

S O C I A L P S Y C H O L O G Y
(Third Edition)

社会心理学

(第三版)

【美】Thomas Gilovich, Dacher Keltner,
Serena Chen, Richard E. Nisbett 著

侯玉波 等 译



中国轻工业出版社 | 全国百佳图书出版单位

Social Psychology
(Third Edition)

社会心理学
(第三版)

【美】 Thomas Gilovich, Dacher Keltner, 著
Serena Chen, Richard E. Nisbett

侯玉波 等 译

 中国轻工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

社会心理学: 第三版 / (美) 托马斯·吉洛维奇
(Thomas Gilovich) 等著; 侯玉波等译. —北京:
中国轻工业出版社, 2016.10
ISBN 978-7-5184-1058-3

I. ①社… II. ①托… ②侯… III. ①社会心理学
IV. ①C912.6

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第187517号

版权声明

Copyright © 2013, 2011, 2006 by W. W. Norton & Company, Inc.
All rights reserved.

总策划: 石铁

策划编辑: 孙蔚雯

责任编辑: 孙蔚雯

责任终审: 杜文勇

责任监印: 刘志颖

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街6号, 邮编: 100740)

印刷: 三河市鑫金马印装有限公司

经销: 各地新华书店

版次: 2016年10月第1版第1次印刷

开本: 850×1092 1/16 印张: 40.50

字数: 600千字

书号: ISBN 978-7-5184-1058-3 定价: 98.00元

著作权合同登记 图字: 01-2014-0399

读者服务部邮购热线电话: 400-698-1619 010-65125990 传真: 010-65181109

发行电话: 010-65128898 传真: 010-85113293

网址: <http://www.wqedu.com>

电子信箱: 1012305542@qq.com

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部 (邮购) 联系调换

131518Y2X101ZYW

译者序

本书是我组织翻译的第三本社会心理学教材，前两本分别是阿伦森的《社会心理学》和迈尔斯的《社会心理学》，其中阿伦森的书已经出到了第8版，迈尔斯的书出版到了第11版。上述两本社会心理学教材对学习心理学的人来说已经成为必读之书，不论是发行数量还是影响范围几乎达到了顶峰。尽管如此，当我第一次看到这本书的时候，我还是觉得有必要让国内的读者有机会看到它，有几个理由促使我做这件事：

第一，这本书的作者都是新生代社会心理学的代表人物，他们不仅在研究方面具有天赋，而且在教学方面也很杰出。Gilovich在美国康奈尔大学教了30多年的社会心理学，在行为经济学领域的建树使得社会心理学成为经济学的重要基础。Keltner和Chen是美国加州大学伯克利分校的社会心理学教授，他们的教龄都超过了15年，并且在教学方面获得了诸多荣誉。Nisbett是美国密西根大学的社会心理学教授，也是美国国家科学院和人文社会科学院唯一的两院院士。他们合作完成的这本书一方面继承了传统社会心理学的衣钵，同时也反映了社会心理学在当代的发展，我们将在阅读的时候看到，他们各自的研究为社会心理学的发展提供了最新的资料和素材。

第二，这本书真正反映了社会心理学与现实生活的结合，不论是内容体系还是聚焦的材料都反映了这样的思路。作为读者或者学

生，我们常常关心的是社会心理学能给我们带来什么？是理论？是应用？还是好玩的东西？每个时代都有自己的特色和问题，这本书的体系和内容就是为我们适应自己所处的时代而设计的。自我、社会认知、社会归因、情绪、态度、说服、人际吸引、刻板印象、团体、利他与合作都是我们生活中必然会遇到的问题，社会心理学如何帮助我们解释与解决这些问题对我们的生活有着极大的影响。这本书最后的四个模块就反映了社会心理学的四个应用领域：健康、金融、教育和法律。社会心理学与这些问题的结合不仅扩展了这一学科自身的视野，更为重要的是，社会心理学为解决这些领域的难题提供了切实可行的理论和方法。

第三，这本书所倡导的批判性思维的方法。批判性思维是近几年心理学家十分感兴趣的一个问题，很多学者把它和创造力等问题结合起来。武汉大学前任校长刘道玉教授在谈到高等教育时提出把个性、智力、求异、质疑、批判和冒险精神作为目标。本书讲到研究方法的时候，就是以批判性思维的眼光来看待其作用的，作者期待这样的写作思路能提升学生批判性思考的能力。因此，这是一本内容新颖、语言睿智、结构严谨的社会心理学教材，这也是美国的许多大学以这本书为社会心理学教材的原因，相信国内的读者也能够体会到这些。

