- Patrick S., Marsh R., *Perception of Punishment and Rehabilitation Among Inmates in a Medium Security Prison: A Consumers' Report*, "Journal of Offender Rehabilitation" 2001, vol. 33 (3).
- Russo J.E., Carlson K.A., Meloy M.G., *Choosing an interior alternative*. "Psychological Science" 2006, 17.
- Stanne M.B., Johnson D.W., Johnson R.T., *Does competition enhance or inhibit motor performance: a meta-analysis*, "Psychological Bulletin" 1999, vol. 125, no 1.
- Strohmetz D.B, Rind B., Fisher R., Lynn M., *Sweetening the till: The use of candy to increase restaurants tipping*, "Journal of Applied Social Psychology" 2002, 32.
- Walters G.D., *Positive and negative social influences and crime acceleration during the transition from childhood to adolescence: The interplay of risk and protective factors*. "Criminal Behaviour & Mental Health" 2018, 28.
- Worchel S., Lee J., Adewole A., *Effects of supply and demand on ratings of object value*. "Journal of Personality and Social Psychology" 1975, vol. 35, no 5.

