|  |
| --- |
| **ZGŁOSZENIE POTENCJALNEGO PROMOTORA NAUKOWEGO****w Szkole Doktorskiej Nauk Społecznych i Humanistycznych** |
| **Imię i nazwisko** promotora oraz członkostwo w centrum/zespole badawczym (nazwa centrum) | **Dariusz Doliński** |
| **Profil naukowy promotora** (m.in. link do ORCID, link do strony, link do ResearchGate i/lub Academia), ostatnie publikacje, zrealizowane i realizowane granty badawcze | Psychologia społeczna ze szczególnym uwzględnieniem obszaru wpływu społecznego**Ostatnie publikacje:**Dolinski, D., & Grzyb, T. (2023). 100 effective techniques of social influence. When and why people comply. London & New York: Routledge.Kulesza, W., Dolinski, D., Muniak, P., Winner, D., Izydorczak, K., Derakhshan, A., & Rizulla, A. (2023). Biased social comparison in the moment of crisis: The better-than-average effect and Covid-19. Social Psychology https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000495Dolinski, D., Kulesza, W., Rędzio, A.M., Muniak, P., Guzek, M., Silczuk, A., & Gujski, M. (2023). The Effects of Offering Freedom to Comply by Pediatricians and Nurses, Using the But-You-Are-Free (BYAF) Technique, on Vaccination Compliance on 185 Parents of Newborn Babies Conducted in Outpatient Clinics in Poland Between January 2022 and July 2022. Medical Science Monitor, 29:e938743 DOI: 10.12659/MSM.938743Dolinski, D., Kulesza, W., Muniak, P., Dolinska, D., Węgrzyn, R. & Izydorczak, K. (2022). Media intervention program for reducing unrealistic optimism bias: The link between unrealistic optimism, well-being, and health. Applied Psychology: Health and Well-Being, 14, 499-518. doi: 10.1111/aphw.12316Grzyb, T., & Dolinski, D. (2022). The field study in social Psychology. How to conduct research outside of a laboratory setting? Milton Park & New York: RoutledgeMaciuszek, J., Polak, M., Stasiuk, K., & Dolinski, D. (2021). Acive pro-vaccine and anti-vaccine groups: Their identities and attitudes toward science. PLOS ONE, 16(12):e0261648. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0261648Grzyb, T., & Dolinski, D. (2021). Multiple feet-in-the-door and obedience. Basic and Applied Social Psychology, 43(2), 81-89. doi:10.1080/01973533.2020.1837134Kulesza, W., Chrobot, N., Dolinski, D., Muniak, P., Bińkowska, D., Grzyb, T., & Genschow, O. (2022). Imagining is Not Observing: The Role of Simulation Processes Within the Mimicry-Liking Expressway. Journal of Nonverbal Behavior, 46, 233–246. doi: 10.1007/s10919-022-00399-1Dolinski, D., Dolinska,B., Zmaczynska-Witek, B., Banach, M., & Kulesza, W. (2020). Unrealistic Optimism in the Time of Coronavirus Pandemic: May It Help to Kill, If So—Whom: Disease or the Person? Journal of Clinical Medicine, 9(5), 1464; doi: 10.3390/jcm9051464Dolinski, D., & Grzyb, T. (2020). *The Social Psychology of Obedience Towards Authority: An Empirical Tribute to Stanley Milgram*. Routledge.Grzyb, T., & Dolinski, D. (2020). Multiple Feet-in-the-Door and Obedience. *Basic and Applied Social Psychology*, 1-9.**Projekty w trakcie realizacji:****OPUS (NCN)** Konflikt unikanie - unikanie i jego konsekwencje dla posłuszeństwa w paradygmacie Milgrama (2018 – 2021) – kierownik**Projekty zrealizowane:****OPUS(NCN)** Strukturyzacja poznawcza i jej poznawczo-motywacyjne determinanty jako ramy wyjaśniające różnorodne zjawiska psychologiczne (2013-2017) – kierownik**NCN** Wpływ społeczny mechanizmy psychologiczne (2010-2013) – kierownik**Profil na Google Scholar:**<https://scholar.google.pl/citations?user=a2OR2lEAAAAJ&hl=pl&oi=ao>**Numer ORCID****000-0002-42225-4258** |
