

SPIS TREŚCI

OD AUTORÓW	15
O AUTORACH	23

ROZDZIAŁ 1 WPROWADZENIE DO PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ 27

Tajemnice życia społecznego	27
-----------------------------------	----

CZYM JEST PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA?	29
● Naukowy opis i wyjaśnienia	29

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA – GŁÓWNE PERSPEKTYWY TEORETYCZNE	31
● Perspektywa społeczno-kulturowa	31
● Perspektywa ewolucyjna	32

<i>Kultura: Różnice i podobieństwa wzorca zabójstw w różnych społeczeństwach</i>	34
● Teoria społecznego uczenia się	36
● Perspektywa fenomenologiczna	37
● Perspektywa społeczno-poznawcza	39
● Łączenie różnych perspektyw	39

PODSTAWOWE ZASADY ZACHOWANIA SPOŁECZNEGO	41
● Zachowanie społeczne jest zorientowane na cel	42
<i>Płeć: Społeczne reguły dotyczące wabienia płci przeciwnej</i>	45
● Motywy, cele i zachowania społeczne	46
● Interakcja pomiędzy osobą a sytuacją	47

JAK PSYCHOŁODZY BADAJĄ ZACHOWANIA SPOŁECZNE	51
● Metody opisowe	52
<i>Dysfunkcje społeczne: Przypadek seryjnego zabójcy i jego rodziny</i>	53
● Korelacja a przyczynowość	58
● Metody eksperymentalne	60

● Dlaczego psycholodzy społeczni łączą ze sobą różne metody badawcze	63
● Problemy etyczne w badaniach psychologii społecznej	65

JAKIE JEST MIEJSCE PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ WŚRÓD INNYCH NAUK?	69
● Psychologia społeczna a inne dziedziny psychologii	69
● Psychologia społeczna a inne dziedziny wiedzy	70

Raz jeszcze: Tajemnice życia społecznego	72
--	----

Podsumowanie rozdziału	73
Podstawowe pojęcia	75

ROZDZIAŁ 2 OSOBA A SYTUACJA 77

Zagadka niezwykłego zwykłego człowieka	77
--	----

SYSTEM MOTYWACYJNY: MOTYWY I CELE	79
● Czym są motywy i cele?	79
● Skąd się biorą motywy i cele?	81
<i>Kultura: Cele indywidualne i kolektywne</i>	82
● Między pragnieniem a rzeczywistością: Samoregulacja, uwaga i automatyczność	83
<i>Dysfunkcje społeczne: Gdy osiągamy cel przeciwny do zamierzonego</i>	86
● Aktywizowanie motywów i celów	88

SYSTEM REPREZENTACJI POZNAWCZYCH: NASZ OBRAZ SIEBIE I ŚWIATA	90
● Natura reprezentacji umysłowych	90
● Reprezentacja nas samych: Koncepcja Ja	92
● Aktywizowanie reprezentacji umysłowych	94
● Reprezentacje jako oczekiwania	96
● Współdziałanie reprezentacji i motywacji	97

SYSTEM AFEKTYWNY: UCZUCIA	98
● Postawy, samoocena, emocje i nastroje	98

Metoda: Pomiar postaw, emocji i nastrojów	98
● Skąd się biorą emocje, nastroje i postawy?	101
Płeć: Czy kobiety naprawdę są bardziej „uczuciowe” <i>od mężczyzn?</i>	106
● Współdziałanie afektu i motywacji	107
● Współdziałanie afektu i reprezentacji umysłowych	108

OD OSOBY DO ZACHOWANIA	109
● Wielka dyskusja: Czy postawy i cechy osobowości kształtują zachowanie?	110
● Lekcja 1: Waga rzetelności pomiarów	110
● Lekcja 2: Rola centralnych aspektów osoby	112
● Lekcja 3: Interakcja komponentów osoby	113
● Lekcja 4: Interakcja osoby i sytuacji	113
Praktyczne zastosowanie: Uczciwość w miejscu pracy ...	114

