

版次最高的社会心理学教材之一

最时尚的思潮与久经考验的古老真理天衣无缝地结合在一起。

——美国著名心理学家 菲利普·津巴多

社会心理学

(原书第12版)

罗伯特 A. 巴隆 (Robert A. Baron)

伦斯勒理工学院

(美) 尼拉 R. 布兰斯科姆 (Nyla R. Branscombe)

堪萨斯大学

著

唐 R. 伯恩 (Donn R. Byrne)

纽约州立大学奥尔巴尼分校

邹智敏 张玉玲 等译 侯玉波 审校

Social Psychology (12th Edition)



社会心理学

(原书第12版)

罗伯特 A. 巴隆 (Robert A. Baron)

伦斯勒理工学院

(美) 尼拉 R. 布兰斯科姆 (Nyla R. Branscombe) 著

堪萨斯大学

唐 R. 伯恩 (Donn R. Byrne)

纽约州立大学奥尔巴尼分校

邹智敏 张玉玲 等译 侯玉波 审校

Social

Psychology (12th Edition)



机械工业出版社
China Machine Press

社会心理学已经从曾经的边缘地位进入现代心理学的核心,因为它揭示个体的心理机能,丰富我们社会的灵魂。通过严密的实验和实地研究,社会心理学家证明,要全面了解行为就必须认识环境、内容和文化的重要性。社会心理学不像心理学其他领域那样只强调个体作为分析单位,而是在社会背景中去探索行为。社会心理学家实际上是在经营心理学的“百货商店”,把心理学免费送给大家,使普通大众能够终生享用。

本书适用于心理学专业本科学生及研究生。

Robert A. Baron, Nyla R. Branscombe, Donn R. Byrne. Social Psychology, 12th Edition.

ISBN 978-0205581498

Copyright © 2008 by Pearson Education, Inc.

Simplified Chinese Edition Copyright © 2011 by China Machine Press.

Published by arrangement with the original publisher, Pearson Education, Inc. This edition is authorized for sale and distribution in the People's Republic of China exclusively (except Taiwan, Hong Kong SAR and Macau SAR).

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Pearson Education (培生教育出版集团) 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内(不包括中国台湾地区和中国香港、澳门特别行政区)独家出版发行。未经出版者书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封底贴有 Pearson Education (培生教育出版集团) 激光防伪标签,无标签者不得销售。

封底无防伪标均为盗版

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号: 图字: 01-2009-2981

图书在版编目(CIP)数据

社会心理学(原书第12版)/(美)巴隆(Baron, R. A.), (美)布兰斯科姆(Branscombe, N. R.), (美)伯恩(Byrne, D. R.)著;邹智敏等译. —北京:机械工业出版社, 2011. 7

(心理学精品教材译丛)

书名原文: Social Psychology

ISBN 978-7-111-35320-1

I. 社… II. ①巴… ②布… ③伯… ④邹… III. 社会心理学-教材 IV. C912.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第138681号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 赵艳君 版式设计: 刘永青

北京市荣盛彩色印刷有限公司印刷

2011年8月第1版第1次印刷

185mm×260mm·23.75印张

标准书号: ISBN 978-7-111-35320-1

定价: 65.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线:(010) 88379210; 88361066

购书热线:(010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线:(010) 88379007

读者信箱: hzjg@hzbook.com

FOREWORD

推荐序

每个人的生活和职业生涯都有高峰和低谷。对于我来说，一段肯定可以称之为高峰的历程是在1977~1978学年。那时，我已经在普渡大学工作了6年，终于有了一次放学术长假的机会，我可爱的同事 John Darley 邀请我去普林斯顿大学度假。我是盛夏到达普林斯顿的，John, Joel Cooper，还有其他同事热情地欢迎了我，Nancy Cantor 在我快要走的时候来到系里，认识她对于我来说是另一件幸事。普林斯顿是一个美丽的小镇，我有幸在这里租到一间小房子，有机会俯瞰美丽的卡耐基湖。这里的大学生同样非常出色，他们当中的许多人后来为社会心理学做出了很大的贡献，这些人的名字会在这本书中陆续出现，比如 Roy Baumeister 和 Russ Fazio。总体来说，这一年过得非常愉快。最难忘的是我有机会认识了社会心理学的三位奠基人：琼斯、阿施和米尔格拉姆。

