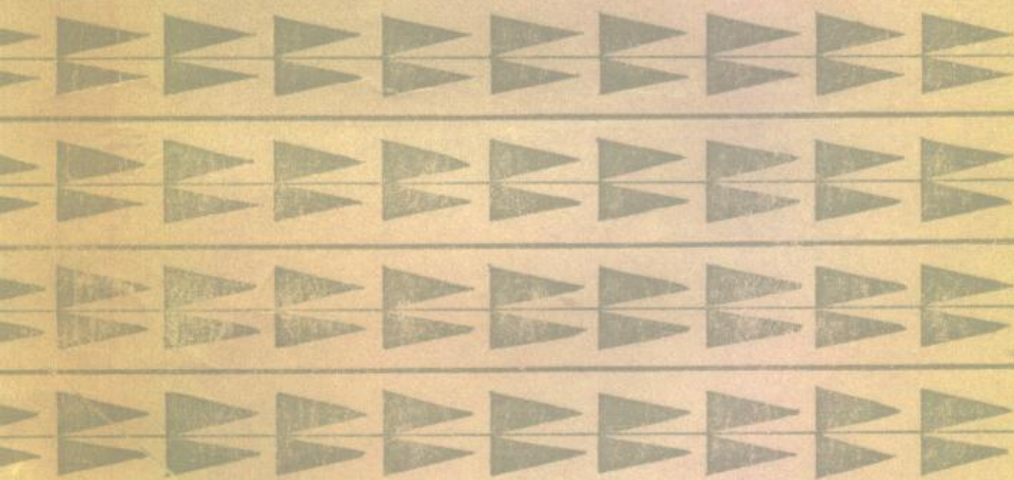


●〔苏〕纳季拉什维利著



宣传心理学



辽宁人民出版社

408880



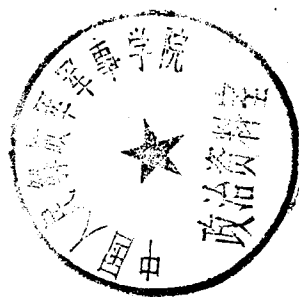
2 021 7155 9

宣传心理学

〔苏〕纳季拉什维利著

王玉琴 译

王树茂 审校



辽宁人民出版社

一九八四年·沈阳

Ш. А. НАДИРАШВИЛИ

GDA24122

ПСИХОЛОГИЯ ПРОПАГАНДЫ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «МЕЦНИЕРЕБА»

ТБИЛИСИ

1 9 7 8

中 译 本 序 言

宣传心理学是现代心理学的一个新的分支。近年来，苏联对这一研究领域极为重视，做了不少实验研究，取得了一些研究成果。И. А. 纳季拉什维利著的《宣传心理学》就是这方面的一个突出的成果，也是最近在苏联出现的一部具有代表性的宣传心理学方面的学术专著。

定势 (установка) 这个概念，最初是由德国心理学家 G. E. 缪勒和 F. 舒曼在1889年提出来的，后经苏联心理学家 Д. Н. 乌兹纳捷 (1886—1950年) 加以改造，并形成一种系统的理论。所谓定势，即指主体状态的模式对以后心理活动趋向的制约性。乌兹纳捷认为，定势不是主体的什么具体“心理体验”，而是主体状态的模式，即主体对某种体验的准备性、倾向性。就是说，由一定心理活动所形成的准备状态，决定同类后继心理活动的趋势。目前，定势学派（或称乌兹纳捷学派）已成为苏联著名的四大心理学派之一。最近一、二十年来，苏联学者对于定势理论进行了大量的研究，并把它引进社会心理学领域，用来解释和说明许多心理现象的机制。

纳季拉什维利所著的《宣传心理学》正是以定势理论为基础进行阐述的。什么是宣传？作者认为，宣传不单“是向听众传播信息，更主要的是要影响听众对现实客体的定势，

进而影响他们的理论活动和实践活动的内容、方向”。在这部著作中，作者把整个宣传过程看作是影响个体和群体的社会定势的过程，着重阐述了在宣传活动中起作用的普通心理学和社会心理学的规律，并且力图在定势理论的基础上把两者统一为一个完整的系统。