北京大学心理学系的研究生朱颖、王

婷、姜佟琳、王易之、张翼、邵晓琳等参加了本书最初的翻译，我对整个翻译的稿件做了修改，现在呈现给读者的应该是一本翻译质量较高的书籍。希望读者对翻译中的问题进行批评指正。特别感谢万千心理的石

铁先生，他独特的眼光使我们有机会看到这本书。

侯玉波

2015年9月1日于北京大学

前言

社会心理学的一个新的视角

社会心理学解释和阐明了人类和人类社会的本质。社会心理学作为一门科学，为人类道德情感的基础、暴力的起源以及人们为什么会恋爱等现象提供了新颖的解释；社会心理学所提供的工具，还帮助人们更好地理解怎样说服他人、为什么会产生信任和合作，以及怎样为不良的行为找借口等；同时社会心理学也为这些问题提供了基于科学的答案。回答了“人类是理性的生物吗”、“怎样寻找幸福”、“什么是个体和社会之间最适当的关系”、“人类如何被成长的环境所塑造”等自从人类诞生就在自我反省并一直在进行思考的问题。

经过数十年的社会心理学教学，我们积累了丰富的教学经验，因而我们决定在21世纪来临之际开始着手写下在我们看来引人入胜的社会心理学教材。现在正好是完成这件事情的理想时刻，因为在这个领域里，很多新的研究和发展正在重塑社会心理学这门学科。最近十年的研究已经揭示出各种各样的文化（国家的起源、地域文化、社会等级）是如何塑造人们的思想、感觉和行动的。进化论有助于指导社会心理学研究类似于杀人、品德和合作等问题。社会心理学家们目前也开始积极进行有关人脑的研究。我们感兴趣的特定的领域包括判断、决策、情绪、利他和幸福等，已经成为定义明确的值得深入探究的领域。促使我们

撰写这本书的，是一项新的挑战——将社会心理学领域的新发展与经典的社会心理学理论进行整合。

Serena Chen 答应合著这本书，大大提升了我们在社会心理学的教学和研究上的整合。Serena 有十多年的社会心理学教学经验，她主要研究的几个核心领域包括：自我、社会认知、态度与说服以及亲密关系，她的这些经验和研究给予这本书更加综合而全面的关于社会心理学的观点。作为一个由四个人组成的团体，撰写本书的第三版具有深刻的意义。作为这本书的一部分，我们对于这个领域的迷恋和作为其中一员的骄傲重新燃起了下一代学习社会心理学的学生的热情，这本身就是一件令人满足的事情。

我们的科研故事

学生们走出校园之后，无论是成为教师、销售人员、经纪人、软件工程师、森林保护员还是作家，每个人都将逐渐成为他们生活的中心。我们所有人的成长都依赖于自己的核心家庭（或在很多文化环境中是一个较大的延伸的家庭）中的成员；我们经历的青春期的，伴随着我们对于社会地位的痴迷和对于浪漫与性的展望；作为成人时，我们在工作单位、俱乐部、朝拜地或者假期里寻找朋友。社会心理学家将他们的职业生涯用在研究这种强大的社会性上，检验人们在这些社会情境中是怎样反应、

思考和感受的，以及为什么是以这种模式进行反应、思考和感受的。比这些更重要的是，我们希望本书能够捕捉人类生活根本的社会性质，同时展现社会心理学家们用来研究和理解人们的社会生活的方法，这些方法睿智且提供了丰富的信息，可以启发人的灵感。

在教学中，我们发现社会心理学领域的很多重要研究可以总结为一个个简单的故事：有关一个人认为以科学的名义去伤害他人是理所应当的故事，有关牧师因为时间紧急而不顾需要帮助之人的故事；有关美国南方人在走廊里被侮辱时血压升高的故事；有关年轻的研究者在新几内亚的狩猎采集民族中发现了通用的面部表情的故事。根据我们的经验，教授社会心理学之所以不时让人惊呼“啊哈”，恰恰是因为这些故事存在于我们的科学研究之中，并为我们的研究带来了灵感。

