

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA 13

O AUTORACH 23

SPECJALNE RADY DLA STUDENTÓW 25

ROZDZIAŁ 1 WPROWADZENIE DO PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ 27

CZYM JEST PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA 29

Spróbuj! Wartości jawne i ukryte 30 • Siła interpretacji społecznej 30 • Jak jeszcze można rozumieć wpływ społeczny 31 • Psychologia społeczna w porównaniu z psychologią osobowości 32 • **Spróbuj!** Zachowania i sytuacje społeczne 33 • Psychologia społeczna w porównaniu z innymi naukami społecznymi 34

SIŁA WPLYWU SPOŁECZNEGO 35

Niedoceniając siły wpływu społecznego 35 • Subiektywność sytuacji społecznej 36

SKĄD POCHODZĄ KONSTRUKTY: PODSTAWOWE MOTYWY CZŁOWIEKA 38

Podejście od strony samooceny: potrzeba dobrego mniemania o sobie 38 • Podejście od strony poznawania społecznego: potrzeba zgodności własnych ocen z rzeczywistością 40 • Dodatkowe motywy 41

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA A PROBLEMY SPOŁECZNE 42

PODSUMOWANIE 43

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 43

ROZDZIAŁ 2 METODOLOGIA

Jak wyglądają badania psychologii społecznej 44

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA NAUKĄ EMPIRYCZNĄ 45

Spróbuj! Kwiz z psychologii społecznej: Co przewidujesz? 46

FORMUŁOWANIE HIPOTEZ I TEORII 47

Inspiracja czerpana z wcześniejszych teorii i badań 47 • Hipotezy na podstawie własnych obserwacji 47

METODA OBSERWACYJNA: OPISYWANIE ZACHOWAŃ SPOŁECZNYCH 48

Analiza archiwalna 49 • **Spróbuj!** Analiza archiwalna: kobiety, mężczyźni i środki masowego przekazu 49 • Ograniczenia metody obserwacyjnej 50

METODA KORELACYJNA: PRZEWIDYWANIE ZACHOWAŃ SPOŁECZNYCH 50

Sondaże 51 • Ograniczenia metody korelacyjnej: korelacja nie oznacza przyczynowości 53

METODA EKSPERYMENTALNA: ODPOWIADANIE NA PYTANIA O PRZYCZYNĘ 54

Spróbuj! Korelacja i przyczynowość: rozumienie różnicy 55 • Zmienne niezależne i zmienne zależne 56 • Trafność wewnętrzna w eksperymentach 57 • Trafność zewnętrzna w eksperymentach 58 • Badania międzykulturowe 60 • Podstawowy dylemat psychologa społecznego 61

BADANIA PODSTAWOWE A BADANIA STOSOWANE 62
ZAGADNIENIA ETYCZNE W PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ 63

Zasady etyki badań naukowych 64

PODSUMOWANIE 64

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 66

ROZDZIAŁ 3 POZNANIE SPOŁECZNE Jak myślimy o świecie społecznym 68

AUTOMATYCZNE STEROWANIE: MYŚLENIE BEZ WYSIŁKU 70

Ludzie jako twórcy teorii potocznych: automatyczne myślenie schematami 70 • **Spróbuj!** Unikanie samospełniającego się proroctwa 80 • Strategie i skróty myślowe 81 • Uporczywość myślenia automatycznego 85 • **Spróbuj!** Test wnioskowania 86

KONTROLOWANE POZNANIE SPOŁECZNE: MYŚLENIE WYMAGAJĄCE WYSIŁKU 87

Automatyczna wiara, kontrolowane niedowierzanie 88 • Wypieranie myśli i jego paradoksalne skutki 89 • Psychiczne wymazywanie przeszłości: myślenie kontrfaktyczne 90

SPRAWA AMADOU DIALLA RAZ JESZCZE 91

Udoskonalanie myślenia 91 • **Spróbuj!** Czy dobrze myślisz? 92

PODSUMOWANIE 93

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 94

ROZDZIAŁ 4 SPOSTRZEGANIE SPOŁECZNE Jak dochodzimy do zrozumienia innych ludzi 96

ZACHOWANIA NIEWERBALNE 98

Spróbuj! Posługiwanie się głosem jako wskazówką niewerbal-

na 98 • Okazywanie emocji przez wyraz twarzy 99 • Kultura a kanały komunikacji niewerbalnej 102 • Wielokanałowa komunikacja niewerbalna 103 • Płeć a komunikacja niewerbalna 104

