

خاتمة الكتاب

التأثير الفوري

موافقة بدائية في عصر آلي

أنا أتحسن، كل يوم، وبكل شكل

- إيميل كوي

أنا مشغول أكثر، كل يوم، وبكل شكل

- روبرت سيالديني

قديماً في الستينيات، أعد رجل يدعى (جو باين) برنامج حوارٍ تلفازيٍ مثيرٍ للإعجاب عُرض من كاليفورنية. كان البرنامج مميّزاً بسبب نمط باين الساخر والمجابه مع ضيوفه الذين كان معظمهم مجموعة من المغنين الذين يطمحون للشهرة، وأشخاصاً في طريقهم للشهرة، وممثلين عن منظمات سياسية أو اجتماعية متطرفة. كانت مقارنة المضيف اللاذعة مصممة لتحريض الضيوف على الجدل، وإرباكهم للحصول على اعترافات محرّجة، وبشكل عام لجعلهم يبدون حمقى. لم يكن مستغرباً من (باين) أن يقدم ضيفاً ثم يشن -مباشرة- هجوماً على معتقداته أو مواهبه أو مظهره. يدعي بعض الناس أن نمط شخصية (باين) الحاد يعود جزئياً إلى أن رجله قد بترت، مما جعله منغصاً طيلة عمره؛ يقول آخرون: لا، لقد كان قادحاً بطبيعته.

كان مغني موسيقا الروك (فرانك زابا) ضيفاً على البرنامج في ليلة من الليالي. كان ذلك في الستينيات عندما كان الشعر الطويل لا يزال غير معتاد، ومخالفاً للتقاليد بالنسبة للرجال. حالما قُدم (زابا) وجلس، تم تبادل الحديث كما يلي:

باين: أرى أن شعرك الطويل يجعلك فتاة.

زابا: أرى أن رجلك الخشبية تجعلك طاولة.

عدا عن احتواء الحوار السابق على أفضل ارتجال سمعته، فإنه يظهر فكرة أساسية في هذا الكتاب: عندما نتخذ قراراً بشأن شخص أو شيء، فإننا لا نستعمل -في كثير من الأحيان- جميع المعلومات المعنية المتوافرة، بل نستعمل بدلاً من ذلك معلومة منفردة تمثل الكل تمثيلاً واسعاً. حتى لو كانت المعلومة المنفردة ترشدنا عادة للاتجاه الصحيح، فإنها قد تجعلنا نرتكب أخطاءً واضحة الغباء، أخطاءً لو استغلها أشخاص آخرون أذكاء، فإنهم سيجعلوننا نبدو بلهاء، أو نشعر بالأسف.

كانت توجد في الوقت نفسه -في سائر صفحات الكتاب- فكرة مرافقة: على الرغم من أننا قد نصبح عرضة لاتخاذ قرارات غبية عندما نعتمد على معلومة واحدة من المعطيات المتوافرة، إلا أن نظم خطى الحياة الحديثة يتطلب منا في كثير من الأحيان أن نتبع طرقاً مختصرة. تذكرون أنه في صفحات باكورة من الفصل الأول شبّهت مقاربة اتباع الطرق المختصرة بالاستجابة الآلية للحيوانات الأدنى، التي يمكن تحريض أنماط سلوكها المعقدة بوجود مظهر محرّض وحيد - صوت «تشب-تشب»، أو ريش أحمر في الصدر، أو تعاقب معين من الومضات الضوئية. السبب الذي يجعل الكائنات الأدنى من البشر تعتمد كثيراً على مثل هذه المحرضات المنعزلة هو تحدد قدراتها العقلية. لا يمكن لأدمغتها الصغيرة أن تسجل وتحلل جميع المعلومات المعنية الموجودة في بيئتها. لذلك تطور لدى هذه الأنواع الحيوانية حساسية خاصة لأنواع معينة من المعلومات. بما أن هذه الأوجه المختارة من المعلومات كافية عادة للاستجابة الصحيحة، فإن النظام فاعل جداً في العادة: كلما تسمع أنثى الديك الرومي «تشيب - تشيب»، فإن سلوك الأمومة المناسب يظهر مباشرة بطريقة

آلية تشبه ما يحصل في عملية «كبس الزر-تشغيل شريط تسجيل»، كي تستطيع الأم أن تحافظ على قدراتها العقلية المحدودة؛ لتستعملها في التعامل مع الحالات والاختيارات الأخرى التي يجب أن تواجهها بقية يومها.

نحن نملك بالطبع آليات تفكير أكثر فاعلية من أنثى الديك الرومي، أو أي مجموعة حيوانية أخرى بهذا الصدد. لا يستطيع أحد منها أن يتحدانا في قدرتنا على أخذ عدة حقائق معنية في الحسبان، وبالنتيجة أن نتخذ قرارات صائبة. إن ميزة تحليل المعلومات التي نتميز بها عن الأنواع الحيوانية الأخرى هي التي جعلتنا النوع المهيمن من الحياة على هذا الكوكب.

لكن توجد حدود لقدراتنا أيضاً؛ ويجب أن نتراجع في بعض الأحيان -كي نكون فاعلين- عن نمط اتخاذ القرارات المعقد الذي يستغرق وقتاً طويلاً، ويملك جميع المعلومات، إلى نمط استجابة أكثر آلية وبدائية ويعتمد على معلومة واحدة. على سبيل المثال: من الواضح أننا -كي نقرر هل نقول: (نعم) أو (لا) لمن يطلب شيئاً ما- كثيراً ما ننتبه لمعلومة واحدة من المعلومات المتعلقة بالحالة. لقد كنا نبحث في عدد من أكثر المعلومات المنفردة شيوعاً التي نستعملها لتسريع القرار بشأن المطاوعة. هذه السرعات هي أكثر السرعات شيوعاً، لأنها -هي بالذات- السرعات التي نستطيع أن نعتمد عليها أكثر، والتي عادة ما توجهنا نحو الاختيار الصحيح. هذا هو السبب الذي يجعلنا نطبق عوامل التبادل والثبات والبرهان الاجتماعي والمحبة والسلطة والندرة تطبيقاً واسعاً وألياً في قرارات المطاوعة التي نتخذها. يقدم كل منها مؤشراً يمكن الاعتماد عليه كثيراً لتحديد وقت قول: نعم وليس لا.

سوف نستعمل هذه المؤشرات المنفردة على الأغلب عندما لا يكون لدينا الرغبة أو الوقت أو القدرة أو الموارد الفكرية للقيام بتحليل كامل للوضع. عندما نكون مستعجلين أو مكرويين أو غير متأكدين أو لا مباليين أو ملهيين أو متعبين، فإننا نميل للتركيز على قليل من المعلومات المتوافرة لدينا. عندما نتخذ قراراً في مثل هذه الظروف، فإننا كثيراً ما نلجأ إلى معلومة منفردة بدائية، لكنها ضرورية، وتحمل مؤشراً جيداً¹. يؤدي كل ذلك

إلى صورة متناقضة: خلقنا بالجهاز العقلي نفسه الذي استعملناه لفرض هيمنة النوع البشري على بيئة معقدة جداً وسريعة النظم ومحشوة بالمعلومات ويجب أن نتعامل معها أكثر فأكثر بأسلوب الحيوانات التي سبقناها منذ أمد بعيد. توفى عالم الاقتصاد والمفكر السياسي والفيلسوف العلمي الإنكليزي (جون ستوارت ميل) منذ أكثر من مئة عام. كانت سنة وفاته (1873) مهمة، لأنه كان مشهوراً بأنه آخر رجل يعرف كل شيء تجب معرفته عن العالم. إن فكرة أن يكون واحد منا مدركاً لجميع الحقائق المعروفة هي اليوم فكرة مضحكة. بعد دهور من تراكم المعلومات البطيء، تضخمت المعلومات البشرية كالكرة الثلجية المتدحرجة إلى عصر معلومات هائل متعدد الطيات يدفعه الزخم. نحن نعيش الآن في عالم تعود معظم معلوماته إلى أقل من 15 عاماً. يقال: إن المعلومات في حقول معينة من العلم (كالفيزياء مثلاً) تتضاعف كل 8 سنوات. ولا يقتصر الانفجار المعلوماتي على مجالات غامضة مثل كيمياء الجزيئات أو فيزياء الكم، بل يمتد ليشمل جميع نواحي معلومات الحياة اليومية التي نسعى للبقاء مطلعين عليها على أحدث ما فيها - الصحة، تطور الطفل، التغذية وما شابه. الأكثر من ذلك، سوف يستمر هذا النمو السريع على الأغلب؛ لأن 90% من جميع العلماء الذين عاشوا على الأرض يعملون اليوم.

ناهيك عن تطور العلم الهائل، فإن الأشياء تتغير بسرعة في حقول أقرب لنا بكثير. قدّم (ألين توفلر) في كتابه «صدمة المستقبل» توثيقاً باكراً لسرعة الحياة المعاصرة المتزايدة بشكل غير مسبوق: نحن نسافر أكثر وأسرع؛ ننتقل أكثر إلى مساكن جديدة؛ نتصل بعدد أكبر من الناس ونقيم علاقات أقصر معهم؛ تواجهنا في متاجر الأطعمة ومعارض السيارات والمتاجر الكبيرة أطراف من الخيارات في التصاميم والمنتجات لم نسمع بها في العام السابق وقد تكون باطلة أو منسية في العام اللاحق. الحداثة وقصر الأمد والتنوع والتسارع صفات أساسية متفق عليها للوجود الحضاري.

أصبح هذا التضخم الهائل في المعلومات والاختيارات ممكناً بفضل تطور التقنيات المزدهر. تقود الطريق التطورات في قدرتنا على جمع وخرن واستعادة وإيصال المعلومات. كانت ثمار هذه التطورات محصورة في البداية على المنظمات - الوكالات الحكومية، أو

الشركات الضخمة. على سبيل المثال: قال (وولتر وريستون)، الذي كان يتحدث بصفته رئيس شركة سيتي كروب: «لقد جمعنا قائمة بيانات في العالم، قادرة على إخبار أي شخص في العالم تقريباً، أي شيء تقريباً مباشرة»². لكن اليوم، مع زيادة التقدم في تقنيات الاتصالات والحواسيب، أصبح الدخول إلى هذه الكميات المذهلة من المعلومات في متناول المواطنين الأفراد. تقدم أنظمة تلفاز الكابلات والأقمار الصناعية بعض طرق دخول هذه المعلومات للمنزل العادي.

الطريق الأساسي الثاني هو الحاسوب الشخصي. تنبأ (نورمان ماكري) محرر مجلة الاقتصاد بوقت ما في المستقبل يقول:

«المتوقع أننا - في النهاية - سوف ندخل عهداً يستطيع فيه أي أحمق يجلس على شاشة حاسوب في مختبره أو مكتبه أو في المكتبة العامة أو المنزل أن ينقب في كميات متزايدة لا يمكن تخيلها من المعلومات، موجودة في بنوك تجميع معلومات ضخمة، مع قدرات آلية من التركيز والحسابات أقوى بالآلاف المرات مما كان يتوافر للعقل البشري، حتى عقل (آينشتاين)».

بعد عقد واحد قصير، أشارت مجلة تايمز إلى أن عصر (ماكري) المستقبلي قد جاء، وسميت آلة أطلق عليها اسم الحاسوب الشخصي على أنها «رجل العام» دافع محررو مجلة التايمز على اختيارهم بالاستشهاد بإسراع الناس لشراء أجهزة حاسوب صغيرة والمجادلة أن «أمريكة - وبمنظور أوسع: العالم بأسره - لن تكون أمريكة نفسها أبداً». لقد تحققت نظرة (ماكري) اليوم يجلس ملايين من الناس العاديين إلى شاشات الحاسوب ولديهم مداخل إلى تقديم وتحليل كمية من المعلومات كافية لأن تدفن آينشتاين.