Raz jeszcze: Zagadka niezwykłego zwykłego człowieka	117
--	-----

Podsumowanie rozdziału	119
Podstawowe pojęcia	121

ROZDZIAŁ 3

POZNAWANIE SPOŁECZNE

70
71

170
171

174

175

177

179

179

181

182

185

187

189

POZNAWANIE SPOŁECZNE

POZNAWANIE SPOŁECZNE ZROZUMIENIE SIEBIE I INNYCH

Sprzeczne portrety Richarda Nixona	123
---	-----

POZNAWANIE ŚWIATA SPOŁECZNEGO	125
--	-----

● Uwaga, interpretacja, sąd i pamięć	125
● Różnorodne cele poznania społecznego	128

CEL: ZMINIMALIZOWANIE WYSIŁKU UMYSŁOWEGO	129
---	-----

● Strategie potwierdzania oczekiwań	129
---	-----

Dysfunkcje społeczne: Samospełniające się proroctwo	131
--	-----

● Wnioskowanie o dyspozycyjnych cechach osobowości	133
--	-----

Kultura: Czy podstawowy błąd atrybucji jest uniwersalny?	134
---	-----

● Inne upraszczające strategie poznawcze	136
--	-----

Metoda: Wskazywanie elementów do zanalizowania

● Osoba: Pobudzenie, pozytywne emocje oraz potrzeba struktury	142
● Sytuacja: Złożoność sytuacji i presja czasu	144
● Interakcje: Gdy świat nie odpowiada naszym oczekiwaniom	145

CEL: ZARZĄDZANIE WIZERUNKIEM WŁASNEJ OSOBY	146
---	-----

● Strategie poznawcze służące podnoszeniu i obronie poczucia własnej wartości	147
--	-----

Praktyczne zastosowanie: Przekonania o kontroli a zdrowie	152
--	-----

● Osoba: Samoocena	155
--------------------------	-----

● Sytuacja: Czynniki zagrażające samoocenę jednostki	156
--	-----

● Interakcje: Samoocena, niestabilność samooceny i poczucie zagrożenia	157
---	-----

CEL: SŁUSZNOŚĆ	158
-----------------------------	-----

● Bezstronne pozyskiwanie informacji i ich ocena	159
--	-----

● Strategia logiki atrybucji	161
------------------------------------	-----

● Osoba: Pragnienie kontroli, smutek i potrzeba poznania	166
---	-----

Płeć: Czy kobiety i mężczyźni myślą inaczej?	168
---	-----

● Sytuacja: Nieoczekiwane wydarzenia i współzależność społeczna	170
--	-----

● Sytuacja: Nieoczekiwane wydarzenia i współzależność społeczna	171
--	-----

● Sytuacja: Nieoczekiwane wydarzenia i współzależność społeczna	171
--	-----

● Interakcje: Decydująca rola zasobów poznawczych	171
---	-----

Raz jeszcze: Sprzeczne portrety Richarda N

Podsumowanie rozdziału

Podstawowe pojęcia

ROZDZIAŁ 4

AUTOPREZENTACJA

Niezwykłe wcielenia Freda Demary

CZYM JEST AUTOPREZENTACJA?

● Dlaczego ludzie dokonują autoprezentacji? ...

● Kiedy dokonujemy autoprezentacji?

