

SPIS TREŚCI

OD AUTORÓW	15
O AUTORACH	23

ROZDZIAŁ 1 WPROWADZENIE DO PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ

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 psychologowie 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

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

<i>Metoda: Pomiar postaw, emocji i nastrojów</i>	98
● Skąd się biorą emocje, nastroje i postawy?	101
<i>Płeć: Czy kobiety naprawdę są bardziej „uczuciowe” 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
<i>Praktyczne zastosowanie: Uczciwość w miejscu pracy</i> ...	114
Raz jeszcze: Zagadka niezwykłego zwykłego człowieka	117
Podsumowanie rozdziału	119
Podstawowe pojęcia	121
 ROZDZIAŁ 3	
POZNANIE SPOŁECZNE	
ZROZUMIENIE SIEBIE	
I INNYCH	123
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
<i>Dysfunkcje społeczne: Samospełniające się proroctwo</i> ...	131
● Wnioskowanie o dyspozycyjnych cechach osobowości	133
<i>Kultura: Czy podstawowy błąd atrybucji jest uniwersalny?</i>	134
● Inne upraszczające strategie poznawcze	136
<i>Metoda: Wykorzystanie eksperymentów do sprawdzania alternatywnych hipotez</i>	138
● 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
<i>Praktyczne zastosowanie: Przekonania o kontroli a zdrowie</i>	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
<i>Płeć: Czy kobiety i mężczyźni myślą inaczej?</i>	168
● Sytuacja: Nieoczekiwane wydarzenia i współzależność społeczna	170
● Interakcje: Decydująca rola zasobów poznawczych	171
Raz jeszcze: Sprzeczne portrety Richarda Nixona ...	174
Podsumowanie rozdziału	175
Podstawowe pojęcia	177
 ROZDZIAŁ 4	
AUTOPREZENTACJA	
179	
Niezwykłe wcielenia Freda Demary	179
CZY JEST AUTOPREZENTACJA?	181
● Dlaczego ludzie dokonują autoprezentacji?	182
● Kiedy dokonujemy autoprezentacji?	185
● Natura autoprezentacji	187
<i>Praktyczne zastosowanie: Wykrywanie kłamstw</i>	189
CEL: WZBUDZAĆ SYMPATIE	192

● Strategie ingracji	192	● Cele perswazji: Dlaczego ludzie zmieniają postawy i przekonania?	248
<i>Metoda: Odczytywanie wyrazów twarzy</i>	194		
<i>Kultura: Kulturowe normy dotyczące skromności</i>	199		
● Osoba: Płeć	201	CEL: TRAFNY OBRAZ RZECZYWISTOŚCI	249
● Sytuacja: Potencjalni przyjaciele i osoby, mające władzę	202	● Na skróty: Wiarygodni nadawcy, reakcje innych, gotowe idee	249
● Interakcje: Jak zyskać przychylność odbiorców, wyznających różne wartości?	203	● Osoba: Zaangażowanie, nastrój, podatność na sugestie	253
		● Sytuacja: Zamknięte sprawy i niepożądane informacje	255
CEL: UCHODZIĆ ZA OSOBĘ KOMPETENTNĄ	205	<i>Dysfunkcje społeczne: Obronność i zaprzeczanie</i>	256
● Strategie autopromocji	205	● Interakcje: Wiarygodność, złożoność, potrzeba poznawcza	258
<i>Dysfunkcje społeczne: Paradoks samoutrudniania</i>	208		
● Osoba: Nieśmiałość a motywacja kompetencyjna	210	CEL: ZGODNOŚĆ	260
● Sytuacja: Kiedy liczą się kompetencje	211	● Teoria równowagi	261
● Interakcje: Sprawdzanie kompetencji a interpersonalny cykl autopromocji	212	● Teoria dysonansu poznawczego	262
		● Osoba: Napięcie a preferencja zgodności	264
CEL: DOWIEŚĆ SWEGO STATUSU I WŁADZY	213	● Sytuacja: Konsekwencje i wyrazistość	266
● Strategie kreowania wysokiego statusu i władzy	214	● Interakcje: Zgodność? Ale z czym?	269
● Osoba: Raz jeszcze o zależności między płcią i autoprezentacją	218	<i>Kultura: Skuteczność reklamy w różnych kulturach</i>	270
● Sytuacja: Rola współzawodnictwa	219		
● Interakcje: Płeć aktora a płeć publiczności	220	CEL: ZYSKANIE APROBATY SPOŁECZNEJ	272
<i>Płeć: Autoprezentacja i dylematy ambitnych kobiet</i>	220	● Osoba: Płeć i obserwacyjna samokontrola zachowania	272
		<i>Płeć: Kobiety, mężczyźni i perswazja</i>	273
Raz jeszcze: Niezwykłe wcielenia Freda Demary	223	● Sytuacja: Charakter audytorium i oczekiwanie dyskusji	274
		● Interakcje: Oczekiwanie dyskusji a aprobata społeczna	276
Podsumowanie rozdziału	225		
Podstawowe pojęcia	227	Raz jeszcze: Zaskakująca historia Petera Reilly'ego	279
		Podsumowanie rozdziału	280
		Podstawowe pojęcia	282