琼斯 (Ned Jones) 在我到达普林斯顿的时候刚刚搬过去，还没有安顿好。我们有很多次私人谈话。很快我发现他是一个温和儒雅的人。他还邀请我参加会议、研讨会、聚会，和我讨论他的新理论和新研究，尤其是他在自设障碍 (self-handicapping) 和归因 (attribution) 方面的研究。我在此之前对社会心理学的认知层面了解很少，但是在琼斯的引导下，我渐渐开始喜欢上这个角度并认识到它对整个社会心理学研究的重要性。所以，当一年之后我回到普渡大学时，我对于社会心理学重要领域的认识大大提高了。我们之间的这些谈话对于我的影响在这本书中随处可见 (见第2章及第3章)。甚至我自己后来的研究中，我也常常会关注认知的因素和过程。

那一年，我还遇到了阿施 (Solomon Asch)。他当时定期访问普林斯顿，在学术界依然表现得十分活跃。(他在印象管理和顺从方面的开创性研究在第3章和第6章有所介绍。) 当时我一下子就被他的谦逊所吸引。当我告诉他我对他的工作非常赞赏，非常愿意在课堂上介绍他的研究时，他先是对我表示感谢，然后补充道：“说真的，这不算什么。像你这样的年轻人才是推动这个领域向前走的最终动力。” (请注意：这是1977年，当时我还很年轻!) 另外我还注意到他对知识的非同寻常的好奇心。他对任何事物都感兴趣，他向我了解了我所有的研究和我的教科书 (本书的第2版刚刚已经出版了)。我们讨论了在这个领域中所预见的趋势和许多其他的主题 (比如美食和美酒，这是我们共同的兴趣)。阿施对社会心理学有着重要且持续性的影响。与这样一位优秀的学者接触，使我大大丰富了对社会心理学的理解。

我在普林斯顿待了几个月后，收到了一封来自纽约城市大学研究生中心的邀请信，当时米尔格拉姆 (Stanley Milgram) 就在那儿工作。其实我很早就知道米尔格拉姆的研究：我上高中的时

候，他的侄女是我的同学。她经常向我们讲述她那知名叔叔的研究经历。普林斯顿到纽约乘火车只有一个小时的车程，所以我愉快地接受了邀请。我到达之后米尔格拉姆跟我解释说 he 之所以邀请我是因为他看到他研究的服从和我研究的攻击行为之间有许多联系（这部分内容会在第 10 章中有所讨论）。米尔格拉姆把我带到他的实验室，向我展示他在他著名的服从实验中所用过的仪器。就是通过这些仪器他让我们看到我们有时盲目服从权威的倾向有多危险！当我离开那里，登上返回普林斯顿的火车时，我意识到从米尔格拉姆那里我又学到了很多。

罗伯特 A. 巴隆 (Robert A. Baron)

的确，1977~1978 学年对我来说是充满奇遇的一年，为我提供了一系列改变我思想的机会和经历。我 1954 年进入斯坦福大学研究院，那时的我年轻、没有经验还很幼稚。开始时，我并不很喜欢和一群杰出的心理学家待在一起。在斯坦福，小型讨论会、学院餐厅还有社交聚会都是认识比如保罗·法恩斯沃斯 (Paul Farnsworth) 这类大名人的好机会。除此之外，就只能等他上“心理学导论”课（当时使用的是 Ernest Hilgard 的教材）的时候，在一个大礼堂很远的角落里看看他。我读研究生之后，学院来了一位非常和蔼有趣的新博士，他来自艾奥瓦州，叫班杜拉 (Al Bandura)，他很快成为这里的超级明星。与此同时，另一名杰出的社会心理学家也加入了学院，他就是费斯廷格 (Leon Festinger)。

费斯廷格在那时已经很出名了，1957 年，当他那本关于认知失调的书出版之后，他的名字就家喻户晓了（至少在心理学界是这样的），他的研究成果会在第 4 章中详细介绍。费斯廷格非常聪明且相当认真，毫不夸张地说，我都不敢去上他的课。我经过他办公室门口时，曾见过他和几个人一起玩纸牌，并不时讥讽他们的牌技。他的幽默有时直指自己，正如在认知失调理论中他对自己一小时的劳动只支付 1.79 美元一样。我在得克萨斯州立大学工作时，曾被邀请回帕洛阿尔托做斯坦福的客座教授，这次费斯廷格就成了我的同事。我不再怕他了，我永远忘不了有天晚上在学校附近的一家希腊餐厅：音乐声响起，我们和费斯廷格一起围着桌子大跳圆圈舞，最后还把酒杯扔到壁炉里摔得粉碎。

