

邹海燕 柳礼泉 张 君 主编

社会心理学

Shehui Xinli Xue



湖南大学出版社

社 会 心 理 学

主 编 邹海燕 柳礼泉 张 君
副主编 汪皎英 张 平 张桂蓉

湖 南 大 学 出 版 社

2003 年 · 长 沙

图书在版编目 (CIP) 数据

社会心理学/邹海燕, 柳礼泉, 张君主编. —长沙:

湖南大学出版社, 2003.7

ISBN 7-81053-653-2

I. 社... II. ①邹... ②柳... ③张... 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 (2003) 第 052706 号

社会心理学

Shehui Xinlixue

邹海燕 柳礼泉 张 君 主编

-
- | | |
|-------------------------------|-----------------|
| ☐ 责任编辑 | 曹 鸣 邨 彬 |
| ☐ 封面设计 | 张 毅 |
| ☐ 出版发行 | 湖南大学出版社 |
| | 社址 长沙市岳麓山 |
| | 电话 0731-8821691 |
| | 邮编 410082 |
| | 0731-8821593 |
| ☐ 经 销 | 湖南省新华书店 |
| ☐ 印 装 | 湖南省地质测绘印刷厂 |
-

- | | | | | | |
|-----------------------------|-------------------------|--|------|-----------------------------|-------|
| ☐ 开本 | 850×1168 32 开 | ☐ 印张 | 10.5 | ☐ 字数 | 254 千 |
| ☐ 版次 | 2003 年 7 月第 1 版 | ☐ 2003 年 7 月第 1 次印刷 | | | |
| ☐ 印数 | 1—26 000 册 | | | | |
| ☐ 书号 | ISBN 7-81053-653-2/C·52 | | | | |
| ☐ 定价 | 12.50 元 | | | | |
-

(湖南大学版图书凡有印装差错, 请向承印厂调换)

目 次

第一章 引 论

第一节 社会心理学的意义和性质	(2)
一、学习社会心理学的意义	(2)
二、社会心理学的性质	(5)
第二节 社会心理学的研究对象和方法	(6)
一、心理学的研究对象	(6)
二、社会心理学的研究对象	(11)
三、社会心理学的研究方法	(14)

第二章 社会心理学的产生与发展

第一节 心理学的产生与发展	(20)
一、前心理学阶段	(20)
二、心理学的独立发展阶段	(22)
三、心理学的早期发展阶段	(26)
四、心理学的现代发展阶段	(32)
第二节 社会心理学的发展历史	(34)
一、社会心理学的社会哲学阶段	(34)
二、社会心理学的形成阶段	(37)
三、社会心理学的发展阶段	(42)

第三章 社会化和人格

第一节 社会化概述	(48)
一、什么是社会化	(48)

二、社会化的途径	(50)
三、社会化的特点	(51)
第二节 社会化的理论	(54)
一、人格结构论	(54)
二、认知发展论	(56)
第三节 人格概述	(58)
一、什么是人格	(59)
二、人格的构成	(61)
第四节 个体的标志性人格特征	(62)
一、能力	(62)
二、气质	(64)
三、性格	(67)
第五节 影响人格形成和变化的因素	(69)
一、生理因素	(70)
二、社会文化因素	(71)
三、家庭因素	(72)

第四章 社会知觉和印象修饰

第一节 社会知觉概述	(76)
一、什么是知觉	(76)
二、什么是社会知觉	(78)
第二节 影响社会知觉的因素	(80)
一、客观因素	(80)
二、主观因素	(81)
第三节 印象修饰	(89)
一、什么是印象修饰	(89)
二、影响印象修饰的因素	(91)
三、得寸进尺与进尺得寸	(93)

第五章 需要、动机和挫折

第一节 需要和动机概述	(96)
一、什么是需要和动机	(96)
二、需要和动机产生的条件	(102)
三、需要和动机的类型	(106)
第二节 需要和动机的理论	(112)
一、马斯洛的需要层次理论	(112)
二、麦克利兰的成就动机理论	(123)
第三节 挫 折	(129)
一、挫折及其原因	(129)
二、个体对挫折的容忍力	(133)
三、对挫折的反应	(135)
四、对待非理智反应的方法	(141)