بما أن التقنيات قادرة على التطور أسرع مما نستطيع نحن، لذلك فإن قدرتنا الطبيعية على التعامل مع المعلومات ستكون - بازدياد - غير قادرة على التعامل مع التغيرات والاختيارات والتحديات التي تميز العصر الحديث. سوف نجد أنفسنا أكثر فأكثر في موقف الحيوانات الأدنى - يوجد جهاز عقلي غير مجهز للتعامل مع تعقيدات البيئة المحيطة وعنادها. على عكس الحيوانات - التي كانت قدراتها العقلية في الأصل محدودة نسبياً - فقد صنعنا عجزنا بتشكيل عالم أعقد بكثير من قبل. لكن عواقب

عجزنا الجديد هي العواقب نفسها التي تواجه الحيوانات ذات العجز القديم الأمد. سوف يقلل تنعمنا بتحليل كامل الاعتبار لمجمل الحالة عندما نتخذ قراراً ما، وسنرجع بصورة متزايدة إلى التركيز على وجه وحيد من المعلومات يمكن عادة الاعتماد عليه. عندما نستطيع فعلاً أن نعتمد على هذه الوجوه المنفردة، لا يوجد ضير في مقارنة الطريق المختصرة بالتركيز الضيق على معلومة واحدة والتأثر بها. تحصل المشكلة عندما يجعل أمر ما المؤشرات الموثوقة عادة مؤشرات مضللة؛ تقودنا إلى أفعال خاطئة وقرارات سيئة. كما رأينا سابقاً، أحد هذه الأمور هو خداع بعض محترفي كسب المطاوعة الذين يسعون لجني الأرباح من الطبيعة الآلية، دون تفكير بتأثيرات الطريق المختصر. إذا كان الحال على ما يبدو عليه من أن أعداد استجابات الطريق المختصر في تزايد مستمر - بسبب نظم الحياة المعاصرة ونمطها - فمن المؤكد أن أعداد الخدع سوف تزداد أيضاً.



الشكل خاتمة- 1

الشبان والآلة

الطلاب الجدد في دارموث مزودون بكل القدرة اللازمة على «دفن أينشتاين»

(TED THAI, TIME)

ماذا نستطيع أن نفعل حيال الهجوم المركز المتوقع على نظام الطرق المختصرة؟ أنصح بأن نقوم بهجوم مضاد قوي، لا أن نحاول التملص فقط. لكن يجب أن ننتبه إلى توضيح مهم. يجب ألا نعد محترفي كسب المطاوعة الذين يلتزمون بقوانين استجابات الطرق المختصرة أعداء؛ على العكس، إنهم حلفاؤنا في المبادلات الفاعلة والمتأقلمة مع العصر. الهدف الصحيح للهجوم المضاد هو الأشخاص الذين يزورون أو يزيّفون أو يسيئون تفسير الأدلة التي توجه استجاباتنا عادة في الطرق المختصرة.

دعونا نأخذ مثلاً مما قد يكون أكثر الطرق المختصرة اتباعاً: كثيراً ما نقرر - حسب مبدأ البرهان الاجتماعي - أن نقوم بما يقوم به الأشخاص المماثلون لنا. لذلك من المنطقي جداً في معظم الأحيان أن الفعل الذي يكون رائجاً في ظرف معين، هو أيضاً فعل مناسب يحقق الوظيفة المطلوبة. وعلى هذا فإن مصمم الإعلان الذي يقدم - دون إحصاءات مخادعة - معلومات تفيد بأن معجون أسنان ما هو أكثر الأنواع مبيعاً، أو أوسعها انتشاراً قد أعطانا دليلاً قيماً عن جودة المنتج واحتمالية أن يعجبنا. شرط أن نكون في السوق لشراء معجون أسنان جيد، قد نرغب بالاعتماد على هذه المعلومة المفردة، (الرواج)، كي نقرر أن نجرب ذلك المعجون. سوف تقودنا هذه السياسة على الأغلب إلى الطريق الصحيح، وسوف تساعدنا على توفير قدراتنا العقلية للتعامل مع بقية نواحي محيطنا الممتلئ بالمعلومات، الذي يتطلب كثيراً من القرارات. لا يعد مصمم الإعلان الذي يسمح لنا باستعمال هذه الإستراتيجية المفيدة استعمالاً فاعلاً عدواً لنا، بل يعد على العكس شريكاً متعاوناً.

لكن القصة تصبح مختلفة تماماً عندما يحاول محترف كسب المطاوعة أن يحرض استجابة الطريق المختصرة بالاحتيايل علينا لاتباعه. العدو هو مصمم الإعلانات الذي يسعى لرسم صورة الرواج لنوع من أنواع معجون الأسنان، عن طريق عرض إعلانات تتضمن سلسلة من المقابلات «العفوية»، التي يتكرر فيها عدد من الممثلين بشكل مواطنين عاديين يمدحون المنتج. في هذه الحالة التي زيّف فيها دليل الرواج، تم استغلالنا، واستغلال مبدأ البرهان الاجتماعي، واستغلال استجاباتنا للمبدأ باتباع طريق مختصرة.

نصحت في فصل سابق الامتناع عن شراء أي منتج يظهر في الإعلانات المزيفة العفوية، وألححت على إرسال رسائل إلى صانعي المنتج، تشرح السبب، وتطلب منهم طرد وكلاء الإعلانات الذين يتعاملون معهم. أنصح بتوسيع هذا الموقف العدواني لجميع الحالات التي يستغل فيها محترفو كسب المطاوعة مبدأ البرهان الاجتماعي (أو أي سلاح آخر من أسلحة التأثير) بهذه الطريقة. ويجب أن نرفض مشاهدة برامج التلفاز التي تحتوي على ضحك مسجّل. وإذا اكتشفنا بعد الانتظار خارج النادي الليلي - من الأماكن الخالية في النادي - أن الانتظار كان مصمماً للفت انتباه العابرين بدليل زائف على شعبية النادي، يجب أن نغادر مباشرة، ونذكر السبب للذين لا يزالون ينتظرون في الصف. باختصار، يجب أن نكون مستعدين لاستخدام المقاطعة والتهديد والمواجهة والاستهجان والتقريع، وأي شيء آخر تقريباً؛ كي نتقم.

أنا لا أعد نفسي مشاكساً بالطبيعة، لكنني أشجع كثيراً مثل هذه الأفعال القتالية؛ لأنني - إلى حد ما - في حرب مع المستغلين - نحن جميعاً في حرب مع المستغلين. لكن من المهم أن ندرك أن سبب العداوة ليس رغبتهم في جني الأرباح؛ تلك رغبة نشترك فيها جميعاً إلى حد ما في نهاية الأمر. الغدر الحقيقي، الشيء الذي لا نستطيع أن نحتمله، هو أي محاولة لجعل ربحهم يهدد - بأي طريقة - اعتمادنا على الطرق المختصرة. تستلزم المنازعات الخاطفة في الحياة الحديثة أن نملك طرقاً مختصرة صادقة، وقواعد مسلماً بها للتعامل مع جميع الأمور. لم يعد ذلك ترفاً؛ لقد أصبح من الضروريات التي تزايدت أهميتها مع تسارع نبض الحياة. هذا هو السبب الذي يجعلنا نريد الانتقام كلما رأينا شخصاً يخون إحدى القواعد المسلم بها لتحقيق مكاسب خاصة. نريد أن تكون القواعد المسلم بها فاعلة أكثر ما يمكن. لكننا سوف نستعملها - طبعاً - أقل فأقل، حسب الدرجة التي تجعلها خدع المستغلين غير ملائمة للغرض، وبذلك نصبح أقل قدرة على التأقلم بفاعلية مع عبء القرارات التي يجب أن نتخذها كل يوم. لا يمكن أن نسمح بحصول ذلك دون قتال. أصبح الرهان كبيراً جداً.

ملحوظات

الفصل الأول (الصفحات ١٥-٣١)

1. اسم عالم الحيوان هو حقاً فوكس (ثعلب). لوصف كامل لتجربة الديك الرومي وابن عرس انظروا (Fox 1974).
 2. مصادر المعلومات عن طائر الحناء وأزرق الحلق هي (Lack 1943)، و(Peiponen 1960)، بالترتيب.
 3. على الرغم من أنه توجد عدة تشابهات مهمة بين هذا النوع من الاستجابة الآلية عند البشر والحيوانات الأدنى، إلا أنه توجد بالمقابل أيضاً فروق مهمة. يميل السلوك البشري الآلي لأن يكون متعلماً بدلاً من أن يكون غريزياً، وأكثر مرونة من النماذج الصارمة للحيوانات الأدنى، ويستجيب لعدد أكبر من المحرضات.
 4. ربما كان بالإمكان إرجاع إجابة الأطفال: «لأنه.. فقط لأنه» التي يعطونها لتفسير سلوكهم، إلى إدراكهم الماكر للكمية الضخمة من القوة التي يعطيها الكبار لكلمة «لأنه».
- يمكن للقارئ الذي يود أن يقرأ أكثر عن دراسة نسخ الصور التي قامت بها (لانغر)، وأفكارها في الموضوع أن يراجع (Langer 1989).

5. مصادر معلومات ذباب فوتوريس الناري وسمك البليني هي بالترتيب (Lloyd 1965) و(Eibl-Eibesfeldt 1958). على الرغم من أن هذه الأنواع الحيوانية تبدو استغلالية، فإنها ليست استغلالية بقدر حشرة تسمى الخنفساء الجواله. باستعمال أنواع متعددة من المحرضات -بما فيها الرائحة والملمس- تجعل الخنفساء الجواله نوعين من أنواع النمل تحميها وتتنظفها وتطعمها عندما تكون يريقة، وتأويها شتاء عندما تكون كهلة. بسبب الاستجابة الآلية للمحرضات الخادعة التي تقوم بها الخنفساء، يعامل النمل الخنافس وكأنها نمل صديق. ترد الخنافس جميل النمل داخل منازلها بتناولها بيضه وصغاره، لكن النمل لا يؤذيها أبداً (Hölldobler, 1971).

6. نشر هذه الدراسات (Kenrick) و(Gutierrez 1980)، اللذان يحذران من أن الأشخاص الجذابين بصورة غير واقعية الذين نراهم في وسائل الإعلام (مثلاً، الممثلين والفنانين وعارضي الأزياء) قد يجعلوننا أقل رضاً بمظهر أناس حولنا يمكن أن نضع معهم علاقات عاطفية صادقة. أخذت دراسات أحدث قام بها هؤلاء الباحثون حججهم خطوة أبعد، حيث أظهرت أن التعرض لجاذبية جنسية مفرطة برؤية صور أجساد عارية (في مجلات مثل بلي بوي وبلي غيرل) تجعل الناس أقل رضاً بالرغبة الجنسية بأزواجهم (Kenrick, Gutierrez, Goldberg, 1980).

الفصل الثاني (الصفحات ٣٣-٧٣)

1. يوجد الوصف الرسمي لدراسة بطاقات المعايدة في (Kunz) و(Woolcott 1976).
 2. نظمت بعض المجتمعات القاعدة على شكل طقوس. هناك مثلاً عادة منظمة في تبادل الهدايا شائعة في الهند وباكستان تسمى: «فارتان بانجي». يقول (Gouldner 1960) في تعليقه على هذه الظاهرة:

«من الملاحظ أن النظام يمنع جاهداً إلغاء الالتزامات. وهكذا، في مناسبة زفاف، يعطى الضيوف المغادرون هدايا من الحلويات. قد تقول المضيفة

وهي تودعهم: «هذه الخمسة لكم»، وهي تعني: «هي رد لما أعطيتهموني من قبل»، ثم تضيف كمية أخرى وتقول: «هذه لي». في المناسبة الآتية، سوف تستعيد هذه الكمية الأخيرة مع كمية أخرى تعيدها فيما بعد، وهكذا».

