



社会心理学

J.L. 弗里德曼

〔美〕 D.O. 西尔蒂斯 著

J.M. 卡尔史德森

高池、高佳 等译

周先庚 校

黑龙江人民出版社

1984年·哈尔滨

1978 by Prentice-Hall, Inc.

Englewood Cliffs, N. J.

(据美国普林泰克斯—霍尔公司 1978 年版译出)

责任编辑：刘 纯

李 群

封面设计：蒋 明

社会心理学

J. L. 弗里德曼

〔美〕 D. O. 西 尔 斯 合著

J. M. 卡尔史密斯

高地、高佳 等译

周 先 庚 校

黑 龙 江 人 民 出 版 社 出 版

(哈尔滨市道里森林街 42 号)

黑龙江新华印刷厂印刷 黑龙江省新华书店发行

开本 850×1168 毫米 1/32·印张 20 6/16·插页 2·字数 450,000

1984 年 8 月第 1 版 1984 年 8 月第 1 次印刷

印数 1—25,000

统一书号：2093·240

定价：2.30 元

译 序

恢复和建立中国社会心理学，首先要解决的一个问题，就是要了解国外的发展情况，以便我们有所借鉴，少走弯路。其中，由于美国社会心理学在西方学术界的领先地位，对它的了解和批判是今天我们工作的一个重要方面。为此，我们翻译了美国普林泰克斯—霍尔 (Prentice-Hall) 公司一九七八年出版的《社会心理学》(Social Psychology) 一书。

《社会心理学》一书由美国三所著名州立大学的三位社会心理学家共同编著。哥伦比亚大学心理学系教授 J. L. 弗里德曼 (Jonathan L. Freedman) 任第一主笔。弗里德曼自六十年代中期活跃于美国学术界以来，一直享有较高的威望，他先后发表的几十种著作和论文，涉及到这个领域的许多研究主题，在态度、认知理论、不协调理论、参与和差异等基本理论问题上都有过大量研究。因为这个原因，他可谓著者中唯一专搞社会心理学基本理论的人。转入七十年代后，他的主要注意力放到了人口拥挤问题上，并取得了很大成就，他的这方面研究不仅在美国学术界，就是在世界同行中也堪称首位。D. O. 西尔斯博士 (David O. Sears) 是加利福尼亚大学心理学和政治学教授。对于西尔斯来说，与其说他是社会心理学家，倒不如说是善于运用社会心理学方法的政治学家。他的文章和著作，无论在刚刚跻身于学术界的六十年代中晚期，还是在整个七十年代，大多以政治学理论研究为主要内容。二十年来，他主要接触了政治行为、政治社会化、政治人物

估价、舆论及大选材料分析等题目。上一学年，他在加利福尼亚大学开五门课，其中四门是政治社会心理学课程。本书第三位作者是斯坦福大学心理学系副主任 J. M. 卡尔史密斯 (J. Merrin Carlsmith) 教授。他在六十年代崭露头角，并一直从事社会心理学基本理论的研究。在他为数不多的著作中，主要对依从、内疚等题目有较深探讨。近几年来，他主要从事统计方法、材料分析和多变量分析等社会心理学的技术性工作。

《社会心理学》一书是美国七十年代以来大学社会心理学专业应用最广的教材之一。它的英文版最早出版于一九七〇年，然后又分别于一九七四、一九七八、一九八一年再版三次。本书是根据第三版译出的。我们之所以选择这样一本教材介绍到我国，首先是因为本书在美国同类著作中享有重要地位。作者们所在大学使用的教材在同专业中有领导作用，美国相当一部分学校多少年来就以此书作为教本。一些享有同样声誉的学校的专家也承认，本书是他们在教学中必备的参考书，甚至使用其中部分材料和章节。另外，作者也是学术界活跃的头面人物，他们较之上一代在各个方面都有新的思想和新的认识。所以，本书不仅代表三所大学，也反映了美国整个学术界水平。加之编写时有十几所大学的专家参加，更加强了它的代表性。

其次，本书在写作方法上，具有美国大多数教材的特点，对我们可有管中窥豹的作用。同时，它的结构很严谨、规范，具有较强的学术性；它的内容严肃，克服了不健康和只讲一家之言的美国式通病。这在著书立说成风、商业化无孔不入的美国实在是不可多得的。

