



社会心理学

S O C I A L
P S Y C H O L O G Y
F O U R T E E N T H E D I T I O N

原书第14版
(四色彩图版)

[美] 尼拉 R. 布兰斯科姆 (Nyla R. Branscombe) 著 邹智敏 翟晴 等译
罗伯特 A. 巴隆 (Robert A. Baron)

版次超高的社会心理学教科书之一!

权威经典, 生动有趣, 前沿趋势, 实用全面

著名心理学家菲利普·津巴多热烈推荐

最时尚的思潮与久经考验的古老真理天衣无缝地结合在一起。

—— 菲利普·津巴多, 美国著名心理学家



机械工业出版社
China Machine Press

☆美国名校学生喜爱的心理学教材☆

社会心理学

S O C I A L
P S Y C H O L O G Y
F O U R T E N T H E D I T I O N

原书第14版
(四色彩图版)

[美] 尼拉 R. 布兰斯科姆 (Nyla R. Branscombe) 著 邹智敏 翟晴 等译
罗伯特 A. 巴隆 (Robert A. Baron)



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

社会心理学 (原书第 14 版) / (美) 尼拉 R. 布兰斯科姆 (Nyla R. Branscombe), (美) 罗伯特 A. 巴隆 (Robert A. Baron) 著; 邹智敏, 翟晴等译. —北京: 机械工业出版社, 2019.2
(美国名校学生喜爱的心理学教材)
书名原文: Social Psychology

ISBN 978-7-111-61935-2

I. 社… II. ①尼… ②罗… ③邹… ④翟… III. 社会心理学 - 高等学校 - 教材 IV. C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 019795 号

本书版权登记号: 图字 01-2018-8014

Nyla R. Branscombe, Robert A. Baron. Social Psychology, 14th Edition.

ISBN 978-0-13-441096-8

Copyright © 2017, 2012, 2009 by Pearson Education, Inc.

Simplified Chinese Edition Copyright © 2019 by China Machine Press.

Published by arrangement with the original publisher, Pearson Education, Inc. This edition is authorized for sale and distribution in the People's Republic of China exclusively (except Hong Kong, Macao SAR, and Taiwan).

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Pearson Education (培生教育出版集团) 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封底贴有 Pearson Education (培生教育出版集团) 激光防伪标签, 无标签者不得销售。

本书向人们展示了社会心理学领域的不断变化, 对学生的日常生活非常有帮助。本书以生动活泼的语言为世界各地成千上万的学生呈现了各个社会心理学主题的最新发展情况, 作者尼拉 R. 布兰斯科姆和罗伯特 A. 巴隆均为知名学者和有着几十年丰富教学经验的心理学教授, 他们特别善于将理论和实际经验联系起来。第 14 版更新部分尤其引人注目, 如每章的“研究告诉我们”部分, 探讨研究结果如何帮助人们解决有关社会生活的重要问题。

本书适用于心理学专业师生和相关人士。

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 王钦福 王 戩

责任校对: 殷 虹

印 刷: 中国电影出版社印刷厂

版 次: 2019 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 214mm × 275mm 1/16

印 张: 22.25

书 号: ISBN 978-7-111-61935-2

定 价: 149.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

The Translator's Words | 译者序

我十分有幸能再次翻译布兰斯科姆和巴隆教授的这本《社会心理学》。最初与这本书结缘是在中山大学读硕士研究生时，当时恩师杨中芳老师指定这本书作为我们的课程教材，并召集黄敏儿老师和王飞雪老师带领大家一同翻译了本书的第10版。我在北京大学深研院做博士后期间，有缘再次接手这本书第12版的翻译工作，并在之后的几年教学中，一直都将这本书作为自己课程的主要教科书。

对我而言，作为一本优秀的社会心理学教材，它必须具备几个重要特征：①结构宏大，不然不足以展示社会心理学的广博；②紧跟研究前沿，不然无法了解社会心理学的最新科研成果；③实例要与时俱进，不然不足以反映瞬息万变的社会现实。这本书都做到了。

这是本书的第14版，在之前第12版的基础上，增加了全新的一章：“应对逆境，实现幸福人生”，这是近20年来心理学界对于积极心理学的呼吁，也是社会心理学者能从中有所发挥的重要舞台。

今天，在全党、全国都在为了“让人民群众过上美好幸福生活”而奋斗的当下，社会心理学所能发挥的影响正当其时！

最后感谢参与本书翻译的实验室同学们：前言、第1章和第9章，翟晴；第2章，莫璐瑕；第3、4章，郑少凤；第5章，黄茹；第6、10章，黄铃铃；第7章，段紫逸；第8章，陆嘉琦；第11章，吴晓舒；第12章，林智靓。谢谢大家的付出与努力！

