

当代社会心理学

导论

金盛华 张 杰 著



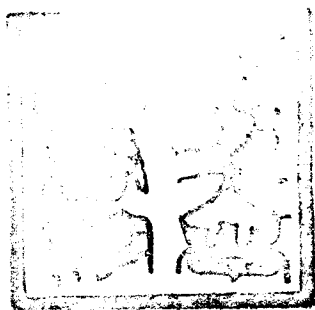
北京师范大学出版社



国防大学 2 063 6565 4

当代社会心理学导论

金盛华 张 杰



北京师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

当代社会心理学导论/金盛华,张杰编著—北京:北京师范大学出版社,1995.3

ISBN 7-303-03869-8

I. 当… II. ①金…②张… III. 社会心理学 IV. C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 04277 号

607-100 / 106

北京师范大学出版社出版发行

(100875 北京新街口外大街 19 号)

北京师范大学印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:13.5 字数:324 千

1995 年 3 月北京第 1 版 1997 年 6 月北京第 3 次印刷

印数:5 001—10 000 册

定价:14.30 元

前 言

社会心理学一直面临一个巨大困难,即难于将它从多种社会学科领域的混淆中澄清出来。出现这一局面的原因,是它所讨论的问题与某些其他学科讨论的问题之间,有着十分紧密的联系。由于这一情况的存在,事实上任何一本社会心理学著作,都首先面临一个艰巨的任务,即必须明确社会心理学的对象范围与基本知识体系,指出社会心理学与易于混同的社会学及社会心理学应用性派生知识领域之间的界限。概括而言,社会心理学著作应能够使读者获得清晰的社会心理学概念。

面对以上事实,我们在写作本书时确定的一个基本目标,是勾画社会心理学本体知识的轮廓,尽可能避免与其他知识领域的不恰当重复。这样,在论题选择上,我们舍弃了知识积累主要在于社会学领域的社会化、群体心理等论题,也舍弃了实质为社会心理学在某些专门领域延伸的论题(如领导等),而将讨论集中于社会心理学的基本问题。这些问题主要包括人在与他人及周围环境相互作用过程中产生的心理与行为、人与人之间的相互作用过程及作为这一过程后果的人际关系,以及作为人们直接社会现实的微观社会怎样影响人们的行为与思维方式等方面。正是与这些问题有关的知识积累,构成了社会心理学的本体知识,使得社会心理学成为一门不能为普通心理学和社会学所取代,在科学体系中具有独立地位的学科。

社会心理学的基本特点,在于它从社会相互作用与相互联系的角度考察人的心理与行为。正如社会心理学家格根等人(K. J. Gergen & M. M. Gergen, 1981)指出的:社会心理学系统研究人的相互作用及其心理基础。另一位社会心理学家梅厄斯(D. Myers,

1990)则强调:社会心理学研究人们彼此之间如何相互理解、相互影响和相互关联,研究社会背景中的个人。很显然,社会心理学的分析视角与普通心理学和社会学都有着实质的区别。普通心理学用一般的观点,将人当作一种自然客体来研究人的心理过程、心理状态与心理特征,不考虑人与人之间及人与环境之间的关系和相互影响。

社会学是社会心理学最难于相区分的一个学科领域。这不仅是因为社会学曾经是社会心理学的母体学科,也因为两个领域常常关心共同的问题。不过,这两个学科的基本对象范围仍然是根本不同的。社会心理学研究的是社会的人。而社会学研究的则是作为集团存在的社会本身。

如何选择资料,直接反映着一本书的研究取向。虽然,社会心理学是由于实验方法的引入和大量实验科学资料的积累而诞生的。它的基本学科特征是实验科学。然而,人是复杂的,人与社会的联系是复杂的。对于社会心理学这一独特领域,实验方法有着许多限制。因此,本书在材料的选择上,尽管大多数知识都属于实验研究发现及在此基础上建立起来的理论观念,但我们不排除通过其它实证研究方法,包括调查法、量表法、档案法、观察法乃至个案分析法等方法积累起来的资料。另一方面,学科领域之间的界限是相对的,我们在问题的讨论中,虽主要依据社会心理学的本体知识来建构有关的知识体系,但也不排斥运用某些社会学或人类学的资料作为进一步的支持证据。

