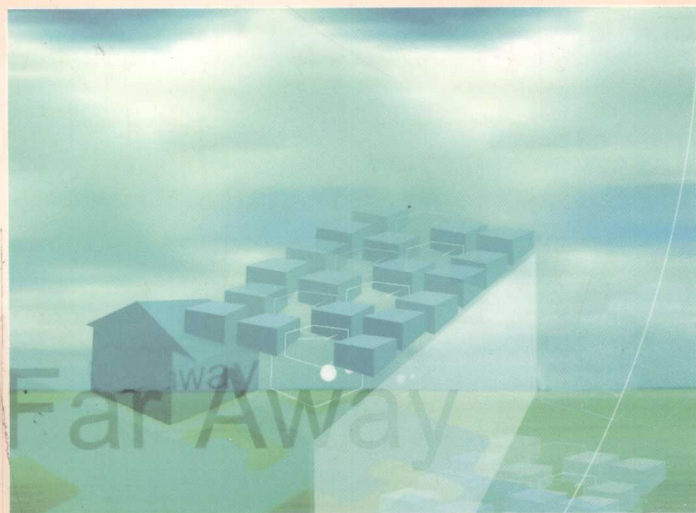


社会心理学

◎ 李浪 编著

社会心理学
SheHuiXinLiXue



吉林文史出版社
吉林音像出版社

社会心理学

李 浪 编 著

吉林文史出版社
吉林音像出版社

当代心理学丛书

社会心理学

编 著:李 浪

责任编辑:张西琳

出 版:吉林文史出版社
吉林音像出版社

发 行:吉林音像出版社

印 刷:华创印务有限公司

版 次:2006 年 2 月第 1 版

印 次:2006 年 2 月第 1 次印刷

字 数:23 千字

开 本:850mm × 1168mm 1 / 32

印 数:0001 - 3000

版 号:ISBN 7 - 70802 - 342 - 4 / I·122

定 价:29.80 元

前 言

和以往相比,今天的社会心理学有了更多的用途。它为个人了解自己、了解所处的社会提供了宝贵的意见。社会心理学家研究自我同感、对他人的知觉、对这个世界各种事件的看法、我们有时感受到的某个社会群体带给我们的从众太力,以及我们对爱情、对有意义的社会关系的追求。社会心理学也帮助我们理解今天头条新闻背后隐藏的问题,这些新闻涉及种族问题、艾滋病、电视暴力、性骚扰、宗教仪式以及节能问题等。不足为奇的是,教师、健康专家、律师、政策分析家、企业领袖以及其他许多不同领域的专业人士都会从社会心理学中得到启发。在写这本书的时候,我们试图展示社会心理学的基本理论和研究结果,并试图展示社会心理学的基本原理与我们日常生活是如何联系起来的。

随着 21 世纪的到来,我们日益面临社会文化多元化的挑战。电视、乘飞机旅行和国际互联网拉近了世界公民的距离,使人们必须以一种更广阔的视角来看待社会生活。社会心理学家正逐渐采用社会文化和全球的视角来进行他们的研究。本书涵盖了其中最出色的新研究。为了使这些议题得到其应有的重视,我们在第一章里介绍了社会文化的观点。对最新的跨文化研究、文化和种族研究新进展的报告贯穿全书。

目 录

第一章 社会心理学研究的理论和方法	(1)
第一节 社会心理学的方法	(1)
第二节 社会心理学的历史根源	(3)
第三节 社会心理学的理论	(5)
第四节 社会心理学的研究方法	(17)
第五节 研究的伦理道德	(35)
第二章 认识你自己	(40)
第一节 什么是自我	(40)
第二节 自我知识从何而来	(43)
第三节 自我知识的各个方面	(55)
第四节 自我调控	(58)
第五节 动机与自我	(63)
第六节 社会比较理论	(72)
第七节 自我表达	(76)
第八节 文化与自我:一点评论	(85)
第三章 态度与态度转变	(86)
第一节 态度理论	(88)
第二节 说 服	(108)
第三节 随时间流逝发生的态度改变	(127)
第四节 态度和行为	(129)