党的宣传工作是全党的事业，是党的工作的重要组成部分。如何搞好党的宣传工作，除了掌握马列主义、毛泽东思想以及党的三中全会以来的路线、方针和政策外，还必须掌握宣传心理学。因为学习和研究宣传心理学，有助于把握宣传对象的心理特点和规律，促使宣传工作科学化，使之更富有磁性和吸引力，获得更好的宣传效果；学习和研究宣传心理学，还可以以此为理论武器，进一步批判“左”的影响和右的倾向，从而有助于彻底清除宣传工作中的唯心主义和形而上学的观点，提高识别力、批判力；学习和研究宣传心理学，还有助于提高对宣传工作重要性的认识，掌握宣传活动的规律，进一步确立为党的宣传工作而献身的思想。因此，学习和研究宣传心理学是我们搞好党的宣传工作的必备条件和重要前提之一。王玉琴（翻译）和王树茂（审校）两位同志将《宣传心理学》译成中文，这是十分可喜的，它不仅对专门从事心理学研究的同志而且对宣传干部和广大读者，也都具有重要的借鉴意义。

心理科学是实践性非常强的一门科学。社会主义现代化建设中有许多亟待解决的心理学问题，现代化建设需要心理学，心理学也必须为现代化建设服务。心理学离开了这个方向，就会变得毫无生气和力量。马克思早就说过：“理论在

一个国家的实现程度，决定于理论满足这个国家的需要的程度。”^①关于宣传工作，我们党有着优良的传统和丰富的经验，如何从心理学的角度加以总结，使之更加系统化和理论化，创造出具有中国特色的宣传心理学，这是我们心理学工作者义不容辞的光荣任务。我们坚信，不久的将来，宣传心理学这朵鲜花将在我国心理学这个百花园里开得更加鲜艳瑰丽！

车 文 博

一九八三年十月

① 马克思：《黑格尔法哲学批判》导言，《马克思恩格斯选集》第一卷，第10页。

目 录

第一章	宣传对象的心理	1
第二章	人的行为的社会心理学基础	7
第三章	定势的内部因素和外部因素相互作用的 效应	14
第四章	反映社会心理宣传规律的模式	20
第五章	在宣传工作中,对人们的定势、观点的形成 和变化发生作用的普通心理学规律	25
第一节	结论在宣传中的意义	25
第二节	从一方面和从两方面分析问题的宣传方法及其 心理学价值	27
第三节	宣传工作中分析观点的程序所起的作用	31
第六章	宣传情境的组织	37
第一节	物理环境的组织	37
第二节	心理环境的组织	39
第七章	宣传活动的情感组织和理性组织	43
第八章	宣传者的观点与听众的观点之间的距离 对宣传效果的影响	47
第一节	宣传对人的意识的影响;意识的同化规律 和异化规律	53
第二节	适中的观点和极端的观点对宣传的影响	55
第三节	宣传对人的个性的影响:定势的调节规律和	

矛盾规律	59
第九章 人际关系对形成各种现象定势的影响	72
第一节 威信对宣传效果的影响	73
第二节 “名片”效应	76
第三节 “自己人”效应	77
第四节 听众对宣传者的好感或反感对宣传效果的影响	78
第五节 人们之间形成的定势对其相互作用能力的影响	79
第六节 听众的初步定势对于形成对宣传者态度的影响	81
第七节 宣传活动的社会——心理结构	83
第八节 宣传活动中，社会心理系统无意识活动的效应	99
第十章 社会环境在信念形成中的作用	105
第一节 模仿	106
第二节 从众趋向	109
第三节 标准集体对人的观点和行为的影响	113
第四节 集体活动对人的观点的影响	117
第五节 合法化的效应	118
第六节 社会环境是形成和改变人们观点的重要结构因素	119
第十一章 定势的两极性对宣传活动特点的制约	122
第一节 宣传效应的两者必居其一性	123
第二节 宣传活动中的预防工作	126
附录一 心理学名词简释	128
附录二 中外文人名对照表 I（俄汉）	145
附录三 中外文人名对照表 II（英汉）	146
后 记	148

第一章 宣传对象的心理

宣传工作的目的在于影响人们的意识和行为。影响人们的意识是一项极其复杂的活动，要成功地完成这项任务，就需要研究一系列与此有关的问题。所谓宣传活动，常常指的是向听众传播信息。它所采用的手段通常是开座谈会、演讲、在报刊上发表文章等。然而，宣传工作并不只是传播信息，传播信息仅是宣传活动中不可缺少的一种方法，但仅此一项还是不够的。那么，除了传播信息之外，宣传工作还有什么任务呢？为了确切地回答这个问题，就需要全面地分析人的意识。