3. هذا الاقتباس من (Leakey) و (Lewin) (1978).

4. لمناقشة أكمل، انظروا (Tiger) و (Fox) (1971).

5. نشر الدراسة رسمياً (Regan) (1971).

6. تظهر هذه العبارة في (Mauss) (1954).

7. المفاجأة عملية كسب مطاوعة فاعلة بحد ذاتها. كثيراً ما يطاوع الأشخاص الذين يفاجئهم طلب ما؛ لأنهم غير متأكدين في تلك اللحظة من أنفسهم؛ لذا يسهل إقناعهم. على سبيل المثال، أظهر العالمان في علم النفس الاجتماعي (Stanley Milgram) و (John Sabini 1975) أن الناس الذين يركبون قطار الأنفاق في نيويورك أكثر احتمالاً للتخلي عن كرسيهم بضعفين لشخص يفاجئهم بقوله: «عفواً، هل يمكن أن آخذ مقعدك؟»، بالمقارنة مع الشخص الذي يعلمهم مسبقاً بأن يذكر لمسافر مرافق له أنه يفكر أن يطلب من شخص ما أن يعطيه مقعده (56 مقابل 28%).

8. من المثير للاهتمام أن الدراسة عبر الثقافات قد أظهرت أن أولئك الذين ينقضون قانون التبادل بالاتجاه المعاكس - بالإعطاء دون منح المتلقي الفرصة لرد الجميل - مكروهون أيضاً بسبب ذلك. صح ذلك بالنسبة للجنسيات الثلاث التي درست - أمريكية وسويدية ويابانية. لقراءة وصف الدراسة انظروا: (Gergen وزملاؤه) (1975).

9. أجرى دراسة بتسبرغ (Shapiro و Greenburg). جمع معطيات التزامات النساء الجنسية (George, Gournic, McFee 1988).

10. كي نقنع أنفسنا أن هذه النتائج ليست محض المصادفة، أجرينا تجربتين أخريين لاختبار فاعلية خدعة الرفض، ثم التراجع. أظهرت كل من التجريبتين نتائج مماثلة للتجربة الأولى. لقراءة تفاصيل الأبحاث الثلاثة انظروا: (Cialdini وزملاؤه) (1973).

11. أجرى الدراسة (Schwartzwald), (Raz), (Zvibel).

12. ظهرت مقالة دليل برامج التلفاز في كانون الأول (ديسمبر) 1978.

13. مصدر الاقتباسات هو (Magruder 1974).

14. عدد كانون الثاني 1975، صفحة 62 من مجلة Consumer Report.

15. هناك طريقة أخرى لتقويم فاعلة تقنية الطلب؛ هي معرفة النسبة الأساسية للأشخاص الذين طوعوا الطلب عندما طلب منهم. كانت طريقة الرفض ثم التراجع أكثر فاعلية بأربع مرات من عملية طلب طلب صغير فقط، عندما قومت بهذه الطريقة. لقراءة وصف كامل للدراسة انظروا: (Miller وزملاؤه) (1976).

16. نشر دراسة التبرع بالدم (Cialdini) و(Ascani 1976).

17. أجرى دراسة جامعة كاليفورنية في لوس أنجلوس (Kelley), (Benton), (Liebling) عام 1972.

18. تستخدم عمليات كثيرة في إدارة الأعمال عرض المعلومات المجانية استخداماً واسعاً. على سبيل المثال: وجدت شركات مكافحة الحشرات أن معظم الناس الذين يوافقون على فحص المنزل المجاني، يعطون مهمة القضاء على الحشرات للشركة التي قامت بالفحص، بفرض أنهم اقتنعوا بأن القضاء على الحشرات ضروري. وهم يشعرون على ما يبدو بأنهم ملزمون بإعطاء المهمة للشركة التي قدمت الخدمة المجانية. بما أن العاملين المجريين من الضمير في حقل مكافحة الحشرات يعلمون أن أمثال هؤلاء الزبائن لن يبحثوا على الأغلب عن شركات تقدم سعراً أرخص، فإنهم سيستغلون الوضع بوضع سعر أعلى من السعر التنافسي للعمل الذي يحصلون عليه بهذه الطريقة.

الفصل الثالث (الصفحات ٧٥ - ١٣٣)

1. أجريت دراسة حلبة السباق مرتين، بالنتائج نفسها، من قبل (knox) و(Inkster). انظر (Rosenfeld, Kennedy, Giacalone 1986) للبرهان على أن الميل للإيمان الأقوى بالاختيارات، حالما يتم اختيارها، ينطبق على تخمينات لعبة (اليانصيب) أيضاً.
2. من المهم أن نلاحظ أن التعاون لم يكن دوماً مقصوداً. عرّف الباحثون الأمريكيون التعاون على أنه «أي نوع من أنواع السلوك الذي يساعد العدو»، ولذلك فقد شمل أنشطة مختلفة مثل التوقيع على عريضة سلام، أو نقل الرسائل الشفهية، أو المناشدة بالإذاعة، أو قبول محاباة خاصة، أو تقديم اعتراف كاذب، أو الوشي بأسير آخر، أو إفشاء أسرار عسكرية.
3. قول (شاين) المقتبس موجود في مقالته «برنامج غرس العقيدة الصيني لأسرى الحرب. دراسة عن محاولات غسيل الدماغ».
4. للحصول على مصدر هذه النصيحة انظروا في (Greene 1961).
5. نشر (فريدمان) و(فريزر) معطياتهما في مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، عام 1966.
6. هذا الاقتباس من (Freedman) و(Fraser 1966).
7. انظر (Seggal 1954) لقراءة المقالة التي يأتي منها الاقتباس.
8. انظر (Jones) و(Harris 1967).
9. من الملفت للنظر أن ربات المنازل في هذه الدراسة (Kraut, 1973) قد سمعن بأنهن محسنات قبل أسبوع كامل على الأقل من أن يطلب منهن أن يتبرعن لجمعية التصلب اللويحي.
10. من «كيف تبدأ البيع» شركة أموي.

11. انظر (Deutsch) و(Gerard 1955) و(Kerr) و(McCoun 1985) لقراءة تفصيلات هذه الدراسات.
12. من (Whiting, Kuckohn, Anthony 1958).
13. من (Gordon) و(Gordon 1963).
14. أجرى Walker هذا المسح (1967).
15. نشرت نتائج تجربة الصدمة الكهربائية من قبل (Gerard) و(Mathewson) (1966) بعد سبع سنوات من نتائج (Aronson) و(Mills 1959).
16. أجرى (يونغ) هذه الدراسة (1965).
17. توجد التفاصيل الكاملة لدراسة الرجل الآلي في مقالة (Freedman 1963).
18. يستطيع القارئ الذي يريد أدلة أقوى على فاعلية طريقة رمي الكرة المنخفضة من ملاحظاتي الشخصية في معرض بيع السيارات، أن يرجع إلى المقالات التي تؤكد فاعليتها تحت ظروف تجريبية محكمة: (Cialdini وزملائه) (1978)، (Berger) و(Brownstein) (1981)، Petty و(Katzev 1985)، و(Joule 1987).
19. يظهر التقرير الرسمي لمشروع حفظ الطاقة في (تقرير Pallak وزملائه) (1980).
20. ليس غريباً أنه حتى بعض أكثر الاقتباسات المألوفة قد اقتطع منها الزمن إلى درجة غيرت كثيراً من صفتها. على سبيل المثال: ليس المال هو ما يذكر الإنجيل أنه أساس كل شر، بل هو حب المال. لذلك لكي لا أقع في الخطأ نفسه، يجب أن أذكر أن الاقتباس من مقالة «الاعتماد على الذات» أطول في الواقع مما ذكرته. تقول العبارة بتمامها: «الثبات الأحق غول العقول الصغيرة الذي يعيشه رجال الدولة والفلاسفة ورجال الدين الصغار».
21. راجعوا (Zajonc 1980) لمُلخص عن هذه الأدلة.

الفصل الرابع (الصفحات ١٣٥-١٨٩)

1. يأتي الدليل العام فيما يتعلق بالتأثير المسهل للضحك المسجل على الاستجابة للفاكهة من دراسات كتلك التي أجراها (Smyth) و(Fuller 1972)، و(-Sheehy) و(Skeffinton 1974)، و(Nosanchuck) و(Lightstone 1974)، والدراسة الأخيرة منها تحتوي على المؤشرات بأن الضحك المسجل أكثر شيء مفيد عندما تكون المادة ضعيفة.

2. الباحثان اللذان اخترقا حملة (غراهام) وقدموا الاقتباس هما: (Altheide) و(Johnson 1977).

3. لقراءة وصف كامل لعلاج رهاب الكلاب، انظروا (Grusec)، (Bandura)، و(Menlove 1967) و(Bandura) و(menlove 1968).

يمكن لأي قارئ يشك في أن ظهور الفعل على أنه ملائم يتأثر كثيراً بعدد الآخرين الذين يقومون به، أن يجري تجربة صغيرة: قف على رصيف مزدحم، واختر نقطة فارغة في السماء، أو على بناء مرتفع، وحدق بها مدة دقيقة كاملة. لن يحصل كثير حولك في غضون تلك الدقيقة - سيمر معظم الناس دون أن ينظروا إلى الأعلى، ولن يقف أحد ليحدق معك. الآن، في اليوم الثاني، اذهب إلى المكان نفسه، وأحضر معك أربعة أصدقاء ينظرون إلى الأعلى أيضاً. في ستين ثانية، سوف يكون حشد من العابرين قد توقفوا رافعين أعناقهم إلى السماء مع المجموعة. بالنسبة للعابرين الذين لم يقفوا معكم، سيكون الضغط للنظر إلى الأعلى - ولو لبرهة على الأقل - غير مقاوم. إذا أعطت تجربتكم نتائج مماثلة للتجربة التي أجراها ثلاثة علماء علم النفس من نيويورك، فإنكم ستجعلون 80% من جميع العابرين يرفعون نظرهم إلى نقطتكم الفارغة (Milagram, Bickman) و(1967, Berkowita).

4. لكن أبحاثاً أخرى، عدا (O'Conner 1974) تدل على أن هناك وجهين لعملة البرهان - الاجتماعي - المصور. إن التأثير الدرامي للمشاهد المصورة لما يجده

الأطفال مناسباً، مصدر قلق كبير لأولئك الذين يقلقون من التكرار الشديد لمشاهد العنف والاعتداء على شاشة التلفاز. على الرغم من أن عواقب مشاهد العنف على تصرف الأطفال تصرفات عنيفة ليست بسيطة، فإن المعطيات التي تقدمها التجربة المحكمة التي أجراها عالما النفس (Robert Liebert) و (Robert Brown) (1972) تعطي صورة تنذر بسوء. تم عرض مقتطفات من برامج تلفازية على بعض الأطفال، يؤدي بها أشخاص معينون أشخاصاً آخرين عمداً. كان هؤلاء الأطفال عقب ذلك أشد إيذاء للأطفال الآخرين بالمقارنة مع الأطفال الذين شاهدوا برامج تلفازية غير عنيفة (سباق خيل). كانت النتائج، التي تدل على مشاهدة الأشخاص الآخرين يقومون بأعمال عنيفة تؤدي إلى زيادة عنف المشاهدين الصغار تجاه الآخرين، هي نفسها في مجموعتين من الأعمار أجريت عليهما الدراسة (من 5-6 سنوات ومن 8-9 سنوات)، وفي كل من الذكور والإناث.