第四章 傲慢与偏见	(140)
第一节 群体敌视的构成	(141)
第二节 偏见的习得	(148)
第三节 偏见形成的动机	(152)
第四节 偏见的认知基础	(157)
第五节 千变万化的偏见	(170)
第六节 偏见的消除	(178)
第五章 社会影响	(187)
第一节 从众	(188)
第二节 遵从	(202)
第三节 服从权威	(213)
第六章 人际吸引	(221)
第一节 社会性动物的观点	(221)
第二节 接近性	(231)
第三节 熟悉性	(234)
第四节 相似性	(237)
第五节 个人特性	(242)

第一章 社会心理学研究的理论和方法

社会心理学家用科学的方法研究我们如何感知人和社会事件,研究我们如何影响他人,以及人际关系的实质等。在阅读本书的过程中,你会了解到一些社会心理学家在研究态度和认知——如何看待自己 and 他人,如何理解人们的行为,态度如何形成和改变等。而另外一些社会心理学家关心人际间的相互作用——包括友谊和利益、偏见和攻击、顺从和权力等。社会心理学家也研究人们在群体中的行为以及群体如何影响其成员。我们可以给社会心理学这样一个定义:社会心理学是研究人们如何认识他人、影响他人,及与他人关系的一门科学。社会心理学的原理可以帮助我们理解很多重要的问题,例如,如何促进健康的生活方式,媒体对公众态度的影响及解决人际冲突的策略等等。

第一节 社会心理学的方法

我们知道,许多学术领域都在研究社会行为。社会心理学的独特之处在于它的研究方法。社会心理学方法不同于那些研究大型社会过程的学科的原则,也不同于那些社会心理学的方法社会心理学的历史根源社会心理学的理论社会心理学的研究方法研究的伦理道德文化视角;美国人口的多样性研究特写;社会心理学与元分析着眼于研究个体的学科的原则。下面让我们用一个城市暴力犯罪的例子比较三种方法或三种分析层次。

社会分析层次常常被社会学家、经济学家、政治学家以及其他社会科学家采用。这些学者尝试了解社会行为的一般模式,如自杀率、

投票行为、消费行为等。从这一视角,社会行为可以解释为由经济困难、阶级冲突、价值冲突、地方减产、政府政策或技术革新等因素所驱动。社会分析的目标是辨别社会驱动力与一般社会行为模式的联系。为了研究城市暴力,社会科学家或许应该辨析暴力犯罪与贫穷、移民、社会工业化及其他诸如此类的因素之间的联系。

个体分析层次一般被临床心理学家和人格心理学家采用,这些学者擅长以个体独特的人生经历和心理特征的术语来解释行为。根据这一观点,人格和动机可以解释个体的行为,同时也能解释为什么两个人在同一个条件下会做出截然不同的反应。该视角强调个体在儿童期经历、能力和动机以及人格或心理适应等方面的差别。个体层次的分析将从罪犯个人独特的生活经历和特点等方面解释暴力犯罪。例如,为什么芝加哥的某银行出纳员会疯狂的枪击他的五个同事?为了解释这样的行为,采用个体层次分析方法的心理学家会考虑这个人的性格和背景。该出纳员是否罹患抑郁症、偏执错觉或药物成瘾?该出纳员的生活是怎样的,比如,他在童年时期是否受到过身体虐待等?

人际层次是社会心理学家所采用的另一种分析层次。社会心理学家通常关注个体现在所处的社会情境。该社会情境包括个体环境中的其他人,他们的态度和行为以及他们与该个体的关系等。为了解释暴力犯罪,社会心理学家可以考虑什么类型的人际关系会产生愤怒的情绪从而导致暴力行为的上升。一种社会心理学的解释是,受挫的处境使人愤怒,这样就增加了他们的攻击倾向。这种解释被称为挫折攻击假设。该假设预测,当人们努力想达到一个目标而受阻时,人们会有挫折和愤怒感,因此更有可能产生过激行为。挫折感的影响是对暴力犯罪的一个解释。

挫折攻击假设也可以解释大量的经济和社会因素是如何导致暴力和犯罪的。例如,住在拥挤不堪的贫民窟里的穷人容易有挫折感:他们找不到好工作,不能维持家庭的生计,不能给孩子提供一个安全的环境,等等。这些挫折可能会导致愤怒,而愤怒是暴力