第六章 态 度

第一节 态度概述	(145)
一、态度的概念	(145)
二、态度的特性	(148)
三、态度的功能与作用	(149)
第二节 态度的测量	(152)
一、量表法	(152)
二、自由反应法	(155)
三、行为观察法	(156)
第三节 态度的形成与改变	(157)
一、态度的形成	(157)
二、态度的改变	(161)
第四节 态度改变的理论	(167)

一、费斯汀格的认知失调理论·····	(167)
二、海德的平衡理论·····	(168)
三、强化理论·····	(169)

第七章 人际交往与人际关系

第一节 人际交往的过程·····	(172)
一、人际交往的界定·····	(172)
二、人际交往的动机·····	(173)
三、人际交往的心理功能·····	(175)
四、人际交往的形式·····	(177)
五、人际交往过程分析·····	(178)
第二节 人际交往的工具·····	(180)
一、语言符号系统·····	(181)
二、非言语符号系统·····	(182)
第三节 影响人际交往的因素·····	(191)
一、信息交流过程的噪音干扰·····	(191)
二、交往双方心理素质的差异·····	(191)
三、文化背景不同造成的交往障碍·····	(192)
四、社会角色差异造成的沟通障碍·····	(193)
第四节 人际关系的建立和发展·····	(194)
一、人际关系的定义与分析·····	(194)
二、人际关系建立与发展的过程·····	(195)
三、人际关系的形态·····	(197)
四、人际关系对行为的影响·····	(199)
第五节 人际吸引·····	(200)
一、影响人际吸引的因素·····	(200)
二、人际吸引的理论·····	(206)
三、特殊的人际吸引——爱情·····	(208)

第六节 人际关系的基本形态·····	(212)
一、竞争与协作的心理情境·····	(212)
二、竞赛场面的竞争与协作·····	(213)
三、个体间竞争和群体间竞争·····	(215)
四、竞争与协作的正确运用·····	(215)

第八章 群体心理

第一节 群体概述·····	(219)
一、什么是群体·····	(219)
二、群体的种类·····	(228)
三、群体的凝聚力和士气·····	(232)
四、群体规范和群体压力·····	(244)
第二节 非正式群体的心理分析·····	(254)
一、非正式群体的特征和类型·····	(254)
二、非正式群体形成的原因和功能·····	(256)
三、正式群体和非正式群体的关系·····	(261)

第九章 群体效应

第一节 社会促进效应和致弱效应·····	(269)
一、社会促进效应·····	(269)
二、社会致弱效应·····	(272)
三、社会促进和社会致弱形成的原因·····	(274)
第二节 从 众·····	(277)
一、从众的涵义·····	(277)
二、从众的原因·····	(279)
三、影响从众的因素·····	(281)
四、从众行为的意义·····	(286)
五、从众和众从·····	(289)

第三节 服 从.....	(294)
一、服从的涵义	(294)
二、服从的原因分析	(295)
三、影响服从的因素	(301)
四、服从的意义	(303)
五、服从与从众的异同	(305)
 综合测试一.....	(306)
综合测试二.....	(312)
综合测试三.....	(318)
 参考文献.....	(324)
后 记.....	(325)

第一章 引 论

社会心理学

〔内容提要〕 本章是对社会心理学整体轮廓的勾画。首先，本章说明了社会心理学之所以会如此吸引大众的原因是它能帮助我们成为一个比较好的生活层面的心理学家，帮助我们拥有生活的强者应有的健康心态，从而更好地唱好生存、发展和享受的人生三步曲。

本章特别强调了作为社会心理学研究对象的社会心理现象有两层涵义，一层是指不同的社会个体具有的共同的心理，另一层则指社会情景中的个体心理。本章还具体描述了社会心理学的研究对象，包括社会化、人格、社会知觉、社会需要、社会动机、社会态度、人际交往、人际关系、正式和非正式群体心理等等。

最后，本章说明了，社会心理学的理论虽然服从的是统计规律，只是揭示出在特定的情景中人们的社会心理可能如此，但是它却遵循了科学研究的一般规律并运用了科学的研究方法，而且往往是综合运用了观察法、实验法、调查法等多种方法才得到的。