再次，本书内容丰富、材料充实、涉猎广泛。为适应初学者的需要，它对这一学科的基本主题、一般研究方法和手段做了概观性介绍；为满足研究者的要求，它列举了数以百计的实验、图

表、不同观点和其他一些背景材料。在一个题目下面，作者基本上注意到了观点与材料、理论与实验、历史与现实、结论与发展几个方面的统一。尤其可贵的是，在广泛涉及研究题目的前提下，作者对六十年代以来各类重大实验和观点均有所涉及，使本书显得十分丰满。它的这一特点多少年来一直受到美国及世界各国专家的推崇，这也是我们介绍它的主要原因。最后，本书在十年多的时间里能得以多次再版，也说明它的地位和影响，国外专家和国内同行在谈及此书时，都把这作为一条重要理由，因为这对美国著作不能不说是一种客观尺度。

当然，本书也有其固有的缺点，把它介绍进来也有不切合中国实际的一面。第一，社会心理学在中国消失了三十多年，我们不仅缺乏对该学科面上的知识，也缺少纵向了解，而本书对历史和理论派系也几乎没有介绍。第二，作者在大量介绍实验和观点时，往往给人以观点含糊、堆积材料的感觉，容易给初学者一种琢磨不定、似是而非的印象。第三，本书主要用于心理学系，在心理学和社会学两种方法中属于从心理学角度研究社会心理学的著作，这不仅和我们对该学科的认识有区别，也同我们分析问题、解决问题的角度不一致。

应当指出的是，一九八一年第四版在这些问题上做了一些修改，使本书进一步得到了完善。第四版把第三版第一章分为二章，以一整章的篇幅对流行的理论派系做了介绍，弥补了第三版的不足。在使用材料和介绍观点时，它在每个题目下也专门留出评论和分析各种观点的篇幅，用以帮助读者分析材料，得出结论。为适应社会心理学发展和实际运用的需要，新版还克服了仅从心理学角度研究问题的片面立场，注意加强了社会学的分析，并为此“在全书增加了更多的材料。”另外，第四版与这一版相比还有这样一些变化：首先，它增加了性别作用一章，以此概括社会、少

展和个性心理学三个领域的研究，强调男女角色的社会作用和特点。其次，压缩了第三版篇幅过大的态度三章，但保留了态度研究中主要的精华和这一题目应有的重要地位。尽管如此，这些修改也只是技术性的，全书的内容和作用并没有根本变化。甚至在有些方面的修改是我们根本不能接受的，因此，人们认为第三版仍不失为一本好书。由于时间的关系，我们未能翻译最新版本，所以有必要在这里对新版做一个简单的介绍。

最后，我们还应当看到，无论是第三版还是第四版，本书都有着一些由作者的立场决定的根本性错误。为此，我们在不影响全书完整的情况下，删去了第十章第一节第五段后攻击中国的两段。他们在书中还使用了一些美国社会的政治概念，并给它们罩上了一层科学的外衣。更重要的是，由于作者的资产阶级立场，致使全书缺乏一种真正科学的进步思想的指导，没有而且也不可能把辩证唯物主义与历史唯物主义作为研究的方法论。该书存在着西方、特别是美国学术界普遍存在的一个弊端，即以实验主义为其哲学基础，不去总结、概括社会心理规律，甚至否认这种规律的客观存在；只是把人们的观点、理论和实验当作人们整理经验、解释客观、适应环境的手段或工具。因此，作者的观点和方法往往表出一种实用主义和经验论的倾向。也正因为这样，即缺乏一种科学的方法论作指导，所以在分析问题、使用材料上常常陷入一种无法解脱的矛盾，观点和材料显得混杂零乱，使读者很难掌握其重点。因此，我们认为，读者在了解美国社会心理学的时候，必须首先要有这样的认识：第一，要实事求是，一切从中国的实际出发。我们承认美国该学科在世界的领先地位，但它并不是完美无缺的，更不能照抄照搬。社会心理学是一门社会应用学科，它必须从某一特定社会的实际情况出发，立足于研究、解决本国的问题。第二，要坚持以马列主义、毛泽东思想为指导，

坚持科学的世界观和方法论，特别是坚持用辩证的方法、阶级分析的方法，透过现象抓住本质，批判地理解本书某些问题（例如关于利他主义，关于社会正义和平等，关于人的共同性等论点）。总之，我们所需要的是马列主义、毛泽东思想指导的、具有中国特色的社会心理学，研究和了解外国的社会心理学，借鉴和吸取其有益的部分，目的也正在于更快、更好地发展中国的社会心理学。因此，希望读者对本书采取科学的分析态度，不要照抄照搬他人的结论。