UKRYTE TEORIE OSOBOWOŚCI: WYPEŁNIANIE PU- STYCH MIEJSC 105

Kultura a ukryte teorie osobowości 105

ATRYBUCJE PRZYCZYNOWE: ODPOWIEDZI NA PYTA- NIE „DLACZEGO?” 107

Natura procesu atrybucyjnego 107 • Model współmienności: atrybucje wewnętrzne a atrybucje zewnętrzne 108 • **Spróbuj!** Posłuchaj, jak ludzie tworzą atrybucje 110 • Błąd odpowied-
ności: zwykli ludzie w roli psychologów osobowości 110 • **POWIĄZANIA:** Martha Stewart: królowa wpływów czy nie-
winnie podejrzana? 111 • Różnica między aktorem a obserwa-
torem 115 • Atrybucje w służbie ego 116 • **Spróbuj!** Atrybu-
cje w służbie ego na sportowych stronach gazet 117

KULTURA A ATRYBUCJE 119

Kultura a błąd odpowiedniości 119 • **POWIĄZANIA:** Atrybu-
cje Wschodu i Zachodu 120 • Kultura a inne błędy atrybucji
121

JAK TRAFNE SĄ NASZE ATRYBUCJE I WYOBRAŻE- NIA 122

PODSUMOWANIE 123

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 124

ROZDZIAŁ 5 SAMOWIEDZA

Jak poznajemy samych siebie 125

NATURA JA 126

Funkcje Ja 127 • Różnice kulturowe w definiowaniu Ja 128 •
Różnice płciowe w definiowaniu Ja 129 • **Spróbuj!** Pomiar
niezależności i współzależności 130

POZNAWANIE SIEBIE PRZEZ INTROSPEKCJĘ 131

Spróbuj! Pomiar współzależności relacyjnej 131 • Skupianie
się na sobie: teoria samoświadomości 132 • **Spróbuj!** Pomiar
osobistej samoświadomości 134 • Osądzanie, dlaczego czuje-
my to, co czujemy: mówienie więcej, niż można wiedzieć 134
• Skutki introspekcyjnego wyjaśniania przyczyn 136

POZNAWANIE SIEBIE PRZEZ OBSERWACJĘ WŁAS- NYCH ZACHOWAŃ 137

Motywacja wewnętrzna i zewnętrzna 137 • **POWIĄZANIA:**
Jak rodzice powinni chwalić swoje dzieci 140 • Rozumienie
własnych emocji: dwuczynnikowa teoria emocji 140 • Fał-
szywe uzasadnienie: błędne określenie przyczyn pobudze-
nia 142 • Interpretowanie świata społecznego: poznawcze teo-
rie emocji 144

POSŁUGIWANIE SIĘ INNYMI LUDŹMI, ABY ZROZU- MIEĆ SIEBIE 144

Poznanie siebie przez porównywanie z innymi 145 • Widze-
nie siebie oczami innych 146

KIEROWANIE WRAŻENIEM: CAŁY ŚWIAT JEST SCE- NĄ 146

Kultura, kierowanie wrażeniami i stawianie się w lepszym
świecie 148

PODSUMOWANIE 149

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 150

ROZDZIAŁ 6 POTRZEBA UZASADNIANIA SWOICH ZACHOWAŃ 151

PODTRZYMYWANIE POCZUCIA WŁASNEJ WARTOŚCI 152

Teoria dysonansu poznawczego 152 • Zachowania racjonalne
a zachowania racjonalizujące 154 • Decyzje, decyzje, decyzje
155 • **Spróbuj!** Usprawiedliwianie decyzji 156 • Uzasadnianie
wysiłku 158 • **Spróbuj!** Usprawiedliwianie własnego postępo-
wania 159 • Psychologia niewystarczającego uzasadnienia 160
• Obrona stanowiska niezgodnego z własną postawą wobec
konfliktów rasowych i kwestii zapobiegania AIDS 161 • Do-
bre i złe uczynki 166 • **Spróbuj!** Dobre uczynki 166 • **PO-
WIĄZANIA:** Czy Usama Ibn Ladin wykorzystywał dysonans
poznawczy 168 • Kultura a dysonans poznawczy 169