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

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	● Cele zachowań afiliacyjnych	345
CEL: DOKONANIE WŁAŚCIWEGO WYBORU	296	CEL: ZDOBYCIE WSPARCIA SPOŁECZNEGO	347
● Dwie zasady: Autorytet i społeczne potwierdzenie słuszności	296	<i>Praktyczne zastosowanie: Psychologia zdrowia a wsparcie społeczne</i>	<i>348</i>
<i>Dysfunkcje społeczne: Masowa histeria</i>	<i>300</i>	● Osoba: Kolejność narodzin, zależność i motywacja intymności	350
● Osoba: Niepewność	301	● Sytuacja: Bezosobowe zagrożenie, izolacja społeczna i zakłopotanie	352
● Sytuacja: Konsensus i podobieństwo	302	● Interakcje: Odrzucanie oferowanego wsparcia	353
● Interakcje: Niepewność i pragnienie dokładności	305	<i>Dysfunkcje społeczne: Samonapędzający się cykl samotności i depresji</i>	<i>353</i>
CEL: ZDOBYCIE APROBATY SPOŁECZNEJ	306	CEL: GROMADZENIE INFORMACJI	356
● Normy społeczne: Zasady postępowania	307	● Porównanie społeczne i sympatia do ludzi podobnych do nas	357
<i>Kultura: Normy zobowiązań</i>	<i>311</i>	● Osoba: Ludzie, którzy się zwierniają i ci, którzy tego nie robią	358
● Osoba: Aprobata, kolektywizm i buntowniczość	312	● Sytuacja: Niepewność i podobieństwo do innych	359
● Sytuacja: Urok osobisty i bycie obserwowanym	314	● Interakcje: Błąd pozytywności i podtrzymanie dobrej samooceny	361
● Interakcje: Kto ma dość siły, by się oprzeć silnym normom grupowym?	315	CEL: ZDOBYCIE WYSOKIEGO STATUSU	362
<i>Praktyczne zastosowanie: Dobre chęci to nie wszystko</i>	<i>316</i>	● Osoba: Potrzeba intymności i potrzeba władzy	364
CEL: ZARZĄDZANIE WIZERUNKIEM WŁASNEJ OSOBY	318	<i>Płeć: Różnice w przyjaźniach kobiet i mężczyzn</i>	<i>364</i>
● 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
<i>Płeć: Ja macho, ja się nie zmieniam</i>	<i>327</i>	● 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	<i>Kultura: Czy relacje międzyludzkie są różne w kulturze Zachodu i w innych kulturach?</i>	<i>374</i>
ROZDZIAŁ 7		Raz jeszcze: Uwielbiana kobieta i mężczyzna, który jej nienawidził	377
AFILIACJA I PRZYJAŹŃ	335	<i>Podsumowanie rozdziału</i>	<i>380</i>
Uwielbiana kobieta i mężczyzna, który jej nienawidził	335	Podstawowe pojęcia	382
DEFINICJA AFILIACJI I PRZYJAŹNI	337		
● Badanie prawdziwych związków międzyludzkich	339		
<i>Metoda: Badanie intymnych związków bez naruszania prywatności</i>	<i>340</i>		