犯罪的直接原因。挫折攻击假设关注现时的社会情境,关注这种情境在不同背景的人群中所引发的情绪和想法,关注主观反应对人们行为的影响。

如果要完整地理解复杂的社会行为,上述三种研究方法都是非常重要的。当然,这三种方法会有相当一部分的重叠,仅仅“是什么导致了暴力犯罪”这样的问题就可以从很多方面来回答。本书将详细介绍社会心理学对于人类行为的观察和看法。

第二节 社会心理学的历史根源

20世纪早期,心理学先驱创立了三个主要的理论观点,每一观点都给当代社会心理学留下了鲜明的标志。

精神分析理论的创始人弗洛伊德对于人类丰富的精神生活有极为浓厚的兴趣。他提出行为的动机源于强大的内在驱力和冲动,如性本能和攻击本能。他还认为成人的行为的根本原因是童年经历所遗留下来的未解决的心理冲突。心理学家需要做的就是理解这种内在驱力,无论它是意识的还是无意识的,都会赋予行为能量并指导行为。

第二个重要理论是行为主义理论。对于人类体验的解释,行为主义理论提出了与精神分析理论极为不同的观点。行为主义理论由巴甫洛夫、华生和斯金纳等人创立并发展,这一理论关注在人类和其他动物身上可以观察到的行为。行为学家们对主观的思维和情感不感兴趣,他们更愿意研究那些可以直接观察和测量的外显行为。他们研究环境如何塑造动物的行为,并提出现在的行为是过去学习的结果。这些行为学家还确立了一系列原理来解释重要学习发生的特定过程。尽管这些行为学家的大部分研究是以大鼠和鸽子为研究对象,但他们仍然相信同样的原理也适合人类。

格式塔心理学派的观点由科勒、考夫卡、勒温和其他一些 20

世纪 30 年代移民到美国的欧洲心理学家创立并发展。他们关注的是个体感知和理解人、事、物的方式。在他们看来,人们对于环境和事件的认知并不是由许多独立成分组成,而是一个“动态的整体”。想像一下你最好的朋友,当你最后一次看到她的时候,你会把她当做一个由胳膊、腿、手指和其他一些特征组成的集合吗?对于绝大多数人来说,答案是否定的。你更有可能将她的身体各部分之间的关系整合,从而将她看做你熟悉的“整体”或是喜欢的人。这种将环境看做整体而不是各个部分的加合的观点即格式塔心理学,“格式塔”来源于一个德文单词,原意是“形状”、“成形”。

这三个重要的理论都是由几位很有影响的心理学家从他们的实践中总结出来的,这些心理学家对他们自己的观点深信不疑,同时,也常常对其他观点不屑一顾。这些先驱们在自然科学的基础上建立了他们的理论,他们的目的是解释和预测人类所有的行为。他们希望其所建立的理论尽可能详细、完整、具有普遍性,比如,像物理学中的原子理论一样,这些理论中很多被用于分析社会行为。这种建立完整理论的想法是很重要的,但从长远的观点来看,社会心理学家所研究的问题过于复杂,常常无法用单一的一般性的理论来阐述。

尽管如此,社会心理学对于很多不同问题的研究方法还是受几个基本理论观点指导,从这些基本观点可以很容易地追溯到过去所提出的一般性的理论。当代社会心理学对于社会生活中的动机和情绪的分析有着非常明显的精神分析理论的印记:社会心理学家认为行为受到个人动机和对他人及环境的情绪反应的影响。若涉及学习对社会行为的影响,行为学派的理论无疑起着重要的作用:我们如何学会帮助他人、服从权威。支持保守的政治观点等都是社会心理学家感兴趣的问题。最后,强调社会认知,也就是研究如何感知和理解社会可以让我们看到格式塔心理学的影响。近年来,格式塔理论得到了很大的发展,在本书第 2 章中还将谈到这个问题。

第三节 社会心理学的理论

在下面这一部分中,我们将介绍一些主要的现代社会心理学理论。这些介绍可能不会非常全面和详细,我们更希望能够让读者理解这些理论的精华,尤其是对它们之间的不同进行比较。在以后的各章中,还会涉及这些理论。为了使这些理论的比较更加容易理解,我们用一个暴力犯罪的案例来说明。