5. يوجد تقرير مكتوب أخذ عن كامل موجوداتهم في كتاب (عندما تفشل النبوءات) الذي كتبه (Riecken), (Festinger) و (Schachter 1956).

6. ربما كانت الطريقة اليائسة غير المتقنة التي حاولوا فيها تنفيذ مهمتهم هي السبب في إخفاقهم في توسيع رقعتهم. لم يستطيعوا إقناع أي شخص بالإيمان بمعتقداتهم. سرعان ما انحلت الجماعة على إثر الإخفاق الواقعي وإخفاق البرهان الاجتماعي. تشتت الجماعة في أقل من ثلاثة أسابيع، ولم يعد الأعضاء يتصلون ببعضهم إلا أحياناً. كان الدحض الأخير -والساخر- للنبوءة هو أن الجماعة اختفت في الفيضان.

لكن الخراب لم يكن دوماً نهاية مجموعات يوم الحساب التي ظهر أنه لا أصل لنبوءاتها. كانت تلك الجماعات تنمو وتزدهر عندما تكون قادرة على بناء برهان اجتماعي لمعتقداتها، عن طريق جهود التجنيد الفاعلة. على سبيل المثال عندما وجدت جماعة (تجديد التعميد) الهولندية سنة الخراب المتنبأ بها عام 1533 تمر دون حصول أي شيء، صار أفرادها يبحثون بسرعة عن مؤمنين جدد وبدلوا مجهوداً غير مسبوق لتحقيق ذلك. يذكر أن أحد المبشرين المفوهين استطاع أن

يعمد مئة شخص في يوم واحد. كان الأثر القوي للبرهان الاجتماعي في دعم موقف جماعة (تجديد التعميد) يشبه أثر تدحرج الكرة الثلجية، حيث طغى على دحض الدليل الواقعي، وجعل ثلثي سكان المدن الكبيرة في هولندا يؤمنون بمعتقدات الجماعة.

7. من كتاب (Rosenthal): «ثمانية وثلاثون شاهداً» (1964).

8. هذا الاقتباس مأخوذ من كتاب (Latané) (1968) و (Darley) الحائز على الجوائز، الذي قدم فكرة الجهل التعددي.

تظهر العواقب المأساوية لظاهرة الجهل التعددي بكل معنى الكلمة في خبر صحفي من شيكاغو:

«قالت الشرطة يوم السبت: ضربت طالبة جامعية وخنقت في وضع النهار، قرب أحد أكثر الأماكن السياحية رواجاً في المدينة.

وجد صبي يبلغ 12 سنة يلعب بين الأشجار جسد (لي أليكسس ويلسون)، (23 عاماً). العاري يوم الجمعة، بين شجيرات كثيفة قرب حائط كلية الفنون.

تفترض الشرطة أنه ربما تم الاعتداء عليها عندما كانت تجلس أو تقف قرب نافورة في الساحة الجنوبية لكلية الفنون. يبدو أن المعتدي جرها بعد ذلك إلى الغابة. وتقول الشرطة: إنه يبدو أنه تم الاعتداء عليها جنسياً هناك.

تقول الشرطة: إنه لا بد أن آلاف الأشخاص قد مروا قريباً منها، وأن أحد الرجال إنه قد سمع صراخاً قرابة الساعة الثانية عصراً، لكنه لم يبحث في الأمر؛ لأنه لم يكن يبدو أن أي شخص آخر مهتم بالأمر».

9. نُشرت تقارير دراسات طوارئ «النوبات الصرعية» و«التدخين» في نيويورك من قبل (Darley) و (Latané 1968) و (Darley 1968) على الترتيب. نشر (Clark) و (Word) دراسات فلوريدا عام 1972 و1974.

10. انظروا دراسة (Latané) و(Rodin 1969) التي تظهر أن مجموعات الغرباء تساعد أقل في حالات الطوارئ من الجماعات التي يعرف بعضها بعضاً.
11. أجرى دراسة المحافظ (Hornstein) وزملاؤه (1968)، ودراسة عدم التدخين (Murry) وزملاؤه (1984)، ودراسة القلق من طبيب الأسنان (Melamed) وزملاؤه (1978).
12. مصادر هذه الإحصائيات مقالات كتبها (Phillips) عامي 1979 و1980.
13. ذكر معلومات قصة الصحيفة (Phillip 1974)، بينما ذكر قصة التلفاز (Bollen) و(Phillip 1982)، و(Gould) و(Schaffer 1986)، و(Phillip) و(Cartensen) و(1986)، و(Schmidtke) و(Hafner 1988).
14. تظهر المعطيات الجديدة في (Phillip 1983).
15. الاقتباس من الموسوعة العالمية للموسيقى والموسيقيين، 1964، تحرير Sabin.
16. من (Hornaday 1887).

الفصل الخامس (الصفحات ١٩١-٢٣٥)

1. نشر دراسة الانتخابات الكندية Efran و(1976 Patterson). تعطي المعطيات من هذا النوع مصداقية لادعاء بعض مؤيدي (ريتشارد نيكسون) أن الفشل الذي أسهم أكثر من أي شيء آخر إلى خسارته في المناظرة التلفازية عام 1960 مع (جون ف. كينيدي) -ومن ثم خسارة الانتخابات- كان فشل الرجل المسؤول عن تجميل نيكسون بالمساحيق.
2. انظر (Mark) و(Rainey 1990).
3. تساعد هذه الموجودات -المدعى عليهم الوسيمين، الذين يكون احتمال الحكم عليهم بالسجن أقل- على شرح إحدى أكثر التجارب التي سمعت بها إثارة للفضول

في علم دراسة الإجرام (Kurtzburg وزملاؤه، 1968). أجري لبعض سجناء سجن نيويورك المشوهي الوجوه جراحة تجميل في أثناء مدة احتجازهم؛ بينما لم تجرَ عمليات تجميل لسجناء مماثلين في تشوه الوجه. الأكثر من ذلك، أعطي بعض السجناء من المجموعتين خدمات مخصصة لإعادة تأهيلهم في المجتمع (الاستشارات والتدريب على سبيل المثال). عند فحص سجلاتهم بعد سنة من خروجهم من السجن، وجد أنه عدا في حالات الإدمان على الهيروئين، كانت نسبة عودة الذين أجري لهم جراحة تجميل إلى السجن أقل بكثير ممن لم تجر لهم جراحة تجميل. ما يثير الاهتمام في هذه الموجودات هو أنها كانت تنطبق على المجرمين الذين قدمت لهم خدمات التأهيل التقليدية والذين لم تقدم لهم تلك الخدمات. حاجّ بعض علماء دراسة الإجرام أنه بناء على هذا، بالنسبة للسجناء القبيحين، قد يكون على إدارات السجن أن توقف علاجات إعادة التأهيل الباهظة التكاليف التي تقدم عادة لهم، وأن تعرض عليهم عمليات تجميل بدلاً من ذلك؛ يبدو أن الجراحة فاعلة على الأقل بدرجة التأهيل نفسها وهي أرخص بكثير.

أهمية معطيات دراسة بنسلفانية الأحدث (Stewart, 1980) هي أنها تدل على أن حجج جراحة التجميل بوصفها طريقة لإعادة التأهيل قد تكون واهية. إن جعل المجرم القبيح أكثر جاذبية لا يقلل فرص قيامه بجريمة أخرى، بل إنها قد تخفف فقط من فرص إرساله إلى السجن بسبب تلك الجرائم.

4. أجرى دراسة الإهمال - التعويض (Kulka) و(Kessler 1978)، ودراسة المساعدة

(Benson) وزملاؤه (1976)، ودراسة الإقناع (Chaiken 1979).

5. يقدم (Eagly) وزملاؤه مراجعة ممتازة للبحث (1991).

6. أجرى تجربة «طلب عشرة سنتات» (Emswiller) وزملاؤه (1971)، بينما أجرى

تجربة توقيع العريضة (Suedfeld) وزملاؤه (1971).

7. نشر (Evans) معطيات بيع عقود التأمين (1963). يأتي دليل «عكس صورة الزبون ومحاكاته» من عمل (LaFrance 1985)، و (Locke) و (Horowitz 1990)، و (Woodside) و (Davenport 1974). تعطي دراسات إضافية سبباً آخر للحذر عند التعامل مع سائلين مماثلين: نحن نقلل تقليدياً من تأثير التشابه على محبتنا للآخرين (Gonzales وزملاؤه، 1983).

8. انظر (Bornstein 1978) لقراءة وصف كامل لهذه النتائج.

9. يلخص (Bornstein) كثيراً من هذه الأدلة.

10. أجرى دراسة المرأة (Mita) وزملاؤه (1977).

11. لقراءة الأدلة العامة على التأثير الإيجابي للألفة على الجاذبية، انظر (Zajonc 1968). لقراءة أدلة خاصة على هذا التأثير على استجابتنا للسياسيين، ستجدون بحث جوزيف غروش مفيداً وواقعياً (Grush وزملاؤه 1978؛ Grush 1980) في توثيق العلاقة القوية بين حجم التغطية الإعلامية وفرص المرشح بالنجاح في الانتخابات.

12. انظر (Bornstein) و (Leone) و (Galley 1987).

13. لفحص دقيق بخاصة لهذا الموضوع، انظروا (Stephen 1978).

14. يأتي الدليل على ميل المجموعات العرقية بالبقاء ضمن مجموعتها في المدرسة من Gerard و (Miller 1975). يأتي الدليل على كراهية الأشياء التي تقدم باستمرار في ظروف كريهة من دراسات مثل دراسات (Burgess) و (Sales 1971)، و (Zajonc) وزملاؤه (1974)، و (Swap 1977).

15. من (Aronson 1975).

16. يمكن قراءة وصف ممتع لكامل مشروع معسكر الصبية المسمى «تجربة كهف روبرز» في (Sherif) وزملاؤه (1961).

17. يأتي مثال كارلوس مرة أخرى من تقرير أرونسون المبدئي في مقالته عام 1975. لكن أظهرت تقارير أخرى لأرونسون ولعلماء آخرين نتائج مشابهة مشجعة. تشمل القائمة مثلاً تقارير (DeVries وJohnson)، (1983) Johnson، و(Salvin 1978)، و(Cook 1990)، و(Aronson, Bridgeman, Geffner 1978)، و(ب).
18. لدراسة الثغرات المحتملة لمقاربات التعلّم التعاوني، انظروا (Rosenfield) و(Stephen 1981).
19. في حقيقة الأمر، لا يحصل أي قتال عندما يدخل البائع مكتب المدير في مثل هذه الظروف. في كثير من الأحيان، بما أن البائع يعرف تماماً السعر الذي لا يستطيع أن يطلب أقل منه، فإنه ورئيسه لا يتحدثان. كان شائعاً في أحد معارض بيع السيارات، التي اخترقتها عندما كنت أجري أبحاث هذا الكتاب، أن يشرب البائع زجاجة مشروبات غازية أو يدخن سيجارة بينما يستمر رئيسه بالعمل على أوراقه خلف المكتب. بعد ما يبدو أنها مرحلة نقاش، يرخي البائع رباط عنقه ويعود إلى الزبائن وهو يحمل، وإن كان يبدو منهكاً، الصفقة التي قاتل للحصول عليها من أجلهم. نفس الصفقة التي كانت في ذهنه قبل دخول المكتب.
20. لرؤية دليل تجريبي على مصداقية ملاحظة شكسبير، انظر: (Manis) وزملاؤه (1974).
21. يقدم (Lott) و(Lott 1966) مراجعة للأبحاث التي تدعم هذه العبارة.
22. من أجل الدليل انظروا الدراسة التي أجراها (Miller 19668).
23. أجرى الدراسة (Smith) و(Engel 1968).
24. ثمن هذا الترافق ليس رخيصاً. ينفق رعاة الشركات الملايين ليضموا رعاية الأولمبياد، وينفقون ملايين أكثر للإعلان عن ارتباطهم بالحادثة. لكن النتيجة تستحق النفقات. وجد مسح في مجلة عصر الإعلان أن ثلث المستهلكين قالوا: إنهم أكثر احتمالاً لشراء منتج ما إذا كان مرتبطاً بالأولمبياد.

