

Szczegółowy spis treści

Wstęp do wydania polskiego xvii	
Przedmowa xxi	
Wskazówki dla studentów xxix	
O autorach xxxii	
Wizualny przewodnik po podręczniku xxxv	

CZĘŚĆ PIERWSZA

Rozdział 1

Wprowadzenie do psychologii społecznej 2

Czym jest psychologia społeczna 5

Psychologia społeczna a mądrość ludowa i filozofia 8

Psychologia społeczna a inne nauki społeczne 10

Psychologia społeczna a psychologia osobowości 11

Moc wpływu społecznego 13

Moc sytuacji subiektywnych: krótka historia idei 16

Skąd się biorą konstrukty: podstawowe motywy ludzkie 19

Podejście związane z samooceną: pragnienie, by czuć, że jest się dobrym 21

Podejście związane z poznawaniem społecznym: potrzeba bycia adekwatnym 24

Psychologia społeczna a problemy społeczne 28

Podsumowanie 30

Literatura zalecana 31

Rozdział 2

Metodologia: proces przeprowadzania badań 32

Formułowanie hipotez i teorii 37

Inspiracje płynące z wcześniejszych teorii i badań 37

Hipotezy oparte na osobistych obserwacjach 38



Metoda obserwacyjna: opisywanie zachowania społecznego 40

Obserwacja systematyczna 41

Obserwacja uczestnicząca 42

Analiza archiwalna 42

Ograniczenia metody obserwacyjnej 45

Metoda korelacyjna: przewidywanie zachowania społecznego 46

Pomiary 47

Korelacja nie jest tożsama z przyczynowością 50

Metoda eksperymentalna: odpowiadanie na pytania o przyczynę 53

Zmienne niezależne i zależne 56

Ustalanie trafności wewnętrznej w eksperymentach 58

Ustalanie trafności zewnętrznej w eksperymentach 62

Podstawowy dylemat psychologa społecznego 67

Badania podstawowe a badania stosowane 69

Problemy etyczne w psychologii społecznej 71

Podsumowanie 74

Literatura zalecana 75

CZĘŚĆ DRUGA

ROZUMIENIE SIEBIE I ŚWIATA SPOŁECZNEGO



Rozdział 3

Dysonans poznawczy a potrzeba podtrzymywania samooceny

78

Teoria dysonansu poznawczego 81

Zachowanie racjonalne a racjonalizujące 83

Decyzje, decyzje, decyzje 84

Uzasadnianie wysiłku 92

Psychologia niewystarczającego uzasadnienia 96

Co rozumiemy przez „niewystarczające uzasadnienie” 103

Następstwa dobrych i złych uczynków 105

Dowody świadczące o istnieniu napięcia motywacyjnego 110

Nowe kierunki w badaniach nad podtrzymywaniem samooceny 112

Teoria podtrzymywania poczucia własnej wartości 112

Teoria autoafirmacji 116

Podwyższanie poczucia własnej wartości czy samopotwierdzenie? 118

Unikanie pułapki racjonalizacji 119

Podsumowanie 121

Literatura zalecana 122

Rozdział 4

Poznanie społeczne: w jaki sposób myślimy o świecie społecznym

123

**Zwykli ludzie jako teoretycy codziennej rzeczywistości: schematy
i ich oddziaływanie 128**

Funkcja schematów: do czego one nam służą 130

Wybór schematu: rola dostępności i zdarzeń poprzedzających 132

Zmienianie schematów: jak łatwo ludzie modyfikują swoje poglądy 136
 Sprawianie, że nasze schematy stają się prawdą: samospełniające się
 proroctwo 143

Czy kiedykolwiek uznajemy nasze schematy za nietrafne lub
 zmieniamy zdanie 146

Heurystyki wydawania sądów 147

Heurystyka dostępności: co przychodzi na myśl 149

Heurystyka reprezentatywności: jak podobne jest A do B 152

Zakotwiczenie i dostosowanie: branie za dobrą monetę tego, co się
 pojawia 153

Posługiwanie się uproszczonymi metodami myślowymi w wydawaniu sądów społecznych 155

Wnioskowanie z prób niereprezentatywnych: uogólnianie na podstawie
 informacji z prób 156

Szacowanie współzmienności: przewidywanie jednej zmiennej
 na podstawie innej 160

