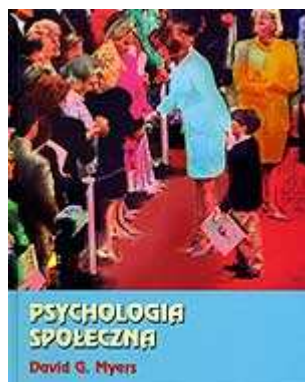




„Z perspektywy całej udokumentowanej słowem pisanym historii ludzkości jeden wiek poświęcony na badanie społecznych zachowań człowieka wydaje się bardzo krótkim okresem. Można powiedzieć, że zaledwie dostrzegliśmy w człowieku istotę społeczną, a już badania w tej dziedzinie przyniosły tak wymierne efekty. Poszerzyliśmy znacznie naszą wiedzę na temat sądów i iluzji, miłości i nienawiści, konformizmu i niezależności. Mimo to zachowanie człowieka w wielu aspektach wciąż pozostaje dla nas zagadką. W innych zaś psychologia społeczna jest w stanie dostarczyć jedynie częściowej odpowiedzi na nurtujące nas wątpliwości [...]”.

Z przedmowy autora

„Swoją podręcznik traktuje Myers jako swoisty przewodnik po sposobie i wynikach pracy psychologów społecznych. Jego zdaniem pracują oni w sposób zbliżony do detektywów, którzy stosując różne metody, zmierzają do ustalenia »jak było«, a czasem »jak jest« i »jak będzie«. Korzystając z tej analogii, pokazuje najpierw, na czym polegają owe metody psychologii społecznej pozwalające zdobyć dane, a następnie sposób, w jaki interpretacja tych danych pozwala formułować przesłanki uogólnień. Stosuje tutaj interesujący zabieg. W odniesieniu do zagadnień, które wzbudziły lub wzbudzają zainteresowanie psychologów społecznych, ukazuje rozbieżność wniosków wypływających z obserwacji i wyników przeprowadzonych do danego momentu badań eksperymentalnych. Ta rozbieżność stanowiła swoiste wyzwanie dla badaczy budzące ich »instynkt śledczy«. Starając się tę rozbieżność rozwikłać, podejmują kolejne badania. Autor przytacza zarówno badania wcześniejsze, jak i późniejsze oraz koncepcje i teorie pozwalające dotychczasową rozbieżność usunąć”.

prof. Waldemar Domachowski

*Przewodnik po psychologii społecznej,
Organizacja-Klient: Studium patologii interakcji,
Psychologia społeczna komunikacji niewerbalnej*

PRZEDMOWA	11
PODZIĘKOWANIA	14
Rozdział 1. WPROWADZENIE DO PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ	17
PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA A NAUKI POKREWNE	20
Psychologia społeczna a socjologia	20
Psychologia społeczna a psychologia osobowości	21
Poziomy wyjaśniania	22
PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA A WARTOŚCI	23
Jawne sposoby przenikania wartości	24
Niejawne sposoby przenikania wartości	24
WIEDZIAŁEM TO WSZYSTKO PRZEDTEM, CZYLI CO RÓŻNI PSYCHO- LOGIĘ SPOŁECZNĄ OD WIEDZY POTOCZNEJ	30
JAK UPRAWIA SIĘ PSYCHOLOGIĘ SPOŁECZNĄ?	36
Badania korelacyjne, czyli w poszukiwaniu naturalnych związków	37
Badania eksperymentalne, czyli w poszukiwaniu przyczyn i skutków	43
Zastosowanie teorii: wyjaśnianie i przewidywanie	48
Generalizacja wniosków: od laboratorium do życia	50
 Część I. MYŚLENIE SPOŁECZNE	53
Rozdział 2. „JA” W RZECZYWISTOŚCI SPOŁECZNEJ	54
POJĘCIE „JA”	56
Wiedza o sobie	58
„Ja” i kultura	62
POCZUCIE SPRAWSTWA	65
Umiejscowienie kontroli	66
Wyczuwana bezradność a samozdeterminowanie	67
Zbiorowe poczucie sprawstwa	69
STRONNICZOŚĆ W SŁUŻBIE EGO	71
Wyjaśnienia zdarzeń pozytywnych i negatywnych	72
Czy możemy się wszyscy wznieść ponad przeciętność?	73
Nierealistyczny optymizm	75
Fałszywe poczucie zgodności i wyjątkowości	77
Inne skłonności w służbie ego	78
Motywacja uruchamiająca stronniczość w służbie samooceny	79
Refleksje nad poczuciem skuteczności i stronniczością ego	81
AUTOPREZENTACJA	86
Fałszywa skromność	86

