



社会行为背后的 心理漫谈

刘志燕 著



中国海洋大学出版社
CHINA OCEAN UNIVERSITY PRESS

社会行为背后的心理漫谈

刘志燕 著

中国海洋大学出版社

· 青岛 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

社会行为背后的心理漫谈 / 刘志燕著. —青岛:
中国海洋大学出版社, 2015.5
ISBN 978-7-5670-0903-5

I. ①社… II. ①刘… III. ①社会心理学 - 通俗读物
IV. ①C912.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第094493号

出版发行 中国海洋大学出版社

社 址 青岛市香港东路23号

邮政编码 266071

出 版 人 杨立敏

网 址 <http://www.ouc-press.com>

电子信箱 pankeju@126.com

订购电话 0532-82032573 (传真)

责任编辑 潘克菊

电 话 0532-85902533

装帧设计 青岛乐道视觉创意设计工作室

印 制 青岛双星华信印刷有限公司

版 次 2015年5月第1版

印 次 2015年5月第1次印刷

成品尺寸 144 mm × 215 mm

印 张 4.5

字 数 150千

定 价 28.00元

序

多少年一直在思考一个问题：心理学是一套理论还是一种实践？

笔者一直试图把心理学讲得通俗易懂，尽量绕开晦涩的专业术语和难懂的概念，力图把心理学讲活。与纯粹的心理知识相比，人们更关心的是“为什么”“怎么回事”和“怎么做”。活的心理学就是你我他身边发生的故事，就是生活中、职场中、社会中的生动的现象。把一堆萝卜说成“若干萝卜的集合”，是科学研究；把“若干萝卜的组合”还原成“一堆普通的可以吃的萝卜”是深入浅出的艺术。

心理学领域非常宽泛，几乎与人的一切状态和活动相关，于是人们把它分割成许多分支来研究。

本书在心理学范围中选择社会心理学，一是因为笔者有讲授这门课程十几年的经验积累，二是笔者认为：当心理学遇到社会学，简直是一场浪漫的邂逅。纯心理层面无法释怀的东西，放入社会文化背景中，你会看得更宏观、更透彻、更坦然，好比有了放大镜。社会层面难以理解的问题，用心理学的眼光看看芸芸众生的一念一动，你会更细致、更深入、更明了，好比有了显微镜。

有人问我：他为什么变成这个样子？他为什么追求那些东西？是个人原因？还是社会影响？理解一个人的变化只需看看这个社会、这个时代的变化。了解他到底追求什么，反思我们的文化和价值在倡导什么。



有人问我：这个社会怎么会这样呢？我们怎么办呢？到底应该是适应它呢？还是改造它呢？我说，都不是。问社会怎么样需要先看看我们自己什么样，看看每个人，每个家庭，每个群体怎么样。无需刻意逢迎，也不必愤世嫉俗，我们已经在适应社会，同时也在改造社会。

这就是社会学的视角加上心理学的分析，两者相交之后碰撞出的光彩夺目的火花。

社会心理学作为一门应用性的学问，笔者热爱它；作为一门严谨的学科，笔者敬畏它；但是不敢说读懂了它，至于研究更是谈不上。

本书为读者呈现的，是基于社会心理学的基本常识，作者的亲身体会和感悟。从生活事例入手，提出社会心理学对此类事件的解释和思考。在借鉴前人理论和实验资料的同时，也融合了作者本人积累的案例和资料。

本书读起来看似感性随意，实则是笔者多年心血的结晶，借此书与读者分享交流。本书没有理论创新，并且有意绕开干巴巴的概念和说教，只是呈现对某些现象的解释，对一些理论的理解和运用，因此本书更像一本通俗科普读物。笔者对它的定位是面向喜欢心理学的公选课学生，还有热爱社会心理学的广大读者。

本书如果从知识体系和专业的角度看可能略为浅显。如果你能够很轻松地把这本书读完，感觉心理学活起来了，感到内心某个地方被点亮了，笔者也会小有慰藉。

由于作者水平有限，书中不足之处敬请指正。

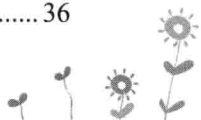
刘志燕

2015年3月

于青岛

目 录

第1章 社会心理学理论基础	1
导读	1
精神分析理论	2
行为主义理论	7
社会认知理论	8
符号互动论	9
新兴的社会心理思潮	10
第2章 社会认知	14
导读	14
社会认知概述	15
对自我的认知——自我概念	17
对他人的认知——印象	21
对群体的认知——刻板印象	25
对事件的认知——归因	27
第3章 社会感情	32
导读	32
社会感情概述	34
社会文化与情绪情感	36