邹智敏

于番禺小谷围

2018年11月6日

前言 | Preface

变化世界中的心理学

教育是改变世界最有力的武器。

——纳尔逊·曼德拉

当我们前进的时候，我希望我们将继续使用技术真正改变人们的生活与工作方式。

——谢尔盖·布林（Google 创始人之一）

心理学虽然不能告诉人们应该如何生活，但是它能够为人们提供有效改变个人与社会的一种方式。

——阿尔伯特·班杜拉

我们大多数人都会同意以上这些句子背后的深刻意义：相信教育的变革力量。我们也同意，当人们拥有一套新的认识自己与世界如何互动的知识时，它会带来的深远影响。更为重要的是，我们相信社会心理学确实有一套手段能够帮助人们了解他们的想法、感受以及行为的原因，而这些反过来又阐明了社会世界在如何塑造我们，以及我们在自我与社会世界中又是如何实现这些改变的过程的。如你所知，通过技术改变世界这个目标至少在我们与他人互动以及获取知识方面已经实现了，“Google”已经成为我们日常语言中的一个动词，而 Facebook 以及其他社交媒体已经极大地改变了我们彼此之间的互动方式。你也许很难想象如果没有了我们几乎每天都在使用的社交媒体，生活会是怎样的。因为数字技术已经成为我们生活的一部分，所以我们将其视为理所当然的存在，甚至将它们视作我们自己的延伸。Google 与 Facebook 的创始人试图改变人们与世界互动的方式，而社会心理学家则试图揭示人们如何互相影响的“隐藏过程”。这本书将概括地向你介绍社会心理学的理论与研究，我们相信这本书所提供的信息能够为你提供一个有价值的了解自己以及我们所赖以生存的社会世界的方式。

这本书关注到社会世界在近几年发生了巨大的变化，这种变化可能比以往任何时候都要更快速、更引人注目。这包括我们彼此之间如何互动，以及我们将在整本书中强调的一个重点，即这些变化对于我们如何看待自己和他人有着重要的意义。社会心理学是心理学的一个分支，其研究涵盖了我们与他人有关的所有行为，我们对他人的感受与想法，以及

我们是如何与他们建立关系的等内容。社会心理学领域以及任何一本社会心理学书籍的核心准则都很简单：了解这些技术变革对社会生活的影响。这也是我们编撰本书第 14 版的准则。

值得高兴的是，社会心理学迄今为止为了解我们的社会变革提供了许多重要的见解，进而能为我们如何进一步以及更好地进行社会变革提供方法。我们预期这个领域将会永远充满活力与适应性。在过去的几年里，社会心理学研究的范围迅速扩大。事实上，自从本书前一版出版以来，人们对社会心理学已经有了更多的了解，这次的新版本将充分地反映许多当今世界正在发生的变化。

新版本的一个核心目标是展现社会心理学能够更好地适应以及反映这个不断变化的社会世界。技术不只是简单地改变了我们做特定任务的方式，还改变了我们的生活方式，最重要的是改变了我们彼此之间的互动方式。虽然关于社会生活的许多准则，如爱、恨的本质以及不同的情感，仍然保留不变，但是这些准则的表达与体验方式已经发生了巨大的变化。

那么我们要如何准确地反映这些主要趋势，同时充分准确地描述社会心理学领域的核心——社会心理学家在过去的几十年通过系统性研究总结得到的知识与见解呢？正如 2015 年《白宫社会与行为科学团队报告》所指出的，社会心理学研究涵盖了大量关于人们如何思考、感受与对待他人的知识，这些知识能够让我们辨别如何通过改变社会环境来改变现有状况，着眼于提高我们所有人的生活品质。事实上，社会心理学研究已经告诉我们很多关于“人类动物”的知识，这些知识也正被广泛运用于许多领域。我们编写本书第 14 版的目的是为了说明了解社会心理过程可以如何帮助我们提升生活的方方面面。以下是我们完成这些重要目标的主要步骤总结。

内容的变化：一个完全基于“幸福科学”的全新篇章

应对逆境，实现幸福人生（第 12 章）

本书的终章节与第 14 版书的主题完全一致：教育是为了实现改变。我们相信社会心理学能够帮助你应对生活中的压力，也能引导你获得更大的幸福。提高幸福感是一个大难题，但社会心理学能够通过改变人们看待自己的方式来塑造人们进入新环境时的弹性，并提供可应用的有效策略来提升人们的幸福感。以下是你可以从做了大量修改的这个章节了解到的（第 12 章）：