为了确保学生们理解科学研究的过程，同时磨炼其批判性思维的能力，我们通过两种方法来介绍研究方法这一主题。第2章“社会心理学的研究方法”是一篇对进行社会心理学研究最为重要的基础原理的综述，这一章通过展示社会心理学的研究方法如何解决类似于幽默的文化本质等问题，来进行阐述和指导。这一章以及本书的大部分内容是以社会心理学的特点为导向的，为学生提供了批判性思考的机会。我们将说明社会心理学的知识可以怎样用于解释见诸网络、杂志和报纸的行为科学研究和医学研究。更为重要的是，我们还展示了怎样通过社会心理学的方法来理解我们的日常生活，并找到适应新形势的问题解决方法。我们对于方法论问题的讨论纵贯全书，涉及不同背景下的研究，整合了社会心理学的内容和发现问题的方法，展示了如何使用基础研究的理论来理解人们生活中的一般事件。

我们在本书中关于研究方法以及书里介绍每件事时的看法，都旨在向学生们传递这样的理念：社会心理学是一个成果丰硕的科学事业。社会心理学的很多研究主题（比如吸引力、一致性、偏见等）容易吸引学生们的关注和想象，这些主题本身就很有吸引力。但是在很多概述社会心理学的课本里，这些内容给人的印象是一系列不相关的议题。结果，学生们通常会认为社会心理学就是一些有趣好玩的东西。在一定程度上，这没什么关系。社会心理学确实有趣。但是它并不限于有趣，我们要做的是向读者展示，这一领域最突出的亮点（比如一些经典的研究和令人兴奋的新发现）亦是有关人类本质的科学研究的一部分，与生物学、化学、物理学等学科拥有同等重要的地位，并且绝对值得最有天赋的人士进行学习和探究。

这本书的图表旨在补充和加强书中的内容。我们相信，当学生看到社会心理学的方法应用在那些能引起他们兴趣的问题上时，他们也能够更好地理解有关方法论的问题。所以，书中名为“科学方法……”的图旨在突出内容丰富的实验细节，将社会心理学的语言带入生活中。而名为“你来做被试……”的图旨在帮助学生作为实验的参与者来认识社会心理学实验是如何运作的。有评注的图可以帮助学生们更好地阅读数据图形和理解研究的可取之处。纵观整本书，“聚焦……”专栏涉及社会心理学研究的具体途径，包括近期的研究发展，比如幸福或者积极心理学。这些专栏使得学生可以了解到社会心理学领域最新的发展趋势，并且能够得到详尽的指导。我们尝试对本领域的多种研究方法（比如，文献研究法、语义和情绪启动、脑成像以及参与观察等）进行有足够深度的讨论，目的是使读者更好地理解

该如何使用这些方法,以及每种方法的优势和劣势。

社会心理学在日常生活中的应用

对于编写一本社会心理学教材来说,要告诉学生们社会心理学有广阔的应用空间可能是最容易的事情了。在整本书中,我们对此做了大量的工作。每一章节均以在现实世界中发生的和主题相关且具有社会心理学智慧的真实事件作为开始。比如,第3章“社会自我”就以Eminem和他的另一个自我——瘦小怪人——的故事作为开始;第14章“利他主义与合作”以韦斯利·奥特里在地铁来临前跳入铁轨中拯救了卡梅伦·豪洛彼德的故事作为开始。对于学生来说,还有什么方法比用现实生活中的事件去促使他们对于社会心理学的研究进行思考更有效呢?大多数“聚焦……”专栏也都描述了如何在现实世界中运用社会心理学的智慧——比如,解释黑色的队服为什么会使得职业运动员更加具有攻击性,或者冥想是如何改变脑中的化学物质的。

为了进一步吸引学生把焦点放在社会心理学和日常生活之间的关系上,在本书的最后有四个应用模块。这些模块涉及社会心理学对于与所有人都息息相关的四个领域的科学见解和看法,这四个模块分别是:(1)有关健康的最新研究以及这些科学依据和实践技术如何帮助我们处理由于困境产生的压力;(2)有关行为经济学的最新研究以及它将如何帮助我们过上经济稳定且有价值的生活;(3)有关人类智力和教育的最新研究;(4)有关法律制度如何产生作用和它的作用何以提升社会心理学的视角。从某些角度来说,社会心理学的研究发现与人类福祉的提升具有很高的相关性。我们相

信这四个应用模块能够清楚地阐述社会心理学领域过去所取得的伟大成就和对未来的展望。

第三版中的新内容

自然科学的进步和发展要求对于教材的内容进行不断的修正,从而充分展现最新研究的价值和社会心理学领域最新的观点。就这一点而言,本书第三版改进和补充了很多新的内容,学生们可以了解到社会心理学领域的众多新发现。具体的新内容包括:

在第3章“社会自我”,关于自我具有根本的社会性和可以被社会情境改变这一核心理论,我们补充了一些新的理论和研究。我们还补充了证明社会比较的过程和自我控制的策略能够自行发生的研究。

在第4章“社会认知:考虑人与情境”中,我们介绍了一个曾被社会心理学教材忽略的主题——解释水平理论。相关研究表明,人们有时会从一个较低的水平上依据具体的细节解释事件,有时会从一个较高的水平上依据更加抽象的特征解释事件。解释水平理论的主要内容是人们怎样解释发生的事情,人们的解释又如何影响他们对于结果满意与否,或者如何影响人们对于即将发生的事情持乐观的态度还是悲观的态度。

在第5章“社会归因:对行为的解释”中,我们呈现了一项重要的研究工作:人们如何通过想象自己是外面的“旁观者”或里面的“当事人”,来回忆他们过去的行为或者模拟他们将来的行动。观察视角的简单转换即可对于人们的思考、感觉和行为产生巨大的影响。

在第6章“情绪”中,我们呈现了以下方面的新研究:接触的社会重要性(比如可以提高NBA队员之间的合作性);模仿对于友谊的重

要性；厌恶之类的情绪如何引导道德判断。

在第8章“说服”中，包含有关政治意识形态的最新的社会心理学研究和有关说服的阻碍因素的最新研究。

在第9章“社会影响”中，增加了一节内容，介绍基于规范的方法如何在投票、能源节约和酗酒等行为中产生影响。

在第12章“群体”中，增加了一部分关于权力的内容，主要探索谁更可能握住权力的缰绳和权力会如何影响一个人对于他人的行为。

在第13章“攻击性”中，我们呈现了惊人的新证据来证明某文化中的不平等水平和攻击性水平之间的联系，并且从更深的层次探讨了针对妇女的暴力和解决冲突的障碍这两个主题。

在第14章“利他主义与合作”中，新的研究探讨了为什么在很多方面上层阶层的人比下层阶层的人更少做出利他行为，以及为什么利他和合作具有感染性，能够在人际中传播。

在进行上述修订时，本书仍旧力求让各章节之间互相独立，读者可以单独阅读任一章节。我们的章节排序也有自己的逻辑，紧密围绕着社会心理学重点强调的情境决定行为论、解释和自动性，并且通过强调哪些人类行为具有跨文化的普遍性以及什么具有文化多样性来突出重要的问题。所以即使目录是按一定的阅读顺序编排的，指导教师将会发现他们完全可以根据自己的需要按自己的顺序教授本书。

目 录

第1章

走进社会心理学

社会心理学概述	4
解释行为	4
社会心理学和有关学科的比较	6
情境的力量	7
米尔格拉姆实验	8
神学院学生是否乐善好施	10
基本归因偏差	11
渠道因素	12
解释的作用	13
解释现实	13
图式	16
刻板印象	17
自动加工与控制加工	18
无意识加工的类型	19

无意识加工的功能	20
进化和人类行为：我们何其相似	21
人类的共性	22
群体生活、语言和心理理论	23
进化和性别角色	25
避免自然主义谬误	25
社会神经科学	26
进化和人类行为：我们何其不同	27
社会关系和自我理解中的文化差异	27
你是谁	29
工作中的个人主义与集体主义	30
文化和性别角色	32
一些限定条件	33
文化和进化是帮助人们理解情境的工具	34

第2章

社会心理学的研究方法

为什么社会心理学家要做研究（你又为什么需 要阅读与之相关的内容）	39
社会心理学家如何检验想法	40
观察研究	41
文献研究	42

调查	42
相关研究	45
实验研究	48
有助于理解研究的其他概念	51
实验的外部效度	51

实验的内部效度·····	52
心理测量的信度和效度·····	53
统计显著性·····	54

基础研究与应用研究·····	54
社会心理学中的伦理问题·····	55

第3章 社会自我

社会自我的本质·····	61
自我认知的起源·····	62
家庭和其他社会化推动者·····	62
环境决定论和社会自我·····	65
文化和社会自我·····	67
性别和社会自我·····	69
社会比较·····	70
社会自我的叙事·····	71
自我认知的组织功能·····	72
自我图式·····	73
自我复杂性理论·····	75
自尊·····	76
特质自尊和状态自尊·····	77
相倚性自我价值·····	78

