



Dr Hanna Hamer jest psychologiem społecznym i klinicznym, autorką wielu poczytnych książek, m.in. *Demon nietolerancji*, *Klucz do efektywności nauczania*, *Rozwój przez wprowadzanie zmian*, *Rozwój umiejętności społecznych*, *Oswoić nieśmiałość*, *Bliżej siebie*, *Nowoczesne uczenie się*. Pracując naukowo i dydaktycznie w SGGW jako adiunkt - kieruje też Studium Doskonalenia Pedagogicznego dla asystentów i odpowiada za blok psychologiczny na studiach podyplomowych (m.in. MBA). Prowadzi wykłady i seminaria magisterskie w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej, gdzie uczy ponadto na studiach podyplomowych praktycznej sztuki relaksacji i asertywności. W 1994

roku założyła firmę Agencja McEfekt, która oferuje m.in. treningi psychologiczne dla instytucji. Współpracuje jako ekspert z programem I i III Polskiego Radia, Radiem PLUS, BIS, TOK FM i Radiem dla Ciebie oraz z TVN, TVP, Telewizją POLSAT, Telewizją PULS. Ma dwie córki i od wielu lat tego samego męża.

Autorka zaprasza w pasjonującą podróż do świata psychologii społecznej. Dzięki nowoczesnemu, interdyscyplinarnemu i trafiającemu w sedno ujęciu książka pozwala zrozumieć wiele zagadnień. Autorka kładzie duży nacisk na połączenie wiedzy z praktyką i w swoim podręczniku pokazuje, jak zastosować tę wiedzę w życiu. Książka, napisana prostym językiem zrozumiałym dla każdego, jest przeznaczona nie tylko dla studentów kierunków psychologicznych, ale także dla tych wszystkich, którzy poszukują odpowiedzi na pytania takie jak np.:

- Jak zmniejszać uprzedzenia i agresję?
- Dlaczego tak trudno polubić szefa?
- Jak wzbudzać sympatię i unikać antypatii?
- Czy jesteśmy istotami głównie racjonalnymi czy irracjonalnymi?
- Czy rozwiązywanie konfliktów można się nauczyć?
- Jak skutecznie przekonywać?
- Czy jest możliwa przyjazna relacja rodzice – dorastające dzieci?
- Jakie są naprawdę psychologiczne różnice między kobietami i mężczyznami?
- Czym jest miłość i szczęście oraz jak je pielęgnować?

Od Autorki	11
------------------	----

Rozdział 1.

Przedmiot i metody badań w psychologii społecznej 19

Definicja i rys historyczny	19
Specyfika psychologii społecznej. Wiedza naukowa a potoczna	22
Metody badań rozwinięte przez psychologów społecznych – zalety i wady ..	23
Pięć modeli wyjaśniania zjawisk społecznych	29

Rozdział 2.

Psychologiczne różnice między kobietami a mężczyznami ... 31

Stereotypy płci	32
Płeć psychologiczna według Sandry Bem	33
Seksizm	34
Udowodnione różnice między kobietami i mężczyznami	35
Kulturowe, społeczne i ewolucjonistyczne wyjaśnienia genezy różnic między płciami (Brannon, 2002, Bem, 2000)	42
Feminizm	44

Rozdział 3.

Dysonans poznawczy 47

Definicje	47
Wyznaczniki siły dysonansu	48
Mechanizm niskiej podatności na przyjmowanie nowych informacji ...	48
Reakcje na dysonans	49
Psychologia niewystarczającego uzasadnienia	51
Uzasadnianie wysiłku	53
Dysonans poddecyzyjny i sposoby jego redukcji	54
Pamięć i racjonalność w sytuacji dysonansu	56

Poczucie własnej wartości w sytuacji dysonansu	57
Teoria reaktancji Jacka Brehma i efekt bumerangowy	58

Rozdział 4.

Konformizm i posłuszeństwo wobec autorytetu

Definicje	60
Informacyjny i normatywny wpływ społeczny	62
Reakcje na wpływ społeczny: uleganie, identyfikacja, internalizacja norm	68
Posłuszeństwo wobec autorytetu	68
Wyznaczniki posłuszeństwa wobec autorytetu	70
Symbole autorytetu	72

Rozdział 5.

Antypatia, sympatia, przyjaźń

Wzory zachowań budzących antypatię	74
Decydujące o sympatii wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej	79
Teorie atrakcyjności interpersonalnej	86
Przyjaźń	88

Rozdział 6.

Miłość i szczęście

Rodzaje miłości	92
Trójczynnikowa koncepcja miłości Roberta Sternberga	94
Rola przyjemności i przykrości w nasilaniu namiętności – mity i fakty ..	100
Pułapki intymności	102
Style przywiązywania się w dzieciństwie	103
Szczęście – definicje i teorie	104
Teoria poziomu adaptacji Helsona i kierat hedonizmu	108

Rozdział 7.