人们可以获得幸福吗？何为幸福？在为幸福下定义时，文化与年龄扮演着怎样的角色？我们了解如何提高不同国家人们的幸福吗？我们能够做些什么来让自己更快乐，更满意于我们所拥有的和我们所做出的决定？我们如何把逆境转化为力量和成就？简而言之，本章的社会心理学知识可以帮助你搭建幸福、实现所追求的理想人生。

换言之，在本章中我们将会提供社会心理学科学改变个人与社会的一些重要方法，以实现我们的核心目标。最重要的或许是，我们将考察人们应对挫折时的策略并揭示提高幸福感的要素。我们所呈现的有些结论可能会让你感到惊讶。例如，财富的增加不一定会让人更快乐，但社会关系的投资则确实会让人更快乐。我们相信这是本书一个独特且重要的方面，同时也完全符合社会心理学这个领域的实践信条：始终接受新的发现与知识。

每章内容的变化

延续本书以往的传统，每次新版本都包含很多新的主题，第14版书确实是“新的”。在每一章中，我们都增加了新的研究思路、新的发现、新的理论观点。以下是部分新主题的列表：

第1章

- 强调社会关系对心理健康的重要性。
- 有关用元分析来评估某一主题现有结论重要性的全新小节。
- 强调文化因素如何塑造我们的自我概念，以及反过来又如何影响个体适应不同社交情境的能力。

第2章

- 关于经济威胁条件下运用启发式的新小节。
- 关于“部分尺寸效应”以及饮食可以反映高锚定下调整不足的新小节。
- 关于自由意志信念及其反事实思维的新研究。

第3章

- 关于我们为什么难以识别他人欺骗的新小节。
- 关于归因与恐怖主义的新讨论，肇事者如何解释他们的行为。
- 关于第一印象如何随时间变化的新研究。

第4章

- 关于消解身份认同会抑制社会互动、损害幸福感的全新小节。
- 关于内省法靠不住，人们不知道把钱花在别人身上会比把钱花在自己身上更让他们快乐的原因的新研究。
- 关于搬家（包括跨国移民与国内搬迁）影响自尊的全新小节。

第5章

- 关于学生在课堂上对老师行为反应逆反作用的新研究。
- 关于如何无意识地调节个体态度的新研究。
- 关于人们的行为什么时候反映的是他们的价值

观，什么时候又是基于他们的经济利益的新研究。

第6章

- 关于种族群体如何影响针对警民事件的反应的新内容。
- 关于在对其他群体持有偏见的情况下，群体如何保持对自己群体的积极观点的新研究。
- 关于刻板印象如何在工作场所形成性别不平等的新研究。

第7章

- 关于我们与他人相处的社交能力及其在社交生活中的重要性的新小节。
- 关于与他人的细微相似之处（如，相同的名字）如何增加我们对他人好感的新讨论。
- 关于我们所期待的恋爱对象的特质会随着我们与他们的关系的变化而变化的新信息。

第8章

- 关于拒绝“同流合污”或不屈服社会压力的潜在好处的新讨论。
- 关于各种让别人服从，对我们的要求说“是”的手段的有效性的进一步讨论。
- 关于无意识社会影响的全新小节：别人是如何影响我们的，即使他们并没有试图那样做。

第9章

- 关于“众筹”的新讨论，一种个体能够捐钱给从未谋面的企业家且没有期望任何回报的线上助人形式。
- 关于社会阶层在亲社会行为中作用的新探讨。
- 关于匿名感如何减少助人意愿的新发现。

第 10 章

- 关于基因与压力对儿童攻击性的综合作用的新研究。
- 关于自恋对攻击性的影响的新小节。
- 关于助长攻击行为的情境因素（包含枪支可获得性）的新小节。

第 11 章

- 关于群体如何在他们的独特性受到威胁时，在群体成员间产生更大凝聚力的新研究。
- 关于作为群体中的一员如何帮助人们增强对自己生活的控制感的新研究。

- 关于分配公平原则以及不同文化下这一原则有何不同的新研究。

第 12 章

- 这个全新的终章节为我们应对生活中的压力提供了一个“社会治愈”的观点，并阐述了社会关系对于健康与幸福，以及在这个不断变化的世界中实现有意义人生的关键作用。
- “相信我们能够改变”对于帮助我们渡过逆境的重要性。
- 在犯错误之后，自我宽恕为什么能够帮助人们实现改变。

