

Spis treści

Autorzy	15
Przedmowa	17
Rozdział 1: Umysł społeczny – wprowadzenie	
<i>Joseph P. Forgas, Kipling D. Williams, Ladd Wheeler</i>	21
Wprowadzenie	21
Historia	23
Część I. Umysł społeczny – podstawowe zagadnienia i procesy	28
Część II. Umysł społeczny jednostek – rola Ja i różnice indywidualne	31
Część III. Umysł społeczny w związkach osobistych i zachowaniach interpersonalnych	34
Część IV. Umysł społeczny grup – reprezentacje grup i zachowania grupowe	37
Wnioski	40
Literatura	41
Część I: Umysł społeczny – podstawowe zagadnienia i procesy ..	43
Rozdział 2: Wymiary umysłu społecznego – wielkość, asymetrie, spójność i różnice międzypłciowe w systemach myślowych ukształtowanych wokół Ja i wokół innych osób	
<i>William J. McGuire, Claire V. McGuire</i>	44
2.1. Podstawy teoretyczne i hipotezy dotyczące umysłu społecznego	45
2.1.1. Opis omówionych tutaj systemów myślowych	45
2.1.2. Zmienne niezależne wpływające na systemy myślowe wchodzące w skład umysłu społecznego	46
2.1.3. Zmienne zależne – pięć istotnych wymiarów systemów myślowych	46
2.1.4. Hipotezy	47
2.2. Wyodrębnienie i pomiar zmiennych zależnych – wymiarów umysłu społecznego	47
2.2.1. Różnice między osobami bodźcowymi pełniącymi funkcję pojęć centralnych w systemach myślowych	48
2.2.2. Zadania ukierunkowanego myślenia, zastosowane do mierzenia zmiennych zależnych związanych z umysłem społecznym – pięć wymiarów systemów myślowych	48
2.2.3. Procedury i osoby badane	49
2.3. Zaobserwowane zależności między typami osób bodźcowych a wymiarami ukształtowanych wokół nich systemów myślowych	50
2.3.1. Czynniki wpływające na pierwszą zmienną zależną – wielkość systemów myślowych skupionych wokół osób	50
2.3.2. Czynniki wpływające na drugą zmienną zależną – poznawczy błąd afirmacyjny w systemach myślowych	51
2.3.3. Czynniki wpływające na trzecią zmienną zależną – afektywny błąd atrakcyjności w systemach myślowych	52
2.3.4. Czynniki wpływające na czwartą zmienną zależną – błąd przychylności (inklinacja pozytywna w ocenianiu ludzi) w systemach myślowych	53
2.3.5. Czynniki wpływające na piątą zmienną zależną – spójność afektywno-poznawcza w systemach myślowych	56

2.4. Różnice między umysłami społecznymi mężczyzn i kobiet na pięciu wymiarach systemów myślowych	57
2.4.1. Różnice między obserwatorami płci męskiej i żeńskiej na wymiarze DV1 – pod względem bogactwa (wielkości) systemów myślowych ukształtowanych wokół osób	57
2.4.2. Różnice między obserwatorami płci męskiej i żeńskiej na wymiarze DV2 – pod względem poznawczego błędu afirmacyjnego	58
2.4.3. Różnice między obserwatorami płci męskiej i żeńskiej na wymiarze DV3 – pod względem afektywnego błędu atrakcyjności	59
2.4.4. Różnice między obserwatorami płci męskiej i żeńskiej na wymiarze DV4 – pod względem ewaluatywnego błędu przychylności	60
2.4.5. Różnice między obserwatorami płci męskiej i żeńskiej na wymiarze DV5 – pod względem spójności afektywno-poznawczej	60
2.4.6. Różnice między systemami myślowymi ukształtowanymi wokół osób bodźcowych płci męskiej i żeńskiej	61
2.5. Dotychczasowe ustalenia i kierunki dalszych badań	62
Literatura	64

Rozdział 3: Afekt a umysł społeczny – wpływ afektu na strategiczne zachowania interpersonalne