Czy ludzie rzeczywiście myślą tak źle 162

Charakterystyka ludzkiego wnioskowania 163

Korygowanie ludzkiego wnioskowania 165

Podsumowanie 168

Literatura zalecana 169

Rozdział 5

Spostrzeganie społeczne: jak dochodzimy do rozumienia innych ludzi 170

Zachowanie niewerbalne 173

Mimiczne wyrazy emocji 174

Inne kanały komunikacji niewerbalnej 177

Wielokanałowa komunikacja niewerbalna 177

Różnice płciowe w komunikacji niewerbalnej 180

Ukryte teorie osobowości: zapełnianie luk 182

Atrybucja przyczyn: odpowiadanie na pytanie „dlaczego?” 186

Istota procesu atrybucyjnego 187

Teoria wnioskowania z czynników towarzyszących: od działań
 do dyspozycji 188

Model współzmienności: atrybucje wewnętrzne przeciw atrybucjom
 zewnętrznym 192

Stosowanie skrótów poznawczych podczas dokonywania atrybucji 195

Stosowanie schematów i teorii 195

Podstawowy błąd atrybucji: ludzie jako psychologowie osobowości 195

Różnica między aktorem a obserwatorem 201

Atrybucje w służbie ego 204

Na ile dokładne są nasze atrybucje i wyobrażenia 208

Dlaczego nasze wyobrażenia dotyczące innych są czasem błędne 209

Dlaczego czasem wydaje się, że wyobrażenia są dokładne 210

Podsumowanie 212

Literatura zalecana 213

Rozdział 6

Rozumienie siebie: w jaki sposób poznajemy samych siebie

214

Natura Ja 216

Definicje Ja w różnych kulturach 219

Poznanie siebie poprzez introspekcję 221

Teoria samoświadomości 221

Ocenianie, dlaczego odczuwamy to, co odczuwamy; mówimy więcej niż wiemy 224

Konsekwencje introspekcyjnej refleksji nad przyczynami 227

Poznanie siebie poprzez obserwację własnego zachowania 229

Teoria spostrzegania siebie 229

Efekt nadmiernego uzasadnienia 234

Dwuczynnikowa teoria emocji 239

Błędne określenie przyczyn pobudzenia 242

Poznanie siebie poprzez schematy Ja 246

Pamięć autobiograficzna 248

Poznanie siebie poprzez interakcję społeczną 249

Ja odzwierciedlone 250

Teoria porównań społecznych 250

Kierowanie wrażeniem 254

Cały świat jest sceną 254

Podsumowanie 258

Literatura zalecana 259

CZĘŚĆ TRZECIA

WPŁYW SPOŁECZNY



Rozdział 7

Konformizm: wpływ na zachowanie

262

Konformizm: kiedy i dlaczego 264

Informacyjny wpływ społeczny. Potrzeba bycia przekonanym o tym, co jest słuszne 268

Przemiany i kryzysy 272

Kiedy konformizm informacyjny nie sprawdza się 274

Kiedy ludzie podporządkowują się informacyjnemu wpływowi społecznemu 276

Opieranie się informacyjnemu wpływowi społecznemu 277

Normatywny wpływ społeczny: potrzeba bycia zaakceptowanym 278

Konsekwencje opierania się normatywnemu wpływowi społecznemu 283

Normatywny wpływ społeczny w codziennym życiu 284

Bezrefleksyjny konformizm normatywny: działanie na zasadzie automatycznego pilota 287

Kiedy ludzie podporządkowują się normatywnemu wpływowi społecznemu 290

Opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu 296

Wpływ mniejszości: kiedy kilku wpływa na wielu 296

Posłuszeństwo autorytetowi 299

Podsumowanie 307

Literatura zalecana 308

Rozdział 8

Postawy i zmiany postaw: wpływ na myśli i uczucia

309

Definicja postaw 313

Komponent emocjonalny, poznawczy i behawioralny 314

Zmienianie postaw poprzez zmianę zachowania. Jeszcze raz o teorii dysonansu poznawczego 315

Komunikaty perswazyjne i zmiana postaw 317

Kto mówi, co i do kogo 317

Centralna i peryferyczna strategia perswazji 319

Komunikaty wzbudzające strach 325

Zmienianie postaw o różnej sile i różnym pochodzeniu 328

Różne źródła postaw 328

Siła postawy a jej dostępność 334

Jak uodpornić ludzi na zmianę postawy 337

Wzmacnianie wartości 337

Uodpornienie postawy 338

Kiedy w perswazji występuje efekt bumerangowy. Teoria reaktancji 341

Powody wewnętrzne a zewnętrzne: efekt naduzasadnienia 341

Kiedy na podstawie postaw można przewidywać zachowania 342

Przewidywanie zachowań spontanicznych 344

Przewidywanie zachowań zamierzonych 344

Reklama. Dlaczego jest skuteczna 347

Podsumowanie 351

Literatura zalecana 353

Rozdział 9

Procesy grupowe

354

Definicje: czym jest grupa 356

Grupy niespołeczne: skutki fizycznej obecności innych 358

Facylitacja społeczna: kiedy obecność innych mobilizuje nas 358

Próżniactwo społeczne: kiedy obecność innych uspokaja nas 363

Bezrefleksyjny konformizm normatywny: działanie na zasadzie automatycznego pilota 287