WARIACJE NA TEMAT SAMOUSPRAWIEDLIWIA- NIA 169

Teoria napięcia motywacyjnego 169 • Podtrzymywanie własne-
go wizerunku 171 • Teoria autoafirmacji 172

CZEMU MOŻE SŁUŻYĆ NISKA SAMOOCENA 173

Potwierdzanie czy poprawianie własnego wizerunku 173

KILKA WNIOSKÓW Z TEORII DYSONANSU POZNAW- CZEGO: UCZENIE SIĘ NA BŁĘDACH 174

BRAMA NIEBIOŚ RAZ JESZCZE 175

PODSUMOWANIE 176

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 177

ROZDZIAŁ 7 POSTAWY I ZMIANY POSTAW Oddziaływanie na myśli i uczucia 178

NATURA I POCHODZENIE POSTAW 179

Skąd się biorą postawy 180 • Postawy jawne i postawy ukryte
182 • **Spróbuj!** Emocjonalne i poznawcze źródła postaw 183

JAK SIĘ ZMIENIAJĄ POSTAWY 183

Zmiana postawy przez zmianę zachowania: teoria dysonansu
poznawczego raz jeszcze 184 • Komunikaty perswazyjne
a zmiana postawy 185 • **Spróbuj!** Potrzeba poznania 189 •
Emocje a zmiana postawy 190

OPIERANIE SIĘ KOMUNIKATOM PERSWAZYJNYM 193

Uodparnianie postawy 193 • Czujność wobec zjawiska plaso-
wania produktu 194 • Opieranie się naciskom rówieśników 194
• Gdy próby perswazji działają jak bumerang: teoria reak-
tacji 195

KIEDY POSTAWY UMOŻLIWIAJĄ PRZEWIDYWANIE ZA- CHOWANIA 195

Przewidywanie zachowań spontanicznych 196 • Przewidywa-
nie zachowań zamierzonych 197

SIŁA REKLAMY 198

POWIĄZANIA: Czy kampanie w środkach masowego przekazu są skuteczne w zwalczaniu narkomanii 199 • Jak działa reklama 200 • Reklama podprogowa: forma wywierania wpływu na umysł 201 • **Spróbuj!** Reklama a kontrola umysłu 203 • Reklama, stereotypy kulturowe a zachowania społeczne 204

PODSUMOWANIE 205

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 207

ROZDZIAŁ 8 KONFORMIZM

Wpływ na zachowanie 208

KONFORMIZM: KIEDY I DLACZEGO 210

INFORMACYJNY WPŁYW SPOŁECZNY: POTRZEBA WIEDZY, CO JEST „ŚLUSZNE” 211

Znaczenie słuszności własnych przekonań 212 • Kiedy konformizm informacyjny przynosi niepożądane skutki 214 • Kiedy ludzie ulegają informacyjnemu wpływowi społecznemu 216 • Opieranie się informacyjnemu wpływowi społecznemu 216 • **Spróbuj!** Informacyjny wpływ społeczny w nagłych wypadkach 217

NORMATYWNY WPŁYW SPOŁECZNY: POTRZEBA AKCEPTACJI 218

Konformizm a uznanie społeczne: badania Ascha nad oceną długości linii 219 • Znaczenie słuszności własnych przekonań raz jeszcze 221 • Znaczenie odpowiedzialności 222 • Skutki opierania się normatywnemu wpływowi społecznemu 223 • **Spróbuj!** Odkrywanie normatywnego wpływu społecznego przez naruszanie reguł 223 • Normatywny wpływ społeczny na co dzień 224 • **POWIĄZANIA:** Bulimia jako normatywny wpływ społeczny 226 • **POWIĄZANIA:** Siła propagandy 227 • Kiedy ludzie ulegają normatywnemu wpływowi społecznemu 228 • **Spróbuj!** Moda: poczucie własnej wartości w działaniu 231 • Opieranie się normatywnemu wpływowi społecznemu 232 • Wpływ mniejszości: gdy kilku wpływa na wielu 233