Kreowanie usprawiedliwień dla możliwych porażek	87
Kierowanie wrażeniem	88
Rozdział 3. SĄDY I PRZEKONANIA SPOŁECZNE	92
WYJAŚNIANIE ZACHOWAŃ INNYCH	93
Przypisywanie przyczyn: osobie czy sytuacji?	94
Dlaczego badamy błędy atrybucji	97
Podstawowy błąd atrybucji	98
Na ile podstawowy jest podstawowy błąd atrybucji	107
OCENIANIE INNYCH	110
Intuicja, czyli możliwości poznania bez rozumowej analizy	110
Tworzenie interpretacji i wspomnień	114
Nadmierna pewność sądów	124
Heurystyki	128
Myślenie oparte na iluzjach	132
Wpływ nastroju na wydawane sądy	136
SAMOSPŁNIAJĄCE SIĘ PROROCTWA	140
Oczekiwania nauczyciela a wyniki osiągnięte przez uczniów	140
Otrzymywanie od innych tego, czego od nich oczekujemy	143
WNIOSKI	146
Rozdział 4. POSTAWY A ZACHOWANIE	151
CZY POSTAWY DETERMINUJĄ ZACHOWANIE?	153
Czy wszyscy jesteśmy hipokrytami?	153
Kiedy postawy pozwalają przewidywać zachowanie?	155
CZY ZACHOWANIE DETERMINUJE POSTAWY?	161
Granie ról	163
Powiedzieć znaczy uwierzyć	165
Zjawisko „stopy w drzwiach”	166
Wpływ działań okrutnych na postawy	169
Zachowania międzyrasowe a postawy rasistowskie	171
Ruchy społeczne	172
Refleksje nad wynikami badań	173
DLACZEGO ZACHOWANIE WPŁYWA NA POSTAWY?	175
Autoprezentacja: sterowanie wizerunkiem samego siebie	175
Samousprawiedliwianie: dysonans poznawczy	177
Autopercpepcja	182
Porównanie teorii	187
Rozdział 5. POZNANIE SPOŁECZNE A LUDZKI DOBROSTAN	193
TWORZENIE SĄDÓW KLINICZNYCH	194
Iluzoryczne korelacje	195
Błędy nadmiernej pewności i pewności po fakcie	196
Samopotwierdzające się diagnozy	198
Przewidywania kliniczne a statystyczne	200
Konsekwencje	202
SPOŁECZNE ROZPOZNAWANIE ZABURZONYCH ZACHOWAŃ	205
Poznanie społeczne a depresja	205
Poznanie społeczne a samotność	211
Poznanie społeczne a lęk przed kontaktami społecznymi	212
Poznanie społeczne a choroby somatyczne	214
PODEJŚCIE PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ DO PROCESU TERAPII	219
Uruchamianie zachowań jako droga do przemiany wewnętrznej	220
Przełamywanie błędnego koła	221
Utrzymywanie osiągniętych zmian dzięki wewnętrznej atrybucji sukcesu	223