25. أجرى تجربة جورجيا (Rossen) و(Tesser 1970).
26. من (Asimov 1975).
27. يظهر تقريراً تجارب القمصان القطنية والضمير بالنص الكامل في (Cialdini) وزملاؤه (1976).

الفصل السادس (الصفحات ٢٣٧-٢٦٦)

1. الاقتباس من مقالة (Milgram 1963) في مجلة علم النفس غير الطبيعي والاجتماعي.
2. توجد جميع هذه التنوعات عن التجربة الأساسية، إضافة إلى تنوعات أخرى كثيرة، في كتاب Milgram الممتع جداً إطاعة السلطة. كما توجد مراجعة لكثير من الأبحاث اللاحقة عن الطاعة في مقالة (Blass 1991).
3. بدأ (ميلغرام) في الواقع أبحاثه في محاولة لمعرفة كيف يمكن للمواطنين الألمان أن يشاركوا في قتل ملايين من الأبرياء في معسكرات المحارق في أثناء مدد العهد النازي. بعد أن أجرى تجاربه العملية في الولايات المتحدة، خطط لنقل التجربة إلى ألمانيا، البلد الذي كان واثقاً أن سكانه سيقدمون الطاعة الكافية لتحليل علمي شامل للفكرة. لكن أظهرت أول تجربة سبرت الحقائق في مدينة نيوهافن في ولاية كونكتيكت أنه يمكن أن يوفر ميزانيتها، ويبقى قريباً من داره. قال (ميلغرام): «لقد وجدت طاعة شديدة جداً، لا أرى داعياً لنقل التجربة إلى ألمانيا».
- تأتي أدلة مؤكدة أخرى على قابلية الشخصية الأمريكية للخضوع للسلطة من المسح القومي الذي أجري بعد محاكمة الرائد (ويليام كالي)، الذي أمر الجنود بقتل سكان مدينة ماي لاي في فيتنام - من الرضع إلى الأطفال إلى ذويهم حتى الأجداد- (Hamilton, 1989 وKelman). قال أغلب الأمريكيين (51%)، : إنهم إذا تلقوا أمراً بذلك في مثل تلك الظروف فإنهم هم أيضاً

كانوا سيطلقون النار على سكان القرية الفيتنامية. لكن ليست الطاعة حكرًا على الأمريكيين. عندما كررت نفس تجربة (ميلغرام) الأساسية في هولندا وألمانيا وإسبانية وإيطالية وأسترالية والأردن، كانت النتائج مماثلة. انظروا Raaijmakers و Mees لقراءة مراجعة عن الموضوع.

4. نحن لسنا النوع الوحيد الذي يذعن متشبثين برأينا الخاطئ لأصحاب المناصب في السلطة. في مستعمرات القردة التي يوجد فيها نظام هرمي صارم للسيطرة، لا ينتشر استعمال الاختراعات المفيدة بسرعة في المجموعة (مثل تعلم كيفية استعمال عصا لإحضار الطعام إلى منطقة القفص) إلا إذا علّم قرد مسيطر الاختراع أولاً. عندما يعلّم حيوان ذو مرتبة دنيا الحيلة أولاً، تبقى بقية المستعمرة غافلة عن قيمتها. تقدم دراسة ذكرها (Ardry 1970) أجريت على تقديم أطعمة ذات طعم جديد للقردة اليابانية مثلاً لطيفاً. في إحدى الجماعات، وضع طعم الكاراميل في حمية القردة الشباب الهامشين، منخفضي المكانة في هرم المنزل. تقدم التعرف على طعم الكاراميل ببطء علواً في الطبقات: بعد سنة ونصف، اكتسب 51% فقط من أعضاء المستعمرة ذلك الطعم، ولم تصل بعد إلى أي من القادة. قارنوا ذلك مع ما حصل في مجموعة ثانية أدخل القمح فيها أولاً للقائد: انتشر تناول القمح -الذي لم يكن معروفاً لتلك القردة- في كامل المستعمرة في غضون أربع ساعات.

5. أجرى التجربة (Wilson 1985).

6. أجرى دراسة تقدير الأطفال لحجم القطع النقدية (Bruner) و (Goodman 1947). وأجرى دراسة تقويم طلاب الكليات للحجم (Dukes) و (Bevan 1952). هناك حتى، بالإضافة إلى العلاقة بين الأهمية (المكانة) والحجم المنظور التي تظهرها كل من هاتين الدراستين، مزيد من الأدلة على أن الأهمية التي نعطيها لهويتنا تنعكس في حجم رمز متكرر يمثل تلك الهوية وهو: توقيعنا. جمع عالم النفس (Zweigenhaft 1970) معطيات تدل على أنه مع نمو شعور الرجل بمكانته، يزداد حجم توقيعه. قد

- تعطينا هذه الموجودات طريقة سرية لاكتشاف كيف ينظر الأشخاص حولنا لمكانتهم وأهميتهم: قارنوا ببساطة حجم توقيعهم مع خطوطهم السابقة.
7. لا تنفرد الأنواع الأدنى من البشر في هذا الشيء، حتى في الأوقات الحديثة. على سبيل المثال، منذ عام 1900، ربح الأطول من بين مرشحي الحزب الرئيسيين الرئاسة الأمريكية في 21 من 24 انتخاباً.
8. من (Hofling) وزملائه (1966).
9. تدل معطيات أخرى جمعت في نفس الدراسة أن الممرضات قد لا يكنّ مدركات للدرجة التي يؤثر فيها لقب الدكتور في تبديل أحكامهن وتصرفاتهن. طلب من مجموعة أخرى تتضمن ثلاثاً وثلاثين ممرضة وطالبة تمريض ماذا كنّ سيفعلن في ظروف التجربة. على عكس الموجودات الواقعية، توقع ممرضتان فقط أنهما ستعطيان الدواء كما هو موصوف.
10. لقراءة تفصيل كامل للبحث انظروا (Bickman 1974). تم الحصول على نتائج مماثلة عندما كان من يطلب أنثى (Bushman, 1988).
11. أجرى هذه التجربة (Lefkowitz, Blake, Mouton 1955).
12. نشرت تجربة إطلاق البوق عام 1968 من قبل Alan Gross و Anthony Doob.
13. للحصول على أدلة انظروا (Choo 1964)، و (McGuinnies) و (Ward 1980).
14. انظروا Settle و Smith، (Gorden 1974) و (Hunt 1978)، و (Hunt, Domzal, Kernan 1981).

الفصل السابع (٢٦٧-٣٠٢)

1. أجريت دراسة العزل الحراري للمنازل من قبل (Gonzales, Costanzo, Aronson) في كارولاينة الشمالية؛ وأجرى دراسة فحص الثدي (Meyerwitz) و (Chaiken) في مدينة نيويورك (1987).

2. انظروا (Schwartz 1980) لمزيد من الأدلة على هذه العملية.
3. انظروا (Lynn 1980). دون أن أقلل من مزايا هذا النمط من الطريق المختصر أو من المخاطر المترافقة معه، يجب أن أنبه إلى أن هذه المزايا والأخطار هي نفسها التي فحصناها في الفصول السابقة. لذلك، لن أركز على هذا السياق في الفصل الحالي، عدا عن القول في هذه المرحلة: إن مفتاح استعمال مظهر الندرة استعمالاً صحيحاً هو الانتباه للفارق بين الندرة الصادقة التي تحصل بشكل طبيعي والنوع المصطنع الذي يفضلته محترفو المطاوعة.
4. تظهر نظرية التفاعل الأصلية في (Brehm 1966)؛ ويظهر نمط لاحق في (Brehm 1981).
5. أجرى (Brehm) و(Weintraub 1977) تجربة الحاجز. تجدر ملاحظة أن البنات بعمر سنتين لم يظهرن نفس استجابة مقاومة الحاجز الأكبر كالصبية. لا يبدو أن سبب ذلك أن البنات لا يقاومن محاولات تقييد حرياتهن، لكن يبدو أنهن يستجبن بصورة أساسية للتقييد الذي يأتي من أشخاص آخرين، وليس من الحواجز المادية (Brehm و1983).
6. لقراءة وصف عن تغير نظرة الأطفال ذوي السنتين من العمر إلى أنفسهم، انظروا: (Mahler) وزملاؤه (1975)، (Lewis وBrook) (1979)، (Brooks-Gunn وGunn) (1982)، و(Levine 1983).
7. يجب ألا يفسر وجود تأثير (روميو) و(جولبيت) بوصفه تحذيراً للأهل بأن يوافقوا دوماً على اختيارات المراهقين العاطفية. كثيراً ما يميل اللاعبون الجدد في هذه اللعبة الدقيقة إلى ارتكاب الخطأ، لذلك فإنهم يمكن أن يستفيدوا من توجيهات الكهل الذي يملك منظوراً وخبرة أوسع. يجب أن يدرك الأهل عند تقديم هذه التوجيهات أن المراهقين الذين ينظرون إلى أنفسهم على أنهم كهول يافعون لن يستجيبوا جيداً لمحاولات السيطرة التي تميز علاقة الأهل بالأطفال. خاصة في حلبة التزاوج الخاصة بالكهول، تكون أدوات تأثير الكهول (التفضيل والإقناع)

أقوى من الأشكال التقليدية لسيطرة الأهل (المنع والعقاب). مع أن مثال عائلتي مونتاغ وكابولت يعد مثالاً في الحدود القصوى، قد تجعل القيود القاسية على تحالف العشاق اليافعين العلاقة، سرية، ومنتقدة، وحزينة.

يمكن قراءة وصف كامل لدراسة الأزواج في كولورادو في Driscoll وزملائه (1972).

8. انظروا: (Mazis 1975) وزملاؤه (1973) لقراءة تقرير رسمي عن دراسة الفوسفات.

9. لقراءة الدليل انظروا: Ashmore وزملاؤه (1971), Wicklund, و (1974) Brehm و Worchel و Worchel (1973), Arnold وزملاؤه (1975) و (1991) Worchel.

10. أجرى دراسة جامعة بورديو Zellinger وزملاؤه (1974).

11. ذكر تجربة جامعة شيكاغو على المحلفين عن الأدلة غير المقبولة (Broeder 1959).

12. ظهر العرض الأول لنظرية السلع في (Brock 1968) Brock و Fromkin و (1971). ولشرح عرض مطوّر انظر: Brock و (1992) Bannon.

13. كانت المعلومات المقدمة للزبائن صحيحة دوماً لأسباب أخلاقية. كان هناك نقص وشيك في مخزون لحم البقر وقُدِّمت هذه المعلومات للشركة من قبل مصادر حصرية. انظروا: (Knishinsky 1982) لتفاصيل كاملة عن المشروع.

14. Worchel وزملاؤه (1975).

15. انظروا: 1969, (Davies 1962).

16. انظروا: (Lytton 1979), و Rosenthal و (Robertson 1959).

17. يأتي الاقتباس من (MacKenzie 1974).

