

<<社会心理学>>

图书基本信息

书名：<<社会心理学>>

13位ISBN编号：9787300140346

10位ISBN编号：7300140343

出版时间：2011-7

出版时间：中国人民大学

作者：沙莲香 编

页数：388

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<社会心理学>>

### 内容概要

本教材包括两个部分：社会心理学基本原理和体现中国人心理需要的几种社会心理分析，各占全书的半部篇幅。

前者为基本原理及其新变化，是为人们提供一种“知识”，使之成为有知识而不盲目之人；后者体现中国人心理生活需要的几个方面，试图使教材逐步映照中国人的某行为的特点。

希冀本教材能够成为这样一本书：大学生和社会心理学的人们能通过阅读《社会心理学(第3版)》，比较有效地认知和提升其心理品质，并进而改善社会的或公共的行为习性。

## <<社会心理学>>

### 作者简介

沙莲香，中国人民大学社会学系教授、博士生导师。

主要研究专长：社会心理学及中国人研究。

代表作有：《社会心理学》、《中国民族性》（3卷）等。

其民族性研究着力于“中庸”，并组织“中庸小组”共同研究这一课题。

近年提出“中庸”潜订统计学和数学上的正态分布原理以及尾部“幂次律”原理，并指出潜有“尾部”极端处少数“优秀”的产生及其珍贵性，潜有中国人心理品质提升的优异力最。

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 导论社会心理学学科特点

## 第一节 社会心理学早期形态的学科意义

- 一、早期群体心理研究提出的群体特征问题
- 二、早期社会本能研究提出的群体内生的心理动力问题
- 三、早期民族心理研究提出的民族精神凝聚作用的问题
- 四、社会心理学在中国的产生

## 第二节 社会心理学的发展

- 一、美国社会心理学对群体心理研究的改造
- 二、两种研究传统
- 三、两种研究倾向
- 四、文化的社会心理构造功能

## 第三节 社会心理与公众文明

- 一、社会心理究竟是怎样的“现象”
- 二、文明是社会心理的内核
- 三、社会心理与人性理念中的“善”

## 第二章 研究方法

## 第一节 社会心理学研究的特征

- 一、社会心理学研究的性质
- 二、社会心理学研究的一般步骤
- 三、社会心理学研究的分类

## 第二节 定量研究的设计

- 一、定量研究设计的一般特点
- 二、实验研究
- 三、调查研究

## 第三节 定性研究的设计

- 一、定性研究的基本特点
- 二、定性研究的基本过程
- 三、参与观察法

## 第四节 研究样本的选取与测量工具的使用

- 一、随机抽样
- 二、非随机抽样
- 三、测量工具的使用

## 第三章 人际关系

## 第一节 人际关系概述

- 一、人际关系研究概况
- 二、人际关系的维度与模式
- 三、人际关系的测量
- 四、虚拟社区中的人际关系

## 第二节 人际关系的形成与发展

- 一、人际吸引
- 二、关系的发展
- 三、密切关系与爱情

## 第三节 人际关系中的典型行为

- 一、人际冲突与合作
- 二、利他行为与侵犯行为

## <<社会心理学>>

### 第四节 中国社会中的人际关系

- 一、中国人的关系取向
- 二、中国社会中的人际关系类型
- 三、中国社会中的人际交往方式

### 第四章 社会认知

#### 第一节 社会知觉

- 一、社会知觉的含义
- 二、自我知觉及自我概念的形成
- 三、自尊及其测量
- 四、自我认同

.....

### 第五章 社会动机

### 第六章 社会感情

### 第七章 社会态度

### 第八章 群体心理

### 第九章 传播与社会心理

### 第十章 经济心理

### 第十一章 宗教心理

### 第十二章 性别社会心理

### 第十三章 人格培育

### 第十四章 心理健康

## 章节摘录

版权页：插图：首先，我们发现一个人的情感状态会影响他对不明刺激的认识。

简单地说，当他处于一个积极的心态时，他能够更好地感受到这些刺激。

举例说，有研究报告显示，当一个人在面对一个不确定的任务时，如果环境给他形成积极情绪（比如给他一块巧克力或者一个小礼品），那么在这种情况下这个人会增强解决这个不确定任务的能力。

如果环境提供的是消极气氛（比如有人给他脸色看），那么这个人就会出现解决问题能力下降的现象。

研究也表明，一个人在任务相当不确定的情况下，积极的情绪氛围或者消极的氛围对其影响表现强烈的话，那就说明这个人属于既不是那种非常适合该任务也不是那种完全不适合该任务的那类人。

反之，当一个人完全适合或者完全不适合某项工作时，环境这种影响将会大大降低。

其次，积极或者消极的情绪对人的记忆力也有着很大的影响。

一般说来，与我们的心情相一致的信息比那些与当时的情绪不相符的信息更容易让人记住。

而且，情绪的这种作用不仅在信息最初录入记忆时有效，在回忆信息时也同样起作用。

积极或者消极的情绪同样影响着信息在头脑中的组织结构。

情绪积极的人比情绪消极的人更能从记忆中的广泛的信息种类中获得信息。

同时，那些情绪积极的人比消极的人更多地对中性词汇产生不寻常的联想，而且更愿意把那些不能确定分类的事物归到比本身更具有代表性的一类事物中（比如说情绪积极的人就更愿意把电梯归类到交通工具中去）。

最后，有证据显示人在情绪积极的情况下更具有创造性，或者说他们至少在需要创造性地解决问题时比别人表现得更好（比如探寻新颖的思路，为原有的事物开发新的用途等）。

处在情绪积极的时候，人们能自觉动用身体资源，容易形成多元联想；此时神经兴奋强烈，会积极地连接更多种类的神经元细胞，激活其功能，形成丰富的想象空间。

由此可见，大量的证据显示人的情感状态的确对人的社会认知有一定的影响。

由此又产生了一个问题：积极或者消极的心态是如何施加这种影响的呢？

关于这个问题的研究才刚刚起步。

然而佛格斯已经发布了一个令人欣喜的关于情感的影响的框架。

根据他的理论，一个人可以通过以下的策略来获得社交信息。

其中的一种就是直接策略，即将原先记忆中的判断直接应用到当前的情形中去。

比如说，假如我已经对英国人有比较好的印象，那么当我碰见一个英国人时，我就同样会对他有比较好的印象。

我们也考虑到了另外一个控制策略，即建立在启发性基础上的策略，这里我们采纳了心里拇指规则，即以最小的努力来做出判断。

然而佛格斯在关于情感影响社会认知的理论中强调最多的策略是动机处理策略。

该理论解释道，我们心中原有的目标将指引我们搜寻和使用各种各样的信息。

<<社会心理学>>

编辑推荐

《社会心理学(第3版)》是北京市高等教育精品教材立项项目。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>