Poznawanie siebie i innych

Oszczędność poznawcza, schematy i skrypty	110
---	-----

Reguły budowy schematów poznawczych	112
Wpływ schematów na uwagę, selektywność percepcji, rozumienie i pamięć zdarzeń oraz przetwarzanie danych	113
Przyczyny trudności zmiany schematów	114
Ukryte teorie osobowości (UTO), heurystyki i uproszczone wnioskowanie	117
Teoria i błędy atrybucji	120
Ocenianie innych	122
Model podtrzymywania samooceny Tessera	124
Teoria opanowywania trwogi Solomona, Greenberga i Pyszczyńskiego	125

ROZDZIAŁ 8.

Motywacja i motywowanie

127

Ważne motywy społeczne	127
Facylitacja społeczna	128
Próżniactwo społeczne	129
Systemy motywacyjne – teorie motywowania	130
Kary i nagrody jako narzędzia wpływu społecznego	133
Teoria autopercepcji (spostrzegania siebie) Daryla Bema	135
Zaangażowanie w aktywność – skutki motywacji wewnętrznej i zewnętrznej	136

ROZDZIAŁ 9.

Upředzenia i tolerancja

140

Schematy poznawcze a stereotypy społeczne	140
Niebezpieczeństwo upředzeń. Nietolerancja	143
Przyczyny upředzeń	145
Sposoby przeciwdziałania upředzeniom i osłabiania ich	153
Tolerancja	157
Granice tolerancji	158

ROZDZIAŁ 10.

Zachowania prospołeczne

161

Typy zachowań prospołecznych	161
Teorie socjobiologiczne: dobór krewniaczy i altruizm odwzajemniony	163

Zachowania prospołeczne dla zyskania aprobaty i pozycji społecznej	166
Norma odpowiedzialności i rozproszenie odpowiedzialności	167
Teoria wpływu społecznego Bibba Latané	174
Pomoc kobiet, pomoc mężczyzn	174
Zachowania prospołeczne w celu stabilizacji własnego wizerunku	175
Zarządzanie emocjami	178
Motywacja endocentryczna i egzocentryczna	181
Wyznaczniki pomagania ludziom	182

Rozdział 11.

Agresja 183

Definicja i formy agresji - różne dla kobiet i mężczyzn	183
Agresja wrodzona czy wyuczona?	184
Agresja w celu rozładowania napięcia	188
Agresja w celu osiągnięcia korzyści materialnych i społecznych	192
Agresja dla podtrzymania wysokiego statusu społecznego	195
Agresja obronna	196
Czy JA jestem osobą agresywną? Eksperyment Philipa Zimbardo z „więzieniem stanfordzkim”	198
Anonimowość a wandalizm	199
Przeciwdziałanie przemocy	200
Zalety i wady resocjalizacji	203
Dodatek: Gwałt i pedofilia – perspektywa ofiar i pomaganie	204

Rozdział 12.

Manipulacje i makiawelizm 210

Wpływ społeczny a manipulacja	210
Reguły wywierania wpływu i manipulacji – wg Cialdiniego i nie tylko	212
Manipulacje skoncentrowane na samoocenie	217
Manipulacje oparte na dysonansie poznawczym	219
Manipulacje emocjami	223
Manipulacje poczuciem kontroli	228
Pranie mózgu, czyli trening bezradności a bodźce podprogowe	230
Manipulacje podczas dyskusji	232
Obrona przed manipulacjami	232
Makiawelizm	233

Rozdział 13.**Zasady, techniki i pułapki autoprezentacji 235**

Cele i funkcje autoprezentacji	235
Wyznaczniki skłonności do doskonalenia autoprezentacji	236
Obronne taktyki autoprezentacji	237
Inne taktyki autoprezentacji	239
Tor centralny i peryferyczny w prezentacji	242
Sztuka prezentacji	244
Socjotechniki autoprezentacyjne	250

Rozdział 14.**Grupy społeczne i władza 253**

Podstawowe definicje	253
Kto lepszy: grupa większa, mniejsza czy jednostka?	254
Teorie przywództwa i style kierowania	258
Podstawy władzy i funkcje kierownicze	266
Rodzaje przywódców powstrzymujących rozwój firm i ludzi	268

Rozdział 15.**Konflikt i negocjacje 270**

Źródła konfliktów	271
Tradycyjne i współczesne podejście do konfliktów	271
Współzależność i dylematy społeczne	272
Dynamika konfliktu i psychologiczne trudności w jego rozwiązywaniu	274
Teoria naiwnego realizmu Rossa (Ross i Ward, 1995)	276
Zalety i wady pięciu stylów rozwiązywania konfliktów	277
Porównanie negocjacji pozycyjnych i integracyjnych (win-win)	280
Mediacje, czyli negocjacje z udziałem mediatora	286
Pozytywne i negatywne skutki konfliktów rozwiązanych i nierozwiązanych	286

Rozdział 16.**Człowiek racjonalny vs irracjonalny 288**

Różnice między racjonalnością a irracjonalnością	288
Uporczywe trwanie w uzależnieniu od alkoholu – przykład racjonalnego uzasadniania irracjonalnej postawy	293
Mechanizmy obronne i zniekształcenia poznawcze w walce o poczucie własnej wartości	294
Złudzenia w jedenastu odstępach	297
Pozytywna i negatywna rola iluzji	307
Optymizm i pesymizm – korzyści i straty	308
Tradycja, religia i miłość – fundamentalne przykłady irracjonalnej racjonalności	310

Indeks 314**Bibliografia 326**