WYKORZYSTANIE WPŁYWU SPOŁECZNEGO DO UPOWSZECZNIANIA KORZYSTNYCH ZACHOWAŃ 233

Rola norm zakazujących i deskryptywnych 234

POSŁUSZEŃSTWO AUTORYTETOWI 235

Rola normatywnego wpływu społecznego 238 • Rola informacyjnego wpływu społecznego 239 • Inne przyczyny posłuszeństwa 239

PODSUMOWANIE 241

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 242

ROZDZIAŁ 9 PROCESY GRUPOWE Wpływ w grupach społecznych 243

CZYM JEST GRUPA 244

Dlaczego ludzie łączą się w grupy 245 • Skład i funkcje grup 245 • **Spróbuj!** Co się stanie, gdy postąpisz wbrew swojej roli 246

GRUPY A ZACHOWANIA INDYWIDUALNE 248

Facylitacja społeczna: kiedy obecność innych dodaje nam energii 248 • Próźniactwo społeczne: kiedy obecność innych pozwala nam się odprężyć 250 • Różnice płciowe i kulturowe w próźniactwie społecznym: kto się bardziej ociąga 252 • De-indywiduacja: zagubienie w tłumie 252

DECYZJE GRUPOWE: CZY DWIE GŁOWY LUB KILKA GŁÓW TO ZAWSZE LEPIEJ NIŻ JEDNA 254

Strata ponoszona w toku procesu: interakcje grupowe utrudniają rozwiązanie problemu 254 • Polaryzacja grupowa: dochodzenie do skrajności 258 • **Spróbuj!** Kwestionariusz rozwiązywania dylematów 259 • Przywództwo w grupach 260

KONFLIKT I WSPÓŁPRACA 263

Dylematy społeczne 263 • **Spróbuj!** Dylemat więźnia 264 • Posługiwanie się groźbą w rozwiązywaniu konfliktów 266 • Skutki porozumiewania się 267 • Negocjacje i przetargi 268

PODSUMOWANIE 269

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 270

ROZDZIAŁ 10 ATRAKCYJNOŚĆ INTERPERSONALNA Od pierwszego wrażenia do związków uczuciowych 271

CO JEST PRZYCZYNĄ ATRAKCYJNOŚCI 273

Osoba z sąsiedztwa: efekt częstotliwości kontaktów 273 • **Spróbuj!** Sprawdzanie efektu częstotliwości kontaktów we własnym życiu 274 • Podobieństwo 275 • Odwzajemniana sympatia 277 • Atrakcyjność fizyczna a uczucie sympatii 277 • Jak wspomniemy początek bliskiego związku 281 • Teorie atrakcyjności interpersonalnej: wymiana społeczna i równość 282

ZWIĄZKI UCZUCIOWE 283

Definicja miłości 284 • **Spróbuj!** Skala miłości erotycznej 285 • Kultura a miłość 286

MIŁOŚĆ A INNE ZWIĄZKI 287

Ewolucja a miłość: wybór partnera 287 • Style przywiązywania się w związkach uczuciowych 289 • Wymiana społeczna w długotrwałych związkach 292 • Równość w długotrwałych związkach 294

JAK SIĘ KOŃCZĄ ZWIĄZKI UCZUCIOWE 295

Proces zrywania związku 295 • Doświadczenie zerwania 297

PODSUMOWANIE 298

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 299

ROZDZIAŁ 11 ZACHOWANIA PROSPOŁECZNE Dlaczego ludzie pomagają 300

PODSTAWOWE MOTYWY ZACHOWAŃ PROSPOŁECZNYCH: DLACZEGO LUDZIE POMAGAJĄ 301

Psychologia ewolucyjna: instynkty i geny 302 • **Spróbuj!** Jak działa norma wzajemności 303 • Wymiana społeczna: koszty

i zyski związane z pomaganiem 304 • Empatia i altruizm: bezinteresowne motywy pomagania • 305