马克思主义经典作家对于人的意识曾作过详尽的认识论的分析。他们指出，人的意识不是别的东西，而是对人们生活在其中的具体现实的反映，是对具体现实的，以及人的、整个人类存在的相互关系的反映。

人的意识及其全部心理活动指向于现实的客体，并在这些客体中体现着某种生活的规律性。

自然界和社会的许多规律是人们所熟知的。通过对已经积累起来的知识的概括和系统化，便形成了一些深刻认识现实的学科。

马克思主义经典作家非常重视人的意识，他们认为人的意识决不是消极的、镜子式的反映现实。这一论断表述了一个

重要的思想，即不能把人的意识看作是现实的消极记录器，它也不是象镜子一样反映具体环境的一切作用。作为心理现象的意识，具有对现实的反作用力，合理地运用这种能力可以改变现实。事实上，并不是所有的意识内容和所有的知识都能给人的行为以正确的方向。例如，象大家熟知的那些贪污、任人唯亲、个人名利主义等不道德的现象，就是与社会主义的人道主义不相容的。认识到这样一点，便可以使一部分人成为反对这类社会现象的战士，而另一些人虽然对这些不道德的行为也有所认识，但是他们却以隐蔽的形式去干这种勾当。因此，仅仅认识到行为是否对社会有利，是否合乎道德，还不能保证正当的行为。这或是由于对自己行为的不法性质没有认识，或是对于行为的后果事先没有预料到。即便是这样，也要受到社会的惩罚，只不过是稍轻一些而已。人必须认识到自己每一个行为举动的后果，如果这种后果对社会有害，他就要受到惩罚（原则上一个人应当预料到这种后果，并且不犯罪）。然而，这种行为在心理学（着重点为译者所加）上不能看作是犯罪，因为其动机不是有意犯罪。司法部门是考虑到这一点的，一个人只有明知他的行为是不被容许的和犯罪时，其行为才能在心理学上被看作是不道德的。

但是，要使人不犯罪，仅仅知道行为的不道德往往还是不够的。人不仅应当知道和懂得这种行为的犯罪性，而且对此还应当持否定的态度。人对这种不道德行为所持的否定态度乃是一种心理机制，正是这种心理机制迫使他拒绝该种行为。人只能去完成他所肯定的行为。人不仅对现实的一切客

体可以持肯定或否定的态度，就是对自己的行为也可以持肯定或否定的态度。这种态度只是在最近才成为心理学的研究对象。因此，研究人对事物、现象、价值等所持的态度，对于预测人的行为具有重要的意义。意识不仅反映现实的某种现象，而且也反映人对这一现象的态度，这是人的意识所独具的一个特征。关于人的意识的重要意义，马克思主义经典作家曾指出，作为心理现象的态度是人的特征，它决定着人的行为的许多其他特点。

为了揭示意识态度的性质，需要考察它在人的心理能动性中的作用。正如大家所知道的，马克思主义世界观给人的社会生活以极大的影响，还是在上一个世纪，为正义而斗争的知识分子就开始热衷于马克思主义研究，并把它作为革命和改造世界的纲领。然而，研究马克思主义的人，也不都是为了这个目的。例如美利坚合众国设立的专门研究马克思主义著作及其传播和发展问题的研究所。他们研究马克思主义思想体系则完全是出自于另一种目的。马克思主义的思想体系并不是该所工作人员行动的真正基础。当然，这并不是由于他们不了解马克思主义的原理，不理解马克思主义的内容。他们对马克思主义所持的敌视和否定态度，恰恰证实了他们对马克思主义思想体系是十分了解的。他们之所以对马克思主义持否定态度，是因为马克思主义思想体系与他们的思想大相径庭。他们对于马克思主义思想体系的认识，根本不同于马克思主义思想的宣传者和捍卫者。两者之间的对立是本质的和不可调和的。马克思主义的敌人对待马克思主义思想体系的态度是否定和敌视的，并且竭力抵制它对社会