● Natura autoprezentacji

Praktyczne zastosowanie: Wykrywanie kłam

● Strategie ingracji	192
Metoda: Odczytywanie wyrazów twarzy	194
Kultura: Kulturowe normy dotyczące skromności	199
● Osoba: Pleć	201
● Sytuacja: Potencjalni przyjaciele i osoby, mające władzę	202
● Interakcje: Jak zyskać przychyłność odbiorców, wyznających różne wartości?	203
CEL: UCHODZIĆ ZA OSOBĘ KOMPETENTNĄ	205
● Strategie autopromocji	205
Dysfunkcje społeczne: Paradoks samoutrudniania	208
● Osoba: Nieśmiałość a motywacja kompetencyjna	210
● Sytuacja: Kiedy liczą się kompetencje	211
● Interakcje: Sprawdzanie kompetencji a interpersonalny cykl autopromocji	212
CEL: DOWIEŚĆ SWEGO STATUSU I WŁADZY	213
● Strategie kreowania wysokiego statusu i władzy	214
● Osoba: Raz jeszcze o zależności między płcią i autoprezentacją	218
● Sytuacja: Rola współzawodnictwa	219
● Interakcje: Płeć aktora a płeć publiczności	220
Płeć: Autoprezentacja i dylematy ambitnych kobiet	220
Raz jeszcze: Niezwykłe wcielenia Freda Demary	223
Podsumowanie rozdziału	225
Podstawowe pojęcia	227

ROZDZIAŁ 5

PERSWAZJA 229

Zaskakująca historia Petera Reilly'ego	229
DEFINICJA I CHARAKTERYSTYKA PERSWAZJI	231
● Jakie postawy opierają się perswazji?	232
● Jak można mierzyć perswazję?	234
Metoda: Plan badawczy z pomiarem jedynie końcowym	236
● Reakcje poznawcze: Autoperswazja	238
Praktyczne zastosowanie: Jak za pomocą kontrargumentów puścić z dymem firmy tytoniowe?	241
● Dwuprocesualne modele perswazji: Jak wpłynąć na dwie ścieżki przetwarzania informacji?	242

● Cele perswazji: Dlaczego ludzie zmieniają postawy i przekonania?	248
--	-----

CEL: TRAFNY OBRAZ RZECZYWISTOŚCI 249

● Na skróty: Wiarygodni nadawcy, reakcje innych, gotowe idee	249
● Osoba: Zaangażowanie, nastrój, podatność na sugestie	253
● Sytuacja: Zamknięte sprawy i niepożądane informacje	255
Dysfunkcje społeczne: Obronność i zaprzeczanie	256
● Interakcje: Wiarygodność, złożoność, potrzeba poznawcza	258

CEL: ZGODNOŚĆ 260

● Teoria równowagi	261
● Teoria dysonansu poznawczego	262
● Osoba: Napięcie a preferencja zgodności	264
● Sytuacja: Konsekwencje i wyrazistość	266
● Interakcje: Zgodność? Ale z czym?	269
Kultura: Skuteczność reklamy w różnych kulturach	270

CEL: ZYSKANIE APROBATY SPOŁECZNEJ 272

● Osoba: Płeć i obserwacyjna samokontrola zachowania	272
Płeć: Kobiety, mężczyźni i perswazja	273
● Sytuacja: Charakter audytorium i oczekiwanie dyskusji	274
● Interakcje: Oczekiwanie dyskusji a aprobatę społeczną	276

Raz jeszcze: Zaskakująca historia Petera Reilly'ego 279

Podsumowanie rozdziału	280
Podstawowe pojęcia	282

ROZDZIAŁ 6

WPŁYW SPOŁECZNY 283

Niezwykła droga Steve'a Hassana 283

KATEGORIE WPŁYWU SPOŁECZNEGO:

KONFORMIZM, ULEGŁOŚĆ I POSŁUSZEŃSTWO	285
● Konformizm: Badania Ascha nad wpływem grupowym	286
● Uległość: Taktyka „stopy w drzwiach”	288
Metoda: Obserwacja uczestnicząca	290
● Posłuszeństwo: Eksperyment Milgrama dotyczący wstrząsów elektrycznych	292