在那几年之后，得克萨斯州立大学得到一笔资金可以雇一些新教员，从加德纳·林塞 (Gardner Lindsay) 做系主任开始。在很多候选人当中费斯廷格就是其中之一，那时他的研究已不主要在认知失调理论上，而是转移到了知觉和其他新领域的研究中。我记得那天下午，他刚刚做完一个演讲，离之后的聚会和晚餐还有几个小时的空闲时间，因此我提出开车送他回酒店先休息一下，但他作为一个不折不扣的纽约人，坚持说要自己出去转转，去看看喷泉，他可以自己叫出租车。我礼貌地告诉他奥斯汀的出租车不会像曼哈顿的那样带你去游览街道，无奈中他还是坐了我的车。遗憾的是，最后得克萨斯州立大学没能聘用他，因此我与费斯廷格再也没有一起驱车赏景的机会了。

至于沙克特 (Stanley Schachter)，当我去得克萨斯州立大学任教不久，有一次我们一群人正在吃饭，不知怎地就提到了沙克特的研究。他与费斯廷格和贝克 (Back) 的大学宿舍研究以及提出的社会互动中的邻近效应吸引了我们。他也是对相似性态度以及它对人际拒绝和交流有何影响

进行实验研究的第一人。他在新书（在当时）里，还提到了害怕与焦虑作为归属动机与出生顺序对人际关系的影响。

之后几年，沙克特继续凭借着他事物独一无二的洞察力开始拓展研究人类行为的各个新领域，他的创新与活力总能令社会心理学界为之一振。比如，他对情绪知觉在生理唤醒、认知解释，以及相应社会情境上产生影响的研究。还比如肥胖症是吃带壳花生还是不带壳花生这类有趣的研究。

虽然我的学术工作受到沙克特的深刻影响，但直到 20 世纪 80 年代中期我们才第一次见面。那时，我在奥尔巴尼当系主任，我发现其他院系，包括教育学院、商学院、社会福利学院、犯罪学系、老人学系，生物系等，心理学家的人数远远多于心理系。学校委员会得知这一信息后，决定把这些心理学家集中到一起。为此，他们拿出一笔资金邀请几位杰出的心理学家来做演讲。沙克特是第一位得到邀请的人，我还负责在他演讲前去酒店接他以及他的妻子吃午饭。我这才知道原来他们夫妻俩都如此风趣、优雅，很遗憾没有早些认识他们。

唐 R. 伯恩 (Donn R. Byrne)

PREFACE

前言

社会心理学是……青春泉！

人类几个世纪以来一直在追求着无数梦想，其中最迷人也是最让人锲而不舍的，就是寻找童话故事中的青春泉。传说，如果哪个人有幸喝了这神奇的泉水，他就会永葆青春和活力。这个诱人的传说一直指引着人们寻梦的探索之旅。

可令人沮丧的是，青春泉始终是一个梦想。尽管人类在药物学和其他保健学领域取得了可喜的成就，我们仍逃脱不掉逐渐衰老的命运。但在本书中，你可以找到一种能够青春永驻，不断更新的源泉——**社会心理学**，尽管它并不是真实的青春泉。

这些话听起来可能有些夸张，或者像是“宗教徒”式（就是我们！）的过度狂热。但从某种重要意义上讲，这种想法是正确的。我们已经涉足社会心理学领域几十年，如果有一件事是我们从中学到的，那就是：我们的领域确实是常新的。这个领域一直在不断地自我改进；它提供了有关社会生活的新想法和洞察力。社会心理——本书的关注点，从来不会变老，因为这一领域总是出现新颖的、令人兴奋的研究。在过去的每个年代里，社会心理学家都紧紧围绕时代主题，研究人们对重大事件的心理反应过程。也正是用这种方式，社会心理学保持着自身领域的常青、活力与挑战。

将社会心理学作为一个日新月异的领域呈现，是我们编写本书第12版的一个重要目的；另一个目的是尽可能清晰而准确地阐释社会心理学的用处：它对当下社会事件和趋势表现出的洞察力可以帮助我们迅速适应变化着的社会。为了达到这些目的，我们采取了许多具体的手段和措施，以确保我们的新版本真实地展现我们领域最新、最前沿、最激动人心——最“尖端”的内容。我们想尽办法保证社会心理学最新研究成果的传播。我们覆盖了整个领域的最前沿，并通过授课传授给学生。同时，我们也保证清晰明了地提供所涵盖的新内容的理论基础和依据。在科学领域里，不存在完全没有理论基础而凭空出现的新生事物。所以，我们将经典研究与最新研究同时结合呈现。