<i>Joseph P. Forgas</i>	66
3.1. Wprowadzenie	66
3.2. Wybrane zagadnienia teoretyczne	67
3.2.1. Wyjaśnienia motywacyjne	68
3.2.2. Afekt, nastrój, emocje	68
3.2.3. Afekt, poznanie, zachowanie	69
3.3. Infuzja afektu	70
3.4. Afekt a zachowania interpersonalne	72
3.4.1. Wpływ afektu na interpretację zachowań	72
3.4.2. Wpływ nastroju na reakcje jednostki w sytuacjach strategicznych	74
3.4.3. Wpływ nastroju na strategiczne zachowania werbalne – wyrażanie prośb ..	76
3.4.4. Wpływ afektu na strategiczne interakcje społeczne	78
3.4.5. Kontrola afektu a kontrola zachowań	81
3.5. Podsumowanie i wnioski	84
Literatura	88

Rozdział 4: Motywacja do zmian poznawczych – model dysonansu oparty na standardach Ja

<i>Joel Cooper</i>	91
4.1. Dysonans w powijkach	92
4.2. Akcja się komplikuje – alternatywne ujęcia teoretyczne	93
4.2.1. Teoria zgodności z Ja	93
4.2.2. Teoria niepożądanych następstw – lekarstwo na „ale tylko...”	94
4.2.3. Przywracanie integralności Ja – dysonans poznawczy jako element teorii autoafirmacji	95
4.2.4. Poszukiwanie syntezy	96
4.3. Model standardów Ja	97
4.3.1. Ideograficzne standardy Ja	97
4.3.2. Standard normatywny	99
4.3.3. Dostępność standardów Ja	100
4.3.4. Aktywizacja standardów oceny	101
4.3.5. Podsumowanie modelu	101
4.4. Standardy ideograficzne i normatywne – wstępne ustalenia empiryczne	102
4.4.1. Wymuszanie zgody	103
4.4.2. Dostępność standardów Ja	103
4.5. Kierunki przyszłych badań	106
4.6. Zakończenie	107
Literatura	108

Rozdział 5: Motywacyjna i poznawcza dynamika codziennego życia społecznego

<i>John B. Nezlek</i>	110
5.1. Przynależność oraz przewidywalność i kontrola jako wymiary modelu	111
5.2. Ilość i jakość codziennych interakcji społecznych a dobrostan psychiczny	112
5.3. Roboczy model dynamiki życia codziennego	115
5.4. Planowanie życia codziennego	116
5.5. Plany jako przyczyny bliższe codziennych zachowań	119
5.6. Skutki czynności	123
5.7. Podsumowanie	125
Literatura	126

Część II: Umysł społeczny jednostek – rola Ja i różnice indywidualne 129

Rozdział 6: Ja społeczne – poszukiwanie tożsamości a prymat motywacyjny Ja indywidualnego

<i>Constantine Sedikides, Lowell Gaertner</i>	130
6.1. Źródła tożsamości	131
6.1.1. Ja indywidualne	131
6.1.2. Ja kolektywne	131
6.1.3. Ja zdeterminowane sytuacyjnie	132
6.2. Ja nadrzędne, proszę wstać! Ocena względnej trafności trzech hipotez	133
6.2.1. Które Ja jest szczególnie chronione?	134
6.2.2. Czy identyfikacja grupowa wpływa na preferencje dotyczące tożsamości? ..	138
6.2.3. Zmierzając ku wyważonej weryfikacji hipotezy prymatu kontekstu społecznego	140
6.3. Dyskusja wyników	142
6.3.1. Podsumowanie wyników badań	142
6.3.2. Zastrzeżenia i hipotezy konkurencyjne	143
6.4. Uwagi końcowe	146
Literatura	148

Rozdział 7: Rola procesów poznawczych i motywacyjnych w autoprezentacji

<i>Dianne M. Tice, Jon Faber</i>	152
7.1. Motywy związane z autoprezentacją	153
7.1.1. Cele związane z kierowaniem wywieranym wrażeniem	154
7.1.2. Cele związane z budowaniem tożsamości	156
7.2. Poznawcze aspekty autoprezentacji	162
7.2.1. Autoprezentacja wpływa na zachowania innych	162
7.2.2. Autoprezentacja wyczerpuje zasoby poznawcze	163
7.2.3. Autoprezentacja automatyczna a autoprezentacja kontrolowana	163
7.2.4. Wpływ autoprezentacji na pojęcie Ja	164
7.2.5. Autoprezentacja nieświadoma	165
7.2.6. Podsumowanie	166
7.3. Uwagi końcowe	166
Literatura	167