Kiedy ludzie podporządkowują się normatywnemu wpływowi społecznemu 290

Opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu 296

Wpływ mniejszości: kiedy kilku wpływa na wielu 296

Posłuszeństwo autorytetowi 299

Podsumowanie 307

Literatura zalecana 308

Rozdział 8

Postawy i zmiany postaw: wpływ na myśli i uczucia

309

Definicja postaw 313

Komponent emocjonalny, poznawczy i behawioralny 314

Zmienianie postaw poprzez zmianę zachowania. Jeszcze raz o teorii dysonansu poznawczego 315

Komunikaty perswazyjne i zmiana postaw 317

Kto mówi, co i do kogo 317

Centralna i peryferyczna strategia perswazji 319

Komunikaty wzbudzające strach 325

Zmienianie postaw o różnej sile i różnym pochodzeniu 328

Różne źródła postaw 328

Siła postawy a jej dostępność 334

Jak uodpornić ludzi na zmianę postawy 337

Wzmacnianie wartości 337

Uodpornienie postawy 338

Kiedy w perswazji występuje efekt bumerangowy. Teoria reaktancji 341

Powody wewnętrzne a zewnętrzne: efekt naduzasadnienia 341

Kiedy na podstawie postaw można przewidywać zachowania 342

Przewidywanie zachowań spontanicznych 344

Przewidywanie zachowań zamierzonych 344

Reklama. Dlaczego jest skuteczna 347

Podsumowanie 351

Literatura zalecana 353

Rozdział 9

Procesy grupowe

354

Definicje: czym jest grupa 356

Grupy niespołeczne: skutki fizycznej obecności innych 358

Facylitacja społeczna: kiedy obecność innych mobilizuje nas 358

Próżniactwo społeczne: kiedy obecność innych uspokaja nas 363

Facylitacja społeczna czy próżniactwo społeczne: co jest kiedy 365

Deindywiduacja: zagubienie w tłumie 366

Grupy społeczne: jak podejmowane są decyzje 371

Grupowe a indywidualne podejmowanie decyzji 372

Myślenie grupowe: wiele głów, jeden umysł 379

Polaryzacja grupy: dążenie do skrajności 382

Interakcje w grupie: konflikt i współpraca 386

„Dylemat więźnia” 388

Stosowanie gróźb 392

Skutki komunikowania się 394

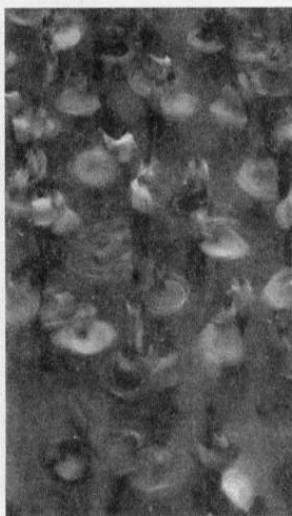
Negocjacje i przetarg 395

Podsumowanie 398

Literatura zalecana 399

CZĘŚĆ CZWARTA

STOSUNKI SPOŁECZNE



Rozdział 10

Atrakcyjność interpersonalna: od pierwszego wrażenia do związków uczuciowych 402

Główni protoplaści atrakcyjności 405

Osoba z sąsiedztwa: efekt częstości kontaktów 406

Wpływ atrakcyjności fizycznej na to, czy kogoś lubimy 410

Podobieństwo: swój ciągnie do swego 417

Dopełnianie: czyż przeciwieństwa się nie przyciągają? 419

Obsypywanie pochwałami 420

Lubić i być lubianym 422

Teorie atrakcyjności interpersonalnej: wymiana społeczna i równość 426

Związki uczuciowe 430

Przyczyny miłości 435

Wymiana społeczna w związkach długotrwałych 436

Równość: czy zawsze musi być „coś za coś”? 438

Atrakcyjność fizyczna a związki długotrwałe 441

Style przywiązywania się a związki uczuciowe 442

Kłopoty w raju 446

Podsumowanie 450

Literatura zalecana 451

Rozdział 11

Zachowanie prospołeczne: dlaczego ludzie pomagają innym 452

Geneza zachowania prospołecznego: dlaczego ludzie pomagają 455

Socjobiologia: instynkty i geny 455

Wymiana społeczna: zyski i koszty związane z pomaganiem 457

Empatia i altruizm: pomoc bezinteresowna 461

Indywidualne przesłanki zachowań prospołecznych: dlaczego niektórzy ludzie bardziej niż inni są skłonni do pomocy 467