新特色：关于前言话题的研究见解

为了充分反映当前社会心理学研究的趋势以及该领域对社会变革的影响，我们在当前版本每章中都增加了两个先前版本从未有过的特殊小节。这些小节叫“研究告诉我们”，它整合了能够吸引学生注意并引发他们对社会心理学新主题兴趣的重要研究。例如：

- 关于“人们倾向于选择现状”的新研究观点。
- 关于“为什么释放自己的行为，能让我们感觉良好”的新研究观点。
- 关于“非语言线索在工作面试中的作用”的新研究观点。
- 关于“为什么有些人认为自己比其他优秀”的新研究观点。
- 关于“归属感与群体关系的重要性”的新研究观点。
- 关于“歧视知觉与自尊”的新研究观点。
- 关于“社会模型与饮食”的新研究观点。
- 关于“文化和态度加工”的新研究观点。
- 关于“我们的信念中关于不公平的偏见”的新研究观点。
- 关于“存在性威胁对偏见的作用”的新研究观点。
- 关于“伴侣外表间的戏剧化差距：爱真的是盲目的吗”的新研究观点。
- 关于“破坏爱的两个因素：嫉妒与背弃”的新研究观点。
- 关于“我们有多么从众”的新研究观点。
- 关于“运用稀缺性获得依从”的新研究观点。
- 关于“爱的传递，帮助他人是因为曾受到帮助”的新研究观点。
- 关于“人们如何回应帮助”的新研究观点。
- 关于“情绪在攻击中所起的作用”的新研究观点。

- 关于“工作场所中的攻击”的新研究观点。
- 关于“对我们群体的异议和批评，因为我们在乎”的新研究观点。
- 关于“感到被尊重的重要性”的新研究观点。
- 关于“缓解退伍军人的创伤后应激障碍”的新研究观点。
- 关于“不同文化下，情感和生活满意度之间的关系”的新研究观点。

学生助手

任何教科书只有让使用它的学生感到既有用又有趣，它才是有价值的。为了让这个版本能更好地为学生所用，我们在本书编排了几个学生助手模块，旨在提高这本书的吸引力与实用性，包括以下这些内容：

章节概览：每个主要章节的学习目标。有了这些目标，学生在开始学习每个章节前就知道他们将要学习的内容。

以重要的社会趋势与事件开始章节：所有章节都以能够反映当前社会趋势以及现实生活事件的例子开始论述，以说明重要的社会生活原则。例子如下：

1. 人们如何用不完整的信息做出判断，从上哪所大学到选择什么健康保险（第 2 章）
2. 有多少名人欺骗了大众以及他们的欺骗为什么如此难以察觉（第 3 章）
3. Facebook：一个向他人展示自己的媒介（第 4 章）
4. 我们对气候变化的信念是如何形成的（第 5 章）
5. 反抗运动，如“黑人问题”是如何出现的，为什么对于警察对待公民的问题存在种族不同（第 6 章）
6. 长得可爱的强大实用优势（第 7 章）
7. 像伯尼·麦道夫这种骗了投资者数十亿的骗子如何利用社会影响实现自私的目的（第 8 章）
8. 提供更高效和安全的炉灶如何帮助超过 15 亿人过上更好的生活（第 9 章）
9. 最近美国枪击事件肇事者的动机，与那些处理群际问题时认同攻击行为以实现政治目的的人的动机进行比较（第 10 章）
10. 群体中与听众共享一个身份对于有效交流的关键作用（第 11 章）
11. 美国最高法院法官索尼娅·索托马纳尔（Sonia Sotomayor）是如何克服逆境实现幸福生活的（第 12 章）

要点：简要回顾了每章每个主要小节的要点。

章节末尾的总结：每章都以本章重要议题的总结结束。

所有图表的特殊标签：为了使图表易于理解，我们继续沿用了“特殊标签”，这也是本书的特色。

总结

回顾我们为这第 14 版所做的改变，我们绝对相信我们已经尽了一切努力使这个版本成为最好的版本！我们试图打造一本充分展现现代社会心理学如何反映并拥抱现在世界主要变化并影响社会生活的一本书。但是只

有你们（使用这本教材的同行以及学生）能够告诉我们，我们是否成功地做到了这一点。所以请给我们你的评价、反馈以及建议。与过去一样，我们将非常认真地聆听这些建议，并且在编写下一版本时有建设性地使用它们。

我们向你们致以热情的问候与感谢！

尼拉 R. 布兰斯科姆

Nyla@ku.edu

罗伯特 A. 巴隆

Robert.baron@okstate.edu

关于作者 | About the Authors



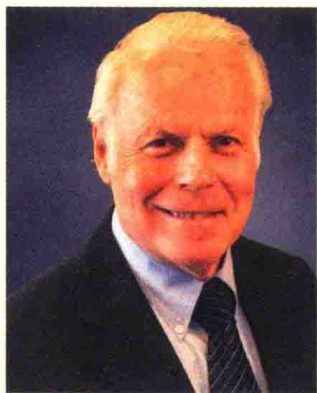
尼拉 R. 布兰斯科姆 (Nyla R. Branscombe)