新主题：情绪、文化、性别、社会神经科学、进化的观点

在每一章里我们都会给出与一些基础主题相关的研究和调查。这些主题与情绪、文化的影响、社会神经科学、性别的普遍影响、互联网和其他社会互动相关技术的角色，以及进化论观点相关。这些主题会适时地引用和介绍，目的是介绍当前研究成果在实际中的应用。

新专栏

为了清晰地说明当前研究的基础，我们加入了一个新专栏——**科学建设：社会心理学的经典**。

这部分覆盖了社会心理学的经典研究，它们对之后的研究工作产生过深刻影响，一些例子如下所示：

图式的自我实现本质：什么时候以及为什么信念变成事实（第2章）

基本归因偏差：比你想的还要严重（第3章）

不切实际的想法对你有益？这现实吗（第4章）

著名的认知失调研究：自我说服中的以少致多效应（第5章）

是什么引起一个群体对另一个群体的偏见？偏见是否无法避免（第6章）

Terman 早期对相似性和婚姻幸福的研究（第7章）

为什么好人有时会做坏事：情景、规范和从众压力的影响具有强大作用，但这种压力也并非不可避免（第8章）

是否旁观者越多得到的帮助也越多（第9章）

班杜拉的经典“Bobo Doll”实验：电视暴力的实验室研究（第10章）

他人的在场是否会对行为产生影响？问一问蟑螂吧（第11章）

为了说明社会心理学众多的相关内容，帮助我们理解在周围世界发生的事件和趋势，我们增加了另一栏目，即**社会心理学告诉我们什么**，一些例子如下所示：

伊拉克战争：乐观偏差是否也起了作用？（第2章）

快速约会：我们真的能在几分钟之内选出可能爱上的人吗（第3章）

当我们的不同身份之间发生冲突时怎么处理？（第4章）

咖啡因对说服的影响（第5章）

当我们的群体对其他群体造成伤害（第6章）

积极幻想在婚姻中的作用（第7章）

关于进食障碍的流行（第8章）

成为受助者的消极面：为何给予往往比接受使人感觉更好（第9章）

含有性暴力的歌词造成的影响（第10章）

YouTube 仅仅是个网站还是个真正的群体（第11章）

如何在工作面试中获得第一印象（第12章）

最后，为了显示社会心理学怎样帮助我们提炼和修正关于社会生活方面的“常识”，我们保留了之前版本中的一个栏目：**用社会心理学的视角来理解常识**，这部分内容在新版中进行了更新，一些例子如下所示：

网络：展示你的在线身份（第4章）

态度与行为的联系始终如一吗（第5章）

互补或相似：哪一个是吸引力的基础？（第7章）

社会心理学的观点：从众倾向的性别差异（第8章）

帮助（亲社会行为）和伤害（攻击行为）真的是相反的行为吗（第9章）

发泄：释放被压抑的情感真的有帮助吗（第10章）

CONTENTS

目 录

推荐序

前 言

1

第 1 章

社会心理学：社会生活中的科学 / 1

- 1.1 社会心理学：什么是社会心理学，社会心理学是做什么的 / 4
- 1.2 社会心理学的前沿 / 9
- 1.3 社会心理学家如何回答问题：通过研究增长知识 / 13
- 1.4 理论在社会心理学上的地位 / 17
- 1.5 对知识与个人权利的渴求：寻找一个恰当的平衡点 / 19



2

第 2 章

社会认知：我们怎么看社会 / 23

- 2.1 图式：使用和组织社会信息的心理框架 / 25
- 2.2 启发式：怎么减少社会认知中使用的资源 / 29
- 2.3 自动加工和控制加工：社会思维的两种基本模式 / 32
- 2.4 社会认知中潜在的错误来源：为什么绝对理性比你想的要少 / 35
- 2.5 情感和认知：情绪怎么影响思维，思维如何影响感觉 / 42



3

第 3 章

社会知觉：感知并理解他人 / 49

- 3.1 非言语交流：表情、目光和手势中的不言之语 / 51
- 3.2 归因：理解他人行为的原因 / 58
- 3.3 印象形成和印象管理：整合他人的一切信息 / 67



4

第4章

自我：理解“我是谁” / 77

- 4.1 自我呈现：管理不同社会情境下的自我 / 80
- 4.2 对自我的思考：个体与社会认同 / 83
- 4.3 自尊：对自己的态度 / 90
- 4.4 社会比较：我们如何评估自己 / 93
- 4.5 当自己成为偏见的对象 / 97



