

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