● Cele wpływu społecznego	295	● Ugodowość a dominacja	342
● Cele zachowań afiliacyjnych	345		
CEL: DOKONANIE WŁAŚCIWEGO WYBORU	296	CEL: ZDOBYCIE WSPARCIA SPOŁECZNEGO	347
● Dwie zasady: Autorytet i społeczne potwierdzenie słuszności	296	Praktyczne zastosowanie: Psychologia zdrowia a wsparcie społeczne	348
Dysfunkcje społeczne: Masowa histeria	300	● Osoba: Kolejność narodzin, zależność i motywacja intymności	350
● Osoba: Niepewność	301	● Sytuacja: Bezosobowe zagrożenie, izolacja społeczna i zaniepokojenie	352
● Sytuacja: Konsensus i podobieństwo	302	● Interakcje: Odrzucanie oferowanego wsparcia	353
● Interakcje: Niepewność i pragnienie dokładności	305	Dysfunkcje społeczne: Samonapędzający się cykl samotności i depresji	353
CEL: ZDOBYCIE APROBATY SPOŁECZNEJ	306	CEL: GROMADZENIE INFORMACJI	356
● Normy społeczne: Zasady postępowania	307	● Porównanie społeczne i sympatia do ludzi podobnych do nas	357
Kultura: Normy zobowiązań	311	● Osoba: Ludzie, którzy się zwierniają i ci, którzy tego nie robią	358
● Osoba: Aprobata, kolektywizm i buntowniczność	312	● Sytuacja: Niepewność i podobieństwo do innych	359
● Sytuacja: Urok osobisty i bycie obserwowanym	314	● Interakcje: Błąd pozytywności i podtrzymanie dobrej samoceny	361
● Interakcje: Kto ma dość siły, by się oprzeć silnym normom grupowym?	315	CEL: ZDOBYCIE WYSOKIEGO STATUSU	362
Praktyczne zastosowanie: Dobre chęci to nie wszystko	316	● Osoba: Potrzeba intymności i potrzeba władzy	364
CEL: ZARZĄDZANIE WIZERUNKIEM WŁASNEJ OSOBY	318	Płeć: Różnice w przyjaźniach kobiet i mężczyzn	364
● Taktyki oparte na zobowiązaniach	319	● Sytuacja: Wyrazistość pozycji społecznej i piętnujące skojarzenia	365
● Osoba: Uznawane wartości i spojrzenie do wewnątrz	323	● Interakcje: Dążenie do zdobycia wysokiego statusu jako zagrożenie dla wsparcia społecznego	368
● Sytuacja: Zobowiązania aktywne i publiczne	324	CEL: WYMIANA KORZYŚCI MATERIALNYCH	369
● Interakcje: Kobiety, mężczyźni i publiczny konformizm	327	● Podstawowe reguły wymiany społecznej	370
Płeć: Ja macho, ja się nie zmieniać	327	● Osoba: Indywidualne różnice w orientacji na wspólnotę	372
Raz jeszcze: Niezwykła droga Steve'a Hassana	329	● Sytuacja: Relacje wspólnotowe a bliskość	373
Podsumowanie rozdziału	330	● Interakcje: Wymiana społeczna zależy od tego, kto jest w pobliżu	374
Podstawowe pojęcia	332	Kultura: Czy relacje międzyludzkie są różne w kulturze Zachodu i w innych kulturach?	374
ROZDZIAŁ 7		Raz jeszcze: Uwielbiana kobieta i mężczyzna, który jej nienawidził	377
AFILIACJA I PRZYJAŹŃ	335	Podsumowanie rozdziału	380
Uwielbiana kobieta i mężczyzna, który jej nienawidził	335	Podstawowe pojęcia	382
DEFINICJA AFILIACJI I PRZYJAŹNI	337		
● Badanie prawdziwych związków międzyludzkich	339		
Metoda: Badanie intymnych związków bez naruszania prywatności	340		

ROZDZIAŁ 8

MIŁOŚĆ

I ZWIĄZKI ROMANTYCZNE 383

Zagadki życia uczuciowego brytyjskich monarchów 383

CZYM JEST MIŁOŚĆ I ZWIĄZKI ROMANTYCZNE 385

- Definicyjne cechy miłości 385
- Metoda:** Odkrywanie różnych aspektów miłości 386
- Czy istnieją różne rodzaje miłości? 388
- Cele związków romantycznych 389

