

SOCIAL PSYCHOLOGY

社会心理学

SOCIAL PSYCHOLOGY

孙时进 编著

复旦大学出版社
www.fudanpress.com.cn

社会心理学

孙时进 编著

复旦大学出版社

内 容 提 要

本书从个体社会心理、群体社会心理和应用社会心理三个层面,论述了个体、群体和社会相互之间存在的错综复杂的关系,揭示了其中的规律,阐明了社会心理学的基本概念和基本原理,如人的社会化、社会认知和归因理论、人类的攻击性和利他行为、人际吸引、社会影响和相符行为、环境与都市心理、人生态度与身心健康等等。

目 录

第一章 绪论	1
第一节 社会心理学的研究对象和任务.....	3
第二节 关于社会心理学研究的主要理论.....	9
第三节 社会心理学的发展历史	15
第四节 社会心理学的研究方法	21
第二章 人的社会化	29
第一节 社会化概述	31
第二节 社会化途径	37
第三节 社会化结果	43
第四节 社会化过程中人的自我意识	47
第三章 社会认知	55
第一节 社会认知概述	57
第二节 社会认知的内容与影响因素	62
第三节 印象的形成	69
第四章 态度与态度变化	77
第一节 态度概述	79
第二节 态度的测量	88
第三节 态度的形成与改变	92
第四节 偏见	97
第五章 归因理论	103
第一节 归因理论概述.....	105

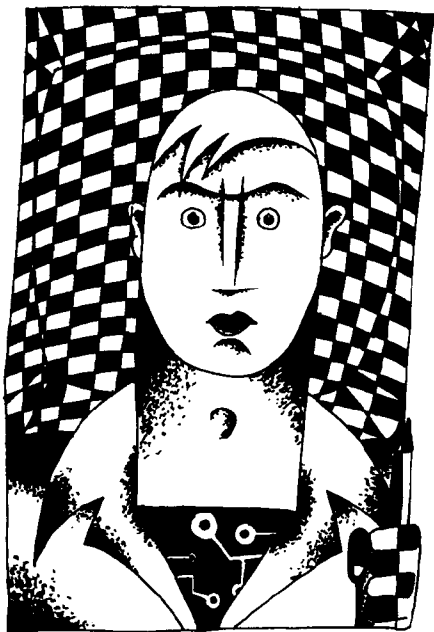
第二节	对他人和自我的归因·····	112
第三节	归因偏差·····	117
第四节	归因理论的实际应用及局限·····	122
第六章	人类的攻击性·····	127
第一节	攻击性行为的定义·····	129
第二节	对攻击性行为产生原因的解釋·····	131
第三节	减少攻击性行为的途径·····	133
第七章	利他行为·····	137
第一节	利他行为的定义·····	139
第二节	影响利他行为的几个因素·····	146
第三节	紧急情况下的利他行为与旁观者效应·····	151
第八章	人际吸引与亲和·····	155
第一节	人与人之间的亲近行为·····	157
第二节	人际吸引·····	162
第三节	人际关系发展的阶段·····	168
第九章	群体心理和行为·····	173
第一节	群体的类型、结构和功能·····	175
第二节	群体压力与规范·····	180
第三节	群体凝聚力·····	184
第四节	合作与竞争·····	188
第五节	群体决策与问题的解决·····	194
第十章	社会影响和相符行为·····	199
第一节	从众·····	201
第二节	顺从和服从·····	206
第三节	社会促进和社会致弱·····	209
第四节	模仿、暗示和感染·····	214
第五节	时尚、流言和舆论·····	217

第十一章	环境与都市心理	223
第一节	拥挤.....	225
第二节	噪音.....	229
第三节	个人空间.....	232
第四节	城市生活.....	234
第十二章	广告与消费者心理	237
第一节	商业广告及其心理功能和作用.....	239
第二节	广告媒体的心理特征.....	242
第三节	广告制作与消费心理及其效果评价.....	245
第十三章	爱情与婚姻心理	251
第一节	爱情的心理结构.....	253
第二节	婚姻中的爱情观.....	255
第三节	择偶心理.....	258
第四节	夫妻关系心理.....	262
第五节	怎样调适不理想的婚姻.....	267
第十四章	集体心理咨询与治疗	273
第一节	集体心理咨询与治疗的概念.....	275
第二节	集体心理咨询与治疗的发展简史.....	276
第三节	集体心理咨询与治疗的实践.....	279
第十五章	社会心理学在身心健康方面的应用	289
第一节	健康：生理与心理的指标.....	291
第二节	人生态度和身心健康.....	294
第三节	人际关系与身心健康.....	296
第四节	几种疾病的社会心理分析.....	299
第十六章	社会转型与人的现代化	309
第一节	现代社会与人的现代化.....	311