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 płeć 391
- Płeć:* 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: Płeć 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: Płeć a rodzaj pomocy 458
- Płeć:* 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	● Interakcje: Wybieranie programów gloryfikujących przemoc	515
● Osoba: Smutek i wiek	471	CEL: ZDOBYCIE LUB UTRZYMANIE WYSOKIEJ POZYCJI SPOŁECZNEJ	516
● Sytuacja: Koszty i zyski z pomagania oraz możliwości zmiany nastroju poprzez pomaganie	473	● Agresja a dobór płciowy	516
● Interakcje: Smakosze i osoby o zdrowym apetycie	474	● Osoba: Płeć a testosteron	518
CZY ALTRUIZM ISTNIEJE?	477	● Sytuacja: Zniewagi oraz „drobne zwady”	520
● Od empatii do altruizmu	478	Kultura: Kultura honoru	521
● A jednak egoizm	480	● Interakcje: Różne drogi do celu	523
Raz jeszcze: Niezwykłe postępowanie Sempo Sugihary	482	CEL: OBRONA SIEBIE LUB INNYCH	526
Podsumowanie rozdziału	483	● Osoba: Obronny styl atrybucji oraz proporcja efektu/zagrożenia	526
Podstawowe pojęcia	485	● Sytuacja: Spostrzeganie zagrożenia	528
ROZDZIAŁ 10		● Interakcje: Agresja w obronie własnej może zwiększyć niebezpieczeństwo	529
AGRESJA	487	PRZECIWDZIAŁANIE PRZEMOCY	530
Fala bezsensownej przemocy	487	● Korzystne alternatywy dla zachowań agresywnych	530
DEFINIOWANIE AGRESJI	489	Praktyczne zastosowanie: Opanowywanie złości za pomocą myśli	531
● Różne rodzaje agresji	489	● Sankcje karne	533
Płeć: Zróznicowanie form agresji może zależeć od przyjętej definicji	490	● Zapobieganie poprzez usuwanie zagrożeń	533
● Cele zachowań agresywnych	493	Raz jeszcze: Fala bezsensownej przemocy	534
CEL: ROZŁADOWYWANIE NAPIĘCIA	495	Podsumowanie rozdziału	537
● Hipoteza frustracji-agresji	495	Podstawowe pojęcia	539
● Osoba: Stany pobudzenia a osobowość typu A	497	ROZDZIAŁ 11	
● Sytuacja: Ból, upał, ubóstwo	499	UPRZEDZENIA, STEREOTYPY, DISKRYMINACJA	541
● Interakcje: Frustracja, spostrzeganie rzeczywistości i decyzje osobiste	501	Nieprawdopodobna przemiana Ann Atwater i C. P. Ellisa	541
CEL: OSIĄGANIE KORZYŚCI MATERIALNYCH I SPOŁECZNYCH	505	GLOBALNE UPRZEDZENIA	544
Dysfunkcje społeczne: Przemoc wśród gangsterów	506	● Antagonizmy międzygrupowe: Kilka definicji	546
● Agresja w ujęciu teorii społecznego uczenia się	507	Płeć: Molestowanie seksualne i dyskryminacja płciowa	548
● Osoba: Psychopatia, empatia oraz wpływ alkoholu	508	● Koszty uprzedzeń, stereotypów i dyskryminacji	549
● Sytuacja: Przemoc w mediach, brutalne sporty i gloryfikowanie wojny	510	● Cele uprzedzeń, stereotypów i dyskryminacji	552
Metoda: Badanie oddziaływania obrazów przemocy w mediach za pomocą metaanalizy	511		

CEL: OSIĄGANIE MATERIALNYCH KORZYŚCI DLA WŁASNEJ GRUPY553

- Uzyskiwanie i utrzymywanie przewagi grupowej553
- Osoba: Orientacja na dominację społeczną556

