

宣传心理学

[苏] 肖·阿·纳奇拉什维里



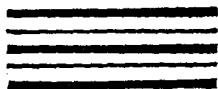
新华出版社

宣传心理学

〔苏〕肖·阿·纳奇拉什维里

金初高译

新
华
出
版
社



Шота Александрович Надирашвили
ПСИХОЛОГИЯ ПРОПАГАНДЫ
Напечатано по постановлению
Редакционно-издательского
совета Академии наук Грузинской ССР
Издательство «Мецниереба», Тбилиси, 1979г.

宣 传 心 理 学

〔苏〕肖·阿·纳奇拉什维里

金 初 高 译

•
新 华 出 版 社 出 版

新华书店北京发行所发行

六 〇 三 厂 印 刷
•

787×1092毫米 32开本 4.625印张 插页2张 88,000字

1984年10月第一版 1984年10月湖北第一次印刷

印数：1—36,000册

统一书号：7203·069 定价：0.60元

译者的话

本书是苏联格鲁吉亚心理学派(亦称定势心理学派)运用定势心理学理论,研究宣传活动的心理内容、心理规律的一本专著。原书系根据格鲁吉亚科学院编辑出版委员会的决议,由该院所属乌兹纳节心理研究所于一九七九年印行。

本书根据定势心理学理论认为,宣传活动不能仅以传递信息为限,主要的应形成听众对某个问题的正确态度。而态度无非是个性对待某些现象所持的一种社会定势。至于个性,作者认为,也就是对待各种社会基本价值的一种社会定势—态度系统。因此,他把宣传活动的实质理解为对个性及其进一步形成施加影响的过程。这是本书的基本心理学观点。在这个基础上,书内各章从如何提高宣传效果的各个方面,引用了国内外心理学界特别是美国心理学界的许多实验研究成果,阐述了宣传活动中起作用的一系列普通心理学的和社会心理学的规律,同时把这些规律联结为一个完整的体系。

本书作为探讨提高宣传活动效果的一家之言,可供宣传

工作者参考。本书俄译本介绍认为，书中所述对从事实际宣传工作的人员和研究宣传理论问题的专家都有“很大的助益”。

所谓定势，是格鲁吉亚心理学派的基本概念。最初由德国心理学家缪勒(Georg Elias Müller, 1850—1934)和舒曼(Friedrich Schumann, 1863—1940)于1889年提出，后经苏联心理学家乌兹纳节(格鲁吉亚科学院院士、该院心理研究所所长、格鲁吉亚心理学派奠基人)加以改造，发展为一种理论。乌兹纳节及其学派遂以创立定势心理学理论而著名于世。

定势这一概念认为，由一定的内部因素和外部因素所形成的某种准备状态，决定同类后继心理活动的趋势。人在重复感知两个大小不等的球(10—15次)后，对两个大小相等的球也会感知为不相等。这是过去感知对当前事物感知所给予的一定影响，被称为“定势错觉”。定势学派还把这一概念扩大为解释个性心理特性形成的基本原理，应用于社会心理学方面。定势这个术语用于社会心理学特别是如本书用于研究宣传活动方面，为通俗易懂些，亦可译为“态度”。但由于定势心理学这一名称在我国已通行，且有特定含义，似不宜改译，故本书内仍一律译为“定势”。

由于译者水平所限，难免有误译或不妥之处，敬请指正。

目 录

1. 人的心理中哪些方面是宣传所要影响的	1
2. 人的行为的社会心理学基础	8
3. 定势的内部因素和外部因素相互作用的各种效应	16
4. 反映着宣传的社会心理学规律的各种模式	23
5. 宣传工作中起作用的一些能形成和改变人们的定势和观点的普通心理学规律	28
5.1. 结论在宣传中的作用	28
5.2. 宣传的一面法和两面法及其心理学价值	30
5.3. 宣传工作中分析不同观点时先后次序的意义	34
5.3.1. 连贯性和新奇性两个因素的配合运用	37
6. 宣传情境的组织	41
6.1. 物理环境的组织	42
6.2. 心理环境的组织	43