情绪状态	39
社会情感	42
情绪调节	45
情绪调节策略	46
 第 4 章 人际关系	49
导读	49
人际关系概述	50
人际关系法则——吸引与排斥	57
 第 5 章 社会角色与社会身份	60
导读	60
角色理论基本概念	62
性别角色及其文化意义	65
女性成长与心理因素	66
 第 6 章 社会影响	76
导读	76
从众	78
依从	80
服从	81
偏离和独立	84
社会促进与社会懈怠	84
暗示	85
模仿	87
感染	88

第 7 章 集群行为	89
导读	89
集群行为特点	91
集群行为的心理机制与产生条件	93
集群行为的理论思想	96
第 8 章 流行与时尚	99
导读	99
流行时尚与现代社会	100
时尚的层次	104
流行时尚的心理机制——求同与求异	105
第 9 章 侵犯行为与利他行为	109
导读	109
侵犯行为	110
利他行为	122
参考文献	132
后 记	135



第1章 社会心理学理论基础

导 读

社会心理学是社会学和心理学的交叉性应用学科。简单地说,社会心理学就是研究社会情景中的人的心理表现、成因和规律。对社会心理现象,可以从社会学的角度观察人的心理,也可以从心理的视角分析社会现象。

在了解具体社会心理现象之前,必须了解社会心理学的主干理论思想。这些理论为我们看待社会心理现象,分析各种社会问题,提供了宏观的思路框架和理论解释。

由于社会心理现象的复杂性,心理学内部出现了许多流派。每个流派都有各自的理论假设、核心概念和独特的视角。当今影响力最大的,心理学界有“精神分析”“行为主义”“认知学派”“人本主义”四大流派;社会学界有“社会建构论”“阶级冲突论”“符号互动论”等多个流派。目前各个学派呈现出继续分化同时又相互融合的趋势。



对待流派纷呈的社会心理学理论,学习者不必困惑,也不必寻求到底哪个理论最正确、最完美。寻找“标准答案”的思维是学习社会心理学的一大障碍,必须打破非此即彼二元对立的僵化思维。社会心理学,不像物理学或化学等学科,社会心理现象很难确定唯一的答案,也不能说某种说法就是完全正确的答案。对待复杂微妙的心理世界,人们给出的答案是某种思想,某种理解,某种解释。因此,各个理论是可以并存的,哪怕理论之间有分歧、有对立,仍然不能用一个理论完全取代另一个理论。我们只能说,在解释心理现象的某个方面,某个理论更恰当、更有说服力。换个角度,也许另一理论更合适。对待一个社会心理现象,我们还需要形成自己的见解和评价,综合运用多个理论,形成个人观点。这就是我们学习社会心理学应有的态度。如果你做好了这样的思想准备,我们就按照理论流派,介绍社会心理学的主干理论思想。

精神分析理论

精神分析是以关注人的无意识,探究人行为背后深层次动机与原因的一系列学说的总称。心理大师弗洛伊德开创了精神分析学派,后人对其理论进行不断发展和修正,形成了许多内部分支。比如以埃里克森为代表的自我学派;沙利文为代表的人际关系学派;弗洛姆和霍尼为代表的社会文化学派;荣格的分析心理学等等。而作为开山鼻祖的弗洛伊德理论,被称为“经典精神分析”。

一、精神分析理论的概念假设

精神分析以心理活动的深层次无意识作为理论起点。

（一）意识与无意识

1. 无意识(潜意识)

无意识是精神分析学派的核心概念。在弗洛伊德的著作中，无意识通常有两种含义：一是表示人们对自己的一些行为的真正原因和动机不能意识到；二是指人内心的更深一层的心理活动和内容——人们在清醒的意识下面还有潜在的心理活动在进行，因为有些心理内容是人类道德不允许的，所以这些能量就潜伏了下来。

通过无意识的概念，弗洛伊德把人的心理划分成两大层面，意识和无意识。哪一个更重要呢？在弗洛伊德看来显然是无意识对人的影响更大。弗洛伊德说：“意识只不过是我們心理活动的冰山一角，而无意识才是隐藏着的巨大冰山。”

2. 无意识中有什么

社会文明和道德规范不允许的人性中“丑恶”的东西，被压抑下来，成为无意识的内容。这些被压抑的东西主要是人的原始本能和冲动、欲望。比如生的本能——生存、繁衍、建设、爱、创造；死的本能——竞争、攻击、破坏、自杀与杀人、战争。另外还有各种不便表现出来的欲望，弗洛伊德主要指的是性欲。