خاتمة الكتاب (الصفحات ٣٠٣-٣١٠)

1. لقراءة دليل على مثل هذا التضييق الفكري والقراري يمكنكم قراءة Berkowitz (1967), Bodenhausen (1990), Cohen (1978), Easterbrook (1959), Hamilton (1970), Mackworth و Osborn (1989), Hockey و Gilbert (1970), Tversky (1970), Milgram (1965) و Kahnemann (1974).
2. الاقتباس من الفيلم التلفزيوني الوثائقي مجتمع المعلومات.



BIBLIOGRAPHY

- Altheide, D. L., and J. M. Johnson. "Counting Souls: A Study of Counseling at Evangelical Crusades." *Pacific Sociological Review* 20 (1977): 323-48.
- Ardry, R. *The Social Contract*. New York: Atheneum, 1970.
- Aronson, E. "The Jigsaw Route to Learning and Liking." *Psychology Today*, Feb. 1975.
- , D. L. Bridgeman, and R. Geffner. "The Effects of a Cooperative Classroom Structure on Students' Behavior and Attitudes." In *Social Psychology of Education: Theory and Research*, edited by D. Bar-Tal and L. Saxe. New York: Halstead Press, 1978.
- . "Interdependent Interactions and Prosocial Behavior." *Journal of Research and Development in Education* 12 (1978): 16-27.
- Aronson, E., and D. L. Linder. "Gain and Loss of Esteem as Determinants of Interpersonal Attractiveness." *Journal of Experimental Social Psychology* 1 (1965): 156-71.
- Aronson, E., and J. Mills. "The Effect of Severity of Initiation on

BIBLIOGRAPHY

- Liking for a Group." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 59 (1959): 177-81.
- Aronson, E. et al. *The Jigsaw Classroom*. Beverly Hills: Sage Publications, 1978.
- Ashmore, R. D., V. Ramchandra, and R. A. Jones. "Censorship as an Attitude Change Induction." Paper presented at Eastern Psychological Association meetings, New York, April 1971.
- Asimov, I. "The Miss America Pageant." *TV Guide*, Aug. 30, 1975.
- Bandura, A., J. E. Grusec, and F. L. Menlove. "Vicarious Extinction of Avoidance Behavior." *Journal of Personality and Social Psychology* 5 (1967): 16-23.
- Bandura, A., and F. L. Menlove. "Factors Determining Vicarious Extinction of Avoidance Behavior Through Symbolic Modeling." *Journal of Personality and Social Psychology* 8 (1968): 99-108.
- Benson, P. L., S. A. Karabenic, and R. M. Lerner. "Pretty Pleases: The Effects of Physical Attractiveness on Race, Sex, and Receiving Help." *Journal of Experimental Social Psychology* 12 (1976): 409-15.
- Benton, A. A., H. H. Kelley, and B. Liebling. "Effects of Extremity of Offers and Concession Rate on the Outcomes of Bargaining." *Journal of Personality and Social Psychology* 24 (1972): 73-83.
- Berkowitz, L., and R. W. Buck. "Impulsive Aggression: Reactivity to Aggressive Cues Under Emotional Arousal." *Journal of Personality and Social Psychology* 35 (1967): 415-24.
- Berry, S. H., and D. E. Kanouse. "Physician Response to a Mailed Survey: An Experiment in Timing of Payment." *Public Opinion Quarterly* 51 (1987): 102-14.
- Bickman, L. "The Social Power of a Uniform." *Journal of Applied Social Psychology* 4 (1974): 47-61.
- Blass, T. "Understanding Behavior in the Milgram Obedience Experiment." *Journal of Personality and Social Psychology* 60 (1991): 398-413.
- Bodenhausen, G. V. "Stereotypes as Judgmental Heuristics: Evidence of Circadian Variations in Discrimination." *Psychological Science* 1 (1990): 319-22.
- Bollen, K. A., and D. P. Phillips. "Imitative Suicides: A National

BIBLIOGRAPHY

- Study of the Effects of Television News Stories." *American Sociological Review* 47 (1982): 802-09.
- Bornstein, R. F. "Exposure and Affect." *Psychological Bulletin* 106 (1989): 265-89.
- , D. R. Leone, and D. J. Galley. "The Generalizability of Subliminal Mere Exposure Effects." *Journal of Personality and Social Psychology* 53 (1987): 1070-79.
- Brehm, J. W. *A Theory of Psychological Reactance*. New York: Academic Press, 1966.
- Brehm, S. S. "Psychological Reactance and the Attractiveness of Unattainable Objects: Sex Differences in Children's Responses to an Elimination of Freedom." *Sex Roles* 7 (1981): 937-49.
- , and J. W. Brehm. *Psychological Reactance*. New York: Academic Press, 1981.
- Brehm, S. S., and M. Weintraub. "Physical Barriers and Psychological Reactance: Two-year-olds' Responses to Threats to Freedom." *Journal of Personality and Social Psychology* 35 (1977): 830-36.
- Brock, T. C. "Implications of Commodity Theory for Value Change." In *Psychological Foundations of Attitudes*, edited by A. G. Greenwald, T. C. Brock, and T. M. Ostrom. New York: Academic Press, 1968.
- , and L. A. Brannon. "Liberalization of Commodity Theory." *Basic and Applied Social Psychology* 13 (1992): 135-43.
- Broeder, D. "The University of Chicago Jury Project." *Nebraska Law Review* 38 (1959): 760-74.
- Brooks-Gunn, J., and M. Lewis. "The Development of Self-Knowledge." In *The Child*, edited by C. B. Kopp and J. B. Krakow. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1982.
- Brownstein, R., and R. Katzev. "The Relative Effectiveness of Three Compliance Techniques in Eliciting Donations to a Cultural Organization." *Journal of Applied Social Psychology* 15 (1985): 564-74.
- Bruner, J. S., and C. C. Goodman. "Value and Need as Organizing Factors in Perception." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 42 (1947): 33-44.
- Burger, J. M., and R. E. Petty. "The Low-Ball Compliance Tech-

BIBLIOGRAPHY

- nique: Task or Person Commitment?" *Journal of Personality and Social Psychology* 40 (1981): 492-500.
- Burgess, T., and S. Sales. "Attitudinal Effects of 'Mere Exposure': A Reevaluation." *Journal of Experimental Social Psychology* 7 (1971): 461-72.
- Bushman, B. A. "The Effects of Apparel on Compliance." *Personality and Social Psychology Bulletin* 14 (1988): 459-67.
- Chaiken, S. "Communicator Physical Attractiveness and Persuasion." *Journal of Personality and Social Psychology* 37 (1979): 1387-97.
- , and C. Stangor. "Attitudes and Attitude Change." *Annual Review of Psychology* 38 (1987): 575-630.
- Choo, T. "Communicator Credibility and Communication Discrepancy as Determinants of Opinion Change." *Journal of Social Psychology* 64 (1964): 1-20.
- Cialdini, R. B. "Full Cycle Social Psychology," *Applied Social Psychology Annual*, Vol. 1, ed. L. Beckman. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1980.
- , and K. Ascani. "Test of a Concession Procedure for Inducing Verbal, Behavioral, and Further Compliance with a Request to Give Blood." *Journal of Applied Psychology* 61 (1976): 295-300.
- Cialdini, R. B., R. R. Reno, and C. A. Kallgren. "A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places." *Journal of Personality and Social Psychology* 58 (1990): 1015-26.
- Cialdini, R. B. et al. "Basking in Reflected Glory: Three (Football) Field Studies." *Journal of Personality and Social Psychology* 34 (1976): 366-75.
- Cialdini, R. B. et al. "The Low-Ball Procedure for Producing Compliance: Commitment, Then Cost." *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (1978): 463-76.
- Cialdini, R. B. et al. "Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique." *Journal of Personality and Social Psychology* 31 (1975): 206-15.
- . "Why Don't Bystanders Help? Because of Ambiguity?" *Journal of Personality and Social Psychology* 24 (1972): 392-400.
- Clark, M. S., J. R. Mills, and D. M. Corcoran. "Keeping Track of

BIBLIOGRAPHY

- Needs and Inputs of Friends and Strangers." *Personality and Social Psychology Bulletin* 15 (1989): 533-42.
- Clark, R. D. III, and L. E. Word. "Where Is the Apathetic Bystander? Situational Characteristics of the Emergency." *Journal of Personality and Social Psychology* 29 (1974): 279-87.
- Cohen, M., and N. Davis. *Medication Errors: Causes and Prevention*. Philadelphia: G. F. Stickley, 1981.
- Cohen, S. "Environmental Load and the Allocation of Attention," *Advances in Environmental Psychology*, Vol. 1, ed. A. Baum, J. E. Singer, and S. Valins. New York: Halstead Press, 1978.
- Cook, S. W. "Interpersonal and Attitudinal Outcomes in Cooperating Interracial Groups." *Journal of Research and Development in Education* 12 (1978): 97-113.
- . "Toward a Psychology of Improving Justice." *Journal of Social Issues* 46 (1990): 147-61.
- Crane, D. *Invisible Colleges*. Chicago: University of Chicago Press, 1972.
- Darley, J. M., and B. Latané. "Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility." *Journal of Personality and Social Psychology* 8 (1968): 377-83.
- Davies, J. C. "The J-Curve of Rising and Declining Satisfactions as a Cause of Some Great Revolutions and a Contained Rebellion." In *Violence in America*, edited by H. D. Graham and T. R. Gurr. New York: Signet Books, 1969.
- . "Toward a Theory of Revolution." *American Sociological Review* 27 (1962): 5-19.
- Deutsch, M., and H. B. Gerard, "A Study of Normative and Informational Social Influences upon Individual Judgment." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 51 (1955): 629-36.
- De Vries, D. L., and R. E. Slavin. "Teams-Games-Tournaments (TGT): Review of Ten Classroom Experiments." *Journal of Research and Development in Education* 12 (1978): 28-38.
- Dion, K. K. "Physical Attractiveness and Evaluation of Children's Transgressions." *Journal of Personality and Social Psychology* 24 (1972): 207-13.
- Doob, A. N., and A. E. Gross. "Status of Frustrator as an Inhibitor

BIBLIOGRAPHY

- of Horn-Honking Responses." *Journal of Social Psychology* 76 (1968): 213-18.
- Drachman, D., A. deCarufel, and C. A. Inkso. "The Extra Credit Effect in Interpersonal Attraction." *Journal of Experimental Social Psychology* 14 (1978): 458-67.
- Driscoll, R., K. E. Davies, and M. E. Lipetz. "Parental Interference and Romantic Love: The Romeo and Juliet Effect." *Journal of Personality and Social Psychology* 24 (1972): 1-10.
- Dukes, W. F., and W. Bevan. "Accentuation and Response Variability in the Perception of Personally Relevant Objects." *Journal of Personality* 20 (1952): 457-65.
- Eagly, A. H., et al. "What Is Beautiful Is Good, but . . . : A Meta-Analytic Review of Research on the Physical Attractiveness Stereotype." *Psychological Bulletin* 110 (1990): 109-28.
- Easterbrook, J. A. "The Effects of Emotion on Cue Utilization and the Organization of Behavior." *Psychological Review* 66 (1959): 183-201.
- Efran, M. G., and E.W.J. Patterson. "The Politics of Appearance." Unpublished manuscript, University of Toronto, 1976.
- Eibl-Eibesfeldt, I. "Der Fisch *Aspidontus taeniatus* als Machahmer des Putzers *Labroides dimidiatus*." *Zeitschrift fuer Tierpsychologie* 16 (1959): 19-25.
- Emswiller, T., K. Deaux, and J. E. Willits. "Similarity, Sex, and Requests for Small Favors." *Journal of Applied Social Psychology* 1 (1971): 284-91.
- Evans, F. B. *American Behavioral Scientist* 6:7 (1963): 76-79.
- Festinger, L., H. W. Riecken, and S. Schachter. *When Prophecy Fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1956.
- Fox, M. W. *Concepts in Ethology: Animal and Human Behavior*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1974.
- Freedman, J. L. "Long-term Behavioral Effects of Cognitive Dissonance." *Journal of Experimental Social Psychology* 4 (1966): 195-203.
- , and S. C. Fraser. "Compliance Without Pressure: The Foot-in-the-Door Technique." *Journal of Personality and Social Psychology* 4 (1966): 195-203.
- Fromkin, H. L., and T. C. Brock. "A Commodity Theory Analysis