CECHY OSOBOWOŚCI A ZACHOWANIA PROSPOŁECZNE: DLACZEGO NIEKTÓRZY LUDZIE POMAGAJĄ BARDZIEJ NIŻ INNI 307

Różnice indywidualne: osobowość altruistyczna 307 • Różnice płciowe w zachowaniach prospołecznych 308 • Różnice kulturowe w zachowaniach prospołecznych 308 • Wpływ nastroju na zachowania prospołeczne 309 • **Spróbuj!** Czy czynisz dobrze, kiedy się dobrze czujesz? 310

SYTUACYJNE WYZNACZNIKI ZACHOWAŃ PROSPOŁECZNYCH: KIEDY LUDZIE POMAGAJĄ 311

Środowisko: miasto a wieś 311 • Liczba świadków: efekt widza 312 • Typ relacji: darowizna czy wymiana 317

JAK ZWIĘKSZYĆ CHĘĆ NIESIENIA POMOCY 318

Zwiększanie prawdopodobieństwa interwencji świadków 318 • **POWIĄZANIA:** Skąd się biorą wolontariusze 319 • Psychologia pozytywna a zachowania prospołeczne 320 • **Spróbuj!** Technika zgubionego listu 320

PODSUMOWANIE 321

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 322

ROZDZIAŁ 12

AGRESJA

**Dlaczego krzywdzimy innych ludzi
Czy możemy temu zapobiec 323**

CZYM JEST AGRESJA 324

Czy agresja jest wrodzona czy wyuczona 325 • Czy agresja jest instynktowna, sytuacyjna czy opcjonalna 325 • Agresja a kultura 326

NEUROLOGICZNE I CHEMICZNE UWARUNKOWANIA AGRESJI 327

Płeć a agresja 328 • Alkohol a agresja 329 • Ból, niewygodność a agresja 329 • **Spróbuj!** Gorąco, wilgoć i agresja 330

SYTUACJE SPOŁECZNE A AGRESJA 331

Frustracja a agresja 331 • Prowokacja i odwet 332 • **Spróbuj!** Obrażanie i agresja 333 • Przedmioty związane z agresją jako przyczyny agresywnych zachowań 333 • Naśladowanie a agresja 334 • Przemoc w środkach masowego przekazu: telewizja, kino i gry komputerowe 335 • Czy przemoc dobrze się sprzedaje 338 • Brutalna pornografia a przemoc wobec kobiet 338

JAK OGRANICZYĆ AGRESJĘ 340

Czy karanie agresji powoduje jej ograniczenie 340 • **POWIĄZANIA:** Zapobieganie przemocy szkolnej 340 • Katharsis a agresja 342 • Wpływ wojny na ogólny poziom agresji 344 • Jak sobie radzić z własnym gniewem 345 • **POWIĄZANIA:** Uczenie empatii w szkole 347

CZY MOŻNA BYŁO UNIKAĆ MASAKRY W COLUMBINE 348

PODSUMOWANIE 349

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 350

ROZDZIAŁ 13

UPRZEDZENIA

Przyczyny i środki zaradcze 351

UPRZEDZENIA: WSZECHOBEĆNE ZJAWISKO SPOŁECZNE 353

Upředzenia a poczucie własnej wartości 353 • Świadectwo postępu 354

UPRZEDZENIA, STEREOTYPY I DYSKRYMINACJA 354

Upředzenia: komponent afektywny 354 • Stereotypy: komponent poznawczy 355 • **Spróbuj!** Stereotypy a agresja 356 • Dyskryminacja: komponent behawioralny 357

CO POWODUJE UPRZEDZENIA 359

Sposób myślenia: poznanie społeczne 360 • Nadawanie znaczenia: błędy atrybucji 368 • Upředzenia a rywalizacja ekonomiczna: teoria rzeczywistego konfliktu 372 • Podporządkowywanie się: reguły normatywne 375 • Subtelny seksizm 377

JAK MOŻNA OGRANICZYĆ UPRZEDZENIA 377

Hipoteza kontaktu 378 • Kiedy kontakt łagodzi upředzenia: sześć warunków 378 • Dlaczego desegregacja początkowo okazała się nieskuteczna 380 • **POWIĄZANIA:** Współpraca i współzależność: klasa mieszana 380 • Jak można wytłumaczyć skuteczność klasy mieszanej 381 • **Spróbuj!** Badanie funkcjonowania grupy mieszanej 382