而这些本能和冲动只是被压抑，并没有消失，无意识中具有巨大的能量并随时寻找发泄口，弗洛伊德形容为“像一口沸腾着的大锅”。

3. 如何了解无意识

那么问题来了，无意识不能被我们意识到，我们又怎么能知道无意识的内容和能量呢？其实，意识虽然压制着无意识，但是二者之间也有些通道，我们可以进入这些通道深入挖掘人的无意识领域的奥秘。这些通道包括以下内容。

梦：梦是在睡眠过程中，无意识的内容改头换面，以奇特的





方式变相满足被压抑的心理冲动。通过分析人的梦,能够了解人内心真实的欲望、冲突和焦虑。要想深入了解,可阅读弗洛伊德的成名作《梦的解析》。

除了梦这个通道,还有日常中人的下意识反应,敏感性的反应,口误,遗忘等,都可以窥探到无意识的端倪。

总之,弗洛伊德认为人的行为归根结底是由无意识决定的。无意识的本能冲动才是人类行为的最原初动力。

(二)人格结构论

表 1-1 弗洛伊德人格结构理论

人格结构	
超我	道德理想我。由理想自我和道德化的自我(良心)组成。其特点是:意识的,遵循道德/完美原则
自我	心理社会我。现实化了的本能,从本我中发展出来;其特点是:意识(合乎逻辑)的,遵循现实性原则
本我	生物本能我。人格中最原始和最不易把握的部分,是一切与生俱来的本能冲动,争取最大快乐和最小痛苦;其特点是:无意识的、无理性的,遵循快乐原则

1. 本我、自我与超我

弗洛伊德把人格结构分为三部分,本我、自我和超我。三个我分别按不同的原则活动(见表 1-1),自我起调节作用。我们日常说的心理失衡实质是三个我之间的失衡,或者说自我失去了协调能力。本我、自我和超我交互影响。自我和本我的关系如同骑马者和马的关系,马提供了运动的力量,而骑马者则指导、决定着马的方向。本我是求生存的必要源动力,超我监控个体按社会道德标准行事;而自我对上按照超我的要求去做,对下

吸取本我的动力,调整其冲动欲望,对外适应现实环境,对内调节心理的平衡。当三种力量不能保持动态平衡时,将会导致心理失衡,引发人的焦虑和神经质反应。

2. 人类行为的动力——心理防御机制

自我同时面对三个眼里的主人:外部世界、超我和本我。当它难以承受三者的压力时,就会产生焦虑反应,而焦虑的产生会促使自我发展出一种功能(现实能够允许,超我可以接受,本我又能满足),这种机能就是心理防御机制,心理防御机制促使自我尝试一定的策略去阻止焦虑。防御在潜意识里进行,因此个体并不会意识到它在发挥作用。狐狸吃不到葡萄为什么说葡萄酸?这就是一种心理防御机制。常用的心理防御机制包括以下内容。

升华:把社会、超我所不能接受的冲动转化为建设性的活动。

退缩:当遇到挫折和应激时,个体以幼稚的方法应付,以获得暂时的安全。

反向作用:行为表现与内心欲念相反,以减少欲念产生的焦虑。

投射:把自己的愿望与动机归于他人,断言他人有此动机愿望,这些动机往往都是超我不能接纳的。

否认:有意识或无意识地拒绝承认那些使人感到焦虑痛苦的事情,似乎从未发生过。

转移(置换):将某事引起的强烈情绪和冲动转移发泄到另一个对象上去。

合理化:以社会认可的理由取代个人心中的理由,以此减少个体面临的挫折或尴尬。



二、心理性欲发展阶段论

弗洛伊德认为,个体从出生到成人要经历有序的发展阶段,每个阶段都有一个特殊的欲望或需求的满足中心——性感区。如果前一阶段的欲望得到适当满足,则顺利发展到下一阶段。如果发展受阻(弗洛伊德称为“童年期创伤”),就会在成年后出现各种人格问题和变态行为。

表 1-2 弗洛伊德心理性欲发展阶段论

阶段	年龄范围	性感区	性生活
口腔期	0 ~ 1 岁	嘴唇舌齿	吸吮、吞咽
肛门期	1 ~ 3 岁	肛门、臀	排泄或保留
性器期	3 ~ 6 岁	生殖器	
潜伏期	7 ~ 12 岁		手淫
生殖期	12 岁以后	生殖器	异性相吸、手淫、性交

心理发展阶段中的特殊情结:

1. 恋父 / 恋母情结

孩子在肛门期这个阶段,甚至更长的时间,出现对双亲中异性一方(女孩对父亲,男孩对母亲)带有性欲色彩的爱慕占有的无意识冲动,同时表现出对同性一方的妒忌与排斥。在 3 ~ 6 岁孩子身上我们能观察到比较明显的恋父或恋母情结。比如男孩缠着母亲,甚至要和妈妈结婚,长大后找一个像妈妈的女朋友。