CEL: UZYSKANIE SATYSFAKCJI SEKSUALNEJ 390

- Osoba: Hormony, postawy społeczno-seksualne, atrakcyjność społeczna oraz płć 391
- Płć:** Czego mężczyźni i kobiety szukają w związkach romantycznych? 394
- Sytuacja: Pobudzające otoczenie, sygnały niewerbalne oraz normy kulturowe 396
- Interakcje: Różnice w percepcji i reakcji 400

CEL: STWORZENIE WIĘZI RODZINNYCH 402

- System przywiązania 404
- Osoba: Styl przywiązania, temperament i orientacja na wymianę 405
- Sytuacja: Zagrożenie, dzieci i rywalizacja w obrębie tej samej płci 408
- Dysfunkcje społeczne:** Związki obsesyjne i miłość bez wzajemności 409
- Interakcje: Wzorce komunikacji i wzajemne wpływy osobowości i małżeństwa 412
- Praktyczne zastosowanie:** Badanie zdrowych wzorców komunikacji ratuje małżeństwa 412

CEL: ZDOBYCIE ZASOBÓW MATERIALNYCH I POZYCJI SPOŁECZNEJ 415

- Kultura:** Różnice międzykulturowe dotyczące monogamii i poligamii 417
- Osoba: Płć i orientacja seksualna 419
- Sytuacja: Zmienny stopień zaangażowania 421
- Interakcje: Sama dominacja to za mało 423

Raz jeszcze: Zagadki życia uczuciowego brytyjskich monarchów 425

Podsumowanie rozdziału 428
Podstawowe pojęcia 430

ROZDZIAŁ 9

ZACHOWANIA PROSPOŁECZNE 433

Niezwykłe postępowanie Sempo Sugihary 433

DEFINICJA ZACHOWAŃ PROSPOŁECZNYCH 435

- Typy zachowań prospołecznych 436
- Cele działań prospołecznych 437

CEL: KORZYŚCI MATERIALNE I GENETYCZNE 437

- Kamienie milowe w ewolucyjnym spojrzeniu na pomaganie 438
- Metoda:** Genetyka zachowania w badaniach zjawiska pomocy 440
- Osoba: Przekonania wpojone i rozszerzone pojęcie My 442
- Sytuacja: Podobni i „swojscy” 444
- Praktyczne zastosowanie:** Jak uzyskać pomoc dzięki dostosowaniu pojęcia My u pomagającego? 446
- Interakcje: Typy pomagających i ofiar, rodzaje potrzeb 448

CEL: APROBATA I POZYCJA SPOŁECZNA 449

- Kultura:** Zagadkowy potłacz 449
- Odpowiedzialność społeczna: Norma pomagania 450
- Osoba: Potrzeba aprobaty i świadomość normy pomagania 456
- Sytuacja: Modele pomagania a gęstość zaludnienia 457
- Interakcje: Płć a rodzaj pomocy 458
- Płć:** Kiedy i dlaczego kobiety pomagają bardziej niż mężczyźni? 458

CEL: ZARZĄDZANIE WIZERUNKIEM WŁASNEJ

OSOBY 460

- Osoba: Normy osobiste i normy religijne 460
- Sytuacja: Etykietowanie i autokoncentracja 463
- Interakcje: Decyzja, by nie pomagać przyjaciołom ani nie prosić ich o pomoc 465
- Dysfunkcje społeczne:** Decyzja, by nie szukać potrzebnej pomocy 466