在写作安排上,我们高度注重每一论题的概念化和有关知识的科学性与权威性。与此同时,在我们力所能及的范围内,尽量选择国内外最新的研究发现,包括最新的元分析(meta-analysis)资料。另一方面,社会心理学是一门既讨论最一般心理与行为的基本理论问题,同时又关注人们日常的具体生活领域与事件的知识领域。为此,我们在问题的讨论中,十分重视知识的时代性、广泛性与

应用性。我们希望对有关问题的讨论与理论阐发高度贴近人们日常的现实生活,使读者在了解社会心理学知识与原理的同时,使自己所关心的实际问题的解决得到较好的引导。应该说,这种取向与社会心理学这一学术领域的社会功能是相符合的,也是增加人们对社会心理学了解与接受的良好途径。我们希望,以上这些努力目标在本书中得到了较好的实现。

本书中许多新的观念与理论,都是我们在中国或美国两方面多年从事社会心理学教学和研究的成果。长期以来,社会心理学都一直注重对现象的描述,而较少关心现象如何解释的问题。写作中,我们尤其注意加强后者的建设。我们提出的新的观念和理论,如性别助长、自我价值保护、人际关系原则、社会心理分类系统、自我价值定向理论等,也主要集中在这一方面。促使社会心理学这门起源于西方的科学朝解释的深度方面发展,同时也与中国人自己的实际生活紧密联系在一起,一直是我们不懈的努力。

在写作中,我们参考了国内外心理学研究者的大量研究成果。没有他们的出色研究工作,本书的完成是不可能的。在此,我们谨对这些作者表示敬意与感谢,同时也为不能一一直接表示谢意而致歉。在资料引用或研究情况与理论观念的转述中,如有差错或误解,责任完全由本书作者承担。

在完成本书的过程中,北京师范大学心理系王鹏与杨海晔同学曾做了很多艰苦的书稿整理工作。张建敏先生则在资料复印方面提供了热情、及时的帮助。谨此对他们的支持表示由衷的感谢。

由于时间原因,本书在有些论题上没有拓展到期望的广度,留下了不少不足。此外,由于我们水平有限,书中一定还存在不少问题和不足。恳切希望读者及时给予指正。

金盛华(中国北京师范大学)

张 杰(美国佐治亚南方大学)

1994年7月于北京

目 录

导引	(1)
第一章 什么是社会心理学	(7)
第一节 社会心理学的研究范围	(7)
一、社会心理学的界定	(7)
二、美国社会心理学家的观点	(10)
三、社会心理学同相邻学科的关系	(11)
第二节 社会心理学的研究方法	(13)
一、社会心理学方法论原则	(13)
二、社会心理学研究设计	(16)
三、社会心理学的主要方法	(22)
第三节 社会心理学的诞生与发展	(29)
一、社会心理学的诞生	(29)
二、社会心理学的发展	(30)
三、社会心理学的现状	(34)
第二章 印象与归因	(37)
第一节 印象形成	(37)
一、印象与印象形成的概念	(37)
二、印象形成过程中的信息选择	(38)
三、概化印象的形成	(42)
第二节 印象的定向作用与准确性	(46)
一、印象的定向作用	(46)
二、影响印象形成及印象准确性的因素	(49)
第三节 印象控制与自我表现策略	(52)

一、 印象控制的概念	(5 2)
二、 自觉的印象控制——自我表现策略	(5 4)
第四节 归因	(5 9)
一、 什么是归因与归因理论	(5 9)
二、 归因原则	(6 2)
三、 影响归因的因素	(6 6)
第三章 态度及其测量	(7 1)
第一节 态度的实质	(7 1)
一、 什么是态度	(7 1)
二、 态度的特点	(7 5)
三、 态度的维度	(7 6)
四、 态度与有关概念的联系与区别	(7 8)
第二节 态度与行为的关系	(8 0)
一、 拉皮埃尔对态度与行为一致性的挑战	(8 0)
二、 态度与行为确实一致的证明	(8 2)
三、 有关态度功能的进一步研究	(8 4)
四、 自我价值定向理论	(8 7)
第三节 态度的形成	(9 0)
一、 学习经验与态度的形成	(9 0)
二、 态度的功能与态度的选择	(9 2)
三、 影响态度形成的因素	(9 4)
第四节 态度的测量	(9 8)
一、 瑟斯通量表	(9 8)
二、 李凯特量表	(9 9)
三、 语义差异量表	(100)
四、 投射测验	(101)
第四章 态度的改变	(103)
第一节 有关态度改变的理论	(103)
一、 态度分阶段变化理论	(103)
二、 认知不协调理论	(105)