本书的翻译工作开始于一九八〇年下半年。参加翻译工作的有高地（前言，第一、四、五、十、十二章）、高佳（第二、三、六、七、八、九、十五章）、陈科文（第十一、十二章）、杨津广（第十四章）、黄晓京（第十三、十五章）同志。全书校对工作由我负责。另外，主要译者协助校者通校了全书的内容，并承担了名词术语及译名的统一工作。

本书在翻译、校对过程中，曾得到许多国外专家、国内同行的热情支持和帮助。特别是北京心理学会一九八一年七月召开的社会心理学座谈会和首届全国学术座谈会，以及一九八二年四月中国社会心理学会成立大会，都对本书的翻译工作给予了积极的肯定和高度的评价；同时，我们还得到了张伯源、于非等同志的很多具体帮助，在此我们一并表示感谢！由于社会心理学研究中断几十年，加之我们移译西著经验不足，水平有限，错译和疏漏在所难免，诚望广大读者和学术界同仁不吝指教。

周 先 庚

一九八二年十一月于北京

目 录

前 言	1
第一章 导论与方法	5
第一节 研究的开端——问题	8
理论上的研究	8
经验上的研究	9
两种方法的不同	10
基础研究与应用研究	11
第二节 研究方法	13
相关研究	13
实验研究	17
实验法和相关法的比较	20
第三节 现场和实验室研究	21
现场研究	21
实验室研究	23
现场和实验室研究的比较	24
第四节 各种研究技术	26
档案研究和跨文化研究	26
观察研究	28
第五节 研究的伦理学问题	29
私人秘密	30
实验条件	32
角色扮演技术	34
第六节 设计研究	36

自变量	37
因变量	42
第七节 偏 见	45
实验者的偏见	45
被试的偏见	48
提 要	51
第二章 合群倾向	54
第一节 基本的解释	55
本能	55
内在的决定因素	57
学习	58
需要的满足	59
第二节 具体的原因	59
恐惧与合群倾向	60
第三节 减小恐惧	62
排行	63
恐惧与忧虑	65
第四节 社会对比	68
饥饿	71
与谁合群	72
不确定性的作用	75
第五节 合群行为的作用	78
提 要	80
第三章 社会知觉	81
第一节 印象的形成	82
一致性	82
估价的中心性	83
平均与增加	87
判断的准确性	92

第二节 影响判断的各种因素	98
判断者的状态	98
知觉的偏见	99
对他人的了解	104
知觉的偏见和准确性	104
第三节 观察者和被观察者	106
第四节 非言语交流	109
辅助语言	109
姿势	111
目光接触	112
第五节 客观的自我意识	114
提 要	115
第四章 归属理论	117
第一节 理论上的方法	117
黑德朴素心理学	118
凯利的三度理论	124
第二节 对别人的归属	126
品质的归属	127
态度的归属	128
第三节 自我知觉	131
情绪	132
态度	140
第四节 归属中的偏见	142
第五节 非动机作用的偏见	144
现象的因果关系	144
对素质的过分归属	146
行动者与观察者	149
使用一致性信息资料的不足	157
第六节 动机性偏见	160

防御性归属	160
“公平世界”	169
提 要	171
第五章 喜欢与吸引	174
第一节 邻近性	175
邻近性是如何起作用的	175
为什么邻近性产生喜欢	179
规律的例外	181
第二节 个人品质	183
热情	183
身体方面的吸引	185
第三节 熟 悉	189
第四节 报 答	194
相互性	194
受尊重的需要	195
得失现象	196
迎合	199
第五节 认识上的平衡	202
各种趋向于平衡的力量	202
平衡模式的认识根源	204
单元关系	205
平衡原则的例外	209
第六节 相似性	210
互补性	214
第七节 各种亲密关系	216
浪漫主义的爱	217
社会渗透	219
自我暴露	220
第八节 种族偏见	225