社会接纳与自尊·····	80
文化和自尊·····	80
高自尊：是好是坏·····	82
自我评价的动机·····	84
自我提升·····	84
自我验证·····	88
自我调节：激励自我和控制自我·····	90
可能自我·····	90
自我差距理论·····	91
自我损耗·····	92
自动化自我控制策略·····	93
自我展示·····	94
保护自己的颜面：自我妨碍·····	97
保护他人的颜面：直接性交流和间接性交流·····	98

第4章 社会认知：考虑人与情境

为什么要了解社会认知·····	104
社会认知可使用的信息·····	105
最少的信息：通过外貌推断人格·····	105
误导性的一手信息：人众无知·····	108
误导性的二手信息·····	109
信息是如何呈现的·····	112

顺序效应·····	113
框架效应·····	114
时间框架·····	116
我们如何搜寻信息·····	117
确认偏差·····	118
有动机的确认偏差·····	119

自上而下的加工：运用图式来理解新信息	120
图式的影响	121
什么样的图式可以被激活和应用	125
推理、直觉和启发式	131

可用性启发式	133
代表性启发式	139
可用性启发式和代表性启发式的联合效应	145

第5章 社会归因：对行为的解释

从行为到性格：推断行为的原因	153
因果归因的普遍性和重要性	154
归因方式和归因	154
归因过程	157
归因和共变	159
归因和想象换人的结果	160
归因时的错误和偏差	167
自我服务归因偏差	167
基本的归因错误	170
导致基本的归因错误的原因	176

归因中的行动者—观察者差异	181
文化和因果归因	184
注意情境时的文化差异	184
独立型和相互依存型人的因果归因	186
文化和基本的归因错误	186
文化启动	188
社会地位和归因	189
性格是固定不变的还是可以变通的	189
内在归因和外在归因之外的维度	191

第6章 情 绪

描述情绪	197
情绪的组成	198
情绪的普遍性与文化特殊性	199
达尔文和情绪表达	201
面部表情的普遍性	201
情绪的文化独特性	205
情绪与社会关系	209
在友谊和亲密关系中的情绪	209
群体内和群体间的情绪	215

情绪与社会认知	217
情绪为判断提供信息	218
情绪和道德判断	220
情绪影响推论	222
幸福与快乐	224
快乐的决定因素	224
了解什么使得我们快乐	225
幸福生活	227
培养幸福	228

第7章

态度、行为与合理化

态度的三个成分	235
测量态度	236
由态度预测行为	238
态度有时会和其他有力的行为决定因素起	
冲突	239
态度有时候是前后矛盾的	240
反省我们形成特定态度的原因	240
态度有时要基于二手信息	241
一般性态度和具体目标的错误匹配	242
“自动化”的行为避开了自觉的态度	243
由行为预测态度	244
平衡理论	244
认知失调理论	245

不一致何时会造成失调	252
自我肯定与认知失调	255
认知失调普遍存在吗	256

自我知觉理论 258

推断自己的态度	258
对唤起的检验	259
一致化认知失调与自我知觉解释	260
认知和情绪的具体化本质	263

超越认知一致性, 从更广泛的视角认识合理化

现象 266

制度正当化理论	267
恐惧管理理论	267

第8章

说 服

态度的功能	275
态度的功利性功能	275
态度的自我防御功能	277
态度的价值表现性功能	278
态度的知识功能	280
说服与态度改变	281
两条说服的途径	282
信息来源的特征	287
信息的特征	289
信息接收者的特征	292

媒体与说服 294

出人预料的媒体的微弱影响	295
媒体和关于社会现实的观念	297

对说服的抵御 299

注意偏差和抵御	300
先前的承诺和抵御	302
知识和抵御	303
态度免疫	303
态度的确定性的改变	305

第9章

社会影响

什么是社会影响	311
从众	312
自动模仿	313
信息性社会影响和谢里夫从众实验	315
规范性社会影响和阿希的从众实验	317
影响从众压力的因素	320
少数人对多数人的影响	327
服从权威	328

米尔格拉姆的实验步骤	329
------------	-----

针锋相对的力量	330
---------	-----

你服从过吗	333
-------	-----

顺从	340
----	-----

基于合理理由的方法	340
-----------	-----

基于情感的方法	345
---------	-----

基于规范的方法	348
---------	-----

第10章

人际吸引

人际关系的特征	357
人际关系的重要性	357
人际关系与自我意识	361
与他人建立关系的不同方式	362
依恋类型	364
吸引力	368
接近性	369
相似性	376
身体的吸引力	379