7. 宣传活动在情感方面和智力方面的组织	48
8. 宣传员的观点和听众的观点之间的距离 对宣传效果的影响	53
8.1. 宣传对人的意识的影响。意识的同化改 变和对比改变规律	59
8.2. 宣传对中庸观点和极端观点的影响	62
8.3. 宣传对人的个性的影响;定势的调节和 否定规律	66
9. 人际关系对形成人们对待各种不同现象 的定势的影响	80
9.1. 威信对宣传效果的影响	81
9.2. “名片”效应	84
9.3. “自己人”效应	86
9.4. 听众对宣传员的好感和恶感对宣传效果 的影响	86
9.5. 人们之间所已形成的定势对他们的相互 作用能力的影响	87
9.6. 听众对宣传员所宣传的观点的预先定势 对形成他们对宣传员的态度的影响	90
9.7. 宣传活动的基本的社会心理学结构	91
9.8. 宣传活动中社会心理系统的无意识能动 性效应	109
10. 社会环境在信念形成中的作用	115
10.1. 模仿	116
10.2. 遵从的趋向	119

10.3. 模范团体对个人的观点和行为的影响.....	123
10.4. 团体活动对人们观点的影响.....	127
10.5. 合法化效应.....	129
10.6. 社会环境是形成和改变人们观点的极 重要结构性因素.....	130
11. 定势的两极性所决定的宣传活动特点	133
11.1. 宣传效应的择一性.....	134
11.2. 宣传过程中的预防工作.....	137

1.人的心理中哪些方面是宣传所要影响的

宣传工作的目的是要影响人们的意识和行为。对人们的意识施加影响,这是一种极复杂的活动,要使这种活动收到效果,必须考虑到一系列问题。所谓宣传工作,通常是指向听众传递一定的信息,这就要利用谈话、演说、报刊文章及其他手段。不过,宣传又不能仅限于传递信息。传递信息是宣传工作所必不可少的条件之一,但如以此为限,显然是不够的。这里就产生一个问题:除传递信息外,宣传还有什么任务。为了回答这个问题,必须全面地对人的意识进行分析。

马克思主义经典著作家曾从认识论上对人的意识作了详尽的分析。他们指出,人的意识无非是人们生活于其中的客观现实的反映,是客观现实和人的相互关系的反映,是人的一般存在的反映^①。

人的意识和人的心理,基本上都是一种以现实世界为依

^① 马克思恩格斯全集,人民出版社1960年版,第3卷,第29—30页。

归的现象，其中反映着这种或那种生活规律性。

人们知道自然界和社会的许多规律。通过对积累下来的种种知识进行系统化和概括化的途径，许多深刻探索现实世界的学科产生出来了。

马克思主义经典著作家特别重视这一原理：人们的意识决不是客观现实的被动的镜子般的反映^①。这一原理表述了一种奠基性的思想，即不应把人的意识视为一种被动的、象镜子那样反映着客观环境任何影响的现实界记录器。作为心理现象的意识具有一种反作用于现实的能力；而适当地运用这种能力，将能变革、改造现实。事实上，远不是意识的任何内容，也远不是任何一般认识，都能向人指出其行为所应遵循的方向。例如，几乎人人都知道，这样一些不道德的现象，如贪污受贿、任人唯亲、钻营名利等等，都是同真正的人性不相容的。认识到这点，可以使一些人成为反对这类社会现象的战士，但对另一些人来说，他们在充分懂得这类行为的全部不道德性质以后，反会用温良恭俭让的外衣把这类行为伪装起来。由此可见，仅仅认识某一行为对社会有益还是有害、道德还是不道德这一点，并不能保证这一行为定被实现或不被实现。不过，这样的情况也是常有的：某个人所以会犯罪，是由于他根本不了解自己的行为是犯法的，或是由于他不能预见到这种行为的后果。当然，在这类情况下，这个人也得受社会的惩罚，但判刑可以减轻些。就个人来说，对自己某一行为可能招

^① 同1页注①。

致的后果是不能不考虑的。如果后果对社会有害，当然应受惩罚（所以应预见到这些后果，并力戒犯罪）。不过，从心理上来说，这种行为不能认为是有罪的，因为他的动机并不是要犯罪。法庭应当考虑到这点。只有这样的行为——行为的主体明知道这是不可容许和犯罪的行为，——才能认为是不道德的行为。

然而，光有关于某一行为是不道德的认识，往往并不足以使个体深恶痛绝这一行为。个体不仅应当认识到这一行为的不道德性，而且应当在感情上以否定的态度对待这一行为。人对待不道德行为的这样一种否定态度，是使人拒绝这类行为的那些心理机制之一。人所实行的仅仅是他所肯定的那种行为。在人身上，不仅对自己的行为有肯定的或否定的态度——这个问题仅在最近一个时期以来才成为心理学研究的对象，而且可能对现实世界任何客体都有肯定的或否定的态度。因此，如果要预测一个人的未来的行为，应该了解他对客体、现象、价值等等的态度，这要比了解他对这些事物的认识更有意义。人的意识的特点之一在于，意识中所反映的不仅是这一或那一现实客体，而且是人对其的态度。马克思主义经典著作家早就谈到过人的意识的这一因素所能起的作用的重要性。作为一种心理现象的态度，是人的特征，它决定着人的行为的许多特点①。