5

第5章

态度：对社会的评估与反馈 / 103

- 5.1 态度形成：态度是如何发展的 / 107
- 5.2 态度何时以及为什么会影响行为 / 112
- 5.3 态度如何引导行为 / 116
- 5.4 说服的艺术：态度是如何被改变的 / 119
- 5.5 抗拒说服 / 124
- 5.6 认知失调：认知失调是什么以及我们如何控制 / 128



6

第6章

刻板印象、偏见和歧视：起因、影响和消除方法 / 135

- 6.1 不同群体的成员如何知觉不公平 / 137
- 6.2 刻板印象的本质和起源 / 140
- 6.3 偏见和歧视：对社会群体的情感和行为 / 149
- 6.4 为什么说偏见可以避免：应对偏见的技巧 / 159

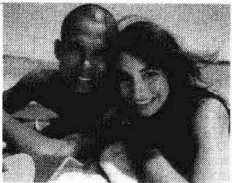


7

第7章

人际吸引和亲密关系 / 168

- 7.1 人际吸引的内在决定因素：归属的需要和爱的基本角色 / 170
- 7.2 吸引的外部决定因素：时空接近性和可见的性格特征 / 174
- 7.3 人际互动的因素：相似性和互相喜欢 / 182
- 7.4 亲密关系：家庭、朋友、爱人、配偶 / 187
- 7.5 人际关系：家庭和朋友 / 188
- 7.6 浪漫关系和爱情 / 194
- 7.7 婚姻：从此将会幸福——或并非如此 / 200



8

第8章

社会影响：改变他人的行为 / 210

- 8.1 从众：群体对行为的影响 / 213
- 8.2 依从：有求必应 / 225
- 8.3 象征性社会影响：我们是如何受他人影响的，即使他们不在场 / 230
- 8.4 对权威的服从：如果命令你去伤害一个无辜的陌生人，你会这么做吗 / 233



9

第9章

亲社会行为 / 240

- 9.1 亲社会行为的基本动机 / 242
- 9.2 应对突发事件：旁观者会帮忙吗 / 244
- 9.3 影响助人行为的内部和外部因素 / 249
- 9.4 长期献身于亲社会行为 / 256



10

第10章

攻击：本质、原因和控制 / 264

- 10.1 攻击理论：寻找暴力的根源 / 266
- 10.2 人类攻击的决定因素：社会、文化、个人和情境 / 269
- 10.3 长期关系中的攻击：欺侮和工作场所中的攻击 / 287
- 10.4 工作场所的攻击：工作中伤害他人 / 288
- 10.5 攻击的预防和控制：一些有用的技巧 / 290



11

第11章

群体与个体：归属的结果 / 296

- 11.1 群体：我们何时加入，何时离开 / 298
- 11.2 加入群体的好处——群体能为我们做的 / 306
- 11.3 他人在场的影响：从任务表现到身处人群中的行为 / 310
- 11.4 社会懈怠：让其他人来做这份工作 / 313
- 11.5 群体协作：合作还是冲突 / 316
- 11.6 群体中的公平：其特点和影响 / 320
- 11.7 群体决策：如何发生及所面临的陷阱 / 322



12

第 12 章

社会心理学：原理在法律、健康和商业领域中的应用 / 330

12.1 社会心理学与司法系统 / 333

12.2 社会心理学与健康 / 343

12.3 社会心理学与工作领域 / 351



译者后记 / 365

参考文献[⊖]