的影响。

以上对人的意识分析表明，必须把人对现实的认识和对现实的态度区别开来，将两者混为一谈是不对的。但不能由此得出认识和态度是意识的两个完全独立的组成部分（它们处于复杂的彼此相互作用的状态）的结论。当我们向孩子们介绍各种事物和现象时，不仅是要使他们对自然界和社会的某些现象建立相应的概念，而且也是使他们对这些事物和现象形成一定的态度。对于孩子，既要教育，又要培养。所谓培养，就是使他们对现象形成一定的态度。儿童的个性恰恰就是在向他们传授某些知识的同时，通过建立对知识对象的态度系统形成的。忽视人的意识态度的这一方面，就不可能弄清人为什么这样行动，而不那样行动。通过分析人对现实的态度系统，才能真正理解人的本质。研究这一系统的作用和变化规律，可以使我们对人的行为及其世界观施加好的影响，使人的个性能够象所要求的那样向前发展，用积极的特征代替消极的特征，进而培养人们对社会财富和先进的政治思想原则的正确态度。考察这种态度的形成和变化规律，对于培养正确的社会和政治的观点与定向是很有意义的。虽然现代心理学对于这些规律的研究取得了显著的成果，但遗憾的是这些成果在宣传领域中尚未得到很好的应用。近年来，由于社会心理学的蓬勃发展，才把制约着社会舆论的形成和人们彼此间相互作用的一系列社会心理学的规律总结出来，并加以系统化。在现代社会的条件下，当群众性的相互作用的工具（如报刊、广播、电视等）成为完全习惯了的和日常生活的主要内容的时候，社会的相互关系就变得形形色色和极其

复杂了。应当清楚地看到，即使这些强有力的沟通思想的工具能够较好地完成传播和扩大信息的任务，但却不能以此来培养人们的观点、信念和定势。美国心理学家克拉珀曾指出，许多社会学家在研究社会观点时发现，虽然美国大规模地运用沟通思想的工具，但是对美国社会的观点和定势的影响却微乎其微。对此，社会学家们长期感到惊奇。于是有人就试图用有关的社会心理学成果来解释这种现象。近年来，已经有人开始研究上述沟通思想的过程。这项研究是结合研究人的定势和态度等规律进行的，其成果已从政治思想观点上开始广泛地利用了。

应当指出，在一段时间里，给学者们尖锐地提出了一个关于进行这类研究的道德基础问题。为了研究和确定形成信念的方法系统，社会心理学家获得了监督一部分人的行为的权利和机会。那么，社会心理学家的这种活动是不是道德的呢？

对于这些问题，在外国心理学中存在过许多有趣的看法。这里只谈其中的几个看法。一种看法是，建立对人们的行为和意识起作用的社会心理学系统，其意义如同火药和原子武器的发明。对这一系统既可以怀着不可告人的目的来研究，也可以从对人类有益的方面来研究。因此，学者们应当站在造福于人类的立场上来研究。从事这种工作，需要有特殊的社会责任感和积极性。社会心理学家的第二种看法是，运用社会心理学作用系统的不良后果是可以避免的，因为在社会心理学规律上建立的社会监督系统具有反作用的特征。如果人们在思想方法上企图把不可接受的论点强加于别人的

话，那么，由于强化这种活动的结果便使他们自己也觉得这些论点是极不可接受的，从而强化了他们对这些论点的否定态度。通过对相应资料的分析使我们确信，在定势的形成过程中存在这种辩证关系，但是援引这种情况并不能解决摆在外国社会心理学家面前的道德抉择问题。社会心理学家只有当他坚信自己的研究成果是有益于社会的，才能在这一方针下进行工作。诚然，除了个别的情况以外，任何科学成就，归根结底都是为人类的进步和美好的未来服务的。

弄清上述问题之后，再回到我们感兴趣的具体问题上来。为了成功地解决摆在宣传工作者面前的任务，他们应当做些什么呢？为了使人们的行为、社会积极性、观点、信念，以及社会定势能够具备宣传者所期望的方向，他们又该怎么办呢？例如，为了在思想和观点方面培养人们的积极定势，他们需要采用什么样的形式呢？不解决这些问题，宣传工作及其今后的提高和发展就失去了科学的根据。