请读者想像这样一个场景:一天凌晨3点钟,一位警察看到辍学的学生拉里从一家商店的后门走出来,并带着一个装满钱的书包。这家商店像附近的很多商店一样,晚上已经关门很久了。警察向拉里喊话,让他站住,举起手来。拉里转过身来,从兜里掏出一支手枪,对警察扣动了扳机,子弹打在警察的腿上。后来,拉里被捕入狱。按照统计数字的预测,拉里在监狱的生活将不会有建设性的产出,也不会快乐,社会将为他付出高昂的代价,而且他再次犯罪的概率也相当高的。在后面对现代社会心理学主要理论的讨论中,我们还将参考拉里的案例。

一、动机理论

动机理论是关注个体本身需要和动机的一种研究方法。该理论认为需要能够影响认知、行为、态度。日常经验和社会心理学的研究都可以提供很多例子来支持这一观点。例如,为了满足自尊的需要,我们可能会在失败的时候责备他人,而在成功的时候把功劳归于自己。

精神分析对于人类动机的观点强调一些强大的、与生俱来的、尤其是与性和攻击有关的冲动或驱力的重要性,而社会心理学家则关心人类各种各样的需要和渴望。社会心理学家还强调特定的

第一章 社会心理学研究的理论和方法

环境和社会关系如何产生需要和动机。例如,离家求学的经历常常会使年轻人产生孤独的感觉,地理的迁移打破了已有的社会关系网和人际资源,使亲近感和归属感的需要不能满足,这样在大学里认识新朋友的愿望就会使新生们加入俱乐部,参加各种社会活动,在聚会中与陌生人交谈等。未满足的友谊需要还会使一些学生通过埋头学习或滥用酒精、毒品而从中解脱。这里的核心观点是环境产生或唤醒需要,然后人们以介入某些行为来满足或降低需要。

为了理解拉里抢劫商店的行为,采用动机理论的社会心理学家将会挖掘拉里的心理需求。他是不是需要钱买食物或者满足毒瘾?或者抢劫可以使他在同龄人中建立起威望?拉里是因为恐惧或愤怒而枪击警察的吗?社会心理学家可能会做更加深入的分析,来解释拉里所处的社会环境如何产生了特殊的需要和动机,从而导致了抢劫和枪击事件的发生。社会心理学家还会研究其他器械抢劫的年轻人,以得到一个有关动机和犯罪行为的一般性结论。

二、学习理论

这一理论的核心思想是人们现在的行为由过去的经验所决定。在任何一个特定的环境中,人们将学会特定的行为,并且随着时间的流逝,这些行为将成为习惯。当再次处于同样的环境时,人们倾向于以相同的习惯的方式行动。例如;当交通信号灯变成红色时,我们通常会停下来,因为这是我们过去学习的反应方式。班杜拉用这种思想研究社会行为,并将其命名为社会学习理论。

学习的发生一般有三种机制。第一种学习机制是联结,或称经典条件反射。巴甫洛夫的狗听到铃声时分泌唾液,这是因为每次给它们食物时都会有铃声。经过一段时间以后,听到铃声时,即使没有食物它们也会分泌唾液,因为它们已经在铃声和食物间建立了联系。人类有时会通过联结学会某种情感。在一个人有了一

次治疗牙病的痛苦经历后,仅仅提到“牙医”这个词或者听到钻东西的声音都可能使他感到焦虑。

第二种学习机制是强化,主要是由斯金纳等人提出的。人们学会某一行为是因为在该行为之后人们会感到愉悦或需要得到满足,同时人们也学会避免那些会导致不愉快后果的行为。儿童学会帮助他人是因为当他与同伴分享玩具时会受到父母的表扬,当他帮助父母做家务时会得到赞许的笑容。一个高中生学会不在课堂上顶撞数学老师,是因为每一次他这样做,老师都会拧紧眉头,看起来非常生气,并且将训斥他。

第三种机制是观察学习。人们学习社会态度或行为是因为看到他人这样做,这些人被称为“榜样”。儿童通过听周围的人说话学会方言和母语。青少年可能会通过听父母在选举过程中的谈话而树立自己的政治观念。在观察学习中,他人是重要的信息源。观察学习可以在没有任何外源强化的条件下发生。但是,人们是否学习某一行为也会受到该行为所导致的后果的影响。例如,一个小男孩可能会通过观察他的妹妹得到很多关于洋娃娃的信息,但他自己不会玩洋娃娃,因为通常父母会告诉他:“洋娃娃不是给男孩子玩的。”只有当人们不仅观察而且真正复制了榜样的行为时,模仿才真正发生了。