⊖ 请见华章网站 (www.hzbook.com)。

第 1 章

社会心理学

社会生活中的科学

本章概要

社会心理学：什么是社会心理学，社会心理学是做什么的

- ▶ 社会心理学是自然科学
- ▶ 社会心理学关注个体行为
- ▶ 社会心理学寻求理解社会行为与思想的原因

社会心理学的前沿

- ▶ 认知与行为：同一枚“社会硬币”的两面
- ▶ 社会认知科学：当社会心理学遇到脑科学
- ▶ 内隐（无意识）过程所扮演的角色
- ▶ 社会多样性

社会心理学家如何回答问题：通过研究增长知识

- ▶ 系统观察法：描述我们周围的世界
- ▶ 相关性：寻找关联
- ▶ 实验法：通过系统干预获得知识
- ▶ 对因果关系的进一步思考：中介变量的作用

理论在社会心理学上的地位

对知识与个人权利的渴求：寻找一个恰当的平衡点

Looking AHEAD >> >>

社会生活大概是我们日常生活的中心。如果要问一天当中我们会多少次与他人进行沟通，这些他人包括家人、朋友、室友、恋人、邻居、教授、商店里的推销员以及餐厅里的招待员；或者问一天当中我们会多少次因为他人而引发思考。正确的答案可能会是“数不胜数”。同样，显而易见，这些他人正塑造着我们的生活。他们是我们快乐的源泉；同样也会带给我们最深的痛苦；他们为我们提供大量有用的信息；也是我们了解自我的一面镜子。因此社会生活是我们生活与存在的关键领域，也是社会心理学的核心。这体现在方方面面，例如前几年的一部流行电影就反映了本书中我们想要考察的许多主题。

在《律政俏佳人》（*Legally Blonde*）这部电影中，一开始女主人公 Elle Woods（由 Reese Witherspoon 扮演；见图 1-1）请两位好朋友陪她去买衣服，因为她确信她的男朋友 Warner 打算在那天晚上向她求婚，她想让自己看起来美丽动人。然而结果却与 Elle 的想法大相径庭，Warner 的态度发生 180 度的逆转以自己被哈佛法学院录取，今后会很繁忙为理由，提出与 Elle 分手。Elle 伤心欲绝，最后决定也要考取哈佛来试图挽留他。尽管从外表看，Elle 丝毫不具备成为法学院学生的素质（购物和聚会才是她的特长，而非学习），但通过努力她还是通过了入学考试。当她走进哈佛校园，周围的一切都显得与她格格不入：她的衣着打扮、生活方式全都与严肃的学术环境不相匹配。更糟糕的是，她发现 Warner 此时已经与另外一位女生订了婚。但 Elle 并没有放弃；她决定成为一名优秀的学生，通过她的杰出表现把 Warner 夺回来。



图 1-1 电影中描写的社会生活

在影片《律政俏佳人》中，女主人公 Elle Woods 的生活发生了戏剧性的改变，这种改变源于她与其他人关系的变化，以及这种变化对她所造成的影响。影片中 Elle 的所作所为向我们展示了社会心理学当中的很多主题以及过程（比如，印象管理、社会认知、助人、团体过程、攻击等）。

在一名老师（也是著名的律师）的提携下，Elle 加入到他的辩护团，为一位被指控谋杀丈夫的年轻贵妇辩护。Elle 很快就发现在法庭上作证指认与被告有不正当男女关系的证人其实是一个同性恋（因为他能认出女装的品牌，而异性恋的男人很少能做到）。更为重要的是，Elle 因为与委托人来自同一个妇女联谊会，因

而很快得到委托人的信任。最终这位年轻贵妇决定让 Elle 替代那位著名律师，代表自己当庭辩护。在法庭上 Elle 提问受害人的女儿枪击发生时她在做什么，她回答“在冲澡，洗头发”。而 Elle 向法庭指出，这位女士之前说过她当天染过头发，而“没有哪个女人会在染发的当天还洗头发”。这时这位女士最后的防线被击垮，脱口而出她本来是想枪击她的年轻继母（也就是被告人），但却意外击中了自己的父亲。Elle 赢了官司，同时也赢得了法官、辩护团其他成员以及检方代表的高度赞赏。在影片的结尾，Warner 试图与 Elle 重归于好，而此时的 Elle 已经改变心意，喜欢上了另一位更加优秀的男士。

本章导读

当然，这部电影并不是这个时代最了不起的作品，但是在很多方面，它清楚地展现了社会生活的重要性。女主人公生活经历的变迁，很大程度上是由于她与周围人关系的改变，比如她的前男友、她在法学院认识的人、她的委托人，等等。实际上，正因为她与这些人关系的改变以及作为法学院学生的新身份，她本人也发生了改变。后来的她与刚刚进入法学院时的她完全不同。