在解决这些问题之前，必须弄清楚人的行为是在什么基础上产生的，在宣传活动的影响和作用下，人的观点，态度和定势又是怎样形成的。

第二章 人的行为的社会 心理学基础

由乌兹纳捷提出的关于人的行为因素的定势心理学原理，得到了苏联心理学界的赞同。这些原理建立在马克思主义哲学的基础上。在这些原理的影响下，苏联心理学得到了蓬勃的发展。

在定势理论看来，外部环境和个体的需要是决定人的意识和行为的主要因素。每个人都有一定的需要，不满足这种需要，他就不能继续生活。个体可以在其生活的范围和环境满足自己的需要，而这些需要又是在这种环境中产生和形成的。人在活动过程中消耗体力，如果不对所消耗的体力加以补充的话，那么，人的正常状态就会受到破坏。缺乏某种生物物质，机体便产生某种需要。个体有了某种需要，便陷入惊慌不安的状态，一旦需要得到了满足，他就会呈现出所谓的行为定势的完整心理状态。

定势是完整的心理状态，是个体对某种行为的调整，同时也是个体实现某一具体行为的准备状态。口渴的人看见水时，就会去喝水，实现其满足需要的活动。面包能引起饥饿者想吃它的欲望。演说者走向听众时，便会产生言语的定势。

为了使人产生某种行为定势，不仅必须使他产生对这一行为的需要，而且还应当有相应的情境。如果人不渴也不饿，不需要水和面包的话，那么，水和面包就不能激起人去获得这些东西的行为。同样，如果周围环境没有水和面包，那么，对水和面包的需要也就不能激起获得这些东西的行为。如果一个演讲者没有听众（无论是面前的听众，还是广播、电视听众），他都不能产生演讲的欲望。

相反，即或是有听众，但没有相应的需要，人也不能实现这个活动。不过，狭义地理解需要和情境，可能引起某些误会。例如，有的人虽然有一定的需要，也站在了听众面前，但是却不能引起相应的活动，这就是说，他没有形成必要的定势，因为他在听众面前害怕演讲或完全说不出话来。在这种情况下，为实现相应的活动就需要有某些另外的动力和内部条件。其他情况也是如此，例如，人饿了，产生了吃的需要，同时周围环境也存在着满足需要的东西，然而由于各种技术上的或道德上的障碍（如树上的水果挂得很高，人攀不上去；或者这些水果树属于他人，不应该吃等等），这样，也不允许实现这种行为。在行为定势论中，之所以要考虑这些细节，就是因为我们对环境和需要等概念的理解是广义的。为了今后不必再去研究这些概念，避免某些误解和造成困难，我们认为用行为的内部因素和外部因素来代替需要和情境这类概念是更为合适的。

采用这种术语之后，我们就可以说，人是在内部因素和外部因素同时作用的情况下产生某一方面的动作定势的。这一定势构成了以后有目的的行为基础。为了确定人在每一时

刻所表现出来的行为类型，需要全面地说明内部因素和外部因素的特征，因为内部因素和外部因素的总和是人的行为和定势赖以产生的基础。

最近提供的心理学资料证明，引起定势的主要因素（先涉及内部因素）包括以下四个方面：

1. 需要因素。经过较详细的分析，这一因素又可分为：①狭义理解的需要，对事物和现象的需要；②人所具有的愿望；③人所力图达到的目的。

2. 心理的自画像（автопортрет），也就是人对自己本身的看法。这种看法是人实现某种动作的动因，并使他能够顶住那些与自己的看法和个性不相一致的人。

以上两个方面是内部因素，此外还有外部因素，即：

3. 对象的现实性。人在每一个别情境下形成的行为定势，首先依赖于对象的现实性，因为人总是生活在现实当中的。这种行为因素具体指的是：①“此时此地”作用于个体的物质对象和现象；②抽象的和具体的客体。这些客体是人经历过的，并且是不依赖于人而独立存在的；③审美和道德上的价值。这些价值是获得社会定向的个人所创造的，是客观存在着的现象。

4. 社会要求。社会对人提出的要求有：①共同的社会文化环境；②某些个别的社会群体；③个人生活在其中的小型而标准的群体。虽然这些要求是作为一个完整的因素向人提出来的，然而，这并不排除在一定的情况下，其中某一要求可能居于主要地位。

根据定势理论，上述内部因素和外部因素作用于人的时