通过本章的学习，我们将会更加懂得学习社会心理学对我们的重要意义，会清楚社会心理学究竟是一门什么样的学科，它研究什么以及怎样研究，从而为后续学习打下基础。

第一节 社会心理学的意义和性质

一、学习社会心理学的意义

心理学或社会心理学大概算得上是最能吸引大众去了解和学习的最少数学科之一，那么我们为什么要去了解或学习它呢？我们一定会提出很多理由，而且不同的人可能会提出不同的理由，所谓仁者见仁、智者见智。但是通过分析我们不难发现，在众多不同的理由中有着共性的要素。

1. 了解或学习社会心理学是为了做一个好的心理学家

也许很多人会坚持说，自己从来没有过当心理学家的想法。实际上，这里所说的心理学家不是理论层面的，他是实践层面的或生活层面的。很多心理学家都认为，每一个人都是心理学家。著名的心理学家弗洛姆（E. Fromm）就曾说过，每个人都是心理学家，每个人都有自己的心理学，只不过有些人是比较好的心理学家，有些人是比较差的心理学家；在日常生活中你不可避免地要同各种各样的人打交道，几乎每天都要去猜测、揣摩别人“心里到底是怎么想的”，虽然你并没有提出一套完整的心理学理论。在这段话中，弗洛姆再明白不过地表达出了这样的观点：每一个人都是实践层面或生活层面的心理学家。确实，我们每个人每天都在按自己的方式去把握人的心理活动，但有的人做得比较成功，是比较好的心理学家，有的人却比较失败，是比较差的心理学家。从实践或生活层面看，那些让学生亲而近之的教师、写出扣人心弦的作品的文学家、令下属尊敬的高效的管理者……都称得上是比较好的心理学家。

既然每一个人都是心理学家，而且有比较好的和比较差的区分，那么理所当然的我们应该尽可能地做一个好的心理学家。虽

然一个好的心理学家不一定是一个好的教师或者好的作家或者好的管理者，但好的教师、作家、管理者必然是好的心理学家。不管我们是学生还是教师，是职员还是管理者，不管我们现在从事什么样的职业或将要从事什么样的职业，我们永远都是处于社会之中，而不是远离社会。因此，我们必然要和他人沟通和交往，必然要面对这种或那种人际关系问题，我们惟有做一个比较好的心理学家，才能够和他人进行有效的沟通，才能够处理好各种人际关系。而了解和学习社会心理学有助于我们成为比较好的心理学家，假如我们已经是一个比较好的心理学家，那么尽可能地了解社会心理学的各种理论，尽可能地采各家之长为我所用，就能够使我们已有的许多经验层面的东西上升到理论的层面，这对我们以后的学习、工作、生活具有普遍的指导意义。

2. 了解和学习社会心理学是为了在激烈变迁的时代保持健康的心态而成为生活的强者

今天我们所处的社会是一个快速转型和剧烈变化的社会，生活中到处充满了激烈的竞争，很显然，这样的时代和这样的社会是属于那些以健康的心态直面社会的剧变，迎接竞争挑战的生活的强者。惧怕、躲避、哀怜无法帮助我们生存，生活的强者才会融入时代发展的潮流中。那么什么样的人才是生活的强者呢？或者我们怎样才能成为一个生活的强者呢？也许很多人会说，那些社会高层人士、腰缠万贯的人、成功的人，以及那些令我们羡慕不已的人都是生活的强者。他们之中确实不乏生活的强者，但是，生活的强者并不以社会地位的高低、财富的多少、名声的显赫与否为标准，可以说，生活的强者并不等同于那些不可及的非凡的人士，只要我们既能生存，又能发展，还能享受，那我们就称得上是生活的强者了。如果唱不好生存、发展、享受的三部曲，即使高居社会上层或者名声显赫、腰缠万贯，那么他仍然称不上是一个真正的生活的强者。可以肯定地说，一个真正的生活

的强者必定有健康的心态，惟有如此，他才能把生存、发展、享受真正和谐的统一起来。在当今社会，我们所感受到的生存的压力似乎比以前任何社会都要大，如果没有一个健康的心态，也许我们连生存下来都会有问题，那就更谈不上发展和享受了。