① 马克思恩格斯全集，人民出版社1960年版，第3卷，第34—35页。

为了弄清楚自觉态度的本质，必须对自觉态度在人的心理能动性中的作用作些分析。大家知道，马克思主义世界观对于人们的社会生活产生了极大的影响。早在上一世纪，许多为正义而斗争的知识分子就曾狂热地信仰马克思主义，把它看作是对现实生活进行革命改造的纲领。但是有些人研究马克思主义却不是为了这个目的。例如，在美国，有些研究所专门从事研究马克思主义著作及其传播和发展的问題。显而易见，他们研究马克思主义思想体系，其出发点是完全不同的。马克思主义不会成为这些研究所工作人员的行为的现实基础。之所以不会，并不是由于他们不懂得马克思主义原理，不了解这种思想体系。他们对马克思主义敌视的、否定的态度，正好证明他们很明白马克思主义的思想和他们自己的思想是针锋相对的。那些反对马克思主义的思想家们，在对马克思主义思想的认识上，可以完全不亚于马克思主义思想的拥护者和传播者，但他们之间却存在着本质的和不可调和的对立。马克思主义的敌人对待马克思主义思想所抱的是否定的、仇视的态度，他们总是竭尽全力企图限制马克思主义对社会的影响。

由此可见，对人的意识所作的分析表明，应当把对现实世界的认识和对现实世界的态度区分开来，把两者混为一谈是错误的。但也不能认为，它们是意识的两个完全独立的因素。实际上，它们之间存在着一种复杂的、内在的相互作用的关系。当我们教儿童认识一些不同的物体，教他们认识某些自然现象和社会现象时，我们同时也就使他们形成了对待这些

物体和现象的某种态度。给孩子传授知识，同时也就是对孩子进行教育。教育也要使人对各种现象形成一定的态度。通过传递某些信息，通过形成对认识客体的种种态度，也就逐步形成了儿童的个性。如果对意识中被称为态度的这一因素不加考虑，就不能理解人何以会这样做，而不那样做。通过分析个体对现实世界所具有的种种态度，就能了解个性的本质了。研究态度起作用 and 改变的规律性，将使我们能对人的行为、对人的行为的形成施加某种影响，引导人的个性按照某一途径发展，用良好的个性特征替换不好的个性特征，培养人对社会价值、对进步的政治和思想原则具有肯定的态度。如能掌握形成和改变这些态度的规律，就能使人们形成我们所需要的社会政治观点和方向。

在研究这些规律性的工作中，现代心理学已经取得了很大的成果。遗憾的是，这些成果迄未在宣传方面适当地加以运用。近几年来，由于社会心理学的巨大发展，一系列决定着社会舆论形成、人们相互影响的社会心理学规律得到了有系统的阐明。这些社会性的相互作用，在报刊、广播、电视等大众传播工具正日益成为我们日常生活中十分重要的东西的现代条件下，已成为一些非常多样和非常复杂的关系。不过，应当指出，尽管这些强有力的传播工具相当成功地执行着传播信息的任务，但它们并不能同样成功地形成人们的观点、信念和态度。美国心理学家克莱派尔曾指出，社会学家们通过研究舆论，早已对这样一种情况感到惊异：在传播工具如此大规模地得到利用的情况下，它们对形成美国社会各界的观点和

态度的影响竟是那样微不足道。后来，有人曾根据有关这个问题的社会心理学研究成果，作过解释这一现象的尝试。最近一个时期以来，又有人对这个方面的传播过程进行了研究，并把这项研究同对人的定势和态度的规律性的研究结合起来。现在，这项研究的成果已在政治和思想方面得到广泛应用了。

还应当指出，有人曾十分尖锐地向科学家们提出一个关于这类研究——社会心理学家的活动——是否道德的问题，因为这类研究的目的是要制定一套说服的方法，而某些人将由于这套方法而得到监视别人的行为的机会。