| **Dyscyplina** (nauki socjologiczne, nauki o kulturze i religii, literaturoznawstwo, psychologia, sztuki plastyczne i konserwacja dzieł sztuki)  | Psychologia |
| **Krótki opis kierunku badawczego** realizowanego przez promotora (kilka zdań pozwalających na zorientowanie się, czym się zajmuje) oraz ewentualny link do strony internetowej/zespołu badawczego | Obszarem zainteresowań Dariusza Dolińskiego jest wpływ społeczny. Od ponad dwóch dekad prowadzi badania nad technikami wpływu społecznego. Interesuje go skuteczność poszczególnych technik i mechanizmy psychologiczne leżące u podłoża ich efektywności. Jego badania w tym obszarze to przede wszystkim eksperymenty terenowe. Od kilku lat bada także posłuszeństwo, prowadząc eksperymenty w paradygmacie Milgrama. |
| **Potencjalne obszary tematyczne** projektów rozpraw doktorskich, które promotor byłby w stanie prowadzić lub temat grantu badawczego, w którym promotor mógłby zaangażować doktoranta/ów | - Techniki wpływu społecznego- PosłuszeństwoAle także badania, w których chodzi o realne ludzkie zachowania (a nie przekonania o zachowaniach) |
| **Liczba osób**, które promotor byłby w stanie przyjąć do projektów badawczych: | ze stypendium w grantach oraz liczba miesięcy stypendium dla doktoranta | bez stypendium w grantach |
|  | 1 |
| **Liczba obecnie prowadzonych doktoratów:*** w programie ISD
* w Szkole Doktorskiej
* w programie ICT & Psychology
* w trybie eksternistycznym
 | 3 |
| **Liczba wypromowanych doktorantów** wraz z rokiem ukończenia doktoratu | 22 od 1997 |
| **Liczba otwartych przewodów** (w starym trybie) | 1 |
| **Liczba doktorantów** aktualnie pracujących w zespole | 2 |
| **REKRUTACJA****Kandydaci na doktorantów powinni skontaktować się z wybranymi przez siebie potencjalnymi promotorami naukowymi, którzy są członkami centów i zespołów badawczych** |
| **Warunki**, jakie musi spełnić kandydat w zakresie: zainteresowań naukowych; kompetencji badawczych; dotychczasowych osiągnięć; znajomości języka angielskiego; kompetencji społecznych; dyspozycyjności | Doktorant/ka powinien być bardzo zainteresowany problematyką wpływu społecznego i podzielać moje przekonanie o konieczności badania realnych (a nie deklarowanych) zachowań.Potrzebne są kompetencje w posługiwaniu się językiem angielskim, dyspozycyjność, umiejętności metodologiczne. |
| **Preferencje i oczekiwania** w zakresie współpracy | Duże zaangażowanie doktoranta/tki w prowadzone badania |
| **Preferencje w zakresie kontaktu** z doktorantem w toku pracy nad doktoratem  | [x]  Kontakt mailowy[x]  Kontakt telefoniczny[x]  Osobiste spotkania[x]  Wszystkie formy kontaktu  |
| **Preferencje w zakresie kontaktu** z doktorantem w trakcie rekrutacji | [x]  Kontakt mailowy[x]  Kontakt telefoniczny[x]  Osobiste spotkania[x]  Wszystkie formy kontaktu  |
| **Preferowane daty i godziny** (w okresie marzec-czerwiec 2023) w celu przeprowadzenia rozmowy z kandydatem na doktoranta | Konieczne będzie precyzyjne umówienie się ze względu na moje liczne obowiązki. |
| **Informacja o ewentualnej nieobecności** (ze wskazaniem daty) |  |