三、平衡理论	(107)
第二节 态度改变的影响因素	(109)
一、态度改变情境模型	(109)
二、态度主体方面的影响因素	(110)
三、传达者方面的影响因素	(116)
四、沟通信息方面的影响因素	(118)
五、沟通背景方面的影响因素	(120)
第三节 态度改变的方法	(122)
一、沟通影响规律的利用	(122)
二、参照群体引导	(125)
三、通过改变行为实现态度改变	(126)
四、角色扮演与改变主客体相互作用方式	(130)
五、自我防御回避原则与渐近策略	(132)
第五章 沟通	(140)
第一节 沟通的意义与结构	(140)
一、沟通的概念	(140)
二、沟通的意义	(143)
三、沟通的结构	(150)
四、沟通的背景	(154)
第二节 沟通的特点与类型	(158)
一、沟通的特点	(158)
二、沟通的类型	(161)
第三节 身体语言沟通	(169)
一、身体语言的特点	(169)
二、目光与表情	(173)
三、身体运动与接触	(179)
四、姿势与装饰	(182)
第四节 人际空间与沟通	(187)
一、人际空间需要	(187)
二、人际距离与沟通	(188)

三、 个人空间位置与沟通	(191)
第六章 人际交往与人际吸引	(195)
第一节 人际交往的概念	(195)
一、 什么是人际交往	(195)
二、 交往的意义	(198)
三、 交往需要的有限性	(201)
第二节 人际交往需要的形成	(205)
一、 印刻	(205)
二、 本能	(207)
三、 条件作用	(209)
四、 不同交往需要形成途径的协同	(211)
第三节 人际交往的社会心理基础	(212)
一、 自我价值肯定需要	(212)
二、 安全感确立需要	(216)
三、 自我的超越	(218)
第四节 人际吸引的条件	(221)
一、 熟悉	(222)
二、 个人特征	(224)
三、 相似与互补	(230)
四、 爱情	(233)
第七章 人际关系的发展与策略	(236)
第一节 人际关系的状态与倾向	(236)
一、 人际关系的状态	(236)
二、 人际关系的倾向	(238)
三、 人际关系对行为的影响	(241)
第二节 人际关系的建立与发展	(243)
一、 人际关系发展的阶段	(243)
二、 人际关系的破裂	(245)
三、 人际关系的深度	(249)
第三节 人际关系的原则	(251)

一、交互原则	(251)
二、功利原则	(254)
三、自我价值保护原则	(256)
四、情境控制原则	(263)
第四节 人际关系的具体策略	(265)
一、如何建立良好人际关系	(265)
二、友人间的沟通方式	(269)
三、维持友情的方法	(271)
第八章 人际关系的测量与改善	(275)
第一节 社交测量法	(275)
一、社交测量法的原理	(275)
二、社交测量法的步骤	(276)
三、不同结果处理方法	(281)
第二节 人际关系状况的自我诊断	(287)
一、人际交往类型测验	(287)
二、人际关系建立能力测验	(289)
三、人际关系维持能力测验	(290)
四、不良交往行为的自我测量	(294)
第三节 改善人际关系的方法	(296)
一、沟通能力自我提高的途径	(296)
二、身体语言沟通的改善	(302)
三、综合性人际关系改善的心理学技术	(308)
第九章 侵犯与亲社会行为	(313)
第一节 侵犯的原因	(313)
一、什么是侵犯	(313)
二、侵犯的本能论	(316)
三、挫折—侵犯理论	(318)
四、侵犯的社会学习观点	(321)
第二节 侵犯的控制	(325)
一、侵犯的可能性	(325)