交配偏好的性别差异	387
-----------	-----

爱情关系	393
------	-----

什么是爱情	394
-------	-----

浪漫关系满意度的投资模型	396
--------------	-----

对婚姻的不满	398
--------	-----

巩固爱情关系	401
--------	-----

不同的文化背景下的爱情与婚姻	404
----------------	-----

第11章

刻板印象、偏见和歧视

描述群际偏见的特征	409
现代种族主义	410
善意的种族主义和性别歧视主义	412

测量对群体的态度	413
----------	-----

经济学视角	416
-------	-----

现实群体冲突理论	416
----------	-----

罗伯斯山洞实验.....	417	理解过程与有偏见的评估.....	431
评价经济学视角.....	419	辩解反例.....	437
动机视角	422	自动加工和控制性加工.....	440
最简群体范式.....	422	评估认知视角.....	444
社会认同理论.....	423	作为受非难的群体中的一员	446
挫折—攻击理论.....	427	归因歧义.....	446
评价动机视角.....	429	刻板印象威胁.....	447
认知视角	429	自我实现的预言.....	449
刻板印象与心理保护区.....	430	减少刻板印象、偏见和歧视	450

第 12 章 群 体

群体生活的性质和目的	456	现代生活中的极化.....	476
社会促进作用	457	领导与权力	477
最初的研究.....	457	谁来成为领导者.....	478
解决矛盾.....	458	什么是权力.....	480
是他人的存在，还是评价顾虑.....	461	权力如何影响社会行为.....	480
关于社会促进作用的更深入的观点.....	465	去个体化与暴民心理	486
实际应用.....	466	去个体化和群体心理.....	488
群体决策	467	去个体化的解释模型.....	489
群体思维.....	468	对模型的验证.....	490
群体决策：冒险还是保守.....	471	自我意识与个体化.....	494
群体极化.....	473		

第 13 章 攻 击 性

攻击行为的情境决定因素	501	暴力电子游戏.....	506
炎热.....	501	社会排斥和攻击行为.....	508
媒体暴力.....	504	收入不均.....	510

解释过程与攻击性.....	512	进化与攻击性.....	521
挫折—攻击假设.....	512	暴力与再婚家庭.....	521
对挫折—攻击假设的批判.....	512	性别和攻击性.....	522
新联想理论对攻击性的解释.....	513	冲突与调解.....	524
武器与暴力.....	514	错误知觉.....	525
文化与攻击性.....	517	过分简单化的推理与修辞.....	527
荣誉文化.....	518	交流与和解.....	528
有强奸倾向的文化.....	519	我们在向建设一个暴力减少的世界前进吗.....	529

第 14 章 利他主义与合作

利他主义.....	534	合作.....	555
移情关怀：一个纯粹的利他主义的案例？.....	535	囚徒困境.....	556
利他主义的情境因素.....	541	合作的情境决定因素.....	558
解释过程和利他主义.....	545	解释过程与合作.....	560
文化和利他主义.....	548	文化和合作.....	560
利他主义和进化.....	553	合作的演变：以牙还牙策略.....	561

应用模块 1 社会心理学与健康

进化和健康：短期和长期压力.....	566	阶级、等级和健康.....	570
文化和健康：阶级、压力和健康状况.....	569	情境因素和健康：社会联系的益处.....	571
阶级、居住区和压力.....	570	解释与健康：心理控制感与乐观的好处.....	574

应用模块 2 社会心理学与个人财务

金融市场中的非理性行为.....	581	损失厌恶.....	582
------------------	-----	-----------	-----

损失厌恶和描述.....	582	早开始.....	591
损失厌恶和沉默成本谬误.....	584	多样化.....	591
心理账户.....	586	投资开放式基金.....	592
决策困境.....	589	设立工资扣款计划.....	592
开始属于你自己的金融计划.....	591	付清信用卡债务.....	592

应用模块 3

社会心理学与教育

皮格马利翁效应.....	596	社交恐惧与学术成就.....	602
智力：先天的还是后天的.....	598	借助电视教学.....	603
文化与成就.....	599	统计学、社会科学方法论和批判性思维.....	605
在课堂里阻止刻板印象威胁.....	600		

应用模块 4

社会心理学与法律

案件审判前.....	610	惩罚：我们为什么惩罚，什么使之公平.....	622
目击者口供.....	610	惩罚的动机与类型：罪有应得与威慑.....	622
从犯罪嫌疑人身上得到真相.....	613	惩罚的归因描述.....	623
在法庭上.....	616	刑事审判制度中的偏见.....	624
陪审团挑选.....	616	刑事审判制度下对公平的看法.....	625
陪审团商议.....	618		