Część II. WPLYW SPOŁECZNY	227
Rozdział 6. PŁEĆ, GENY A KULTURA	228
RÓŻNICE I PODOBIENSTWA MIĘDZY PŁCIAMI	231
Niezależność a przynależność	233
Dominacja społeczna	234
Agresja	236
Seksualność	236
EWOLUCJA A ZACHOWANIE	238
Normy uniwersalne	239
Ewolucja płci: naturalne skłonności kobiet i mężczyzn	241
KULTURA A ZACHOWANIE	247
Indywidualizm a kolektywizm	249
Role społeczne	255
Role płciowe	258
WNIOSKI	262
Biologia a kultura	262
Nauka płynąca z psychologii społecznej	264
Rozdział 7. KONFORMIZM	267
BADANIA KLASYCZNE	270
Badania Sherifa nad powstawaniem norm grupowych	270
Badania Ascha nad naciskiem wywieranym przez grupę	272
Eksperymenty Milgrama nad posłuszeństwem	275
Skąd się bierze posłuszeństwo?	279
Uwagi dotyczące klasycznych badań	283
KIEDY LUDZIE SIĘ KONFORMIZUJĄ?	290
Wielkość grupy	291
Jednomysłność	292
Spójność	293
Status	294
Odpowiedź na forum publicznym	294
Brak uprzedniej zgody	294
DLACZEGO POJAWIA SIĘ KONFORMIZM?	296
KTO SIĘ KONFORMIZUJE?	298
Płeć	298
Osobowość	299
Kultura	301
PRZECIWSZTAWIANIE SIĘ NACISKOM SPOŁECZNYM	303
Opór	303
Podtrzymywanie unikatowości	305
Rozdział 8. PERSWAZJA	309
DWIE STRATEGIE PERSWAZJI	312
SKŁADNIKI PERSWAZJI	314
Kto mówi: wpływ nadawcy	314
Co zostało powiedziane: treść komunikatu	319
Jak to zostało powiedziane: kanał komunikacji	327
Komu to zostało powiedziane: odbiorcy	332
STUDIA PRZYPADKÓW W BADANIACH NAD PERSWAZJĄ	339
Indoktrynacja przez kultury	340
Przekonywanie w poradnictwie i psychoterapii	345
PRZECIWSZTAWIANIE SIĘ PERSWAZJI: UODPORNIANIE POSTAW	347

Wzmacnianie osobistej zgody	348
Studia przypadków: uodpornianie na wielką skalę	349
Konsekwencje	351
Rozdział 9. WPLYW GRUPY	354
CZYM JEST GRUPA?	355
FACYLITACJA SPOŁECZNA	356
Obecność innych	356
Zatłoczenie: obecność wielu innych	360
Dlaczego obecność innych wywołuje nasze pobudzenie?	361
PRÓŻNIACTWO SPOŁECZNE	364
Wiele rąk czyni pracę łatwiejszą	364
Próżniactwo społeczne w codziennym życiu	367
DEINDYWIDUACJA	369
Jak wspólnie robimy to, czego nie powinniśmy zrobić w pojedynkę	369
Obniżona samoświadomość	373
POLARYZACJA GRUPY	374
Przypadek „przesunięcia ryzyka”	375
Czy grupa radykalizuje poglądy?	377
Wyjaśnienie zjawiska polaryzacji	380
MYŚLENIE GRUPOWE	384
Symptomy myślenia grupowego	385
Myślenie grupowe w działaniu	387
Zapobieganie myśleniu grupowemu	389
Myślenie grupowe jako ilustracja grupowego wpływu	391
WPLYW MNIEJSZOŚCI	392
Zgodność	393
Zaufanie do siebie	394
Dezercja z szeregów większości	394
Czy przywództwo mniejszości wywiera wpływ?	395
Rozdział 10. PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA NA SALI SĄDOWEJ	400
CO WPLYWA NA SĄDY	403
Zeznania naocznych świadków	403
Cechy podejrzanego	411
Wskazówki dla sędziego	415
Inne zagadnienia	417
SĘDZIOWIE PRZYSIĘGLI JAKO JEDNOSTKI	419
Rozumowanie członka ławy przysięgłych	419
Dobór składu ławy przysięgłych	422
Cechy sędziów przysięgłych, którzy są skłonni „wydać wyrok śmierci”	423
ŁAWA PRZYSIĘGŁYCH JAKO GRUPA	424
Wpływ mniejszości	425
Polaryzacja grupowa	425
Łagodność	427
Czy dwanaście głów jest lepsze niż jedna?	427
Czy sześć głów jest równie dobre co dwanaście?	428
MIĘDZY LABORATORIUM A PRAWDZIWYM ŻYCIEM: ZAINSCENIZOWANE A AUTENTYCZNE ROZPRAWY	429