Różnice indywidualne: osobowość altruistyczna 467

Płeć a zachowanie prospołeczne 471

Wpływ samopoczucia na udzielanie pomocy: czujesz się dobrze, czynisz dobrze 472

Sytuacyjne determinanty zachowania prospołecznego: kiedy ludzie pomagają 477

Środowisko wiejskie a miejskie 477

Liczba świadków: efekt widza 478

Charakterystyka ofiary 486

Konsekwencje udzielenia pomocy 488

Jak możemy zwiększyć gotowość do udzielania pomocy 490

Podsumowanie 492

Literatura zalecana 493

Rozdział 12

Agresja: dlaczego raniimy innych ludzi 494

Czym jest agresja 497

Czy agresja jest wrodzona czy wyuczona 497

Co różni ludzi od myszy 500

Sytuacyjne uwarunkowania agresji 502

Procesy neuronalne i chemiczne jako przyczyna agresji 502

Ból i niewygodność jako przyczyny agresji 503

Sytuacje społeczne prowadzące do agresji 505

Wpływ agresji oglądanej w środkach masowego przekazu 512

Przemoc, pornografia i akty agresji wobec kobiet 516

Jak zmniejszać agresję 518

Czy kara sprzyja hamowaniu zachowań agresywnych 518

Katharsis i agresja 521

Jak radzić sobie z gniewem 528

Podsumowanie 534

Literatura zalecana 535

Rozdział 13

Uprzedzenia: przyczyny i lekarstwa 536

Uprzedzenia: powszechne zjawisko społeczne 539

Zdefiniowanie uprzedzeń, stereotypizacji i dyskryminacji 542

Uprzedzenia: komponent afektywny 543

Stereotypy: komponent poznawczy 543

Dyskryminacja: komponent behawioralny 546

Co powoduje uprzedzenia 547

Sposób, w jaki myślimy: poznawanie społeczne 548

Sposób, w jaki przypisujemy znaczenie: tendencyjność atrybucji 561

Sposób, w jaki rozmieszczamy zasoby: teoria rzeczywistego konfliktu 567

Sposób, w jaki się dostosowujemy: reguły normatywne 573

Jak można osłabić uprzedzenia 578

Hipoteza kontaktu 578

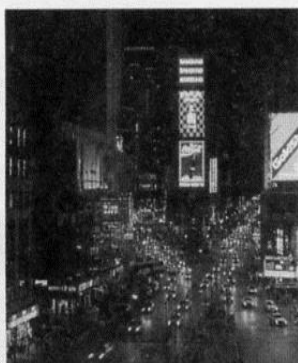
Kiedy kontakt osłabia uprzedzenia: sześć warunków 580

Współpraca i wzajemna zależność: klasa mieszana 582

Podsumowanie 585

Literatura zalecana 587

CZĘŚĆ PIĄTA



Rozdział 14

Zdrowie i środowisko

590

Rola stosowanej psychologii społecznej 592

Psychologia społeczna a zdrowie 593

Spostrzeganie społeczne a zdrowie: interpretowanie negatywnych wydarzeń życiowych 594

Wykorzystanie ustaleń psychologii społecznej do doskonalenia nawyków zdrowotnych 608

Psychologia społeczna a środowisko 611

Spostrzeganie społeczne a środowisko: interpretowanie stresorów środowiskowych 611

Zastosowanie psychologii społecznej do zmieniania szkodliwych dla środowiska zachowań 619

Podsumowanie 628

Literatura zalecana 629

Rozdział 15

Prawo i biznes

630

Psychologia społeczna a prawo 632

Zeznania świadków 633

Wykrywanie kłamstw 642

Sędziowie przysięgli: procesy grupowe w działaniu 646

Psychologia społeczna a biznes 652

Zachowania konsumenckie 652

Dobór pracowników: przepustka do świata biznesu 662

Przywództwo: osiąganie szczytu w świecie biznesu 665

Podsumowanie 672

Literatura zalecana 673

Słownik 675

Bibliografia 689