第二节 市场经济体制与人的现代化·····	317
主要参考书目·····	321
后记·····	324

第一章 绪 论

作为一个社会的人,任何心理和行为都将受到社会的影响。



马克思认为人的本质在于人的社会性。亚里士多德则说过人是社会性的动物。社会由人组成,几乎任何社会现象都和社会心理相关。而作为一个社会的人,任何心理和行为都将受到社会的影响。这样一来,从时间跨度上看,从人类社会产生之日,社会心理也就随之产生了。而作为一门独立学科的社会心理学诞生至今还不到百年历史。从学科跨度上看,尽管几乎所有关于研究社会的学问和研究人的本质的学问都将与社会心理有关,但它毕竟不可能覆盖所有关于社会 and 人的学问,而是有它自己独特的研究角度和范围。本章主要是介绍作为一门独立年轻学科的社会心理学所研究的对象、基本理论、发展历史及研究方法。

第一节 社会心理学的研究对象和任务

一、社会心理学的定义

所谓社会心理学的研究对象,简单通俗一点地讲,实际上就是社会心理学是研究什么的,即要给社会心理学下一个定义。但要下一个让所有社会心理学家都能接受的、确切而又严密的定义,几乎是不可能的。有人说有多少个社会心理学家就有多少个社会心理学的定义,事实也确实如此。许多西方的社会心理学教科书都对此避而不谈,而直接介绍社会心理学研究的内容。然而社会心理学研究的内容是在不断变化的,20世纪50年代教科书介绍的内容和90年代的可能有很大不同。如果不从宏观上去把握社会心理学的研究对象及范围,则会迷失研究方向。因此,我们将讨论社会心理学的定义究竟应该是怎样的。

社会是由单个的人组成的。那么,个体是如何影响这个社会的?社会中的人与人是如何相互影响的?这显然是社会心理学所应研究的问题。

除了单个的人,人类社会中还有许多组织,而这种组织对于身处其中的人总是有一定的影响的。历史唯物主义认为社会存在决定社会意

识。那么由这些组织存在而决定的社会心理过程是如何进行的呢？而且社会的组织结构很难直接作用于个体，只能通过一些具体的社会情境来影响个体，因此社会情境对于个体的影响是社会心理学十分关注的。

在社会结构、社会情境影响人的同时，人也具有能动性，可以反过来影响社会。社会的发展和演变正是由人来推动的。人在改造、影响社会的同时也改造自身，使自己的社会心理产生变化。

从以上的论述我们可以把社会心理学定义为从心理的角度研究个体与社会、个体与个体、个体与群体以及群体与社会之间的相互影响和相互作用的学科。我们如何认识别人，如何对别人作出反应和影响，别人如何对我作出反应和影响，人们是怎样受社会环境的影响等等都是社会心理学所要研究的对象。

社会心理学的研究对象大都是每个个体所熟悉的事情。这初看起来给研究带来了方便，事实上却同时带来很多困难。弗洛伊德曾非常羡慕爱因斯坦，他在给爱因斯坦的一封生日贺信中称爱因斯坦为幸运儿。弗洛伊德对此的解释是，他之所以认为爱因斯坦幸运是因为爱因斯坦研究的相对论尽管世界上几乎没人真正理解，但大家都对爱因斯坦表示尊敬，而他所研究的心理学和所创立的理论真正理解的人也并不多，可大家都自以为理解了。男女老幼都要对他的理论评头论足。可谓是“画鬼容易，画人难”。事实上社会心理学研究对象的复杂性比想像的要大得多。

二、社会心理学的研究角度

由于社会心理学研究对象的复杂性，学者们从不同的角度对其进行了研究，以便能更好地研究了解社会心理的奥秘。

（一）心理学的社会心理学

心理学中的社会心理学流派繁多，这些研究者大多是心理学家，他们认为社会心理学可以看作是心理学的一部分，都试图从个体心理和个体人格结构中找到对人类行为和心理的解释。他们认为应从个体心理入手去理解人类社会的发展变化及种种复杂难解的社会现象。在这一派的人看来，既然社会是由个体构成，那么了解社会心理、社会现象当然要从个体入手。从该研究角度研究的代表人物是 F·奥尔波特，他使用实验研究法，力图用自