种族和信仰	226
合作性的相互依赖	227
接触和偏见减少	228
提 要	231
第六章 侵犯行为	233
第一节 侵犯性冲动的来源	237
本能	237
烦恼和攻击	240
挫折	241
挫折的任意性	243
非特异的情绪唤起	247
第二节 侵犯性行为	249
习得的侵犯性反应	249
强化	250
模仿	251
诱发侵犯行为的线索	254
第三节 减少侵犯行为	256
宣泄	257
畏惧惩罚与报复	264
习得的抑制	265
置换	271
第四节 实验室观察侵犯行为	278
模仿的侵犯行为	279
失禁	280
第五节 宣传工具暴力行为	283
政策	283
外在的效力	285
现场实验	287
结论	291

提 要	293
第七章 利他主义与亲社会行为	295
第一节 利他主义的定义	296
第二节 其他动物中的利他主义	296
第三节 利他主义和旁观者干涉	299
其他人的作用	299
个人的解释	301
第四节 社会正义与平等	304
平等的根据	305
接受一种善意的行为	307
第五节 违法与内疚	310
表白的作用	314
感到愉快或不愉快	316
提 要	318
第八章 态度：理论背景	320
第一节 定 义	321
认识的复杂性	323
估价的简单性	324
第二节 理论结构	327
条件作用和强化作用	328
刺激和冲突	330
机能主义	331
认识的一致性	333
归属理论	339
第三节 态度和行为	340
态度的强度和明晰度	342
情境压力	344
方法论的改进	345
小节	346

第四节 结 论	345
提 要	347
第九章 态度变化	348
第一节 目标靶是如何抵制住说服的	350
第二节 交流信息的来源	354
传达者可靠性	354
可信程度	356
喜欢	358
参考群体	360
第三节 交流信息	363
差异	363
差异和可靠性	366
恐惧唤起	370
侵犯行为的唤起	373
第四节 目标靶的特性	375
信奉	375
预防注射与支持援助	377
人格诸因素	380
第五节 情境诸因素	384
预先策划好的事先警告	384
精神涣散	388
强化作用——“凡事最好佐以可口可乐”	390
提 要	392
第十章 现实世界的态度变化	394
第一节 现实生活中宣传工具的宣传活动	394
电视新闻问题	397
第二节 态度变化的障碍	401
交流信息的干扰因素	402
抵制说服	412

第三节 态度的发展	417
选择性	418
父母的影响	419
同伴的影响	422
日常生活中认识的一致性	423
第四节 排除障碍以求变化	425
态度变化与行为变化	429
提 要	430
第十一章 遵从与依从	431
第一节 遵从剖析	434
第二节 真正的遵从	437
第三节 人们为什么遵从	440
信息与信任	441
对偏离的恐惧	442
群体的一致性	444
群体规模	448
群体的专长	450
个体的自信心	451
群体的内聚性	453
责任感	454
个体的个性特征	456
性别差异	457
第四节 依从和服从	459
奖赏、惩罚和威胁	460
情境的压力	461
霍桑效应	463
外在压力的限度	465
第五节 依从性的其他因素	467
登门槛战术	468

标定	470
动机的唤起	471
偏离	473
提 要	473
第十二章 认知不协调	475
第一节 认知不协调理论	475
不协调的程度	478
不协调的减少	479
第二节 作出决定后的不协调	481
未能满足的期望	484
持续的责任感	485
选择性	486
后果的确定性	488
对后果的责任感	490
第三节 与态度不一致的行为	492
威胁	494
积极性刺激	497
刺激理论	502
自我知觉理论	507
提 要	513
第十三章 群体结构和领导	515
第一节 结构概貌	515
交流信息模式	516
领导	518
第二节 领导：外在因素	520
任命的领袖与合法性	520
交流信息量	522
交流信息类型	525
交流信息网	529

第三节 领导：个人个性特征	533
言语活动水平	533
地位	534
和群体其他成员的关系	535
第四节 结构对群体活动的影响	538
交流信息和活动	539
交流信息网和活动	541
领袖类型和活动	544
提 要	548
第十四章 群体动力学	550
第一节 社会促进	551
一种解释：内驱力的唤起	552
竞争与评价	554
精神涣散	556
社会行为	557
第二节 竞争与合作的对立	558
卡车竞赛	559
囚犯的难题	561
第三节 影响竞争的因素	564
刺激	564
动机	567
威胁	568
交流信息	571
最大限度的合作	573
研究成果的实用性	574
第四节 群体对问题的解决	576
研究结果	577
研究的条件限制	578
内聚性	582