Część III. RELACJE SPOŁECZNE	433
Rozdział 11. UPREDZENIA: NIELUBIENIE INNYCH	434
ISTOTA I SIŁA UPREDZENIA	435
Czym są uprzedzenia?	436
Jak rozpowszechnione są uprzedzenia?	438
SPOŁECZNE ŹRÓDŁA UPREDZEŃ	448
Nierówności społeczne	448
Grupa własna a obca	453
Konformizm	455
Wsparcie instytucjonalne	457
EMOCJONALNE ŹRÓDŁA UPREDZEŃ	459
Frustracja i agresja: teoria kozła ofiarnego	459
Dynamika osobowości	460
POZNAWCZE ŹRÓDŁA UPREDZEŃ	463
Kategoryzacja	464
Bodźce wyróżniające się	468
Atrybucja: czy świat jest sprawiedliwy?	472
Poznawcze konsekwencje stereotypów	476
Rozdział 12. AGRESJA: RANIENIE INNYCH LUDZI	484
CZYM JEST AGRESJA?	485
TEORIE AGRESJI	486
Czy agresja jest wrodzona?	487
Czy agresja jest reakcją na frustrację?	490
Czy agresja jest wyuczonym zachowaniem społecznym?	498
UWARUNKOWANIA AGRESJI	502
Zdarzenia awersyjne	502
Pobudzenie	506
Środki masowego przekazu	508
Pornografia a przemoc seksualna	508
Telewizja	515
Wpływ grupy	522
ZMNIEJSZANIE AGRESJI	525
Katharsis	525
Podejście teorii społecznego uczenia się	527
Rozdział 13. ATRAKCYJNOŚĆ A BLISKOŚĆ (INTIMACY)	530
PRZYNALEŻNOŚĆ A DOBROSTAN	531
Związki ze zdrowiem	532
Związki ze szczęśliwością	533
PRZYJAŹŃ	535
Bliskość	535
Atrakcyjność fizyczna	540
Podobieństwo czy uzupełnianie się?	547
Lubienie tych, którzy lubią nas	551
MIŁOŚĆ	555
Miłość erotyczna	556
Miłość braterska	560
PODTRZYMYWANIE BLISKICH WIĘZI	563
Przywiązanie	563

Korzyści ze związku	568
Równość	570
Samoujawnianie się	572
ROZPAD ZWIĄZKU	574
Kto się rozwodzi?	575
Proces rozpadu więzi	576
 Rozdział 14. ALTRUIZM: POMAGANIE INNYM	580
DLACZEGO POMAGAMY?	583
Wymiana społeczna	583
Normy społeczne	589
Psychologia ewolucyjna	591
Porównanie i ocena teorii altruizmu	594
KIEDY POMOŻEMY?	595
Czynniki sytuacyjne: liczba widzów	596
Czynniki sytuacyjne: pomaganie, gdy pomaga jeszcze ktoś	603
Czynniki sytuacyjne: presja czasu	603
Czynniki osobowe: stan emocjonalny	605
Czynniki osobowe: cechy osobowości	610
Czynniki osobowe: religijność	611
KOMU POMAGAMY?	614
Płeć	614
Podobieństwo	615
JAK ZWIĘKSZAĆ GOTOWOŚĆ DO DZIAŁAŃ POMOCNYCH?	618
Znoszenie powściągnięć przed pomaganiem	618
Kształtowanie altruizmu w procesie socjalizacji	621
 Rozdział 15. KONFLIKT I JEGO ROZWIĄZYWANIE	628
KONFLIKT	629
Dylematy społeczne	629
Rywalizacja	640
Spostrzegana niesprawiedliwość	641
Błędy w spostrzeganiu	644
CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTU	651
Kontakt	651
Współpraca	654
Porozumiewanie się	661
Ugodowość	668
GRIT	668
BIBLIOGRAFIA	673