CEL: ZARZĄDZANIE NASTROJAMI I EMOCJAMI 469

- Zarządzanie pobudzeniem w sytuacjach krytycznych: Model pobudzenia-bilansu 469

● Zarządzanie nastrojem w sytuacjach niekrytycznych:	
Model ulgi	471
● Osoba: Smutek i wiek	471
● Sytuacja: Koszty i zyski z pomagania oraz możliwości zmiany nastroju poprzez pomaganie	473
● Interakcje: Smakosze i osoby o zdrowym apetycie	474
CZY ALTRUIZM ISTNIEJE?	477
● Od empatii do altruizmu	478
● A jednak egoizm	480
Raz jeszcze: Niezwykłe postępowanie	
Sempo Sugihary	482
Podsumowanie rozdziału	483
Podstawowe pojęcia	485
 ROZDZIAŁ 10	
AGRESJA	487
Fala bezsensownej przemocy	487
DEFINIOWANIE AGRESJI	489
● Różne rodzaje agresji	489
<i>Płeć: Zróżnicowanie form agresji może zależeć od przyjętej definicji</i>	490
● Cele zachowań agresywnych	493
CEL: ROZŁADOWYWANIE NAPIĘCIA	495
● Hipoteza frustracji-agresji	495
● Osoba: Stany pobudzenia a osobowość typu A	497
● Sytuacja: Ból, upał, ubóstwo	499
● Interakcje: Frustracja, spostrzeganie rzeczywistości i decyzje osobiste	501
CEL: OSIĄGANIE KORZYŚCI MATERIALNYCH I SPOŁECZNYCH	505
<i>Dysfunkcje społeczne: Przemoc wśród gangsterów</i>	506
● Agresja w ujęciu teorii społecznego uczenia się	507
● Osoba: Psychopatia, empatia oraz wpływ alkoholu	508
● Sytuacja: Przemoc w mediach, brutalne sporty i gloryfikowanie wojny	510
<i>Metoda: Badanie oddziaływania obrazów przemocy w mediach za pomocą metaanalizy</i>	511
● Interakcje: Wybieranie programów gloryfikujących przemoc	515
CEL: ZDOBYCIE LUB UTRZYMANIE WYSOKIEJ POZYCJI SPOŁECZNEJ	516
● Agresja a dobór płciowy	516
● Osoba: Płeć a testosteron	518
● Sytuacja: Zniewagi oraz „drobne zwady”	520
<i>Kultura: Kultura honoru</i>	521
● Interakcje: Różne drogi do celu	523
CEL: OBRONA SIEBIE LUB INNYCH	526
● Osoba: Obronny styl atrybucji oraz proporcja efektu/zagrożenia	526
● Sytuacja: Spostrzeganie zagrożenia	528
● Interakcje: Agresja w obronie własnej może zwiększyć niebezpieczeństwo	529
PRZECIWDZIAŁANIE PRZEMOCY	530
● Korzystne alternatywy dla zachowań agresywnych	530
<i>Praktyczne zastosowanie: Opanowywanie złości za pomocą myśli</i>	531
● Sankcje karne	533
● Zapobieganie poprzez usuwanie zagrożeń	533
Raz jeszcze: Fala bezsensownej przemocy	534
Podsumowanie rozdziału	537
Podstawowe pojęcia	539
 ROZDZIAŁ 11	
UPRZEDZENIA, STEREOTYPY, DYSKRYMINACJA	541
<i>Nieprawdopodobna przemiana Ann Atwater i C. P. Ellisa</i>	541
GLOBALNE UPRZEDZENIA	544
● Antagonizmy międzygrupowe: Kilka definicji	546
<i>Płeć: Molestowanie seksualne i dyskryminacja płciowa</i>	548
● Koszty uprzedzeń, stereotypów i dyskryminacji	549
● Cele uprzedzeń, stereotypów i dyskryminacji	552

CEL: OSIĄGANIE MATERIALNYCH KORZYŚCI DLA WŁASNEJ GRUPY

- Uzyskiwanie i utrzymywanie przewagi grupowej 553
- Osoba: Orientacja na dominację społeczną 556