二、影响侵犯的因素	(326)
三、侵犯行为的控制	(330)
四、减少侵犯的方法与途径	(334)
第三节 亲社会行为及有关理论	(339)
一、亲社会行为的概念	(339)
二、亲社会行为的社会生物学理解	(340)
三、社会交换论的解释	(340)
四、亲社会行为的社会规范论	(341)
第四节 亲社会行为的过程	(342)
一、援助与旁观悖论	(342)
二、责任分散	(344)
三、社会作用力理论	(346)
四、助人的决策过程	(350)
第五节 亲社会行为的影响因素与培养	(352)
一、影响亲社会行为的外部条件	(352)
二、助人者个人特征的作用	(355)
三、亲社会行为的促进与培养	(362)
第十章 社会影响	(368)
第一节 从众	(368)
一、从众的概念与经典研究	(368)
二、从众的类型	(373)
三、从众的原因	(374)
四、影响从众的因素	(378)
第二节 服从	(385)
一、米尔格拉姆的权威—服从实验	(385)
二、服从的原因	(389)
三、影响服从的因素	(392)
第三节 社会助长与社会惰化	(396)
一、什么是社会助长	(396)
二、性别助长	(397)

三、 脑力激励法	(399)
四、 社会助长作用的机制	(401)
五、 社会惰化	(402)
第四节 群体极化与群体思维	(405)
一、 群体极化	(405)
二、 群体思维	(408)
主要参考书目	(413)

导 引

(一)

在心理学范围内,社会心理学也许是与人们日常生活关系最为密切的学科。社会心理学的知识积累和研究发现,不仅对诸多的人文科学领域,如社会学、人类学、管理学有着重要影响,也直接为人们用来解决日常生活中的各种问题。

北京的申办奥运工作日前已告一段落。中国人以成熟、理性的方式,接受了 43 : 45 这一令人遗憾的结果。9 · 24 投票结果产生之前,我国社会心理学工作者在北京对市民对待申办奥运的心态和对后果可能作出的反应作了调查。结果表明,一万名被调查者中,98.7%的人支持北京申办,93%以上的市民关心投票结果,97.5%的青年认为中国提出申办本身就表明了中国的进步与发展。

这是一个典型的态度调查和通过态度预测行为的社会心理研究。结果显示出人们从正面理解申办的倾向性,它预示着人们会以积极的方式对待各种申办结果。最后的事实证明了预测的可靠性。尽管有人担心部分青年会以某种过激的方式表达不满或兴奋,然而事实与预言相一致,北京平静,全国平静。

人类有史以来的畅销书之一,美国人际关系实践专家戴尔·卡内基(Dale Carnegie)的名著《怎样赢得朋友,怎样影响别人》同样在中国畅销,虽然不同的译本采用了不同的名字,受到的欢迎程度却是一致的。这一事实说明,同其他国家、其他种族的人民一样,中国人也高度关注人际关系问题。并且,从其他人群中建立起来的人际关系知识与原理,对中国人也有重要的参考价值。人际沟通、吸引与关系的问题,一直是社会心理学家关注的核心问题之一。

《北京晚报》1993年9月18日第7版转载《中国煤炭报》报

道，四川达竹矿务局一名高考超录取分数线 28 分的韩姓男同学，戏水不慎滑入深水區。结果围观者甚众，且不乏青壮年，却终因没有一人相救援而使小韩溺水而死。

类似的报道几乎每年都有若干起。内容都有很大类似之处，即处于危难境地的弱者急切需要救援，然而众多的围观者中却没有人行举手之劳，实施自己显然力所能及的救助或是帮助报警。有些人则明码标价，要受害人马上拿出实际上不可能拿出一笔可观酬金之后才肯相救。另一方面，我们也经常可以听到人们见义勇为，不顾自己危险而救人于危难的事例。前几年新闻媒介曾大量报道上海女工陈飞燕怀孕 6 个月还跳入臭气熏天的苏州河救人的事迹。颇具讽刺意味的是，陈飞燕案例中大量围观人群中没有救人的人，却有人趁陈飞燕救人之机，偷走她留在岸上的衣物。为什么有人置别人的危难于不顾，甚至有人落井下石，趁火打劫呢？人究竟在什么情况下才会去帮助别人？人对别人的帮助与其自身道德发展之间有什么样的内在联系？所有这些问题，都是社会心理学有关亲社会行为与道德发展问题的研究所试图回答的。

暴力与犯罪是人们日常生活另一个不可避免的问题。无论善良的人们对我们的社会有多么美好的愿望，每天都有若干涉及人身侵害与暴力犯罪的事情发生。至于整个人类社会之中的暴力冲突与战争，可以说自人类诞生以来就没有一天停止过。在世界上犯罪率高的大都市，随时都保持可能受到侵犯的高度警惕，是警方正式给予人们避免成为受害者的忠告之一。