Rozdział 8: Samoocena a strategie interpersonalne

<i>Astrid Schütz</i>	169
8.1. Źródła samooceny	169
8.2. Samoocena a style autoprezentacji	171

8.2.1. Opisywanie partnerów w związkach intymnych – autowaloryzacja pośrednia	172
8.2.2. Krytyka sztuki – jak przedstawiać się innym: jako osoba kompetentna czy sympatyczna?	174
8.3. Ocena własnej osoby a oceny dokonywane przez innych	177
8.4. Czy miłość do samego siebie przekłada się na miłość do innych?	180
8.5. Różne typy wysokiej samooceny	182
Literatura	184

Rozdział 9: Umysł społeczny narcyza – poznawcze i motywacyjne aspekty budowania tożsamości poprzez relacje interpersonalne

<i>Frederick Rhodewalt</i>	188
9.1. Narcyzm – oparte na różnicach indywidualnych podejście do badań nad społecznym procesem budowania tożsamości	188
9.2. Narcyzm – teoria i omówienie	189
9.3. Społeczno-poznawczy model autoregulacji	191
9.4. Narcystyczne pojęcie Ja	194
9.4.1. Model deficytów, czyli „puste” Ja	194
9.4.2. Model strukturalny, czyli Ja „zdezorganizowane”	196
9.4.3. Deformacje procesów związanych z Ja	197
9.5. Narcyzm a samoocena	198
9.6. Narcyzm a intra- oraz interpersonalna regulacja samooceny	201
9.7. Interpersonalne strategie budowania tożsamości a narcystyczne Ja	204
9.8. „Izotopowe” podejście do umysłu społecznego – badanie procesów poznawczych, motywacji i zachowań interpersonalnych	205
Literatura	206

Rozdział 10: Umysł społeczny a style reagowania na niepewność – różnice indywidualne w kontekście interpersonalnym

<i>Richard M. Sorrentino, Gordon Hodson, Günter L. Huber</i>	209
10.1. Teoria stylów reagowania na niepewność	210
10.2. Style reagowania na niepewność a związki intymne	211
10.3. Style reagowania na niepewność a kooperacyjne uczenie się	213
10.4. Style reagowania na niepewność a syndrom grupowego myślenia	215
10.5. Kategoryzacja i spostrzegana jednorodność grupy a styl reagowania na niepewność	218
10.6. Kategoryzacja społeczna i przetwarzanie informacji a styl reagowania na niepewność	219
10.7. Usuwanie niepewności w grupach – rola kategoryzacji	225
10.8. Wnioski ogólne	231
Literatura	233

Część III: Umysł społeczny w związkach osobistych i zachowaniach interpersonalnych 237

Rozdział 11: Spostrzeganie, uczucia i pragnienia – rola poprzednich związków w obecnych relacjach interpersonalnych

<i>Susan M. Andersen, Kathy R. Berenson</i>	238
11.1. Społeczno-poznawczy model przeniesienia	240
11.2. Motywy związane z przeniesieniem – założenia dotyczące podstawowych motywów	243
11.3. Wyniki pierwszych badań nad pewnością i oceną wspomnień, które wskazują na proces przeniesienia	244
11.3.1. Wnioskowanie o cechach nowo poznanej osoby na podstawie reprezentacji osoby ważnej oraz zapamiętywanie cech nowej osoby	245
11.3.2. Ocenianie nowo poznanej osoby na podstawie reprezentacji osoby ważnej	245