学习理论在个人过去的学习经历中寻求行为的原因。让我们回到拉里枪击警察的例子,我们可能会发现在他过去遭遇警察的经历中,这些警察是粗暴的、野蛮的、敌对的、多疑的、没有同情心的。也可能拉里过去与权威发生冲突时的暴力的反应方式被强化,或者可能他的父亲经常有暴力行为,而拉里模仿了一个暴力的榜样。学习理论家们特别关注过去的经验,而对现在环境的细节考虑得相对较少。

三、认知理论

认知的方法强调人们的行为依赖于其如何感知社会环境。勒温将格式塔的观点应用于社会心理学,强调社会环境在被个人感知时的重要性,称之为人的“心理领域”。在他看来,行为既受到个体特征(如能力、人格、遗传素质等)的影响,也受到个人所感知的社会环境的影响。

认知观点的中心思想是人们倾向于自发地将事物分组或分类。在图书馆里,你会把书架上陈列的一排书看做一个单元,而不是许多本独立的书;你可能会把图书馆里的其他人看做一个群体,可能是学生、读者,可能是一群在柜台前排队等候的人,也可能是一对情侣。在家里,你会把厨房水槽里的脏盘子看做摞在一起的一堆,而不是一个个单独的盘子。我们往往会按照简单的规则将事物归类,如相似性(盘子看起来比炉子和冰箱要相似得多,所以我们将盘子归为一组)、接近性(摞在一起的书归为一个整体,而散放在图书馆桌子上的书则不是)或过去的经验(圣诞老人和圣诞树在一起,医生和听诊器在一起,而圣诞老人和听诊器就不是一个整体)。

其次,人们总是把一些事物当做凸现在前面的(图形),而把另一些事物看做仅仅呈现在后面(背景)。通常彩色的、运动的、喧闹的、独特的、较近的刺激会被当做图形,而柔和的、单调的、静止的、安静的、普通的、较远的刺激会构成背景。例如,在足球比赛中,我们的注意力通常会被啦啦队所吸引,这并不是因为他们人数多——在近 10 万人的拥挤的人群中,啦啦队可能只有十几个——而是因为这些队员们频繁地活动、呼喊。挥舞手臂,并且穿着颜色鲜艳的服饰。

我们自发地将所感知的事物归类,我们的注意总是集中在那些最显著的刺激(图形)上,这两条原则是我们感知客观事物和社

会的中心法则。作为对社会行为的思考者,心理学家试着对一些问题做出有意义的解释,这些问题包括人们如何感觉,人们需要什么,人们是怎样的人,等等。近年来,由于认知心理学的新发展,社会心理学中的认知观点也得到了启发。认知观点在社会心理学的应用主要是研究社会认知,关注我们如何将来自人、社会环境和群体的信息归类并做出推论,社会认知研究者考查信息从环境到人的流动。

认知理论与学习理论有两个重要的区别。首先,认知的方法关注现有的感知,而不是过去的学习。其次,认知强调个人对环境的感知和理解的重要性,而不是一个中立的观察者所看到的环境中真实的客体。回到拉里触犯法律的案例,认知的方法会强调拉里如何理解他所处的环境。拉里对于他抢钱的行为是如何认识的?当警察让他站住的时候,拉里是如何理解这一事件的?他很可能认为警察的职业就是抓人,并且这些警察很可能会对像自己这样的人存有偏见。他可能认为这个警察是有威胁性的、有偏见的。甚至是粗鲁的。最终,拉里对处境的认知使他向警察开了枪。

四、决策理论

决策理论认为个体会对不同行为的成本和获益进行评价,并选择其中最符合逻辑、最合理的一个。人们会选择那些成本最小而获益最大的行为。决策过程包括权衡所有可能选择的成本和获益,然后选取最好的一个;而最终的决定取决于成本和获益的权重。再回到拉里的例子,假定他当时的选择有逃跑、投降和开枪。他认为如果逃跑,警察有可能开枪,这样会付出更大的代价;如果投降,会被送进监狱,代价也很高;于是他可能认为如果向警察开枪,他就会有可能会带着钱逃走。