影片中发生的所有故事，我们都将在后面的章节中一一讨论。为了夺回她的男友，Elle 进行了复杂的社会思考（见第2章）。当她在法学院出现时，留给其他人的第一印象非常糟糕，这对她后来的生活产生了重要的影响（见第3章）。但后来她的衣着、处事，甚至思考的方式，都在法学院同学以及教授的影响下发生了改变（社会影响，见第8章）。并且她的个人形象以及理解自己的方式也因为这些经验而发生不小的转变（见第5章）。很明显，Elle 这个形象是性别主义者喜欢攻击的对象，性别主义者认为女性（尤其是漂亮女性），不聪明、不能干，也不可能在法律界获得成功，这就是对女性的负面刻板印象（见第6章）。而她为了克服这些刻板印象所付出的努力，也正好展示了如何能够克服这些观念。她帮助美容师重新领回自己的狗，表现的正是社会心理学家所称的“亲社会行为”（见第9章）。她与 Warner 未婚妻之间的言语冲突，则属于攻击行为（见第10章）。Elle 识别出被害人的女儿在撒谎，并且逼她说出真相的技巧与能力，反映了社会心理学可以在很多方面有效地应用于现实（见第12章）。总而言之，这部电影影射了社会心理学当中的许多关键问题，这些问题是我们生活的中心所在。换句话说，我们每个人都生活在社会心理学当中，即使我们可能没有意识到这点。这一观点我们将在本书中反复强调。

看到社会心理学领域中这么多有趣的话题，你们可能已经迫不及待地想要了解它们的详情了。在我们转到这些具体课题之前，我们认为有必要首先向大家介绍一些关于社会心理学的背景信息，比如它的范围、特点以及研究方法等。这对于你们阅读整本书（以及掌握这门课程）是非常关键的。

首先，我们会讲社会心理学比较正式的一个定义；然后，介绍它目前主要的发展趋势。这些内容贯穿于整本书，你们提早对其有所了解对于之后理解这些内容非常有帮助；最后，我们会介绍社会心理学家为了解答社会生活方面的问题所使用的一些方法。这些基本研究方法的知識可以帮助你理解社会心理学家如何帮助我们更深入地了解社会思维与社会行为，并且这些内容对于你们将来步入社会也会有所帮助。

1.1 社会心理学：什么是社会心理学，社会心理学是做什么的

为一个领域下定义不是一件容易的事。对于社会心理学来说，这种困难来自两方面：宽泛的研究领域和快速的更新频率。尽管如此，大部分社会心理学家主要关注的问题依然是：理解个体处于社会情境中（真实的或者想象的他人在场情境），其行为、思维和感受如何发生以及发生的原因是什么。因此，我们将**社会心理学**（social psychology）定义为试图理解个体行为与思想在社会情境中的特性以及原因的一门科学。还可以换一种说法，即社会心理学调查的是我们的思维、感受以及行为如何受我们所处的社会环境的影响，不仅包括其他人的影响，还包括那些我们看

待其他人想法的影响。例如，我们会想象他人怎样回应我们的行为。接下来，我们通过几方面特性来进一步细化这个定义。

1.1.1 社会心理学是自然科学

什么是科学？好像许多人认为只有那些需要仪器设备的学科，比如化学、物理、生物这些领域才是科学，就像图 1-2 所示。如果你也这样认为，那么你可能会对社会心理学属于科学这种说法产生怀疑。一门研究爱情的性质、探讨攻击行为原因的学科，如何能像物理、生化以及计算机科学那样的科学呢？回答其实非常简单。

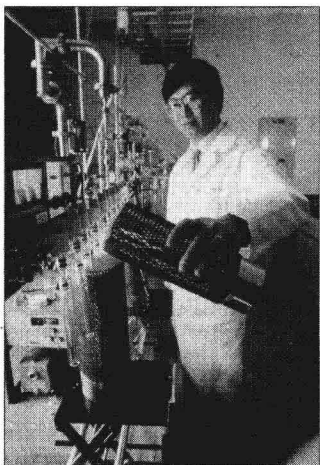


图 1-2 什么才是真正的科学

好像许多人认为只有那些需要大型科研设备（左图）的学科才是科学。实际上，科学一词指的是可以坚持一套基本价值观（例如精确性、客观性），并且使用一套基本方法来研究我们周围的世界，包括社会生活。相反，那些不科学的领域（右图）却不接受这样的价值观，也不使用这些方法。

实际上，科学并不特指那些高精尖领域，而是指两件事：1）一套价值观；2）研究问题所采用的方法。决定某个领域是否属于科学，关键的问题是：它有没有采纳这样的价值观以及方法？如果它这样做了，它便是科学。如果它做不到，那它就进不了科学的殿堂。我们会在后面一节内容中审视社会心理学家做研究的步骤与程序，但现在我们先来看一下那些作为科学所必须强调的价值观。其中四方面内容尤为重要。

