

A kurzus a társas döntéshozatal három alapvető területre kalauzol: a társakról (1); a társakkal (2); és a társak jutalmait érintő (3) döntések világába. Mindhárom nagy területen egy-egy meghatározó dilemma szervezi a gondolati építkezést: a tudatos – pontos versus automatikus – pontatlan problematika a társakról hozott döntések területén; a kisebbségi hatásra történő – megfontolt versus többségi hatásra történő – felületes problematika a társakkal együtt hozott döntések vonatkozásában, és a hatákonyság – méltányosság dilemma a társakt érintő elosztási döntések vonatkozásában.

A kurzus célja, hogy árnyalja azokat a dichotómiákat, melyek nemcsak a művelt laikusok, de a graduális képzést elvégző diplomás pszichológusok gondolkodásában is jelen lehetnek. Például alaposan tárgyaljuk, hogy a gyors társas ítélet miért lehet bizonyos esetekben pontos, vagy a többségi véleményről mikor gondolhatjuk azt, hogy valószínűleg korrekt vagy, hogy a hatékony több-szempontos elosztás hogyan lehet méltányos.

1. A társakról hozott ítéletek

- Amir, O., & Ariely, D. (2007). Decisions by rules: The case of unwillingness to pay for beneficial delays. *Journal of Marketing Research*, 44, 142–152.
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230–244.
- Chapman, H. A., Kim, D. A., Susskind, J. M., & Anderson, A. K. (2009). In bad taste: Evidence for the oral origins of moral disgust. *Science*, 323(5918), 1222–1226.
- Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451–482.
- Gilovich, T., Cone, J., & Rosenzweig, E. (2012). Where the mind goes. The influence of endogenous priming on thought and behavior. In J. Krueger (Ed.), *Social Judgment and Decision Making* (pp. 3–20). New York: Psychology Press.
- Hsee, C. K., & Zhang, J. (2004). Distinction bias: Misprediction and mischoice due to joint evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 680–695.
- Hsee, C. K., Zhang, J., & Chen, J. (2004). Internal and substantive inconsistencies. In D. Koehler & N. Harvey (Eds.), *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (pp. 360–378). Oxford: Blackwell Publishing.
- Kenny, D. A. (2004). PERSON: A general model of interpersonal perception. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 265–280.

- Shafir, E., C LeBoeuf, R. A. (2004). Context and conflict in multiattribute choice. In D. Koehler, N. Harvey (Eds.), *Blackwell handbook of judgment and decision making* (pp. 341–359). Oxford: Blackwell Publishing.
- Teigen, K. H., & Keren, G. (2002). When are successes more surprising than failures?. *Cognition & Emotion*, *16*, 245–268.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, *117*, 440–463.

2. A társakkal együtt hozott döntések

- Gruber, H. E. (2006). Creativity and conflict resolution: The role of point of view. In M. Deutsch, P. T. Coleman, & E. Marcus (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 391–401). San Francisco: Jossey-Bass.
- Larrick, R. P., Mannes, A. E., & Soll, J. B. (2011). The social psychology of the wisdom of crowds. In J. Krueger (Ed.), *Frontiers of social psychology: Social judgment and decision making* (pp. 227–242). New York: Psychology Press.
- Martin, R., Martin, P. Y., Smith, J. R., & Hewstone, M. (2007): Majority versus minority influence and prediction of behavioral intentions and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*, 763–771.
- Prislin, R., & Crano, W. D. (2012). A history of social influence research. In A. W. Kruglanski & W. Stroebe (Eds.), *Handbook of the history of social psychology* (pp. 321–340). New York: Psychology Press.
- Simons, T. L., & Peterson, R. S. (2000). Task conflict and relationship conflict in top management teams: the pivotal role of intragroup trust. *Journal of Applied Psychology*, *85*, 102–111.
- Tyler, T. R., & Blader, S. L. (2003). The group engagement model: Procedural justice, social identity, and cooperative behavior. *Personality and Social Psychology Review*, *7*, 349–361.

3. Csoporttag jutalmát érintő döntések

- Baron, J. (2012). Where do nonutilitarian moral rules come from? . In J. Krueger (Ed.), *Frontiers of social psychology: Social judgment and decision making* (pp. 261–278). New York: Psychology Press.

- Curhan, J. R., Neale, M. A., Ross, L., & Rosencranz-Engelmann, J. (2008). Relational accommodation in negotiation: Effects of egalitarianism and gender on economic efficiency and relational capital. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 107, 192–205.
- Kovács J. (2014). *Az igazságosság és a hatékonyság az interperszonális és a társadalmi kapcsolatok pszichológiájában*. Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review*, 17(2), 158-186.
- Messick, D. M., & Schell, T. (1992). Evidence for an equality heuristic in social decision making. *Acta Psychologica*, 80, 311–323.
- Roch, S. G., Lane, J. A. S., Samuelson, C. D., Allison, S. T., & Dent, J. L. (2000). Cognitive Load and the Equality Heuristic: A Two-Stage Model of Resource Overconsumption in Small Groups. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83, 185–212.