2. 男孩的焦虑与女孩的自卑

弗洛伊德认为男孩(包括成年后的男人),主导情绪是焦虑,而女人的主导情绪是自卑。这两种情结都来源于性器期的“阳

具崇拜”。女孩感觉自己没有生殖器,比男人少了一个器官,自认为是不完全的人,种下了自卑的种子。而男孩害怕失去男性器官,认为如果自己对母亲的爱被父亲发现就会被阉割,从而产生“阉割恐惧”和焦虑。

男人为了逃避这种与生俱来的焦虑更多表现出进取、竞争、占有等行为;女人为了摆脱最初的性别自卑,表现出依赖、服从等行为。

三、后人对弗洛伊德理论的应用、评价与修正

对弗洛伊德及其理论,后人既有捧到天上的表扬,也有踩入地下的批评。没有任何理论像精神分析一样如此具有争议性。对弗洛伊德,你可以赞扬他,可以批评他,但是你永远无法绕开他。

弗洛伊德之后人们怀着复杂的心情对他的理论从各方面进行了修正和发展,产生出一些新的理论分支,如人际关系学派,社会文化学派,自我学派。这些流派统称为“新精神分析”,区别于弗洛伊德的“经典精神分析”。如今精神分析已经成为最有影响力的第一大学派,广泛应用在心理治疗、心理基础等领域中,甚至远远超出了心理学范围,从根本上改变了人类对自身的认知。

行为主义理论

行为主义认为人的心理活动就是在各种刺激之下做出的相应反应。“刺激—反应”是行为主义的基本公式。刺激和反应之间通过学习、强化机制建立起联结。在社会生活中,人的行为有些受到正强化,此类行为就被保持下来并加强,有些行为受到负





强化,此类行为就逐步减少或消退。人的行为就是通过强化和社会学习过程被塑造起来的。人们之所以学会某种行为,是因为这种行为和愉快的结果产生联系。人之所以避免某种行为,是因为这种行为给人带来不愉快的后果,这就是强化的实质。例如,孩子学会帮助他人,可能是他在帮父母做家务时得到了父母的表扬,这是正强化对行为的加强和引领作用。如果孩子不完成作业就不允许他玩玩具或者给予其他惩罚,孩子就减少不写作业的次数。行为主义认为人的攻击行为、人际吸引、态度改变等各种行为,都可以用强化原理来解释。除了直接强化,人还可以通过观察他人和模仿他人的行为习得某种行为结果,这就是观察学习。多次的学习会产生自动反应机制,即一个人独特的行为方式,当类似或相同情景出现时,人就采取惯用的方式做出反应。

社会认知理论

在拥挤的公交车上被人踩了一脚,你作何反应?是感到很生气?是与对方争吵打架?还是一笑了之?同样的社会情景人们的反应大不相同,关键看行为主体对当时的情景是如何判断,如何理解的。如果认为对方是故意挑衅,可能会表现出生气;如果认为这种行为绝对不可原谅,可能要回击对方,产生争吵或打架;如果认为由于人多拥挤,这种事情不可避免,没必要在意,可能一笑了之。

社会认知理论从认知过程解释人的社会行为,强调一个人的行为取决于知觉社会情境的方式。对情景的个人解释和理解是内在心理过程,是主动的、主观的。

一、认知失调论

认知系统之间有保持一致性的需要和倾向。当各认知因素之间出现“非配合性关系”时,认知主体就产生认知失调。这种失调带来心理压力,促使人改变观念或者行为,以减少或避免这种失调,达到新的认知平衡。比如,吸烟的人(行为)意识到吸烟有害健康(态度),于是下定决心戒烟(改变行为)。

二、社会认同论

如果有人说你这个人本身很好,但同时又说你家乡的所有人都特别坏,你会有什么感觉?你可能觉得他伤到了你的“群体自尊”,让你的自我认同感遭到打击。因为人除了自我认同感,还有社会层面的认同感,它来源于个体对自己作为某个社会群体成员身份的认识以及附加在这种身份之上的价值和情感。人们总是根据自己所属的群体来界定和评价自己。为了追求积极的社会认同感,人们在作群际比较时,常常偏向于内群体,这是一种“谁不说俺家乡好的心态”。

符号互动论

人为什么要穿名牌?当一个人在消费奢侈品的时候他到底要表达什么?品牌用品的意义远远超出了用品本身的价值和意义,一件衣服对人的意义超出了御寒遮体的本初含义,甚至也不止是审美,还有一层意义,品牌本身就是一种语言、一种符号,彰显着使用者的品位、消费能力、文化修养、审美眼光、社会地位……当物品或行为超出了它本身,转化成了另一种象征意义,这就是符号。人与人的互动和社会影响并不全是直接的和实体

