

<<社会心理学>>

图书基本信息

书名：<<社会心理学>>

13位ISBN编号：9787309035094

10位ISBN编号：7309035097

出版时间：2005-2

出版时间：孙时进 复旦大学出版社 (2005-02出版)

作者：孙时进 著

页数：325

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>

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 前言

尽管我教了十多年的社会心理学，但坦白地说，在很长一段时间里，我对现行社会心理学课程的体系没有兴趣，总觉得它既缺少精神分析、人本主义、超个人心理学对人性的深刻、细腻的分析 and 把握，又没有认知心理学的严谨性和科学性。

认为它研究的东西太细小、琐碎，常常用复杂、繁琐、不胜其烦的试验，去验证一个常识性的东西。我在上课时，常常以调侃的口气对学生说：也许一个学期的社会心理学课学下来，最大的收获是，终于发现这门课是毫无价值的。

可近一段时间里，我对这一问题有了重新思考。

宏观的政治、经济、文化、人口等因素对社会心理的影响固然是大，但毕竟不是社会心理学研究的特色；微观人格的研究看上去更科学、更严谨，但脱离了特定的情景，单凭人格很难推断人的心理和行为。

中观的社会情景因素对人的影响，也同样是不可忽视的。

而这正是社会心理学的研究领域。

比如一般人认为犯罪主要是由社会不公平、经济状况不好等宏观因素和某些人特殊的人格和道德缺陷这样的微观个体因素引起。

这个看法没错，但同时我们也不应忽视中观的社会心理层面因素的作用。

20世纪90年代，纽约的有关部门在改善纽约治安状况时并没采取什么“英雄壮举”和单纯的道德说教，而是从制止在地铁和城市乱涂画等这类小事入手，明显地改善了纽约的治安状况。

他们的理论根据恰是社会心理学的“碎窗玻璃”理论。

这个理论认为：如果在一个地方一个窗户被打破，没人去修，可能很快就会有更多的窗户被打破并会像传染病一样蔓延开来。

社会心理学的服从试验和模拟监狱实验的研究，都强有力地证实了有时具体情景对人行为的影响甚至大于人的信仰、人格和思想道德。

最近新出版的马尔科姆·格拉德威尔《引爆流行》一书就此作了很精彩的论述，我从中得到不小的启发。

李宏图、高建秀、范新河、桂勇、朱永安、刘伟、郑昶、孙霞、刘佳琛等同志为本书的出版做了大量的工作，我对此表示衷心的感谢。

衷心感谢刘辉先生为本书精心绘制了插图。

在本书的写作过程中引用了大量的国内外同行的研究成果，在此一并表示感谢。

复旦大学出版社的邬红伟先生认真、细致的工作让我感动，感谢他以极大的耐心容忍了我对该书完稿时间的一拖再拖。

这本书是复旦大学文科重点建设教材的成果，同时也是国家教育科学“十五”规划重点课题和上海市哲学社会科学“十五”规划重点课题成果之一。

孙时进 于复旦大学心理研究中心 2002年9月

## <<社会心理学>>

### 内容概要

《社会心理学》是从个体社会心理、群体社会心理和应用社会心理三个层面，论述了个体、群体和社会相互之间存在的错综复杂的关系，揭示了其中的规律，阐明了社会心理学的基本概念和基本原理，如人的社会化、社会认知和归因理论、人类的攻击性和利他行为、人际吸引、社会影响和相符行为、环境与都市心理、人生态度与身心健康等等。

## <<社会心理学>>

### 作者简介

孙时进，复旦大学心理研究中心主任，博士，东亚管理学院教授，国家教育部学校心理健康教育专家咨询委员会副主任委员，中国心理卫生协会大学心理咨询专业委员会副主任委员，《大众心理学》杂志编委。