美国堪萨斯大学心理学教授，本科毕业于多伦多的约克大学，于加拿大西安大略大学获得硕士学位，1986 年获得普渡大学心理学博士学位。现任《社会与人格心理学公报》《英国社会心理学》与《群体加工与群际关系》等杂志的副主编。2015 年，获得美国堪萨斯大学拜伦 A. 亚历山大研究生导师奖。

至今，她已发表了超过 140 篇论文，作为共同得主，曾两次获得奥托·克莱因伯格奖，两次获得人格与社会心理学出版奖。2004 年，她与伯特让·杜丝 (Bertjan Doosje) 共同撰写了《集体犯罪：国际视角》(剑桥大学出版社) 一书；2007 年，出版《纪念布朗：社会心理学中的种族主义与歧视》(美国心理学协会出版) 一书；2010 年，出版《重新审视社会认同》(心理学出版社) 一书；2013 年，出版《性别与心理学手册》(塞奇出版社)；2015 年，出版《变化的心理学：生活情境、经验与身份认同》。

她目前的研究领域是在社会认同视角下研究群体间关系，其主要的研究问题有：人们如何看待曾遭受迫害的群体，特权群体会在何种情境下因何种原因因为他们过去所犯下的罪行而负疚，遭受歧视对心理健康所产生的影响。她由衷地感谢加拿大高级研究所“社会关系、身份认同与幸福感项目”的大力支持。

罗伯特 A. 巴隆 (Robert A. Baron)



美国俄克拉何马州立大学终身教授、创业杰出教授。1968 年于艾奥瓦大学社会心理系获得博士学位。曾任教于伦斯勒理工学院、普渡大学、明尼苏达大学、得克萨斯大学、南卡罗来纳大学、华盛顿大学、普林斯顿大学与牛津大学。1979 ~ 1981 年，任美国国家科学基金会社会与发展心理学项目主任；2001 年，任法国研究部 (图卢兹大学) 高级研究员。

他是美国心理学协会（APA）成员，也是美国心理科学协会（APS）的特别会员。至今已发表 140 多篇论文，独自或共同著有 49 本心理学或管理学的书籍。他是几本重要期刊的董事会成员，也获得许多研究奖项（如，《管理学院》商业部“思想领袖”奖，2009 年格瑞夫奖）。他拥有三项美国专利，同时也是个别教育计划（IEP）的创立者和首席执行官。

他目前的研究兴趣是：将社会心理学的研究成果与原理应用于商学中，如知觉在机会识别中的作用，企业管理者的社会技能如何影响其商业成功，积极情感在商业管理中的作用等。

目录 | Contents

译者序

前言

关于作者

第 1 章 社会心理学：社会生活中的科学 / 1

- 1.1 社会心理学：什么是社会心理学，社会心理学是做什么的 / 3
 - 1.1.1 社会心理学是自然科学 / 3
 - 1.1.2 社会心理学关注个体行为 / 6
 - 1.1.3 社会心理学寻求理解社会行为与思想的原因 / 6
 - 1.1.4 社会心理学在变化的世界中寻求基本原理 / 9
- 1.2 社会心理学的前沿 / 10
 - 1.2.1 认知与行为：同一枚“社会硬币”的两面 / 10
 - 1.2.2 情绪在社会生活中扮演的角色 / 10
 - 1.2.3 社会关系：它对幸福感有多重要 / 10
 - 1.2.4 社会认知科学：当社会心理学遇到脑科学 / 12
- 1.2.5 内隐（无意识）过程所扮演的角色 / 13
- 1.2.6 全面思考社会多样性 / 14
- 1.3 社会心理学家如何解答问题：通过研究增长知识 / 15
 - 1.3.1 系统观察法：描述我们周围的世界 / 15
 - 1.3.2 相关性：寻找关联 / 16
 - 1.3.3 实验法：通过系统干预获得知识 / 18
 - 1.3.4 对因果关系的进一步思考：中介变量的作用 / 20
 - 1.3.5 元分析：评估知识体系 / 20
- 1.4 理论在社会心理学上的地位 / 21
- 1.5 对知识与个人权利的渴求：寻找一个恰当的平衡点 / 22
- 1.6 最大限度地从本书中获益：使用指南 / 24