PODSUMOWANIE 383

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 384

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA W DZIAŁANIU 1

Psychologia społeczna a zdrowie 385

STRES A ZDROWIE CZŁOWIEKA 386

Wpływ niekorzystnych doświadczeń życiowych na zdrowie człowieka 387 • Spostrzeganie stresu a zdrowie 389 • Poczucie panowania nad sytuacją: znaczenie kontroli spostrzeganej 390 • Wiedza, co należy zrobić: poczucie skuteczności 393 • Wyjaśnianie negatywnych zdarzeń: wyuczona bezradność 394 • Zagrożenie stereotypem, osiągnięcia i zdrowie 396

RADZENIE SOBIE ZE STRESEM 397

Różnice płciowe w radzeniu sobie ze stresem 397 • Wsparcie społeczne: otrzymywanie pomocy od innych 398 • Osobowość a style radzenia sobie 399 • **Spróbuj!** Wsparcie społeczne 400 • **Spróbuj!** Test orientacji życiowej 401 • Otwartość wobec innych: zawierzenie drugiemu 402

PROFILAKTYKA: POPRAWIANIE NAWYKÓW ZDROWOTNYCH 402

Komunikaty wywołujące strach 402 • Formulowanie przekazów: podkreślanie zysków czy strat 403 • Zmiana zachowań ważnych dla zdrowia przy zastosowaniu teorii dysonansu 404 • **Spróbuj!** Zmiana nawyków zdrowotnych 404

PODSUMOWANIE 405

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 406

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA W DZIAŁANIU 2
Psychologia społeczna a środowisko 408

ŚRODOWISKO JAKO ŹRÓDŁO STRESU 409

Zatłoczenie jako źródło stresu 409 • Hałas jako źródło stresu 411 • **Spróbuj!** Kiedy ludzie odczuwają zatłoczenie 412

WYKORZYSTANIE PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ DO ZMIANY ZACHOWAŃ SZKODLIWYCH DLA ŚRODOWISKA 414

Rozwiązywanie dylematów społecznych 415 • Oszczędzanie wody 416 • Oszczędzanie energii 417 • Zmniejszanie ilości śmieci 419 • **Spróbuj!** Jak za pomocą norm zakazujących przeciwdziałać zaśmiecaniu otoczenia 419 • Nakłanianie do segregacji śmieci 420 • **Spróbuj!** Zmiana zachowań szkodliwych dla środowiska 421

PODSUMOWANIE 422

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 422

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA W DZIAŁANIU 3
Psychologia społeczna a prawo 423

ZEZNANIA NAOCZNYCH ŚWIADKÓW 425

Dlaczego naoczni świadkowie często się mylą 426 • Ocenianie wiarygodności świadka 431 • **Spróbuj!** Wiarygodność zeznań

naocznych świadków 432 • Wykrywanie fałszywych zeznań 433 • **Spróbuj!** Wykrywanie kłamstwa 435 • Czy można zwiększyć wiarygodność zeznań świadków 436 • Dyskusja o przywracaniu wspomnień 436

SĘDZIOWIE PRZYSIĘGLI: PROCESY GRUPOWE W DZIAŁANIU 437

Skutki rozgłosu przed rozprawą 438 • Jak sędziowie przetwarzają informacje w trakcie przesłuchania 439 • Debaty w pokoju narad 440 • Wielkość ławy przysięgłych: czy dwanaście głów znaczy więcej niż sześć 440

DLACZEGO LUDZIE PODPORZĄDKOWUJĄ SIĘ PRAWU 441

Czy surowe kary ograniczają przestępczość 441 • **Spróbuj!** Czy wiesz, jakie sankcje przewiduje amerykańskie prawo państwowe? 442 • Sprawiedliwość proceduralna: subiektywne poczucie uczciwości 444

PODSUMOWANIE 445

PYTANIA DO KRYTYCZNEGO NAMYSŁU 446

SŁOWNIK 447

BIBLIOGRAFIA 456

ŹRÓDŁA 508