Kultura: Orientacja na dominację społeczną w różnych kulturach świata 556

- Sytuacja: Konkurencja międzygrupowa 557
- Interakcje: Samonapędzająca się spirala konkurencji międzygrupowej 559

CEL: ZYSKANIE APROBATY SPOŁECZNEJ

- Osoba: Konformizm, obserwacyjna samokontrola zachowania i spostrzegana pozycja społeczna 561
- Sytuacja: Czas i miejsce 562
- Interakcje: Wewnętrzna religijność a uprzedzenia 563

CEL: ZARZĄDZANIE WIZERUNKIEM WŁASNEJ OSOBY

- Tożsamość indywidualna i społeczna 566
- Osoba: Identyfikacja z własną grupą i autorytaryzm 568
- Dysfunkcje społeczne: Osobowość autorytarna* 568
- Sytuacja: Porażka 570
- Interakcje: Samoocena a zagrożenie 571

CEL: OSZCZĘDNOŚĆ POZNAWCZA

- Właściwości użytecznych stereotypów 573
- Metoda: Badanie automatycznej aktywizacji stereotypów* 575
- Osoba: Potrzeba struktury, nastroje i emocje 576
- Sytuacja: Okoliczności, które stawiają przed nami poznawcze wyzwania 579
- Interakcje: Etniczne wyzyski 579

PRZECIWDZIAŁANIE UPRZEDZENIOM, STEREOTYPOM I DYSKRYMINACJI

- Działania oparte na hipotezie ignorancji 583
- Podejście oparte na celach 584
- Kiedy kontakt pomaga 587

Praktyczne zastosowanie: Współpraca w klasie szkolnej 590

**Raz jeszcze: Nieprawdopodobna przemiana
Ann Atwater i C. P. Ellisa** 591

Podsumowanie rozdziału 593
Podstawowe pojęcia 595

ROZDZIAŁ 12 GRUPY

Zaskakujący wzlot i upadek Margaret Thatcher 597

NATURA GRUPY

- Obecność innych a facylitacja społeczna 600
- Tłum a deindywidualizacja 602
- Grupy jako systemy dynamiczne: wylanianie się norm 604
- Metoda: Analiza złożonych procesów grupowych za pomocą symulacji komputerowej* 604
- „Rzeczywiste” grupy: Współzależność, tożsamość grupowa i struktura 607
- Dlaczego ludzie należą do grup? 610

CEL: REALIZACJA ZADAŃ

- Zmniejszenie obciążeń i podział pracy 611
- Dysfunkcje społeczne: Choroba próżniactwa* 613
- Osoba: Perspektywa indywidualnej porażki i grupowego sukcesu 614
- Sytuacja: Bieżące potrzeby a społeczeństwo indywidualistyczne 615
- Interakcje: Warunki skuteczności działań grupowych 616
- Kultura: Różnorodność a skuteczność działań grupowych* 619

CEL: PODEJMOWANIE SŁUSZNYCH DECYZJI

- Osoba: Potrzeba wiedzy 622
- Sytuacja: Warunki niepewności 623
- Interakcje: Dyskutowanie a podejmowanie decyzji: Polaryzacja stanowisk, wpływ mniejszości i myślenie grupowe 624
- Praktyczne zastosowanie: Rola większości i mniejszości w wydawaniu wyroków przez ławę przysięgłych* 629

CEL: ZDOBYCIE POZYCJI LIDERA

- Osoba: Ambicja, energia i płeć 634
- Sytuacja: Wolne miejsce na szczycie i koneksje 635
- Interakcje: Kto staje na czele i kiedy jego działania są skuteczne? 636
- Płeć: Kiedy kobiety są lepszymi przywódcami?* 640

**Raz jeszcze: Zaskakujący wzlot i upadek
Margaret Thatcher** 642

Podsumowanie rozdziału	645
Podstawowe pojęcia	647

ROZDZIAŁ 13 GLOBALNE DYLEMATY SPOŁECZNE 649

Przeludnienie w Bangladeszu, ginące skorupiaki oraz wojny bez zwycięzców	649
---	-----