11.4. Wykorzystywanie reprezentacji osób ważnych jako proces automatyczny	246
11.4.1. Nieświadoma aktywizacja procesu przeniesienia	246
11.4.2. Automatyzm jako brak wysiłku poznawczego w procesie wykorzystywania reprezentacji osób ważnych	247
11.5. Przeniesienie przywołuje motywy, oczekiwania i emocje związane z potrzebą więzi interpersonalnej	248
11.5.1. Proces przeniesienia a potrzeba bliskości związana z reprezentacją osoby ważnej	249
11.5.2. Proces przeniesienia a oczekiwanie akceptacji związane z reprezentacją osoby ważnej	249
11.5.3. Proces przeniesienia a mimiczna ekspresja emocji związana z reprezentacją osoby ważnej	250
11.5.4. Mimiczne wyrazy emocji w procesie przeniesienia – kompensacyjna autowaloryzacja i kompensacyjne dowartościowanie drugiej osoby	250
11.6. Proces przeniesienia a behawioralne potwierdzenie ogólnej oceny reprezentacji osoby ważnej	251
11.7. Proces przeniesienia a zmiany w roboczym pojęciu Ja, w samoocenie oraz w autowaloryzacyjnym roboczym pojęciu Ja – przesunięcie reprezentacji Ja w kierunku Ja w interakcji z osobą ważną	252
11.7.1. Samoocena związana z reprezentacją osoby ważnej	253
11.7.2. Formułowanie ocen korzystnych dla Ja w procesie przeniesienia – ochrona Ja	253
11.8. Aktywizacja ról interpersonalnych w procesie przeniesienia – afekt negatywny w reakcji na niezgodność ról	254
11.9. W procesie przeniesienia aktywizują się rozbieżności w Ja (z punktu widzenia osoby ważnej), co wzbudza przewidywalne reakcje afektywne i motywacyjne	255
11.10. Uwagi końcowe	256
Literatura	259

Rozdział 12: Standardy idealne w związkach intymnych

Garth J. O. Fletcher, Jeffry A. Simpson	264
12.1. Model standardów idealnych w związkach intymnych	265
12.1.1. Struktura i treść ideałów dotyczących partnera i związku	265
12.1.2. Funkcje i elastyczność standardów idealnych	266
12.1.3. Idealizacja a trafność w związkach intymnych	267
12.1.4. Następstwa rozbieżności między ideałami a spostrzeżeniami	269
12.1.5. Dowody empiryczne przemawiające za trafnością modelu standardów idealnych	270
12.2. Kierunki dalszych badań	274
12.2.1. Ustanawianie i korygowanie standardów idealnych	275
12.2.2. Podobieństwa i różnice między rozbieżnościami w Ja a rozbieżnościami dotyczącymi związków intymnych	275
12.2.3. Procesy i zjawiska zachodzące w diadzie	276
12.3. Zakończenie	278
Literatura	278

Rozdział 13: Odmienne sposoby relacjonowania zdarzeń przez ofiary i sprawców – umotywowane zniekształcenia poznawcze dotyczące wykroczeń interpersonalnych

Roy F. Baumeister, Kathleen Catanese	280
13.1. Dotkliwość skutków wykroczenia	282
13.2. Formułowanie sądów moralnych	284
13.3. Czas	287
13.4. Intencje sprawcy	289
13.5. Kto ma rację?	290
13.6. Język obrony	292

13.7. Przemoc seksualna	293
13.8. Zakończenie	296
Literatura	297

Rozdział 14: Podróż w głąb umysłu społecznego osoby stosującej ostracyzm

<i>Kipling D. Williams, Ladd Wheeler, Joel A. R. Harvey</i>	299
14.1. Wprowadzenie	299
14.2. Potrzeba stworzenia teoretycznego modelu ostracyzmu	301
14.3. Taksonomiczne wymiary ostracyzmu	301
14.3.1. Zauważanie	301
14.3.2. Motywacja	302
14.3.3. Stopień	303
14.3.4. Jasność przyczyn	303
14.4. Czynniki poprzedzające ostracyzm	303
14.5. Wpływ ostracyzmu na potrzeby i wzbudzone reakcje	304
14.5.1. Wpływ ostracyzmu na potrzeby osób, które go stosują	305
14.6. Zastosowanie przedstawionego modelu przy użyciu różnych metod	306
14.6.1. Badania nad osobami doświadczającymi ostracyzmu	306
14.6.2. Badania nad osobami stosującymi ostracyzm	307
14.7. Dziennik ostracyzmu	309
14.7.1. Badanie	311
14.7.2. Kwestie metodologiczne	312
14.7.3. Wyniki – charakterystyka opisowa	313
14.7.4. Wstępne wyniki	316
14.7.5. Pozostałe uczucia	318
14.7.6. Różnice między motywami	318
14.7.7. Podsumowanie	319
14.8. Kierunki przyszłych badań	319
Literatura	321