（1）精确性。收集与评价信息（包括社会行为与想法）的方式要尽可能地做到谨慎、精确、避免失误。

（2）客观性。获取并评价信息时要尽可能地排除人为偏见。

（3）怀疑性。只有当研究结果得到多次验证，才会接受这些结论。

（4）心灵的开放。只要有证据证明观念不正确，就要改变自己的观念，即使这些观念根深蒂固。

社会心理学认同上述的这些价值观，并将它们应用到理解社会行为与社会思维的过程中。因此，将社会心理学称为科学是有道理的。相反，那些不科学的领域，对于这个世界或者人的断言，则缺乏上面所列价值观所要求的谨慎检验与分析。这些领域，像星相学或者芳香疗法，是靠着直觉、信仰或者看不到的力量来下结论的（见图1-2）。

“但是为什么一定要采用科学的方法呢？社会心理学就不可以仅仅是常识性知识吗？”教书多年，我们经常听到学生会问起这样的问题，我们也能理解为什么你们会有这种感受。我们每个人的一生几乎都用在了与他人交往，或者思考他人上面，因此，我们都是业余的社会心理学家。为什么不能依靠我们自己的经验与直觉，甚至依靠“年龄的智慧”来理解社会生活呢？我们的回答很直接：因为这样做所提供的指导不一致并且不可靠。

例如，想一想下面的这个说法，它便是一种普通常识：“离别让心变得更加温柔。”你同不同意？它说的是不是真的？当人们与心爱的人分开时，是不是会格外想念对方？许多人或许会同意。他们说：“是的，没错。有一次当我离开……”但是再想一想下面的一句话：“放在眼上的才放在心上。”这句话又对不对呢？当人们离开心爱的人之后，是不是很快就会找到另一个恋爱对象（许多流行歌曲都是这么说的，比如 Crosby, Stills, Young 和 Nash 的歌《如果你不能和你爱的人在一起，那么就爱你身边的人吧》）？正如你看到的，这两种说法都来自常识，都是流行文化，说的事情却恰恰相反。同样，其他许多对人类行为的非正式观察也同样，看起来貌似有道理，但却有着相反的结论。比如“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”，还有“三个和尚没水吃”。一个是说人们一起工作，会做得更好（比如，能做出更好的决策）。而另一句却在说人们一起工作时，可能会彼此干扰因而导致绩效下降。再比如“日久生情”与“日久生厌”。常识上一般认为，当我们逐步了解一个人的时候，我们会越来越喜欢他。这种观点有一些支持的证据（见第7章）。而另一方面，最近的发现也表明我

们了解的越多，就越不喜欢一个人（Norton, Frost, & Ariely, 2006）。为什么呢？因为当我们越了解一个人，就越能看出彼此的不同，因而便导致心理上的不喜欢。

这类例子还有许多，需要大家明确的是：常识经常会把人类行为描述得前后颠倒逻辑混乱。这就是为什么社会心理学家要信仰科学方法的重要原因：根据科学方法得来的证据更加确实可靠。事实上，科学方法不仅能帮助我们决定我们事先的预测是否正确，还能告诉我们什么时候以及为什么这个或其他说法是有道理的。这个原则很重要，我们也将之贯穿于整本书中，为此我们还特意设计了一个章节来说明社会心理学家是如何确定（有些时候是驳斥）这些常识所得出的结论。这些内容将呈现在“用社会心理学的角度解释常识”栏目中，通过它们你将深切体会到为什么社会心理学的科学性如此重要。

对常识的怀疑，原因还不止这些。我们不是一台可以完美实现信息处理的机器，因此我们的主观想法经常让我们偏离事实（例如，第2, 3, 4, 6章）。举个例子，想想你以前学过或做过的某件事情（比如写学期论文）。试着回忆两件事：1）你最初估计要多久完成这项工作；2）实际上用了多久才完成。答案是不是并不一致？这是因为我们大部分人都会犯这种计划上的谬误：总有一种强烈的倾向相信我们可以花费比实际上更短的时间完成任务，或者说我们可以在特定时间内完成更多的事情。尽管反反复复的事实告诉我们，“一切事情总要比我们的设想花更长时间”，但我们依然一遍又一遍地摆脱不了这种谬误。为什么我们会犯这种错误呢？社会心理学家的研究表明，我们对未来更为关注，因此我们总是记不住相似任务过去要用时多久，这就导致我们会低估现在在工作所需要的时间（e.g., Buehler, Griffin, & Ross, 1994）。这只是我们在思考其他人（包括我们自己）时经常会犯的错误之一，我们会在第2章继续讨论。正因为我们容易犯这样的错误，因此我们不能依赖常识来解答社会行为的问题。我们需要科学证据，这就是社会心理学的本质所在。