

Psychologia społeczna. Teoria i praktyka.

Autor: Hanna Hamer

Od Autorki

ROZDZIAŁ 1.

Przedmiot i metody badań w psychologii społecznej

Definicja i rys historyczny

Specyfika psychologii społecznej. Wiedza naukowa a potoczna

Metody badań rozwinięte przez psychologów społecznych – zalety i wady

Pięć modeli wyjaśniania zjawisk społecznych

ROZDZIAŁ 2.

Psychologiczne różnice między kobietami a mężczyznami

Stereotypy płci

Płeć psychologiczna według Sandry Bem

Seksizm

Udowodnione różnice między kobietami i mężczyznami

Kulturowe, społeczne i ewolucjonistyczne wyjaśnienia genezy różnic między płciami (Brannon, 2002, Bem, 2000)

Feminizm

ROZDZIAŁ 3.

Dysonans poznawczy

Definicje

Wyznaczniki siły dysonansu

Mechanizm niskiej podatności na przyjmowanie nowych informacji

Reakcje na dysonans

Psychologia niewystarczającego uzasadnienia

Uzasadnianie wysiłku

Dysonans poddecyzyjny i sposoby jego redukcji

Pamięć i racjonalność w sytuacji dysonansu

Poczucie własnej wartości w sytuacji dysonansu

Teoria reaktancji Jacka Brehma i efekt bumerangowy

ROZDZIAŁ 4.

Konformizm i posłuszeństwo wobec autorytetu

Definicje

Informacyjny i normatywny wpływ społeczny

Reakcje na wpływ społeczny: uleganie, identyfikacja, internalizacja norm

Posłuszeństwo wobec autorytetu

Wyznaczniki posłuszeństwa wobec autorytetu

Symbole autorytetu

ROZDZIAŁ 5.

Antypatia, sympatia, przyjaźń

Wzory zachowań budzących antypatię

Decydujące o sympatii wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej

Teorie atrakcyjności interpersonalnej
Przyjaźń

ROZDZIAŁ 6.

Miłość i szczęście

Rodzaje miłości

Trójkrotnikowa koncepcja miłości Roberta Sternberga

Rola przyjemności i przykrości w nasilaniu namiętności – mity i fakty

Pułapki intymności

Style przywiązywania się w dzieciństwie

Szczęście – definicje i teorie

Teoria poziomu adaptacji Helsona i kierat hedonizmu

ROZDZIAŁ 7.

Poznawanie siebie i innych

Oszczędność poznawcza, schematy i skrypty

Reguły budowy schematów poznawczych

Wpływ schematów na uwagę, selektywność percepcji, rozumienie i pamięć zdarzeń oraz przetwarzanie danych

Przyczyny trudności zmiany schematów

Ukryte teorie osobowości (UTO), heurystyki i uproszczone wnioskowanie

Teoria i błędy atrybucji

Ocenianie innych

Model podtrzymywania samooceny Tessera

Teoria opanowywania trwogi Solomona, Greenberga i Pyszczyńskiego

ROZDZIAŁ 8.

Motywacja i motywowanie

Ważne motywy społeczne

Facylitacja społeczna

Próżniactwo społeczne

Systemy motywacyjne – teorie motywowania

Kary i nagrody jako narzędzia wpływu społecznego

Teoria autopercepcji (spostrzegania siebie) Daryla Bema

Zaangażowanie w aktywność – skutki motywacji wewnętrznej i zewnętrznej

ROZDZIAŁ 9.

Uprzedzenia i tolerancja

Schematy poznawcze a stereotypy społeczne

Niebezpieczeństwo uprzedzeń. Nietolerancja

Przyczyny uprzedzeń

Sposoby przeciwdziałania uprzedzeniom i osłabiania ich

Tolerancja

Granice tolerancji

ROZDZIAŁ 10.

Zachowania prospołeczne

Typy zachowań prospołecznych

Teorie socjobiologiczne: dobór krewniaczy i altruizm odwzajemniony

Zachowania prospołeczne dla zyskania aprobaty i pozycji społecznej

Norma odpowiedzialności i rozproszenie odpowiedzialności
Teoria wpływu społecznego Bibba Latané
Pomoc kobiet, pomoc mężczyzn
Zachowania prospołeczne w celu stabilizacji własnego wizerunku
Zarządzanie emocjami
Motywacja endocentryczna i egzocentryczna
Wyznaczniki pomagania ludziom

ROZDZIAŁ 11.

Agresja

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

ROZDZIAŁ 12.

Manipulacje i makiawelizm

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

ROZDZIAŁ 13.

Zasady, techniki i pułapki autoprezentacji

Cele i funkcje autoprezentacji
Wyznaczniki skłonności do doskonalenia autoprezentacji
Obronne taktyki autoprezentacji
Inne taktyki autoprezentacji
Tor centralny i peryferyczny w prezentacji
Sztuka prezentacji
Socjotechniki autoprezentacyjne

ROZDZIAŁ 14.

Grupy społeczne i władza

Podstawowe definicje
Kto lepszy: grupa większa, mniejsza czy jednostka?
Teorie przywództwa i style kierowania

Podstawy władzy i funkcje kierownicze
Rodzaje przywódców powstrzymujących rozwój firm i ludzi

ROZDZIAŁ 15.

Konflikt i negocjacje

Źródła konfliktów

Tradycyjne i współczesne podejście do konfliktów

Współzależność i dylematy społeczne

Dynamika konfliktu i psychologiczne trudności w jego rozwiązywaniu

Teoria naiwnego realizmu Rossa (Ross i Ward, 1995)

Zalety i wady pięciu stylów rozwiązywania konfliktów

Porównanie negocjacji pozycyjnych i integracyjnych (win-win)

Mediacje, czyli negocjacje z udziałem mediatora

Pozytywne i negatywne skutki konfliktów rozwiązanych i nierozwiązanych

ROZDZIAŁ 16.

CZŁOWIEK RACJONALNY VS IRRACJONALNY

Różnice między racjonalnością a irracjonalnością

Uporczywe trwanie w uzależnieniu od alkoholu – przykład racjonalnego uzasadniania irracjonalnej postawy

Mechanizmy obronne i zniekształcenia poznawcze w walce o poczucie własnej wartości

Złudzenia w jedenastu odsłonach

Pozytywna i negatywna rola iluzji

Optymizm i pesymizm – korzyści i straty

Tradycja, religia i miłość – fundamentalne przykłady irracjonalnej racjonalności

Indeks

Bibliografia