总结与回顾 / 24

第 2 章 社会认知：我们怎么看社会 / 26

- 2.1 启发式：如何使用社会认知中的简单法则 / 28
 - 2.1.1 代表性：通过相似进行判断 / 28
 - 2.1.2 易得性：如果我能回忆起它，那它一定是频繁出现的 / 29
 - 2.1.3 锚定调节：你哪里开始变得不同 / 31
 - 2.1.4 现状启发式：这是什么？是否是好的 / 32
- 研究告诉我们** 人们倾向于选择现状 / 32
- 2.2 图式：组织社会心理学的心理框架 / 34
 - 2.2.1 图式对社会认知的影响：注意、编码和提取 / 34

- 2.2.2 启动：究竟哪些图式指导我们的思维过程 / 35
 - 2.2.3 图式的持续：为什么不可信的图式有时也会影响我们的想法和行为 / 36
 - 2.2.4 通过隐喻去推理：修辞如何影响社会态度和行为 / 36
 - 2.3 社会思维的两种基本模式：自动加工和控制加工 / 37
 - 2.3.1 自动加工过程和自动化的社会行为 / 38
 - 2.3.2 自动加工过程的优势：不仅仅是效率 / 39
 - 2.4 社会认知中潜在的错误来源：为什么绝对理性比你想的要少 / 40
 - 2.4.1 社会思维的基本“倾向”：过度乐观 / 40
 - 2.4.2 社会认知中错误的具体来源：反事实假设、迷信思维 / 43
 - 2.5 情感和认知：情绪如何影响思维，思维如何影响感觉 / 45
 - 2.5.1 情绪对认知的影响 / 46
 - 2.5.2 认知对情感的影响 / 47
 - 2.5.3 情感和认知：两个独立系统的社会神经科学依据 / 49
- 研究告诉我们** 为什么释放自己的行为，能让我们感觉良好 / 49
- 总结与回顾** / 50

第3章 社会知觉：寻求理解他人 / 52

- 3.1 非言语交流：不言之语 / 53
 - 3.1.1 非言语交流的基本渠道 / 54
 - 3.1.2 社会生活中的非言语线索 / 56
 - 3.1.3 识别欺骗 / 58
 - 研究告诉我们** 非言语线索在工作面试中的作用 / 60
 - 3.2 归因：了解行为的原因 / 62
 - 3.2.1 归因理论：我们如何试图理解社会 / 62
 - 3.2.2 基本归因偏差 / 65
 - 研究告诉我们** 为什么有些人认为自己比其他人优秀 / 68
 - 3.2.3 归因理论的应用：干预和洞察 / 69
 - 3.3 印象形成与管理：整合他人的信息 / 71
 - 3.3.1 印象形成 / 71
 - 3.3.2 印象管理 / 74
- 总结与回顾** / 75

第4章 自我：回答“我是谁”这个问题 / 77

- 4.1 自我呈现：管理不同社会情境下的自我 / 79
 - 4.1.1 在预测行为方面的“自我-他人准确性” / 79
 - 4.1.2 自我呈现的策略 / 81
- 4.2 自我知识：决定我们是谁 / 83
 - 4.2.1 内省：内省以探索我们自己行为的原因 / 83
 - 4.2.2 观察者角度的自我 / 84
- 4.3 个体认同与社会认同 / 85
 - 4.3.1 对自我的定义依社会情境而定 / 87
 - 4.3.2 对自我的定义依别人的看法而定 / 89
- 研究告诉我们** 归属感与群体关系的重要性 / 90
 - 4.3.3 自我的变迁：过去与未来的自我 / 91
 - 4.3.4 为什么自我控制难以实现 / 92
- 4.4 社会比较：我们如何评估自己 / 94
- 4.5 自尊：对自己的态度 / 96
 - 4.5.1 自尊的测量 / 97
 - 4.5.2 移民如何影响自尊 / 98
 - 4.5.3 男性和女性在自尊水平上存在差异吗 / 99
- 研究告诉我们** 歧视知觉与自尊 / 100
- 4.6 当自己成为偏见的对象 / 102

