

社会心理学纲要

SHEHUIXINLIXUE
GANGYAO

YUANJUNCHANG

袁俊昌



三环出版社

序

先哲苏格拉底就曾深切劝告人们：“认识你自己”，《尚书》也早已赫然警示人们：“知人则哲”。可是，人们忙于解决生存问题，一直没有功夫好好认识自己和认识他人。

漫长的科学史中，人们对于外部世界的一切事物，都尽可能作了研究，追根溯源，究其底蕴，揭示奥秘，真可说是“上穷碧落下黄泉”，对一草一石都煞费了不少苦心。靠了这种艰苦卓绝的科学研究，终于创造了今天这样一个丰裕的世界，生存问题基本解决。“天之所能者，生万物也；人之所能者，治万物也！”

但是，人们对于自己为什么能治万物，怎样才能治万物，却研究太少，知之不多。特别是对人的社会性方面，如何与人交往、共处社会，长期来一直停留于自发摸索状态，“他人有心，予忖度之”（诗经·小雅），靠吃一堑才能长一智。是故孟汉卿哀叹：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”。白居易流泪：“周公恐惧流言曰，王莽谦恭未篡时。向使当初身便死，生真伪复谁知”。可见忽视对人和对社会的研究，实在是一大错误。如果对人的研究与对自然的研究

倾注同样多的精力，世界就不仅是丰裕的，而且是和谐的了。

十九世纪以来心理科学及其他社会科学的发展，表现了人的新觉醒，终于把目光注视到了人本身及人所组成的社会。心理学方面，在普通心理学发展的基础上，社会心理学把个人置于社会关系中来加以研究，揭示社会生活中人与人相互作用的心理规律，开拓了极广泛的应用领域，成为政治心理学、人事心理学、交往心理学、管理心理学，以及教育、商业、军事等种种专业心理学的基础性学科。在今天，社会心理学已经成为人人必须具备的知识。

袁俊昌同志的这本著作，按“个体在社会情境中的心理”、“人与人相互作用的心理”、“群体及领导心理”三个层次，条理清晰而全面地阐述了社会心理学的基础知识和理论，结构完整、内容丰富、重点突出、重视联系社会生活实际，各行各业的人皆可一读，从中受到教益。本人虽专攻管理心理学，但从社会心理学所得启示良多，据切身体会，不揣浅漏地竭诚向者读推荐此书，是为序。

张 燮

一九九〇年八月于厦门大学凌峰楼

目 录

第一编 总 论

第一章 绪论..... (1)

第一节 社会心理学的研究对象..... (1)

一、社会心理学的研究对象..... (1)

二、社会心理学研究的主要内容..... (3)

三、社会心理学的学科性质..... (4)

四、研究社会心理学的意义..... (5)

第二节 社会心理学发展概况..... (11)

一、社会心理学在美国的发展..... (12)

二、社会心理学在日本的发展..... (12)

三、社会心理学在苏联的发展..... (13)

四、社会心理学在我国的发展..... (14)

第三节 社会心理学的研究程序 和方法..... (16)

一、社会心理学方法论的一般原则·····	(16)
二、社会心理学的研究程序·····	(18)
三、社会心理学的研究方法·····	(21)

第二编 个体在社会情境中的心理

第二章 个体的社会化·····	(25)
-----------------	--------

第一节 社会化的概述·····	(25)
-----------------	--------

一、社会化的概念·····	(25)
二、社会化的特点·····	(26)
三、社会化的意义·····	(28)
四、社会化的条件·····	(29)

第二节 社会化的内容·····	(31)
-----------------	--------

一、传授社会生活基本知识和技能·····	(31)
二、教导社会行为规范·····	(32)
三、指点生活目标和培养价值观念·····	(32)
四、培养社会角色·····	(33)
五、政治社会化·····	(34)

第三节 社会化的途径·····	(36)
-----------------	--------

一、社会教化·····	(36)
二、个体内化·····	(41)

第四节 社会角色的获得·····	(44)
------------------	--------

一、社会角色的概念.....	(44)
二、社会角色的类型.....	(45)
三、社会角色差距.....	(46)
四、社会角色调适.....	(47)

第三章 自我意识..... (49)

第一节 自我意识的概述..... (49)

一、自我意识的概念.....	(49)
二、自我意识的特征.....	(50)
三、自我意识的结构.....	(52)
四、自我意识对个体活动的影响.....	(54)
五、自我意识的发展.....	(56)