期望一效价理论通过增加评估每一种选择发生的可能性而延伸了成本和获益的含义。该理论认为决策应在综合下述两个因素

的基础上进行:(1)每一种可能的结果或选择的价值;(2)由决策而导致的每一个可能结果真实发生的概率或称为“期望”。拉里也许想逃走,尽管这样做他也许会被枪击甚至被打死,这将是一个重大的代价,但他可能估计由于院子里有很多障碍物,并且是在夜里,警察的子弹不会打着他,所以被射中的可能性很小。入狱的结果不像被枪击那么糟糕,但如果他投降就几乎一定会入狱,投降导致入狱的概率是非常高的。

有时我们所做的决定确实与决策理论所表明的推断方法十分吻合。例如,在决定要进哪所大学时,一个学生可能会把进每所大学的利弊列出一个清单,评价他所列的每一个因素的重要性,并且得出一些分数来说明哪所大学更好一些。但是,社会心理学家也认识到在现实生活中,人们所做的判断和决定并不总是遵循严格的推理。就像本书第2章将要讨论的,人们经常会使用一些快捷的手段做出决定,形成判断,快速而高效的解决问题,而不总是严格依照推理的过程。并且,很多判断和决定会被动机因素所动摇,比如情绪反应和个人目标。高中生要在两所大学中选择一个,可能会根据每所学校的利弊做出正式的决定,但是如果答案感觉不好的话,也就是说,不符合这个高中生的个人感情,那么他可能会忽略清单上的分数而满足自己感情的偏好。简单地说,推理的决策模型并不总是适用于日常决策和问题解决,推理原则在日常生活中的应用受到很大程度的限制。

五、相互依赖理论

相互依赖理论将对个体行为的分析转移到对两个或多个相互作用的个体行为的分析。当人们之间相互作用时,他们也在彼此影响。例如,当父亲给他的小儿子穿衣服时,他可能会向儿子说明如何扣纽扣,如何用真诚的拥抱来感谢别人的努力。当两个人对彼此的思想、情感和行为有相互作用时,他们就是互相依赖的。术

语“相互依赖”意味着一个人所得到的结果至少会部分地依赖于另一个人的行为,反之亦然。像许多父母所知道的那样,孩子们并不总是对帮他们穿衣服的人表示感谢。所以,在我们上一个例子中,小男孩可能不去拥抱他的父亲,相反,他会愤怒地抗议说他可以自己穿衣服,然后跑出房间!这样,无论父亲和儿子的情绪是否愉快,无论儿子能以多快的速度穿上衣服,父子互相作用的结果取决于双方的互动。

相互依赖理论的一个最明显的例子是社会交换理论。社会交换的原则建立在学习理论家和决策理论家两者工作的基础上。社会交换理论用个体彼此间交换成本和获益的术语来分析人们之间的相互作用。有时人们会做出外显的直接的交换,比如说,你可能会同意帮助你的室友学西班牙语,这样,他会帮你提高数学课的成绩;再比如,在一场热烈的争论中,你和一个朋友可能会互相攻击。即使我们并未意识到,相互作用的过程也会在参与的人群中产生获益(信息、赞许的微笑、金钱、被爱的感觉等)和成本(疲倦、不赞同、被误解的感觉等)。

社会交换理论在个人各种可能的成本和获益的基础上研究人际间的相互作用。例如,拉里和警察之间可能会由于二者利益的冲突而使两个人变得敌对。拉里可能会因为逃跑而获益,而警察可能会因为逮捕他而获益。与之形成对比的是,交换理论对于护士和病人相互作用的分析可能会集中于病人在与护士的合作中得到的好处(病人得到恰当的照料并且更快地康复)和护士和蔼地对待病人而得到的好处(病人与其合作并且护士由于工作出色而得到好的声望)。这个例子反映出双方因为共享合作、友好的相互作用而获得利益。社会交换理论在分析协议的情境时尤其有用,在这种情境中,尽管双方有各自的利益,但他们又必须达成某种一致。Harold Keily 等还将社会交换理论应用于朋友和家庭的人际关系中。