然科学的研究方法来研究社会心理学。这种微观的、下行路线的研究,虽然看起来取得了一些较精确的结果,但却有着很大的局限性。社会存在决定社会意识,不研究社会结构、社会情境,很难透彻地研究社会心理。这种受笛卡儿思想影响的、分析的、孤立的研究方法已经在一定程度上限制和影响社会心理学的发展。

(二) 社会学的社会心理学

有许多人从社会学的角度出发,从社会组织、社会结构、社会规范、社会群体入手,试图以群体内部互动等来解释人类的社会行为和社会心理。这一角度研究的代表人物有乔治·米德等人。乔治·米德提出的“符号互动理论”、萨宾的“社会角色理论”、戈夫曼的“社会戏剧理论”等都是从群体的互动过程来理解人类行为。这些理论从较宏观的角度去把握固然有正确的一面,但不了解微观,撇开个体心理去研究社会心理学也是有局限性的。

(三) 文化人类学的社会心理学

文化人类学家通过深入实地的、现场的、跨文化的比较研究,采用在自然情境中对不同民族、不同文化人的行为和心理的系统观察,得到了许多有价值的材料,补充完善了社会心理的研究。马林诺夫斯基通过这种方法得到的材料批驳了弗洛伊德的“恋母情结”在人类心理发展中具有普遍性的观点。玛格利特·米德和本尼迪克特的研究也扩充了社会心理学研究的范围,但文化人类学家所采用的“描述性调查”也被许多人批评为有较大的主观性。

总之,研究社会心理学既不能仅从微观出发,研究个体层面的心理现象,也不能仅从宏观层面出发,只研究群体、组织层面的现象,这都失之偏颇,不能全面揭示社会心理学的研究对象。社会心理学研究应该用系统的观点,同时从这两个角度出发,像前面定义中所说的那样研究个体、群体、社会相互之间错综复杂的关系,揭示其中的规律,从而增加人们对自己的认识,增强人们改造自身和社会的能力。

三、社会心理学的研究范围

心理学从个体的角度出发,对个体的心理现象,如感觉、知觉、想象、记忆、个性等进行研究,而社会心理学偏重的是对群体、社会中的个体的社会

心理现象的研究,现已形成比较完整的体系。从研究对象的角度可以将社会心理学的研究范围划分为个体社会心理、群体社会心理和应用社会心理三个层面。

(一) 个体社会心理

这一层面研究的着眼点主要放在特定社会情境中的个体,主要包括以下几个领域:

1. 人的社会化。人出生之时,只是一个自然人,要想成为社会的一员,就必须进行社会化。人的一生其实都在进行各种各样的社会化,社会通过社会化将本社会的风俗、习惯、道德、文化传授给个体,从而使他可以融入社会,成为其中一员。社会化可以将“自然人”变为“社会人”,形成个体的自我意识,培养其社会技能,完成世代交替。

2. 人的社会认知和归因理论。普通心理学偏重研究人对物的认知,而社会心理学则注重研究人对人的认知,包括人们如何对他人形成印象、影响的因素是什么、认知的过程是怎样的等等,社会心理学还研究归因问题,即研究人是怎样寻找自己或他人行为的原因的。

3. 人的态度与态度的改变。人们对各种社会事物和人总体形成一些自己的态度,这是社会心理学研究的一个重要内容。它要研究人的态度是如何形成的?如何测量态度?态度可否改变?有何条件?人们对事物和他人的偏见是如何形成的?如何防止?这些内容在日常生活当中都有很大的实用价值。

4. 人类的攻击性和利他行为。人类为何既有攻击性,同时又有利他行为?如何减少攻击行为,增加利他行为?社会情境下的利他行为有何改变?这些都是社会心理学要研究的内容。

5. 人际吸引与人际交往。这一内容研究的是在社会情境中一个个体与另一个个体或多个个体的关系,探讨人与人之间如何产生吸引,有什么样的影响因素,人际关系发展的过程是怎样的。这些研究对于日常生活中人们如何与他人发展人际关系具有重要的指导作用。

(二) 群体社会心理

这一层面的研究对象主要是群体成员、群体与个体之间、群体与群体之间的相互作用。这时每一个个体都不再是特别的存在,而仅是作为团体成员的角色被研究的。社会学也对群体进行研究,社会心理学也研究群体,但它的研究角度不同于社会学,它主要是从群体心理的角度研究群体的类型、