第二节 自我认知和自我评价..... (57)

一、自我认知和自我评价的概念.....	(57)
二、自我认知的方式.....	(59)
三、自我评价的方式.....	(62)

第三节 自我表现..... (64)

一、制约自我表现的因素.....	(65)
二、自我表现的方式.....	(66)

第四章 社会认知..... (75)

第一节 社会认知的概述..... (75)

一、社会认知的概念.....	(75)
二、社会认知的特点.....	(76)
三、社会认知的结构.....	(77)
第二节 社会认知的要素.....	(83)
一、认知主体.....	(83)
二、认知客体.....	(86)
三、认知情境.....	(87)
第三节 社会认知中的偏见.....	(88)
一、社会认知偏见的特征.....	(88)
二、社会认知偏见的形式.....	(89)
三、社会认知偏见的消除.....	(96)
第四节 社会认知的归因.....	(97)
一、归因的概念.....	(97)
二、归因的复杂性.....	(99)
三、归因的类型.....	(100)
四、社会认知归因偏差.....	(102)
五、社会认知归因的依据.....	(104)
第五章 社会动机.....	(106)
第一节 动机的概述.....	(106)
一、动机的概念.....	(106)
二、动机的分类.....	(108)

三、动机的强度.....	(110)
四、制约动机的心理因素.....	(112)
五、动机理论.....	(114)
第二节 需要、目标、行为与动机...	(117)
一、需要与动机.....	(118)
二、目标与动机.....	(119)
三、行为与动机.....	(120)
第三节 社会性动机.....	(122)
一、劳动和交往动机.....	(123)
二、亲和、赞许和成就动机.....	(124)
三、利他和侵犯动机.....	(128)
第六章 社会情感.....	(131)
第一节 社会情感的概述.....	(131)
一、社会情感的概念.....	(131)
二、社会情感与社会需要.....	(132)
三、社会情感的两极性.....	(133)
四、社会情感的作用.....	(135)
第二节 社会情感的表现形式.....	(136)
一、与他人有关的社会情感.....	(136)
二、高级的社会性情感.....	(139)
第三节 社会情感的调节.....	(143)

一、培养健康的情感.....	(143)
二、不良情感的调节.....	(145)

第七章 社会态度..... (150)

第一节 社会态度的概述..... (150)

一、社会态度的概念.....	(150)
二、社会态度的特征.....	(152)
三、社会态度的功能.....	(153)
四、社会态度与效率.....	(155)

第二节 社会态度的形成和改变..... (156)

一、制约社会态度形成和改变的因素.....	(157)
二、社会态度形成和改变的过程.....	(161)
三、社会态度形成和改变的理论.....	(164)

第三节 社会态度改变的方法..... (169)

一、参与活动.....	(169)
二、集体影响.....	(170)
三、信息沟通.....	(171)
四、说服.....	(173)

第三编 人与人相互作用的心理

第八章 人际交往..... (179)

第一节 人际交往的概述..... (179)

一、人际交往的概念.....	(179)
----------------	---------

二、需要是人际交往的动力源泉·····	(180)
三、人际交往的结构·····	(181)
四、人际交往的种类·····	(183)
五、人际交往的作用·····	(186)
第二节 人际交往的心理准则·····	(190)
一、真诚·····	(190)
二、平等·····	(190)
三、尊重·····	(191)
四、求同存异·····	(192)
五、互助互利·····	(193)
第三节 人际交往的障碍·····	(193)
一、文化系统方面的障碍·····	(193)
二、社会系统方面的障碍·····	(196)
三、社会心理障碍·····	(198)
第九章 人际沟通·····	(202)
第一节 人际沟通的概述·····	(202)
一、人际沟通的概念·····	(202)
二、人际沟通过程·····	(203)
三、人际沟通的特点·····	(204)
四、人际沟通的功能·····	(206)
第二节 人际沟通的类型和网络·····	(208)
一、人际沟通的类型·····	(208)

二、沟通网络.....	(212)
三、人际沟通中的信息失真.....	(215)
第三节 人际沟通的工具.....	(217)
一、人际沟通的语言工具.....	(217)
二、人际沟通的非语言工具.....	(220)
第十章 人际影响.....	(225)
第一节 他人在场效应.....	(225)
一、人际促进和人际干扰现象.....	(225)
二、对人际促进和人际干扰的解释.....	(228)
三、袖手旁观效应.....	(230)
第二节 人际影响的方式.....	(231)
一、模仿.....	(231)
二、暗示.....	(235)
三、感染.....	(240)
第三节 从众、顺从和服从.....	(244)
一、从众.....	(244)
二、顺从.....	(250)
三、服从.....	(251)
第十一章 人际合作、竞争和冲突.....	(254)
第一节 人际合作.....	(254)