外国心理学界在这方面曾提出不少有趣的看法，我们现在仅举出其中若干看法作些介绍。一种看法认为，建立对人们的行为和意识施加影响的社会心理学体系，就其重要性来说，有点象发明火药和原子弹。这套体系既可以应用于坏的目的，也可以应用于好的目的，因而，科学家应当力求用它为人服务。在这个方面进行工作，要有热烈的社会积极性。第二种看法——这是社会心理学家的看法——认为，使用社会心理学影响体系，其有害后果是可以避免的：建立在社会心理学规律上的社会监督体系具有反作用的能力。当某些人有意识有步骤地企图强使别人接受某些不能同意的原则时，随着这种活动的强化，人们自己会对这些原则感到越来越不能接受，因而也就越来越加强他们对这些原则的否定态度。通过分析有关材料，我们确实相信，在态度形成过程中是会存在着这样一种辩证法的，但引证这一情况并不能解决摆在外国社会心

理学家们面前的道德抉择问题。一般来说，社会心理学家只有在他深信他的研究成果必将用于人道目的的情况下，他才会在这个方面进行工作。不过，应当说，除特殊情况外，任何科学成果总是为人类的进步和更好的未来服务的。

在对这个问题讨论过后，让我们再回到我们所感兴趣的宣传工作具体问题上来。一个宣传工作者为了胜利地解决摆在他面前的任务，他应当如何进行宣传？为了使人们的行为，人们的社会积极性，人们的观点、信念、社会定势按照宣传工作者所希望的方向发展，他应当怎么做？为了使人们在某些思想和观点方面形成肯定的定势，他应当采用什么形式来宣传这些思想和观点？不解决这些问题，就不能科学地论证宣传工作，就不能进一步地改进和发展宣传工作。

在着手解决这些问题以前，应当先弄清楚人的行为是在什么基础上发生的，宣传工作所要施加影响的人们的观点、态度、定势是在什么基础上形成的。

2. 人的行为的社会心理学基础

在苏联心理学界，П·乌兹纳节提出的定势心理学关于人类行为诸因素的基本原理已经取得合法地位。这些原理是在马克思主义哲学的基础上产生的。在这些原理的影响下，苏联心理学获得了蓬勃的发展。

按照定势说，外部环境和个体需要是决定人的意识和行为的两个基本因素。大家知道，每一个体都有其一定的需要，这些需要如果得不到满足，他就不能继续生存下去。个体在其生活环境中，在产生和表现需要的环境中，是能够满足这些需要的。人在其活动过程中逐渐消耗精力，如果得不到补充，人的正常状态就要被破坏。机体以需要的形式感觉到它缺乏某些生物作用的物质。个体在有所需要时，会产生一种焦急不安的状态，而当个体进入需要即将得到满足的情境中时，他就会形成一种完整的心理状态，这种状态就叫作行为的定势。

定势是一种完整的心理状态，是个体对某种行为作好的一种准备。这时，个体就准备好去实现某一具体的行为了。当一个感到口渴的人看到了水，他就会去实现一种目的在于满

足这一需要的活动。面包会使饥饿的人产生去吃它的愿望。当演说家走上讲台面向听众时，他就会产生一种言语的定势。

为了使人们形成某种行为的定势，他应当有一种对这种行为的需要，他应当进入一种相应的情境中。如果个体不想喝水和面包的话，如果他既不饿又不渴的话，水和面包就不可能使个体产生一种目的在于获得它们的行为。如果周围环境中没有面包和水的话，也不可能使个体由于对它们的需要而产生一种类似的行为。如果演说家面前没有他要对之讲话的听众，——不管这是在现场听讲的听众，还是他面对镜头或话筒时想象中的听众，——他也就不会发表演说。

与此相反，在有听众但没有相应的需要时，人也是不会去实现这一活动的。不过，狭隘地理解需要和情境，可能引起某种误会。比如说，有一个人站到了听众的前面，也有一定的需要，但他还是不会进行相应的活动，亦即没有必需的定势，因为他或者害怕向听众发表演说，或者完全不会演说，等等。在这种情况下，还得有为实现相应活动所必需的某些补充能力、内部条件。有时候，也会有另外一些情况。例如，一个人饿了，他有相应的需要，周围环境中也有满足其需要的客体，但技术方面或道德方面的一些障碍（水果在很高的树上摘不着，或者这是别人的，不能随便摘来吃，等等）却不允许他完成这一动作。在行为的定势说中很容易把这些细节都考虑进去，因为定势说对环境和需要的概念是在十分广泛的涵义上加以运用的。为了在后面我们不必再来详细地分析这些概念，也为了避免某些误解和困难，照我们看来，暂且不谈需要和情