4.6.1 隐瞒身份：如何损害幸福感 / 102

4.6.2 克服刻板印象威胁的影响 / 102

总结与回顾 / 105

第5章 态度：对社会世界的评估与反馈 / 107

5.1 态度的形成：态度是如何发展的 / 112

5.1.1 经典条件作用：联结学习 / 112

5.1.2 工具性条件作用：奖励“正确”看法 / 114

5.1.3 观察学习：学习他人 / 115

研究告诉我们 社会模型和饮食 / 116

5.2 态度何时以及为什么会影晌行为 / 117

5.2.1 态度与行为之间的情境因素 / 118

5.2.2 态度的强度 / 118

5.2.3 态度的极端性：既得权益的角色 / 119

5.2.4 态度的确定性：清晰度与正确性的重要性 / 120

5.2.5 个人经历的作用 / 120

5.3 态度如何引导行为 / 121

5.3.1 源于理性思考的态度 / 121

5.3.2 态度与自发行为反应 / 122

5.4 说服的学问：态度是如何被改变的 / 123

5.4.1 说服：传播者、信息和受众 / 123

5.4.2 说服的认知过程 / 125

5.5 抗拒说服 / 127

5.5.1 反作用力：对个人自由的保护 / 127

5.5.2 预警：已预知说服意图 / 128

5.5.3 对说服的选择性回避 / 128

5.5.4 主动捍卫我们的态度：与对立态度进行驳斥 / 129

5.5.5 抗拒说服的个体差异 / 129

5.5.6 自我损耗会削弱说服抗拒 / 129

5.6 认知失调：认知失调是什么以及我们如何管理认知失调 / 130

5.6.1 失调与态度改变：诱导服从的影响 / 131

5.6.2 解决认知失调的多种策略 / 132

5.6.3 失调何时可以作为利于行为改变的有效工具 / 132

研究告诉我们 文化和态度加工 / 133

总结与回顾 / 134

第6章 刻板印象、偏见和歧视 / 136

6.1 不同群体的成员如何知觉不公平 / 138

研究告诉我们 我们的信念中关于不公平的偏见 / 140

6.2 刻板印象的本质和起源 / 142

6.2.1 刻板印象：对社会群体的看法 / 142

6.2.2 当不同群体的成员被同等评价时，就不存在刻板印象吗 / 147

6.2.3 我们会成为刻板印象的受害者而对此无所察觉吗？来自个案的研究 / 148

6.2.4 人们为何会形成和拥有刻板印象 / 149

6.3 偏见：对社会群体的情感 / 151

6.3.1 偏见的起因：多元视角 / 153

研究告诉我们 存在性威胁对偏见的作用 / 156

6.4 歧视：偏见的行为表现 / 158

6.4.1 现代种族主义：致命而隐蔽 / 158

6.5 为什么说偏见可以避免：克服偏见的技巧 / 161

6.5.1 学会不去厌恶 / 161

6.5.2 接触的潜在好处 / 161

6.5.3 重新分类：改变边界 / 162

6.5.4 减少偏见的内疚效应 / 162

6.5.5 我们是否可以刻刻板印象及归隐偏差说“不” / 163

6.5.6 社会影响是减少偏见的方法之一 / 164

总结与回顾 / 165

第7章 喜欢、爱和其他的亲密关系 / 167

- 7.1 人际吸引的内在决定因素：需要和情绪的作用 / 169
 - 7.1.1 归属对人类生存的重要性：归属感的需要 / 169
 - 7.1.2 情感角色：我们的心情会影响我们喜欢一个人吗 / 170
- 7.2 吸引力的外部因素：接近、熟悉感和外表美的影响 / 172
 - 7.2.1 接近的力量：“天造地设”的接触 / 172
 - 7.2.2 外表美：它在人际吸引中的角色 / 174

研究告诉我们 伴侣外表间的戏剧化差距：爱真的是盲目的吗 / 177

- 7.3 以社交互动为基础的喜爱的根源 / 179
 - 7.3.1 相似性：物以类聚 / 179
 - 7.3.2 互相喜欢和讨厌：喜欢那些喜欢我们的人 / 182

- 7.3.3 社会技能：喜欢那些善于与人交往的人 / 182
- 7.3.4 人格与喜欢：为什么拥有某些特质的人会比其他人更有吸引力 / 183
- 7.3.5 我们对另一方的期待？性别差异以及关系在不同阶段的改变 / 184

7.4 亲密关系：社会生活的基础 / 186

- 7.4.1 浪漫关系和爱的谜团 / 186

研究告诉我们 破坏爱的两个因素——嫉妒和背弃 / 189

- 7.4.2 我们希望另一半身上拥有什么 / 190
- 7.4.3 和家庭成员的关系：我们第一个，也是持续时间最长久的亲密关系 / 191
- 7.4.4 友谊：建立在家庭之外的关系 / 193