BIBLIOGRAPHY

- of Persuasion." *Representative Research in Social Psychology* 2 (1971): 47-57.
- Fuller, R.G.C., and A. Sheehy-Skeffinton. "Effects of Group Laughter on Responses to Humorous Materials: A Replication and Extension." *Psychological Reports* 35 (1974): 531-34.
- George, W. H., S. J. Gournic, and M. P. McAfee. "Perceptions of Postdrinking Female Sexuality." *Journal of Applied Social Psychology* 18 (1988): 1295-1317.
- Gerard, H. B., and G. C. Mathewson. "The Effects of Severity of Initiation on Liking for a Group: A Replication." *Journal of Experimental Social Psychology* 2 (1966): 278-87.
- Gerard, H. B., and N. Miller. *School Desegregation*. New York: Plenum, 1975.
- Gergen, K. et al. "Obligation, Donor Resources, and Reactions to Aid in Three Cultures." *Journal of Personality and Social Psychology* 31 (1975): 390-400.
- Gilbert, D. T., and R. E. Osborne. "Thinking Backward: Some Curable and Incurable Consequences of Cognitive Busyness." *Journal of Personality and Social Psychology* 57 (1989): 940-49.
- Gonzales, M. H., E. Aronson, and M. Costanzo. "Increasing the Effectiveness of Energy Auditors: A Field Experiment." *Journal of Applied Social Psychology* 18 (1988): 1046-66.
- Gonzales, M. H. et al. "Interactional Approach to Interpersonal Attraction." *Journal of Personality and Social Psychology* 44 (1983): 1192-97.
- Gordon, R. E., and K. Gordon. *The Blight on the Ivy*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963.
- Gould, M. S., and D. Schaffer. "The Impact of Suicide in Television Movies." *The New England Journal of Medicine* 315 (1986): 690-94.
- Gouldner, A. W. "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement." *American Sociological Review* 25 (1960): 161-78.
- Green, F. "The 'Foot-in-the-Door' Technique." *American Salesman* 10 (1965): 14-16.
- Greenberg, M. S., and S. P. Shapiro. "Indebtedness: An Adverse Aspect of Asking for and Receiving Help." *Sociometry* 34 (1971): 290-301.

BIBLIOGRAPHY

- Greenwald, A. F. et al. "Increasing Voting Behavior by Asking People if They Expect to Vote." *Journal of Applied Psychology* 72 (1987): 315-318.
- Grush, J. E. "Impact of Candidate Expenditures, Regionality, and Prior Outcomes on the 1976 Democratic Presidential Primaries." *Journal of Personality and Social Psychology* 38 (1980): 337-47.
- , K. L. McKeough, and R. F. Ahlering. "Extrapolating Laboratory Exposure Experiments to Actual Political Elections." *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (1978): 257-70.
- Hockey, G.R.J., and P. Hamilton. "Arousal and Information Selection in Short-term Memory." *Nature* 226 (1970): 866-67.
- Hoffling, C. K. et al. "An Experimental Study of Nurse-Physician Relationships." *Journal of Nervous and Mental Disease* 143 (1966): 171-80.
- Hölldobler, B. "Communication Between Ants and Their Guests." *Scientific American* 198 (Jan.) (1971): 68-76.
- Hornaday, W. T. "The Extermination of the American Bison, with a Sketch of Its Discovery and Life History." *Smithsonian Report*, 1887, Part II, 367-548.
- Hornstein, H. A., E. Fisch, and M. Holmes. "Influence of a Model's Feeling About His Behavior and His Relevance as a Comparison Other on Observers' Helping Behavior." *Journal of Personality and Social Psychology* 10 (1968): 222-26.
- Howard, D. J. "The Influence of Verbal Responses to Common Greetings on Compliance Behavior: The Foot-in-the-Mouth Effect." *Journal of Applied Social Psychology* 20 (1990): 1185-96.
- Hunt, J. M., T. J. Domzal, and J. B. Kernan. "Causal Attribution and Persuasion: The Case of Disconfirmed Expectancies." *Advances in Consumer Research*, Vol. 9, ed. A. Mitchell. Ann Arbor, Mich.: Association for Consumer Research, 1981.
- Johnson, D. W., and R. T. Johnson. *Learning Together and Learning Alone*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1975.
- . "The Socialization and Achievement Crisis: Are Cooperative Learning Experiences the Solution?" *Applied Social Psychology Annual*, Vol. 4, ed. L. Bickman. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1983.
- Jones, E. E., and V. E. Harris. "The Attribution of Attitudes." *Journal of Experimental Social Psychology* 3 (1967): 1-24.

BIBLIOGRAPHY

- Jones, E. E., and C. Wortman. *Ingratiation: An Attributional Approach*. Morristown, N.J.: General Learning Corp., 1973.
- Joule, R. V. "Tobacco Deprivation: The Foot-in-the-Door Technique Versus the Low-Ball Technique." *European Journal of Social Psychology* 17 (1987): 361-65.
- Kelman, H. C., and V. L. Hamilton. *Crimes of Obedience*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1989.
- Kelman, J., and L. Lawrence. "Assignment of Responsibility in the Case of Lt. Calley: Preliminary Report on a National Survey." *Journal of Social Issues* 28:1 (1978).
- Kenrick, D. T., and S. E. Gutierrez. "Contrast Effects in Judgments of Attractiveness: When Beauty Becomes a Social Problem." *Journal of Personality and Social Psychology* 38 (1980): 131-40.
- , and L. L. Goldberg. "Influence of Popular Erotica on Judgments of Strangers and Mates." *Journal of Experimental Social Psychology* 25 (1989): 159-67.
- Kerr, N. L., and R. J. MacCoun. "The Effects of Jury Size and Polling Method on the Process and Product of Jury Deliberation." *Journal of Personality and Social Psychology* 48 (1985): 349-63.
- Knishinsky, A. "The Effects of Scarcity of Material and Exclusivity of Information on Industrial Buyer Perceived Risk in Provoking a Purchase Decision." Doctoral dissertation, Arizona State University, 1982.
- Knox, R. E., and J. A. Inkster. "Postdecisional Dissonance at Post Time." *Journal of Personality and Social Psychology* 8 (1968): 319-23.
- Kraut, R. E. "Effects of Social Labeling on Giving to Charity." *Journal of Experimental Social Psychology* 9 (1973): 551-62.
- Kulka, R. A., and J. R. Kessler. "Is Justice Really Blind? The Effect of Litigant Physical Attractiveness on Judicial Judgment." *Journal of Applied Social Psychology* 4 (1978): 336-81.
- Kunz, P. R., and M. Woolcott. "Season's Greetings: From My Status to Yours." *Social Science Research*, 5 (1976): 269-78.
- Kurtzburg, R. L., H. Safar, and N. Cavior. "Surgical and Social Rehabilitation of Adult Offenders." *Proceedings of the 76th Annual Convention of the American Psychological Association* 3 (1968): 649-50.
- Lack, D. *The Life of the Robin*. London: Cambridge University Press, 1943.

BIBLIOGRAPHY

- LaFrance, M. "Postural Mirroring and Intergroup Relations." *Personality and Social Psychology Bulletin* 11 (1985): 207-17.
- Langer, E. J. "Rethinking the Role of Thought in Social Interaction," *New Directions in Attribution Research*, Vol. 2., ed., Harvey, Ickes, and Kidd. Potomac, Md.: Lawrence Erlbaum Associates, 1978.
- . "Minding Matters," *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 22, ed. L. Berkowitz. New York: Academic Press, 1989.
- Latané, B., and J. M. Darley. "Group Inhibition of Bystander Intervention in Emergencies." *Journal of Personality and Social Psychology* 10 (1968): 215-21.
- . *The Unresponsive Bystander: Why Doesn't He Help?* New York: Appleton-Century-Crofts, 1968.
- Latané, B., and J. Rodin. "A Lady in Distress: Inhibiting Effects of Friends and Strangers on Bystander Intervention." *Journal of Experimental Social Psychology* 5 (1969): 189-202.
- Leakey, R., and R. Lewin. *People of the Lake*. New York: Anchor Press/Doubleday, 1978.
- Lefkowitz, M., R. R. Blake, and J. S. Mouton. "Status Factors in Pedestrian Violation of Traffic Signals." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 51 (1955): 704-06.
- Levine, L. E. "Mine: Self-Definition in Two-Year-Old Boys." *Developmental Psychology* 19 (1983): 544-49.
- Lewis, M., and J. Brooks-Gunn. *Social Cognition and the Acquisition of Self*. New York: Plenum, 1979.
- Liebert, R., and R. A. Baron. "Some Immediate Effects of Televised Violence on Children's Behavior." *Developmental Psychology* 6 (1972): 469-75.
- Lloyd, J. E. "Aggressive Mimicry in *Photuris*: Firefly *Femme Fatales*." *Science* 149 (1965): 653-54.
- Locke, K. S., and L. M. Horowitz. "Satisfaction in Interpersonal Interactions as a Function of Similarity in Level of Dysphoria." *Journal of Personality and Social Psychology* 58 (1990): 823-31.
- Lott, A. J., and B. E. Lott. "Group Cohesiveness as Interpersonal Attraction: A Review of Relationships with Antecedent and Consequent Variables." *Psychological Bulletin* 64 (1965): 259-309.

BIBLIOGRAPHY

- Lytton, J. "Correlates of Compliance and the Rudiments of Conscience in Two-Year-Old Boys." *Canadian Journal of Behavioral Science* 9 (1979): 242-51.
- McGuinnies, E., and C. D. Ward. "Better Liked Than Right: Trustworthiness and Expertise as Factors in Credibility." *Personality and Social Psychology Bulletin* 6 (1980): 467-72.
- Mack, D., and D. Rainey. "Female Applicants' Grooming and Personnel Selection." *Journal of Social Behavior and Personality* 5 (1990): 399-407.
- MacKenzie, B. "When Sober Executives Went on a Bidding Binge." *TV Guide*, June 22, 1974.
- Mackworth, N. H. "Visual Noise Causes Tunnel Vision." *Psychonomic Science* 3 (1965): 67-68.
- Macrae, N. "Multinational Business." *The Economist* (London), Jan. 22, 1972.
- Magruder, J. S. *An American Life: One Man's Road to Watergate*. New York: Atheneum, 1974.
- Mahler, M. S., F. Pine, and A. Bergman. *The Psychological Birth of the Infant*. New York: Basic Books, 1975.
- Manis, M., S. D. Cornell, and J. C. Moore. "Transmission of Attitude Relevant Information Through a Communication Chain." *Journal of Personality and Social Psychology* 30 (1974): 81-94.
- Mauss, Marcel. *The Gift*, trans. I. G. Cunnison. London: Cohen and West, 1954.
- Mazis, M. B. "Antipollution Measures and Psychological Reactance Theory: A Field Experiment." *Journal of Personality and Social Psychology* 31 (1975): 654-66.
- , R. B. Settle, and D. C. Leslie. "Elimination of Phosphate Detergents and Psychological Reactance." *Journal of Marketing Research* 10 (1973): 390-95.
- Meeus, W.H.J., and Q.A.W. Raaijmakers. "Administrative Obedience: Carrying Out Orders to Use Psychological-Administrative Violence." *European Journal of Social Psychology* 16 (1986): 311-24.
- Melamed, B. F. et al. "The Effects of Film Modeling on the Reduction of Anxiety-related Behaviors." *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 46 (1978): 1357-74.