生存、发展、享受三者中，有些人会对享受抱以否定的态度，在他们的人生价值观中不能谈享受，其实，对于完整的人生，或者对于人生意义的注解，享受是不可或缺的，生活的强者一定能享受生活。更值得我们注意的是，享受在人生三步曲中是最被人们看做再容易不过的事了，正如很多人异口同声所说的，“谁不会享受呢？”果真如此吗？享受生活并不是像我们所想象的那样容易和人人都会的事情。我们中的很多人都以为享受生活是必须要有相当的物质条件，却看不到一些物质条件相当富裕的人享受不到生活的乐趣，而只能享有粗茶淡饭的却活得乐滋滋的。应该明白，享受就是要全身心地投入生活的每一真实刹那，通俗地说，享受就是工作时就认真地工作，学习时就好好地学，玩乐时就痛痛快快地玩……无论我们干什么，只要我们全身心地投入，我们都会觉得是享受。我们很多人，不用说学习或工作，即便是在娱乐或休闲度假时都是心猿意马或忧心忡忡，自然他们也无法真正体验到生活的乐趣所在，其中有些人到最后都会怀疑，一天到晚忙忙碌碌，努力、奋斗、创业，日复一日、年复一年，这究竟为什么？有什么意义？他们之所以会有这样的怀疑，就是因为他们享受不了他们拥有的生活。这也告诉我们，享受生活并不要求先创造享受的条件，但需要调整好自己的心态，真正全身心地投入到生活的每一真实刹那。显然，了解和学习社会心理学，可以帮助我们有效地调节好自己的心态使之保持健康，进而帮助我们唱好生存、发展、享受的三步曲，成为当今时代的真正强者，其实这也是当今很多人去了解和学习社会心理学的初衷之一。

二、社会心理学的性质

1. 社会心理学是综合性和边缘性学科

社会心理学是在吸收了很多其他学科的营养后而形成的，如哲学、人类学、教育学、管理学等都是社会心理学的理论素材来源。尤其要指出的是，社会心理学就是在心理学和社会学的交叉点上所产生的，心理学和社会学共同构成了社会心理学的基础学科。

首先，社会心理学和心理学的关系非常密切。心理学家们主张，社会心理学是心理学的分支学科，这是完全可以接受的，因为社会心理学所研究的属于心理现象，而且，在研究和描述的时候，社会心理学必然要运用心理学的一些基本概念和理论成果。正因为如此，我们要学好社会心理学就少不了最起码的心理学的知识背景。

其次，社会心理学和社会学的关系一样非常密切。社会学家们同样主张：社会心理学是社会学的一个分支学科。这也是完全可以接受的，社会心理学的研究也要运用社会学的方法和研究成果，如果我们有较好的社会学知识背景，那我们对社会心理学的一些理论和观点会理解得更好。

需要指出的是，由于存在两个基础，由于社会心理学家来自两个不同的领域，因而会有不同的偏好。因此相应地就有两种不同传统的社会心理学，即心理学的社会心理学和社会学的社会心理学，在社会心理学的研究过程中，前者相对偏重于心理因素，而后者相对偏重于社会因素，当然，不管是前者的偏重还是后者的偏重，都没有改变社会心理学的综合性和边缘性学科的性质。

2. 社会心理学是或然性学科

所谓或然性学科是指这样的学科揭示出来的只是一种趋势，其理论服从的是概率论和统计规律。社会心理学就是一门这样的

学科，它的研究成果只是告诉我们，在某种特定的条件下或情境中，我们的心理可能会这样，而不是绝对这样。强调这种或然性是有实际意义的，因为社会心理学的学习不像其他学科的学习，在其他学科的学习过程中，我们主要是试图去理解，而学习社会心理学的过程中，我们很可能在试图理解的同时，还以实践层面上的心理学家的身份去判断、去评价我们试图理解的理论或观点是否具有合理性。如果我们不了解社会心理学的这种或然性，那我们在学的过程中，就很容易以生搬硬套、对号入座的简单态度对待社会心理学的理论和观点。这种态度是非常有害的，因为它会妨碍我们对社会心理学的理论观点的完整准确的把握，更严重的是，一旦我们发现社会心理学所说的和自己的心理实际对不上或套不上时，我们就会否定社会心理学的科学性。

第二节 社会心理学的研究对象和方法

社会心理学到底研究什么？为了理解这个问题，我们先了解心理学研究什么。

一、心理学的研究对象

综观心理学的研究实践可以说，心理学的研究对象包括心理现象和行为活动。

1. 心理现象

如何理解心理现象呢？可以从内涵和外延两个方面去分析和把握。

从内涵来看，心理现象是什么？可能很多人对这个熟悉得不能再熟悉的概念无法界定，其实，心理现象就是人脑对客观刺激的主观反映。客观刺激是心理的源泉，人脑是产生心理的器官，人脑的神经活动是心理的生理机制，之所以会把人脑的活动叫做