结构和功能,群体内的压力和规范,群体凝聚力的形成,群体决策及执行的过程,群体内成员之间的合作与竞争等。另外,社会心理学还研究在人数众多时人们由于匿名效应或互相影响而容易发生的所谓大众社会心理现象,主要指社会影响和相符行为,包括从众、服从和顺从、暗示、模仿、流言、舆论等。

(三) 应用社会心理

从整体上说,社会心理学本身就是一门应用性很强的学科,它的各种研究成果都应该可以应用于日常生活中。但是社会心理学仍有必要在一些专门的领域进行应用研究。本书就应用社会心理在以下几个领域做出了探讨:环境与都市心理、广告与消费者心理、爱情与婚姻心理、团体心理咨询与治疗、身心健康等方面的研究。其实,社会心理学的应用研究领域相当广泛,本书只是提及了其中的一部分,有兴趣的读者可以再参阅其他社会心理学著作。

四、社会心理学的任务

如果说研究“对象”是说明一门学科“是什么”的话,研究“任务”则是要说明它应该“做什么”。社会心理学既是一门理论学科,又是一门实践性很强的应用学科,所以社会心理学的任务也大致可以分为两个方面,即理论任务和实践任务。

(一) 社会心理学的理论任务

许多人将社会心理学仅看作一门实用的、经验性的学科,许多社会心理学工作者也有“重实用,轻理论”的倾向。社会心理学家勒温说过,好的理论最实用,没有理论指导的应用和研究将是盲目和无生命力的。精神分析的“潜意识”理论,人本主义的“人的需求层次”理论,都对社会和本质的认识和实践起到了很好的指导作用。社会心理学的理论任务就是要研究、检验某一理论的正确性和能否成立。比如行为主义的心理学家郭任远教授通过将老鼠和猫从小放在一块饲养,使它们能和平共处的实验研究,试图验证行为主义理论的正确性,并否定本能学说。社会心理学通过这些理论方面的研究,可以揭示各种社会心理现象产生、发展和变化的基本规律,从而完善社会心理学的体系。各种社会心理的理论也可以为预见和控制人们的社会心理打下坚实的基础。社会心理学学科的发展离不开理

论研究。

（二）社会心理学的实践任务

社会心理学的根本任务就在于将其理论成果运用于社会实际生活,为社会服务。其服务范围十分广泛,大致可以分为三类,即为社会决策服务,为各种社会组织、群体服务,为人本身服务。

1. 为社会决策服务。社会决策是社会管理或社会控制的重要前提,直接影响着社会管理或社会控制的效果。社会是由人组成的,并非是完全机械规范的事物,人与人在一起会产生各种社会心理,社会决策不考虑社会心理是不行的。而社会心理学可以为社会决策提供心理依据。比如根据人的需求层次理论,在满足人的基本的物质需求以后,管理者在决策时必须用以人为本的思想为指导,尽力去满足人的高级的精神的需求。另外,要进行社会控制,首先就要有社会规范,但社会规范要起到效果,没有社会心理这个中间环节是不行的。从这两个方面就可以看出社会心理学在社会决策中的作用。

2. 为各种社会组织、群体服务。社会心理学在这方面的应用十分广泛。工矿企业需要它帮助提高管理者的管理水平,调适组织内的人际关系,增强凝聚力,以提高组织的效率;文化教育方面需要它帮助了解学生、教师的心理,以采取更好的教育措施,提高教育质量;医疗卫生方面也需要它帮助了解某些疾病的心理原因,从而从身心两个方面进行治疗以取得更好疗效,还可以通过了解团体心理,采取团体心理咨询的形式治疗某些心理问题;商业方面也需要它帮助了解广告与消费心理,从而根据市场需求生产产品,作出宣传,以增加销售,提高效益等。

3. 为人自身的发展、成长服务。社会心理学可以帮助人们认知自己的本质和潜力,认识自己的性格特点、人格素质,认识到自己和他人的关系,认识到自己在整个社会、群体中所处的地位、角色。同时,社会心理学还可以帮助人们成长和改变,使人们学会如何正确地建立与他人的关系,如何摆正自己在群体中的地位,提高自己的个体素质等。社会心理学还可以帮助人们对生活中形形色色的社会心理现象有一个清楚的认识,如社会舆论、流言、大众恐慌、竞争、合作等,从而根据实际情况做出冷静的选择,不随波逐流,提高对自己和社会的洞察力。