BIBLIOGRAPHY

- Milgram, S. "Behavioral Study of Obedience." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67 (1963): 371-78.
- . "The Experience of Living in Cities." *Science* 13 (1970): 1461-68.
- . *Obedience to Authority*. New York: Harper & Row, 1974.
- , L. Bickman, and O. Berkowitz. "Note on the Drawing Power of Crowds of Different Size." *Journal of Personality and Social Psychology* 13 (1969): 79-82.
- Milgram, S., and J. Sabini. "On Maintaining Norms: A Field Experiment in the Subway." Unpublished manuscript, City University of New York, 1975.
- Miller, N. et al. "Similarity, Contrast, and Complementarity in Friendship Choice." *Journal of Personality and Social Psychology* 3 (1966): 3-12.
- Miller, R. L. et al. "Perceptual Contrast Versus Reciprocal Concession as Mediators of Induced Compliance." *Canadian Journal of Behavioral Science* 8 (1976): 401-09.
- Mita, T. H., M. Dermer, and J. Knight. "Reversed Facial Images and the Mere Exposure Hypothesis." *Journal of Personality and Social Psychology* 35 (1977): 597-601.
- Monahan, F. *Women in Crime*. New York: Ives Washburn, 1941.
- Moriarty, T. "Crime, Commitment, and the Responsive Bystander." *Journal of Personality and Social Psychology* 31 (1975): 370-76.
- Murray, D. A. et al. "The Prevention of Cigarette Smoking in Children: A Comparison of Four Strategies." *Journal of Applied Social Psychology* 14 (1984): 274-88.
- Nosanchuk, T. A., and J. Lightstone. "Canned Laughter and Public and Private Conformity." *Journal of Personality and Social Psychology* 29 (1974): 153-56.
- O'Connor, R. D. "Relative Efficacy of Modeling, Shaping, and the Combined Procedures for Modification of Social Withdrawal." *Journal of Abnormal Psychology* 79 (1972): 327-34.
- Packard, V. *The Hidden Persuaders*. New York: D. McKay Co., 1957.
- Pallak, M. S., D. A. Cook, and J. J. Sullivan. "Commitment and Energy Conservation." *Applied Social Psychology Annual* 1 (1980): 235-53.

BIBLIOGRAPHY

- Peiponen, V. A. "Verhaltensstudien am blaukehlchen." *Ornis Fennica* 37 (1960): 69-83.
- Pekkanen, J. *The Best Doctors in the U.S.* New York: Seaview Books, 1971.
- Pennebaker, J. W. et al. "Don't the Girls Get Prettier at Closing Time." *Personality and Social Psychology Bulletin* 5 (1979): 122-25.
- Phillips, D. P. "Airplane Accidents, Murder, and the Mass Media: Towards a Theory of Imitation and Suggestion." *Social Forces* 58 (1980): 1001-24.
- . "The Impact of Mass Media Violence on U.S. Homicides." *American Sociological Review* 48 (1983): 560-68.
- . "The Influence of Suggestion on Suicide: Substantive and Theoretical Implications of the Werther Effect." *American Sociological Review* 39 (1974): 340-54.
- . "Suicide, Motor Vehicle Fatalities, and the Mass Media: Evidence Toward a Theory of Suggestion." *American Journal of Sociology* 84 (1979): 1150-74.
- , and L. L. Carstensen. "The Effect of Suicide Stories on Various Demographic Groups, 1968-1985." *Suicide and Life-Threatening Behavior* 18 (1988): 100-14.
- Razran, G.H.S. "Conditioned Response Changes in Rating and Appraising Sociopolitical Slogans." *Psychological Bulletin* 37 (1940): 481.
- . "Conditioning Away Social Bias by the Luncheon Technique." *Psychological Bulletin* 35 (1938): 693.
- Regan, D. T. "Effects of a Favor and Liking on Compliance." *Journal of Experimental Social Psychology* 7 (1971): 627-39.
- Rich, J. "Effects of Children's Physical Attractiveness on Teachers' Evaluations." *Journal of Educational Psychology* 67 (1975): 599-609.
- Rosen, S., and A. Tesser. "On the Reluctance to Communicate Undesirable Information: The MUM Effect." *Sociometry* 33 (1970): 253-63.
- Rosenfeld, P., J. G. Kennedy, and R. A. Giacalone. "Decision Making: A Demonstration of the Postdecision Dissonance Effect." *Journal of Social Psychology* 126 (1986): 663-65.
- Rosenfield, D., and W. G. Stephan. "Intergroup Relations Among

BIBLIOGRAPHY

- Children." In *Developmental Social Psychology*, edited by S. Brehm, S. Kassin, and F. Gibbons. New York: Oxford University Press, 1981.
- Rosenthal, A. M. *Thirty-eight Witnesses*. New York: McGraw-Hill, 1964.
- Rosenthal, M. J., E. Ni, and R. E. Robertson. "A Study of Mother-Child Relationships in the Emotional Disorders of Children." *Genetic Psychology Monographs* 60 (1959): 65-116.
- Ross, A. S. "Effect of Increased Responsibility on Bystander Intervention: The Presence of Children." *Journal of Personality and Social Psychology* 19 (1971): 306-10.
- Russell, D. "Leave It to the Merry Prankster, the Artful Dodger, and the Body Puncher," *TV Guide*, Dec. 16, 1978.
- Sabin, R. *The International Encyclopedia of Music and Musicians*. New York: Dodd, Mead, 1964.
- Schein, E. "The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War: A Study of Attempted 'Brainwashing.'" *Psychiatry* 19 (1956): 149-72.
- Schmidtke, A., and H. Hafner. "The Werther Effect After Television Films: New Evidence for an Old Hypothesis." *Psychological Medicine* 18 (1988): 665-76.
- Schwarz, N. "Experimentelle Untersuchungen zur Reduktion durch Freiheitswerderstellung." Doctoral dissertation, Universität Mannheim, 1980.
- Schwarzwald, J., M. Raz, and M. Zvibel. "The Efficacy of the Door-in-the-Face Technique When Established Behavioral Customs Exist." *Journal of Applied Social Psychology* 9 (1979): 576-86.
- Segal, H. A. "Initial Psychiatric Findings of Recently Repatriated Prisoners of War." *American Journal of Psychiatry* 61 (1954): 358-63.
- Settle, R. B., and L. L. Gorden. "Attribution Theory and Advertiser Credibility." *Journal of Marketing Research* 11 (1974): 181-85.
- Sherif, M. et al. *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers' Cave Experiment*. Norman, Okla.: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations, 1961.
- Sherman, S. J. "On the Self-Erasing Nature of Errors of Prediction." *Journal of Personality and Social Psychology* 39 (1980): 211-21.
- Smith, G. H., and R. Engel. "Influence of a Female Model on

BIBLIOGRAPHY

- Perceived Characteristics of an Automobile." *Proceedings of the 76th Annual Convention of the American Psychological Association* 3 (1968): 681-82.
- Smith, M. M., and R.G.C. Fuller. "Effects of Group Laughter on Responses to Humorous Materials." *Psychological Reports* 30 (1972): 132-34.
- Smith, R. E., and S. D. Hunt. "Attributional Processes in Promotional Situations." *Journal of Consumer Research* 5 (1978): 149-58.
- Stephan, W. G. "School Desegregation: An Evaluation of Predictions Made in *Brown v. Board of Education*." *Psychological Bulletin* 85 (1978): 217-38.
- Stewart, J. E., II. "Defendant's Attractiveness as a Factor in the Outcome of Trials." *Journal of Applied Social Psychology* 10 (1980): 348-61.
- Styron, W. "A Farewell to Arms." *New York Review of Books* 24 (1977): 3-4.
- Suedfeld, P., S. Bochner, and C. Matas. "Petitioner's Attire and Petition Signing by Peace Demonstrators: A Field Experiment." *Journal of Applied Social Psychology* 1 (1971): 278-83.
- Swap, W. C. "Interpersonal Attraction and Repeated Exposure to Rewards and Punishers." *Personality and Social Psychology Bulletin* 3 (1977): 248-51.
- Tiger, L., and R. Fox. *The Imperial Animal*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1971.
- Toffler, A. *Future Shock*. New York: Random House, 1970.
- Tversky, A., and D. Kahnemann. "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185 (1974): 1124-31.
- Walker, M. G. "Organizational Type, Rites of Incorporation, and Group Solidarity: A Study of Fraternity Hell Week." Doctoral dissertation, University of Washington, 1967.
- West, C. K. *The Social and Psychological Distortion of Information*. Chicago: Nelson-Hall, 1981.
- Whiting, J.W.M., R. Kluckhohn, and A. Anthony. "The Function of Male Initiation Ceremonies at Puberty." In *Readings in Social Psychology*, edited by E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, and E. L. Hartley. New York: Holt, 1958.
- Whitney, R. A., T. Hubin, and J. D. Murphy. *The New Psychology of*

BIBLIOGRAPHY

- Persuasion and Motivation in Selling*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1965.
- Wicklund, R. A., and J. C. Brehm. Cited in Wicklund, R. A., *Freedom and Reactance*. Potomac, Md.: Lawrence Erlbaum Associates, 1974.
- Wilson, P. R., "The Perceptual Distortion of Height as a Function of Ascribed Academic Status." *Journal of Social Psychology* 74 (1968): 97-102.
- Wilson, T. D. et al. "Introspection, Attitude Change, and Behavior Consistency," *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 22, ed. L. Berkowitz. San Diego: Academic Press, 1989.
- Wilson, W. R. "Feeling More Than We Can Know: Exposure Effects Without Learning." *Journal of Personality and Social Psychology* 37 (1979): 811-21.
- Woodside, A. G., and J. W. Davenport. "Effects of Salesman Similarity and Expertise on Consumer Purchasing Behavior." *Journal of Marketing Research* 11 (1974): 198-202.
- Worchel, S. "Beyond a Commodity Theory Analysis of Censorship: When Abundance and Personalism Enhance Scarcity Effects." *Basic and Applied Social Psychology* 13 (1992): 79-90.
- , and S. E. Arnold. "The Effects of Censorship and the Attractiveness of the Censor on Attitude Change." *Journal of Experimental Social Psychology* 9 (1973): 365-77.
- , and M. Baker. "The Effect of Censorship on Attitude Change: The Influence of Censor and Communicator Characteristics." *Journal of Applied Social Psychology* 5 (1975): 222-39.
- Worchel, S., J. Lee, and A. Adewole. "Effects of Supply and Demand on Ratings of Object Value." *Journal of Personality and Social Psychology* 32 (1975): 906-14.
- Young, F. W. *Initiation Ceremonies*. New York: Bobbs-Merrill, 1965.
- Zajonc, R. B. "The Attitudinal Effects of Mere Exposure." *Journal of Personality and Social Psychology Monographs* 9:2 (part 2) (1968).
- . "Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences." *American Psychologist* 35 (1980): 151-75.
- , H. Markus, and W. R. Wilson. "Exposure Effects and Associative Learning." *Journal of Experimental Social Psychology* 10 (1974): 248-63.

BIBLIOGRAPHY

Zellinger, D. A. et al. "A Commodity Theory Analysis of the Effects of Age Restrictions on Pornographic Materials." Institute for Research in the Behavioral, Economic and Management Sciences, Purdue University, Paper No. 440, 1974.

Zweigenhaft, R. L. "Signature Size: A Key to Status Awareness." *Journal of Social Psychology* 81 (1970): 49-54.