Część IV: Umysł społeczny grup – reprezentacje grup i zachowania grupowe 325

Rozdział 15: Autokategoryzacja i usuwanie subiektywnej niepewności – poznawcze i motywacyjne aspekty tożsamości społecznej i przynależności grupowej

<i>Michael A. Hogg</i>	326
15.1. Tożsamość społeczna a pojęcie Ja	327
15.2. Autowaloryzacja i samoocena	328
15.3. Autokategoryzacja a depersonalizacja prototypowa	330
15.4. Usuwanie subiektywnej niepewności	332
15.4.1. Status motywacyjny usuwania niepewności	332
15.4.2. Usuwanie subiektywnej niepewności poprzez autokategoryzację	335
15.4.3. Niektóre implikacje procesu usuwania niepewności poprzez autokategoryzację	337
15.5. Zagadnienia empiryczne	339
15.6. Uwagi końcowe	341
Literatura	343

Rozdział 16: Przyrost motywacji w grupach zadaniowych – aspekty i perspektywy

<i>Norbert L. Kerr</i>	350
16.1. Motywacja grupowa – zarys historyczny	351
16.2. Spadek motywacji w grupie – zjawiska i teoria	352

16.3. Przyrost motywacji w grupie	353
16.4. Przyrost motywacji w grupie – wstępne ustalenia i kierunki przyszłych badań ..	355
16.4.1. Przyrost motywacji uzależniony od wartości wyniku	356
16.4.2. Przyrost motywacji zależny od poziomu instrumentalności	357
16.4.3. Połączony wpływ instrumentalności wysiłku i wartości wyniku na przyrost motywacji	361
16.5. Zakończenie	367
Literatura	368

Rozdział 17: Wpływ społeczny a reakcje automatyczne – czy można kontrolować to, co nie poddaje się kontroli

<i>Pascal Huguet, Marie P. Galvaing, Florence Dumas, Jean-M. Monteil</i>	371
17.1. Wpływ obecności innych na poziom wykonania zadania Stroopa	374
17.2. Wyniki badań nad wpływem samej obecności innych (paradygmat obserwatora) ..	376
17.3. Wyniki badań nad wpływem obecności osoby wykonującej równocześnie to samo zadanie (paradygmat równoczesnego działania)	380
17.4. Uwagi końcowe	384
Literatura	387

Rozdział 18: Ukierunkowany wpływ społeczny

<i>William D. Crano</i>	389
18.1. Badania autokinetyczne Sherifa	390
18.2. Badania Ascha nad oceną długości odcinków	392
18.3. Podejścia interakcyjne	395
18.4. Pozorny powrót do podejścia jednowymiarowego	396
18.5. Model wyrozumiałości	398
Literatura	402

Rozdział 19: Motywacja poznawcza i społeczna w procesie grupowego podejmowania decyzji

<i>Martin F. Kaplan, Henk Wilke</i>	405
19.1. Wprowadzenie	405
19.2. Źródła motywacji poznawczej i społecznej	407
19.3. Warunki aktywizujące procesy poznawcze i społeczne – wpływ informacyjny oraz wpływ normatywny	409
19.4. Znaczenie zadania grupowego	411
19.4.1. Typ zadania	411
19.4.2. Wzajemne zależności między członkami grupy – motywy skuteczności i sprawiedliwości	412
19.4.3. Eksperyment pierwszy: wpływ struktury zadania na motywy skuteczności i sprawiedliwości	414
19.5. Motywacja wzbudzona przez właściwości zadania a myślenie twórcze bądź konwencjonalne	417
19.5.1. Omawianie informacji w trakcie dyskusji grupowej	417
19.5.2. Głębokie i płytkie przetwarzanie informacji	420
19.5.3. Eksperyment drugi: wpływ mniejszości i większości na grupy naturalne ...	422
19.6. Wnioski	423
Literatura	424

Indeks nazwisk	428
-----------------------------	-----

Indeks rzeczowy	436
------------------------------	-----