理论指导我们的实践。同时,实践又检验、完善和丰富了我们的理论,从而推动着理论的发展。

第二节 关于社会心理学研究的主要理论

在第一节中,我们已经提到了研究社会心理学的三个角度,即社会学、心理学和文化人类学,每一种角度下面都包含着众多解释各种社会心理现象的理论,在此我们不可能一一加以介绍,只能择其主要理论加以简单的阐述。除了这些大的理论之外,还有很多解释个别社会行为的小理论,如归因理论、认知失调理论、社会标签理论等,其具体内容我们都将在后面各章论述有关问题时再作介绍。

一、社会学角度的社会心理学理论

社会学家倾向于从整体的角度去研究社会心理现象,关注群体内部和群体之间的互动,这在下面将要介绍的几种理论中都得到了充分的体现。

(一) 社会交换理论

交换本来是一个经济学的名词,指的是商品交换。但社会交换理论将这个名词转借过来,将其内容扩大为社会交换。这种理论认为整个人类的社会行为都可视为一种至少是在两个个体之间进行的交换活动,无论这种过程是有形的还是无形的,也无论其报酬或代价的大小如何,这种理论考察的重点是人们在社会互动过程中付出的代价和获得的利润。社会交换理论最著名的代表是美国社会学家 G·霍曼斯和彼得·布劳。霍曼斯是社会交换理论的创始人。经济学讲报酬、利润、成本,社会交换理论借用这些术语,但其中的成本是指自己拿出去的东西,包括体力消耗,放弃享受、赞扬、安慰等,报酬不仅包括物质财富,也包括社会财富和心理财富,利润等于报酬减去成本的剩余。社会交换理论认为人们的行为都是为了追求最大利润。但是,它与经济学的观点又有所不同,认为人的行为并不是完全追求物质方面的利润。当有两个或多个选择物时,人们总是要进行价值比较。这种价值主要是主观价值,对每个个体来说是不一样的。经过比较,人们总是选择自己认为价值高的那一个。一旦选定,一个就成了报酬,另一个就成了成本,报酬和成本是随时可变的。举一个例子,对于英王爱德华的“不爱江山爱

美人”，有些人感到不可理解，认为江山重于美人，有了江山就什么都有了。这两种主观价值判断就存在着巨大差异。正是因为人们的主观价值判断不同，人们才有了各种不同的行为，有的人能舍生取义，有的人却卖国求荣。在上面的例子中，王位就成了成本，爱情就成了报酬。正是因为爱德华认为爱情重于王位，所以才会作出令许多人瞩目的选择。

布劳使社会交换理论得到了进一步完善。他将这种对微观的社会结构——人与人面对面互动过程的分析同宏观的社会结构的分析结合起来。一方面，他发展了霍曼斯的报酬的概念，将其划分为内在报酬和外在报酬两部分，并区分了经济交换和社会交换的不同，还按价值的依次递增将日常生活中常见的酬赏分为四种类型：金钱、社会赞同、尊重和服从；另一方面，他认为交换只是小群体的取向原则，在大的社会组织中进行的活动是不能被还原到这种心理的水平并进行分析的。

（二）符号互动理论

这一理论是由美国心理学家乔治·米德系统地提出来的，他的《精神、自我与社会》是这一流派的经典之作。米德认为，人的独特之处就在于人能够运用符号。所谓符号是指人们在相互沟通过程中用来代表任何东西的客体。正是由于这种能力，人们才能保存过去的经验和建立新的意义。社会生活是由社会成员的协同行为来完成的，而协同需要靠符号相互作用来建立。一个人必须理解其他人行动的目的，并做出反应。即甲传来一个符号，乙据此作出反应；反过来，乙的反应对甲也构成一个符号，甲又对乙作出反应，这就是所谓的“相互作用”或“互动”。社会与个体是通过符号相互作用来互相影响、互相制约的，一方面，社会通过符号的相互作用来“塑造”个体、影响个体的自我发展；另一方面，个体又通过符号相互作用来维持和改造社会。米德认为人对环境的适应不是像动物那样的简单的“刺激——反应”，而是当刺激产生时，先对其进行理解、解释，而后再做出积极的反应，这是一种“延迟反应”。所以，人类的行为不是由外来力量或生理本能决定的，在很多情况下是自愿的行为。

继米德之后，布鲁默成为这一理论的代表人物，符号互动论这一名词就是他首先开始使用的，他发展了符号互动论。符号互动论强调人的主观作用，强调对刺激的解释过程，因此布鲁默就力求找到一种了解主观意义的方法。他认为每个行动者的行为都有其特殊意义，研究者应该仔细探索行动者的内部经验，用行动者的眼光看问题。他认为社