

Spis treści

Dlaczego napisałem tę książkę • 5

Podziękowania • 9

Rozdział 1. Co to jest psychologia społeczna? • 13

Definicja • 16

Ludzie, którzy postępują anormalnie, niekoniecznie muszą być szaleńcami • 19

Rozdział 2. Konformizm • 22

Co to jest konformizm? • 27

Czynniki powodujące nasilenie lub osłabienie konformizmu • 32

Nagrody i kary a informacja • 35

Reakcje na wpływ społeczny • 41

Posłuszeństwo jako forma uległości • 46

„Nie zainteresowany” świadek jako konformista • 52

Uwagi w kwestiach etycznych • 59

Rozdział 3. Środki masowego przekazu, propaganda i przekonywanie • 61

Zakażenie przez środki masowego przekazu • 66

480 Politycy jako artyści • 68

Skuteczność oddziaływania środków masowego przekazu	• 70
Kształcenie czy propaganda	• 73
Dwa główne sposoby przekonywania	• 75
Źródło przekazu	• 76
Charakter przekazu	• 85
Cechy charakteryzujące odbiorców przekazu	• 100
Opisane zasady a sytuacje rzeczywiste	• 105

Rozdział 4. Poznanie społeczne • 112

Jak nadajemy sens światu?	• 114
Wpływ kontekstu na ocenę społeczną	• 117
Heurystyki oceniania	• 128
Kategoryzacja i stereotypy społeczne	• 135
Pamięć od-twórcza	• 139
Pamięć autobiograficzna	• 142
Jak dalece konserwatywne jest ludzkie poznanie?	• 147
Jak postawy i przekonania kierują zachowaniem?	• 150
Trzy możliwe błędy w wyjaśnianiu zdarzeń społecznych	• 155

Rozdział 5. Uzasadnianie własnego postępowania • 168

Redukcja dysonansu a zachowanie racjonalne	• 178
Dysonans jako następstwo podjęcia decyzji	• 180
Doniosłe znaczenie nieodwołalności decyzji	• 186
Psychologiczne następstwa niedostatecznego uzasadnienia własnego postępowania	• 190
Uzasadnianie wysiłku	• 204
Uzasadnianie okrucieństwa	• 207
Psychologiczne następstwa nieuchronności zdarzeń	• 213
Doniosłe znaczenie samooceny	• 215
Fizjologiczne i motywacyjne skutki dysonansu	• 217
Krytyczne spojrzenie na dysonans poznawczy jako teorię	• 219
Praktyczne zastosowania teorii dysonansu	• 226
Sam brak dysonansu nie wystarcza człowiekowi	• 232

Rozdział 6. Agresja u człowieka • 234

Definicja agresji	• 235
Czy agresywność ma charakter instynktowny?	• 236
Czy agresja jest użyteczna?	• 241
Przyczyny agresji	• 249
Jak redukować przemoc?	• 268

Rozdział 7. Uprzedzenia • 278

Stereotypy i uprzedzenia	• 280
Stereotypy i atrybucje	• 285
Obwinianie ofiary	• 290
Uprzedzenia a nauka	• 292
Niektóre subtelne następstwa uprzedzeń	• 293
Subtelny seksizm a socjalizacja ról związanych z płcią	• 296
Uprzedzenia a środki masowego przekazu	• 301

SPIS TREŚCI

- Przyczyny uprzedzeń • 304
- Ustawy mogą wpłynąć na zmianę obyczajów • 317
- Wzajemna współzależność jako możliwe rozwiązanie • 324

Rozdział 8. Sympatia, miłość i wrażliwość interpersonalna • 335

- Wpływ pochwał i przysług • 338
- Cechy osobiste • 343
- Podobieństwo poglądów a sympatia • 354
- Wzajemna sympatia a samoocena • 356
- Zyskiwanie i utrata uznania • 360
- Miłość i bliskość • 364
- Bliskość, autentyczność i komunikowanie się • 376
- Cechy efektywnego komunikowania się • 384

Rozdział 9. Psychologia społeczna jako nauka • 389

- Co to jest metoda naukowa? • 391
- Od spekulacji do eksperymentowania • 392
- Doniosłe znaczenie losowego podziału na grupy • 396
- Problemy związane z eksperymentowaniem w psychologii społecznej • 400
- Problemy etyczne • 404
- Moralna odpowiedzialność za odkrycia • 409

Przypisy • 411

Słownik • 449

Indeks osób • 457

Indeks rzeczowy • 464