主要著作有《管理心理学》、《心理学理论》等。

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 结论第一节 社会心理学的研究对象和任务第二节 关于社会心理学研究的主要理论第三节 社会心理学的发展历史第四节 社会心理学的研究方法第二章 人的社会化第一节 社会化概述第二节 社会化途径第三节 社会化结果第四节 社会化过程中人的自我意识第三章 社会认知第一节 社会认知概述第二节 社会认知的内容与影响因素第三节 印象的形成第四章 态度与态度变化第一节 态度概述第二节 态度的测量第三节 态度的形成与改变第四节 偏见第五章 归因理论第一节 归因理论概述第二节 对他人和自我的归因第三节 归因偏差第四节 归因理论的实际应用及局限第六章 人类的攻击性第一节 攻击性行为的定义第二节 对攻击性行为产生原因的解释第三节 减少攻击性行为的途径第七章 利他行为第一节 利他行为的定义第二节 影响利他行为的几个因素第三节 紧急情况下的利他行为与旁观者效应第八章 人际吸引与亲和第一节 人与人之间的亲近行为第二节 人际吸引第三节 人际关系发展的阶段第九章 群体心理和行为第一节 群体的类型、结构和功能第二节 群体压力与规范第三节 群体凝聚力第四节 合作与竞争第五节 群体决策与问题的解决第十章 社会影响和相符行为第一节 从众第二节 顺从和服从第三节 社会促进和社会致弱第四节 模仿、暗示和感染第五节 时尚、流言和舆论第十一章 环境与都市心理第一节 拥挤第二节 噪音第三节 个人空间第四节 城市生活第十二章 广告与消费者心理第一节 商业广告及其心理功能和作用第二节 广告媒体的心理特征第三节 广告制作与消费心理及其效果评价第十三章 爱情与婚姻心理第一节 爱情的心理结构第二节 婚姻中的爱情观第三节 择偶心理第四节 夫妻关系心理第五节 怎样调运不理想的婚姻第十四章 集体心理咨询与治疗第一节 集体心理咨询与治疗的概念第二节 集体心理咨询与治疗的发展简史第三节 集体心理咨询与治疗的实践第十五章 社会心理学在身心健康方面的应用第一节 健康：生理与心理的指标第二节 人生态度和身心健康第三节 人际关系与身心健康第四节 几种疾病的社会心理分析第十六章 社会转型与人的现代化第一节 现代社会与人的现代化第二节 市场经济体制与人的现代化主要参考书目后记

## 章节摘录

第四节偏见一、偏见及其特征每个人每天都在与不同的群体打交道，因而会形成对某人或某一群体一定的看法和态度。

所谓偏见就是个人对某一群体或该群体的成员所持有的缺乏充分事实根据的态度。

例如，人们在生活中往往认为药品越贵效果越好，其实这是一种偏见。

偏见有如下特征：1.偏见是以有限的或不正确的信息来源为基础的。

比如看到某几个河南人不讲礼貌，就认为河南人都是不文明的；听到部分美国人很富有，就认为所有的美国人都这样，美国是一个遍地黄金的天堂。

2.偏见的认知成分是刻板印象。

人们在认识事物时，往往根据其共同特征加以分类，这是人类思维发达的表现，但如果把这种分类固定化，对待每个个体也用共性去完全替代，就会导致偏见，当对象是人时，就会导致刻板印象。

3.偏见具有过度类化的倾向。

一个怀有偏见的人常常是如果他喜欢某个人，就认为那个人什么都好，“爱屋及乌”，连缺点他也会认为是独特性，是魅力所在；如果他讨厌一个人，就会认为这个人样样都不好，即使是很明显的优点他也会找出另外一种很差的解释。

这主要是他把对象身上的优点或缺点放大了许多，以致不能对人有一个正确的认识。

4.偏见含有先人为主的判断，人们在了解到一些信息后往往会过早地下结论。

对人的印象也是如此，如果这个结论是错误的话，一般的人在经过了解认识后是会改正的。

但有偏见的人即使面对事实也不愿改正原来的错误判断，这主要是因为偏见是先人为主，并掺杂了情感成分。

二、偏见产生的原因偏见产生的原因有两个方面。

（一）群体间的利害冲突偏见产生的最根本原因在于群体间的利害冲突，因为资源是有限的，为了得到更多的物质利益，群体之间就会产生竞争和冲突，这就是造成偏见的基础。

马扎夫·谢里夫的实验就说明了这一点。

他让一群来自不同地区的12岁的男孩子参加一次暑期夏令营活动。

到营地后，将他们随机地分为两组：一组叫鹰组，一组叫响尾蛇组，开始两组人员彼此互不认识，也互不往来，各在各组内开展活动。

等到每个组内的孩子都学会了相互合作，建立了“我们一体”的群体意识感之后，两个组开展各种竞赛活动，并且奖励方式为一方之所得必为另一方之所失。

随着竞赛活动的开展，两组之间的社会距离越来越大，并且产生了怨恨和敌意，形成了对己有利而对另一组不利的看法，如都认为自己是勇敢的、坚强的、友善的，而另一组是卑劣的、狡诈的、邪恶的，即使双方成就差不多，也倾向于高估自己而低估对方。