Kultura: Orientacja na dominację społeczną w różnych kulturach świata556

- Sytuacja: Konkurencja międzygrupowa557
- Interakcje: Samonapędzająca się spirala konkurencji międzygrupowej559

CEL: ZYSKANIE APROBATY SPOŁECZNEJ560

- Osoba: Konformizm, obserwacyjna samokontrola zachowania i spostrzegana pozycja społeczna561
- Sytuacja: Czas i miejsce562
- Interakcje: Wewnętrzna religijność a uprzedzenia563

CEL: ZARZĄDZANIE WIZERUNKIEM WŁASNEJ OSOBY565

- Tożsamość indywidualna i społeczna566
- Osoba: Identyfikacja z własną grupą i autorytaryzm568
- Dysfunkcje społeczne: Osobowość autorytarna568*
- Sytuacja: Porażka570
- Interakcje: Samoocena a zagrożenie571

CEL: OSZCZĘDNOŚĆ POZNAWCZA572

- Właściwości użytecznych stereotypów573
- Metoda: Badanie automatycznej aktywizacji stereotypów575*
- Osoba: Potrzeba struktury, nastroje i emocje576
- Sytuacja: Okoliczności, które stawiają przed nami poznawcze wyzwania579
- Interakcje: Etniczne wyzyska579

PRZECIWDZIAŁANIE UPRZEDZENIOM, STEREOTYPOM I DYSKRYMINACJI583

- Działania oparte na hipotezie ignorancji583
- Podejście oparte na celach584
- Kiedy kontakt pomaga587

Praktyczne zastosowanie: Współpraca w klasie szkolnej590

Raz jeszcze: Nieprawdopodobna przemiana
Ann Atwater i C. P. Ellisa591

Podsumowanie rozdziału593
Podstawowe pojęcia595

ROZDZIAŁ 12 GRUPY597

Zaskakujący wzlot i upadek Margaret Thatcher597

NATURA GRUPY599

- Obecność innych a facylitacja społeczna600
- Tłum a deindywidualizacja602
- Grupy jako systemy dynamiczne: wylanianie się norm604
- Metoda: Analiza złożonych procesów grupowych za pomocą symulacji komputerowej604*
- „Rzeczywiste” grupy: Współzależność, tożsamość grupowa i struktura607
- Dlaczego ludzie należą do grup?610

CEL: REALIZACJA ZADAŃ611

- Zmniejszenie obciążeń i podział pracy611
- Dysfunkcje społeczne: Choroba próżniactwa613*
- Osoba: Perspektywa indywidualnej porażki i grupowego sukcesu614
- Sytuacja: Bieżące potrzeby a społeczeństwo indywidualistyczne615
- Interakcje: Warunki skuteczności działań grupowych616
- Kultura: Różnorodność a skuteczność działań grupowych619*

CEL: PODEJMOWANIE SŁUSZNYCH DECYZJI621

- Osoba: Potrzeba wiedzy622
- Sytuacja: Warunki niepewności623
- Interakcje: Dyskutowanie a podejmowanie decyzji: Polaryzacja stanowisk, wpływ mniejszości i myślenie grupowe624
- Praktyczne zastosowanie: Rola większości i mniejszości w wydawaniu wyroków przez ławę przysięgłych629*

CEL: ZDOBYCIE POZYCJI LIDERA632

- Osoba: Ambicja, energia i pleć634
- Sytuacja: Wolne miejsce na szczycie i koneksje635
- Interakcje: Kto staje na czele i kiedy jego działania są skuteczne?636
- Pleć: Kiedy kobiety są lepszymi przywódcami?640*

Raz jeszcze: Zaskakujący wzlot i upadek
Margaret Thatcher642

Podsumowanie rozdziału	645
Podstawowe pojęcia	647

ROZDZIAŁ 13 GLOBALNE DYLEMATY SPOŁECZNE 649

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

DEFINIOWANIE 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>Płeć: 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>Płeć: 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 społecznym</i>	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