总结和回顾 / 195

第8章 社会影响：改变他人的行为 / 197

- 8.1 从众：群体和规则对行为的影响 / 199
 - 8.1.1 社会压力——不可抗拒的力量 / 200

研究告诉我们 我们有多么从众 / 201

- 8.1.2 社会规则的产生 / 202
- 8.1.3 影响从众的因素 / 203
- 8.1.4 从众的社会根源：为什么我们经常选择“附和” / 204
- 8.1.5 从众的消极作用 / 205
- 8.1.6 对从众的反抗：为什么我们有时候选择“不附和” / 207
- 8.1.7 少数派的影响：多数派是不是总是占上风 / 210
- 8.2 依从：有求必应 / 211
 - 8.2.1 依从的基本原则 / 211
 - 8.2.2 基于友谊和喜爱的技巧 / 212
 - 8.2.3 基于承诺或者一致性的技巧 / 212

- 8.2.4 基于互惠的技巧 / 213

- 8.2.5 基于稀缺的技巧 / 214

研究告诉我们 运用稀缺性获得依从 / 215

- 8.2.6 依从技巧真的有用吗 / 215

8.3 对权威的服从：如果命令你去伤害一个无辜的陌生人，你会这么做吗 / 216

- 8.3.1 实验室里的服从 / 216
- 8.3.2 破坏性服从：为何发生 / 218
- 8.3.3 破坏性服从：拒绝它的影响 / 219

8.4 无意识社会影响：他人如何改变我们的行为，即使他们并非有意 / 220

- 8.4.1 情绪感染 / 220
- 8.4.2 象征性社会影响 / 221
- 8.4.3 模范作用：从观察中学习 / 222

总结和回顾 / 223

第9章 亲社会行为：帮助他人 / 224

- 9.1 亲社会行为的动机 / 225
 - 9.1.1 共情-利他主义：助人为乐 / 226
 - 9.1.2 缓解消极状态：助人行为能降低不愉快的感受 / 227
 - 9.1.3 共情喜悦：帮助他人使人感到愉快 / 227
 - 9.1.4 竞争-利他主义：为什么好人最先获得成就 / 228
 - 9.1.5 血缘选择理论 / 229
 - 9.1.6 防御性帮助：减少外群体对内群体的威胁 / 229
- 9.2 应对突发事件：旁观者会帮忙吗 / 230
 - 9.2.1 危急情况下，旁观还是出手 / 230
 - 9.2.2 法不责众？有时的确是，但并非总这样 / 231
- 9.2.3 决定人们是否提供帮助的关键步骤 / 231
- 9.3 提高或阻碍助人行为的因素 / 235
 - 9.3.1 有利于亲社会行为的因素 / 235
- 研究告诉我们** 爱的传递，帮助他人是因为曾得到帮助 / 238
- 9.3.2 减少助人行为的因素 / 239
- 研究告诉我们** 人们如何回应帮助 / 241
- 9.4 众筹：一种新的亲社会行为 / 242
 - 9.4.1 情绪与亲社会行为：心境、情感升华与助人 / 242
 - 9.4.2 性别和亲社会行为：存在性别差异吗 / 244
- 9.5 最后的思考：亲社会行为和攻击行为是对立的吗 / 244

总结与回顾 / 245

第10章 攻击：本质、原因和控制 / 247

- 10.1 攻击理论：寻找暴力的根源 / 249
 - 10.1.1 生物因素的作用：我们是否生来暴力 / 249
 - 10.1.2 驱力理论：伤害他人的动机 / 251
 - 10.1.3 关于攻击的现代理论 / 251
- 10.2 人类攻击的决定因素：社会、文化、个人和情境 / 253
 - 10.2.1 攻击的基本来源：挫折与挑衅 / 253
- 研究告诉我们** 情绪在攻击中所起的作用 / 255
- 10.2.2 导致攻击的社会因素 / 256
- 10.2.3 为什么有的人比其他入更具攻击性 / 260
- 10.2.4 性别与攻击：男性比女性更加具有攻击性吗 / 262
- 10.2.5 决定攻击的情境因素：高温、酒精和枪支持有 / 262
- 10.3 教室和工作场所中的攻击 / 266
 - 10.3.1 什么是霸凌行为 / 266
 - 10.3.2 网络霸凌：电子手段下的伤害行为 / 267
 - 10.3.3 霸凌行为能减少吗 / 268
- 研究告诉我们** 工作场所中的攻击 / 269
- 10.4 攻击的预防与控制：一些有效的技巧 / 270
 - 10.4.1 惩罚：报复还是威慑 / 270
 - 10.4.2 自我调节：抑制攻击的内在机制 / 271
 - 10.4.3 宣泄：释放被压抑的情感真的有帮助吗 / 272
 - 10.4.4 从思维入手减少攻击：无攻击的想法 / 273

总结和回顾 / 274