而且这种对立态度不只出现在竞赛的活动中，渐渐地也扩散到了其他非竞赛的场合，即使当取消了竞争游戏而代之以许多社会接触时，双方的对立也没有丝毫减轻。

（二）社会化的影响有些人的偏见是社会化的结果，即后天学来的。

这种学习可分为三种方式：第一，直接学习。

儿童周围的人以赏罚来强化其偏见态度，如父母不允许孩子同下层人家的孩子玩，说“他们都是野孩子，没有教养”，孩子也会逐渐形成这种偏见。

第二，模仿学习。

亲戚、长辈及经常接触的人都是儿童模仿的对象，亲眼看到、亲耳听到周围的人议论某一群体及其成员，儿童也会逐渐认同这种看法和行为。

第三，环境气氛的感染。

比如在种族歧视严重的国家里，白人、黑人分区而居，分校而读。

黑人在的地方白人就很少光顾，黑人喜欢的东西白人就讨厌，整个生活环境散发着黑白有异的气氛，久居其间定会被逐渐感染。

（三）群体间缺乏了解与沟通缺乏了解也是产生偏见的一个重要原因，比如在前面“态度变化的方法

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

”中所举的例子，史密斯让白人学生接触了解很多黑人之后，他们中大多数都改变了其歧视黑人的态度，消除了对黑人的偏见。

占有了充分的正确的信息，偏见就很可能被消除。

三、偏见持续的原因偏见一旦产生，一般都会长久持续下去。

持续的原因主要有以下几方面。

（一）文化因素一群人所共有的态度可以成为文化意识形态的一部分。

所谓文化意识形态是指与文化价值有密切关联的观点、态度和信念的复杂体系。

而此文化意识形态的传播又会反过来支持个人的态度和观念。

例如，在美国，一些白人认为黑人比白人进化得慢，他们在遗传基因上劣于白人，在智力、道德、责任感等方面都较为低下。

这种为一些白人所接受的文化意识形态，正好可以用来支持白人对黑人的偏见及相应的行为。

奥尔波特研究了历史上各种偏见的发展与持续过程，发现在同一文化之内，那些支持偏见态度的意识形态，主要是那些有权有势的集团和群体为使自己对无权无势的集团和群体的剥削统治合理化而制造出来的。

比如18、19世纪的殖民主义，制造了白色人种对有色人种的种族偏见。

他们宣扬殖民地人民是劣等的人种，他们没有足够的智慧和能力，只能依靠白种人帮助他们去开发当地的资源和改善他们的生活。

可事实却是白人直接掠夺殖民地人民的金银财宝运回本国，破坏当地文化，进行不平等贸易等。

如新大陆发现之后，欧洲人的大量移民与殖民，几乎使当地的印第安人的文化趋于毁灭，人民生活也极其悲惨。

我国古代一些封建官吏把百姓叫做“贱民”，认为应该由“天子”和“父母官”来统治、教化才行。

而且这种偏见会教育给下一代或影响他人，使之得到广泛的传播。

## 后记

尽管我教了十多年的社会心理学，但坦白地说，在很长一段时间里，我对现行社会心理学课程的体系没有兴趣，总觉得它既缺少精神分析、人本主义、超个人心理学对人性的深刻、细腻的分析和把握，又没有认知心理学的严谨性和科学性。

认为它研究的东西太细小、琐碎，常常用复杂、繁琐、不胜其烦的试验，去验证一个常识性的东西。我在上课时，常常以调侃的口气对学生说：也许一个学期的社会心理学课学下来，最大的收获是，终于发现这门课是毫无价值的。

可近一段时间里，我对这一问题有了重新思考。

宏观的政治、经济、文化、人口等因素对社会心理的影响固然是大，但毕竟不是社会心理学研究的特色；微观人格的研究看上去更科学、更严谨，但脱离了特定的情景，单凭人格很难推断人的心理和行为。