一、人际合作的概念.....	(254)
二、人际合作的种类.....	(256)
三、影响人际合作的因素.....	(257)
第二节 人际竞争.....	(259)
一、人际竞争的概念.....	(259)
二、人际竞争的作用.....	(260)
三、竞争对群体的影响.....	(261)
四、竞争、合作与效率.....	(263)
第三节 人际冲突.....	(268)
一、人际冲突的概念.....	(268)
二、人际冲突的种类.....	(269)
三、人际冲突的结果.....	(275)
四、对冲突的两种观点.....	(276)
五、人际冲突的处理.....	(276)
第十二章 大众心理.....	(280)
第一节 舆论、流言和时尚.....	(280)
一、舆论.....	(280)
二、流言.....	(284)
三、时尚.....	(287)
第二节 集群行为.....	(294)
一、集群行为的概念.....	(294)
二、集群行为的特点.....	(294)

三、集群行为过程	(296)
四、集群中的人员构成	(297)
五、集群行为产生的原因	(299)

第三节 去个性化 (301)

一、去个性化的概念	(301)
二、去个性化实验	(302)
三、去个性化现象的原因	(303)

第十三章 人际吸引 (306)

第一节 人际吸引的概述 (306)

一、人际吸引的概念	(306)
二、人际吸引的心理基础	(307)
三、人际吸引的理论	(308)

第二节 人际吸引的条件 (310)

一、个人的吸引力	(310)
二、相互的吸引力	(313)

第三节 影响人际吸引的个性品质 (317)

一、对他人有吸引力的个性品质	(317)
二、妨碍吸引力的个性品质	(319)

第四节 友谊 (323)

一、友谊的特征	(324)
---------	---------

二、群体的社会地位和作用.....	(366)
三、群体的分类.....	(367)
第二节 正式群体.....	(372)
一、正式群体的功能.....	(372)
二、正式群体的结构.....	(375)
三、正式群体成员的类型.....	(377)
第三节 非正式群体.....	(382)
一、非正式群体的概念.....	(382)
二、非正式群体形成的原因及特征.....	(382)
三、非正式群体的类型.....	(384)
四、非正式群体的功能.....	(386)
五、正确对待非正式群体.....	(388)
第十六章 群体对个体的影响机制.....	(391)
第一节 群体规范.....	(392)
一、群体规范的概念.....	(392)
二、群体规范的形成.....	(392)
三、群体规范的种类.....	(393)
四、群体规范的功能.....	(395)
五、群体规范的意义.....	(396)
第二节 群体压力.....	(397)
一、群体压力的概念.....	(397)

二、群体压力产生的过程.....	(397)
三、群体压力的意义.....	(399)
四、个体对群体压力的对抗.....	(400)

第三节 群体凝聚力..... (401)

一、群体凝聚力的概念.....	(401)
二、群体凝聚力与人际关系.....	(402)
三、群体凝聚力与工作效率.....	(402)
四、影响群体凝聚力的因素.....	(404)

第四节 群体心理气氛和士气..... (406)

一、群体心理气氛.....	(406)
二、群体士气.....	(409)

第十七章 群体领导和群体决策..... (415)

第一节 领导的概述..... (415)

一、领导和领导者的概念.....	(415)
二、领导功能.....	(417)

第二节 领导权力..... (421)

一、权力的概念.....	(421)
二、领导权力的特征.....	(422)
三、领导权力的作用.....	(423)
四、领导权力的基础和构成.....	(424)

第三节 领导者威信..... (427)

一、领导者威信的概念..... (427)

二、领导者威信的作用..... (428)

三、领导者威信的基础和构成..... (431)

四、领导者威信的形成..... (435)

第四节 领导的有效性理论..... (439)

一、领导者的特性理论..... (439)

二、领导作风理论..... (441)

三、领导行为理论..... (445)

四、领导应变理论..... (448)

第五节 群体决策..... (453)

一、群体决策的过程..... (453)

二、群体决策的利弊..... (454)

三、妨碍群体正确决策的主要因素..... (455)