心理现象，是因为历史上很长时间人们都以为心脏是心理的器官，但后来科学的发展终于揭示出，心理活动直接依赖人脑的活动，现代科学的发展更深入地揭示了心理和人脑之间紧密相依的联系。可以确信的是，科学的发展一定会揭开人脑的奥秘，到那时我们才可能真正全面准确地解读心理的本质。

从外延上看，心理现象具体包括心理过程和个性心理两大类。心理过程是人脑对现实的反映过程，是从动态的角度揭示心理现象的产生、发展和结束及其规律，它是心理现象的主要方面。心理过程包括认知过程、情感过程、意志过程。

认知过程是人通过感觉、知觉、记忆、想象、思维等形式反映客观事物的特性、联系或关系的过程。感觉只是认知的开始，是人脑直接凭借感觉器官获取信息并登记下来，但感觉还没有对信息进行加工；知觉则是在感觉的基础上对信息进行初步的整合加工从而形成客观事物的整体形象；想像则是在已有的认知及结果的基础上创造新形象；而思维是运用归纳、演绎、分析、综合等方法对已有的感性认识材料进行加工，从而揭示客观事物的本质和规律，这也是最高级的认知过程。要区分上述各种不同的认知并非难事，假如我们用手拿着一个苹果，会觉得硬硬的、凉凉的，尝一口会觉得酸甜，闻起来会觉得好香……这些都是我们的感知；这些感知通常都能保存在我们的脑海，而且我们也很容易回味起它的酸甜香味，甚至还能对它产生很多栩栩如生的联想，这些就属于记忆和想象的范围；假如我们对已有的苹果信息进行分析、综合、加工，力图弄清苹果到底是一种什么样的水果，那我们就已进入了思维过程。

情感过程是人脑对客观事物是否符合需要而产生的态度体验。如当我们饥渴的时候，我们需要进食，自然对摆放在我们面前的食物持肯定的态度，同时看着它我们会觉得好开心，但是当我们已撑得难受的时候，就会对摆在面前的食物持否定的态度，

同时会觉得好厌恶。开心和厌恶这样的主观体验就是情感过程，它还包括满意、愉快、忧伤、愤怒、恐惧、道德感、美感等等。

意志过程是人脑自觉地确定目的，并根据目的支配、调节行动，克服困难，从而实现预定目的的心理过程。这是人类所特有的心理过程，是从内部的意识观念向外部动作转化的过程，也是人的主观能动性最突出的表现。

认知过程、情感过程、意志过程是心理学家们出于研究的需要而区分开来的，现实的心理活动中，它们是统一的心理过程的三个不同侧面，它们紧密结合在一起。三者中认识过程是最基本的心理过程，所有其他的心理活动都以认知过程为前提。就情感过程来说，如果我们对某一客观事物没有任何感知或了解，那我们就无从确定它是否符合我们的需要，自然也不可能有喜、怒、哀、乐的体验。就意志过程来说，目的确定、计划的制定、行动的调节无不以认知为前提，正如认之深才爱之切或恨之切一样，只有深刻地把握住事物的本质和规律才会有坚强的意志。同样的，受认知影响的情感和意志又影响着认知过程。首先，情感和意志都会影响到我们对认知对象的选择，那些我们喜欢的想要的或符合我们目的的事物很容易进入我们的视野，否则我们很可能视而不见、听而不闻。还有，积极的情感总是推动我们更深入地去了解事物，而坚强的意志会帮助我们克服认知过程中遇到的一切困难，可以说，正是因为有情感和意志的参与，我们人的认识才是一个积极能动过程。

心理过程无论是认知、情感还是意志，都具有一种共同的特性或状态，这种特性或状态就是注意。所谓注意是心理活动对特定对象的指向和集中。注意本身并不是一种独立的心理过程，但无论认知、情感、意志三者中哪种心理过程，都必须要有对象，而且要指向这个对象、集中在这个对象上，否则任何心理过程都不可能产生，同时，注意的好坏会直接影响到心理活动的水平或