中观的社会情景因素对人的影响，也同样是不可忽视的。

而这正是社会心理学的研究领域。

比如一般人认为犯罪主要是由社会不公平、经济状况不好等宏观因素和某些人特殊的人格和道德缺陷这样的微观个体因素引起。

这个看法没错，但同时我们也不应忽视中观的社会心理层面因素的作用。

20世纪90年代，纽约的有关部门在改善纽约治安状况时并没采取什么“英雄壮举”和单纯的道德说教，而是从制止在地铁和城市乱涂画等这类小事入手，明显地改善了纽约的治安状况。

他们的理论根据恰是社会心理学的“碎窗玻璃”理论。

这个理论认为：如果在一个地方一个窗户被打破，没人去修，可能很快就会有更多的窗户被打破并会像传染病一样蔓延开来。

社会心理学的服从试验和模拟监狱实验的研究，都强有力地证实了有时具体情景对人行为的影响甚至大于人的信仰、人格和思想道德。

最近新出版的马尔科姆·格拉德威尔《引爆流行》一书就此作了很精彩的论述，我从中得到不小的启发。

李宏图、高建秀、范新河、桂勇、朱永安、刘伟、郑昶、孙霞、刘佳琛等同志为本书的出版做了大量的工作，我对此表示衷心的感谢。

衷心感谢刘辉先生为本书精心绘制了插图。



## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

后记尽管我教了十多年的社会心理学，但坦白地说，在很长一段时间里，我对现行社会心理学课程的体系没有兴趣，总觉得它既缺少精神分析、人本主义、超个人心理学对人性的深刻、细腻的分析 and 把握，又没有认知心理学的严谨性和科学性。

认为它研究的东西太细小、琐碎，常常用复杂、繁琐、不胜其烦的试验，去验证一个常识性的东西。我在上课时，常常以调侃的口气对学生说：也许一个学期的社会心理学课学下来，最大的收获是，终于发现这门课是毫无价值的。

可近一段时间里，我对这一问题有了重新思考。

宏观的政治、经济、文化、人口等因素对社会心理的影响固然是大，但毕竟不是社会心理学研究的特色；微观人格的研究看上去更科学、更严谨，但脱离了特定的情景，单凭人格很难推断人的心理和行为。

中观的社会情景因素对人的影响，也同样是不可忽视的。

而这正是社会心理学的研究领域。

比如一般人认为犯罪主要是由社会不公平、经济状况不好等宏观因素和某些人特殊的人格和道德缺陷这样的微观个体因素引起。

这个看法没错，但同时我们也不应忽视中观的社会心理层面因素的作用。

20世纪90年代，纽约的有关部门在改善纽约治安状况时并没采取什么“英雄壮举”和单纯的道德说教，而是从制止在地铁和城市乱涂画等这类小事入手，明显地改善了纽约的治安状况。

他们的理论根据恰是社会心理学的“碎窗玻璃”理论。

这个理论认为：如果在一个地方一个窗户被打破，没人去修，可能很快就会有更多的窗户被打破并会像传染病一样蔓延开来。

社会心理学的服从试验和模拟监狱实验的研究，都强有力地证实了有时具体情景对人行为的影响甚至大于人的信仰、人格和思想道德。

最近新出版的马尔科姆·格拉德威尔《引爆流行》一书就此作了很精彩的论述，我从中得到不小的启发。

李宏图、高建秀、范新河、桂勇、朱永安、刘伟、郑昶、孙霞、刘佳琛等同志为本书的出版做了大量的工作，我对此表示衷心的感谢。

衷心感谢刘辉先生为本书精心绘制了插图。

在本书的写作过程中引用了大量的国内外同行的研究成果，在此一并表示感谢。

复旦大学出版社的邬红伟先生认真、细致的工作让我感动，感谢他以极大的耐心容忍了我对该书完稿时间的一拖再拖。

这本书是复旦大学文科重点建设教材的成果，同时也是国家教育科学“十五”规划重点课题和上海市哲学社会科学“十五”规划重点课题成果之一。

孙时进

于复旦大学心理研究中心

2002年9月

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>