

Spis treści

Wprowadzenie 7

Część I. Przesłanki myślenia i zasady prowadzenia badań 11

Rozdział 1. Człowiek ograniczany czy człowiek powstający? 13

Rozdział 2. Ewolucja czy społeczne oddziaływanie? 29

Rozdział 3. Uczymy się od innych, czy rodzimy się z gotowymi wzorcami zachowań? 45

Rozdział 4. Badanie społecznych zachowań ludzi 55

Część II. Co wpływa na nasze myślenie o sobie i o innych? 79

Rozdział 1. Przekazywanie informacji 81

Rozdział 2. Czy tylko słowa przekazują informacje? 95

Rozdział 3. Działanie a poznawanie 105

Rozdział 4. O poszukiwaniu przyczyn ludzkiego zachowania – czy jesteśmy „dobrymi psychologami”? 115

Rozdział 5. Funkcjonowanie w małych grupach społecznych 127

Rozdział 6. Dlaczego podporządkowujemy się innym? 139

Rozdział 7. Co to znaczy: mieć postawę? 149

Rozdział 8. Stereotypy i uprzedzenia 159

Rozdział 9. Pomagamy innym (?) 171

Rozdział 10. Czy warunki środowiskowe mogą kształtować zachowania społeczne? 181

Część III. Wybrane zastosowania psychologii społecznej 191

Rozdział 1. Przesłanki skutecznej walki ze stereotypami i uprzedzeniami 193

Rozdział 2. Nakłaniać skutecznie 203

Rozdział 3. Klient – nasz pan 219

Rozdział 4. Być osobą pożądaną przez innych 231

Literatura 243

Indeks nazwisk 249

Indeks rzeczowy 251