DEFINIOVANIE DYLEMATÓW SPOŁECZNYCH	652
<i>Dysfunkcje społeczne: Tragedia wspólnego pastwiska</i>	652
● Zazębiające się problemy i ich rozwiązania	656
● Cele tkwiące u podłoża globalnych dylematów społecznych	656

CEL: OSIĄGANIE NATYCHMIASTOWEJ KORZYŚCI	658
● Pułapki społeczne	658
● Osoba: Orientacja egoistyczna versus prospołeczna	660
● Sytuacja: Czas potrzebny do ujawnienia się skutków danego działania oraz aktywizacja norm społecznych	662
● Interakcje: Polityka społeczna a motywacje jednostkowe	666

CEL: OBRONA SIEBIE I WŁASNEJ GRUPY	669
● Stosunek do innych grup a konflikty międzynarodowe	669
● Osoba: Dominacja społeczna, autorytaryzm oraz globalna polityka odstraszania	670

<i>Plać: Etnocentryzm i militarizm</i>	671
● Sytuacja: Rywalizacja i poczucie zagrożenia	675

<i>Metoda: Analiza szeregów czasowych a współpraca międzynarodowa</i>	678
---	-----

<i>Kultura: Brak komunikacji międzykulturowej a konflikty międzynarodowe</i>	683
--	-----

● Interakcje: Obustronna dynamika współpracy i konfliktu	685
---	-----

<i>Praktyczne zastosowanie: Budowa współpracy między grupami a strategia GRIT</i>	689
---	-----

Raz jeszcze: Przeludnienie w Bangladeszu, ginące skorupiaki oraz wojny bez zwycięzców	691
--	-----

Podsumowanie rozdziału	693
Podstawowe pojęcia	695

ROZDZIAŁ 14 ZINTEGROWANA PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA 697

Widowiska publiczne, spiski oraz wielość motywów	697
--	-----

TEMATY PODEJMOWANE W NINIEJSZEJ KSIĄŻCE	699
● Ustalenia i teorie	700

GŁÓWNE PERSPEKTYWY TEORETYCZNE PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ	701
--	-----

● Perspektywa społeczno-kulturowa	701
● Perspektywa ewolucyjna	703

<i>Kultura: Dostrzeganie cech wspólnych pomimo licznych różnic między społeczeństwami</i>	704
---	-----

● Perspektywa teorii społecznego uczenia się	706
● Perspektywa fenomenologiczna	707

● Perspektywa społeczno-poznawcza	707
---	-----

<i>Plać: Czy różnice płciowe tkwią w genach, w doświadczeniach kulturowych, czy też istnieją jedynie w naszych umysłach?</i>	709
--	-----

ŁĄCZENIE RÓŻNYCH PERSPEKTYW	712
● Zachowania społeczne są celowe	712

<i>Dysfunkcje społeczne: Cienka linia graniczna między normalnym a nienormalnym funkcjonowaniem</i> społecznym	715
---	-----

● Interakcja między osobą a sytuacją	718
--	-----

DLACZEGO METODA BADAWCZA JEST WAŻNA?	722
--	-----

<i>Metoda: Kilka wskazówek dla odbiorców informacji z dziedziny nauk społecznych</i>	723
--	-----

● Psychologia społeczna a inne dziedziny wiedzy	725
---	-----

<i>Praktyczne zastosowanie: Psychologia społeczna a medycyna, ekonomia i prawo</i>	727
--	-----

Przyszłość psychologii społecznej	729
---	-----

Podsumowanie rozdziału	730
Podstawowe pojęcia	732

BIBLIOGRAFIA	733
--------------------	-----

INDEKS RZECZOWY	789
-----------------------	-----

INDEKS NAZWISK	795
----------------------	-----