为什么社会现实与人们渴望安全、平安、和平的愿望大相径庭？人为什么会侵犯别人？电视等新闻媒介是否真的在影响人们的侵犯行为？一个社会怎样才能有效制止暴力事件的发生？社会心理学有关侵犯问题的研究，正是要对这些问题作出回答。

一位曾经在物资短缺年代养成了排队过敏的读者，撰文在一家报纸发表一则笑话：一日闲逛街头，忽见一长队绵延如龙，赶紧

站到队后排队，唯恐错过什么购买紧缺必需品的机会。等到队伍拐过墙角，发现大家原来是排队上厕所，才不禁哑然失笑，自觉赔笑大方，赶紧悄然退出队伍。

为什么人会自觉不自觉地跟从别人，作出与别人同样的行为呢？日常生活中，我们会有意无意地跟从别人，依从别人的要求，或是服从别人的指挥。我们的行为几乎无时不刻地被别人直接或间接的存在所影响。而所有这些有关社会影响的问题，都是社会心理学的经典课题。

仅仅从上面几个有限的举例中，我们就可以明确感到社会心理学与日常生活的密切联系。除了上面提到的各个领域外，诸如人际交往与人际关系、群体对人们行为的影响、大众媒介与人们行为的关系、领导与权力的实现，以及环境背景与人们行为的关系等人们在日常生活中密切关注的问题，也都是社会心理学的研究课题。社会心理学所研究的问题和它与人们日常生活的密切联系，客观地决定了这门学科在整个行为科学体系中具有特殊地位。

(二)

社会心理学是将个人当作一个社会实体来研究，通过考察个人与社会的联系来解释人的心态与行为的一门科学。因此，人们学习社会心理学的第一个收益，便是有助于更好地了解自己，提高行为的自觉性，增强社会适应能力。

通过社会心理学的学习，人们可以更好地了解自己心态形成和行为发生的机制，更好地了解自己同别人及同整个周围世界的关系，从而使自己在不断变化的客观环境和社会中有更好的行为定向能力，使自己在完成良好社会适应的同时，更为充分地发挥自己的心理潜能，并更为有效地履行自己的社会角色，执行自己所担负的社会职能。

在现实生活中，个人由于经历、价值观及所担负的社会角色的

限制,常常一方面不能很客观地评价自己,另一方面又不能很好地了解自己所处的社会情境。不能客观地评价自己,会导致人们的自我概念与实际的自我状况不相符合,使人不恰当地自负或自卑。而一个人若是不能了解自己所处的社会情境的特殊意义,就不能在相应的社会情境中既找到自己的社会定位,同时又不迷失超越社会情境的自我。

学习社会心理学,会使人了解到,人为了自我价值的确立,包括与人交往的一切社会心理活动和行为中,会带有自我价值保护的 特征,从而使人有意识地警惕心理自我防卫机制对自己的不利影响,帮助人们更准确地理解自我与别人及周围世界的关系,更好地认识自我,了解自我的真实状况。

社会心理学中有关人际交往、人际关系和社会影响的知识,会使人们懂得,个人的社会生活,必定要受到自己在社会结构中所处的位置制约,人与人之间的相互作用会直接受社会文化、规范的影响。日常生活中许多时候,人们的行为并不确切反映他们的意图和真实目的,因而我们常常难以借此了解自己行为的真实社会效果。人必须从更多的社会途径来了解自己、确立自己的价值。

很自然地,社会心理学中许多理论和技术,可以为人们直接用来拓展自己认识自我的视野,提高自我意识水平,提高心理健康的水平。本质上,社会心理学既是理论的科学,又是应用性的知识领域。改善个人自我意识和行为方面的应用价值,是社会心理学应用性的一个重要方面。这也是社会心理学一直与人格心理学密不可分的原因。

学习社会心理学的第二个方面的意义,是该领域的知识积累,可以有效地帮助人们从新的角度,用新的方法去观察人,理解人,从而更准确地认识人们行为的意义,人与人之间的关系及人与周围世界的关系,更好地去解释和预测别人的行为,从而提高人们实际工作的针对性与科学性,使人们的工作能力得到提高。比如领导