

再读经典系列

SOCIAL PSYCHOLOGY

Goals in Interaction SIXTH EDITION

社会心理学经典入门

道格拉斯·T. 肯里克 (Douglas T. Kenrick)

[美] 史蒂文·L. 纽伯格 (Steven L. Neuberg) 著 谢晓非 等 译

罗伯特·B. 西奥迪尼 (Robert B. Cialdini)

第6版

一本被美国多所名校采用的 **全彩** 社会心理学入门通俗读物

“长江学者”特聘教授、北京大学心理与认知科学学院博士生导师 **谢晓非** 领衔翻译



“说服术与影响力教父”

西奥迪尼

带领我们步入社会心理学课堂，探索社会现象背后、以人类目标需求为基础的心理与行为机制

再读经典系列

SOCIAL PSYCHOLOGY

Goals in Interaction SIXTH EDITION

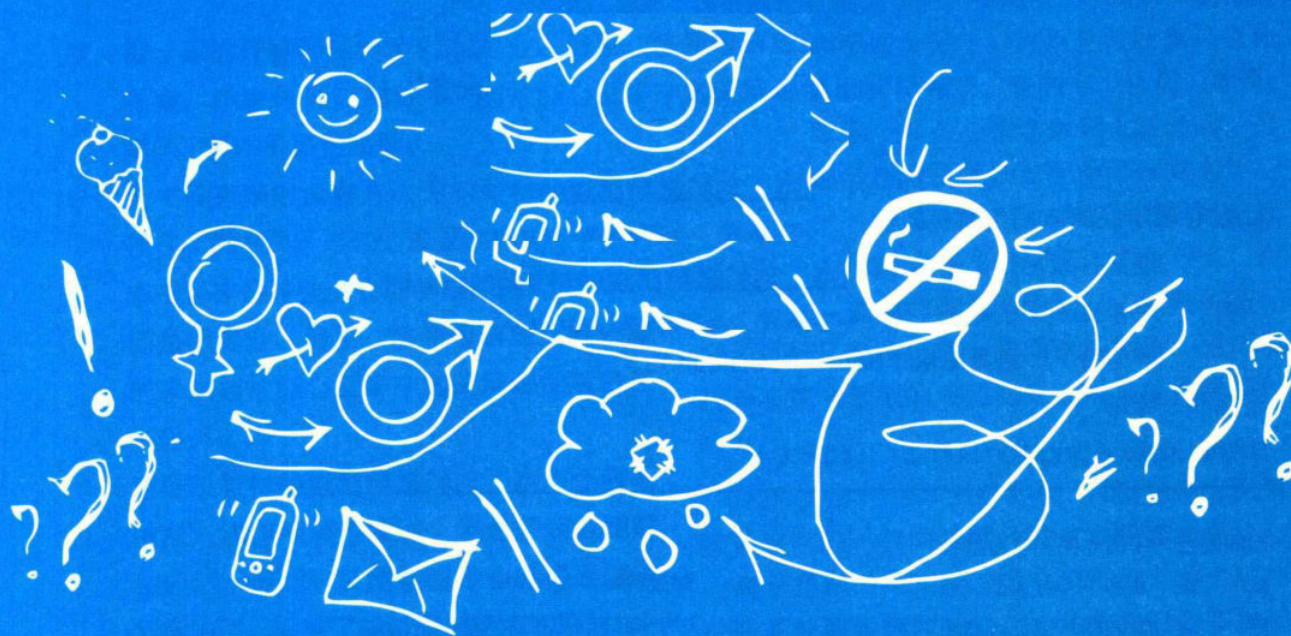
社会心理学经典入门

道格拉斯·T. 肯里克 (Douglas T. Kenrick)

[美] 史蒂文·L. 纽伯格 (Steven L. Neuberg) ◎ 著 谢晓非 等 ◎ 译

罗伯特·B. 西奥迪尼 (Robert B. Cialdini)

第6版



中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目（C I P）数据

社会心理学经典入门：第6版 /（美）道格拉斯·T.肯里克（Douglas T. Kenrick），（美）史蒂文·L.纽伯格（Steven L. Neuberg），（美）罗伯特·B.西奥迪尼（Robert B. Cialdini）著；谢晓非等译. — 北京：中国人民大学出版社，2020.1

书名原文：Social Psychology: Goals in Interaction（Sixth Edition）
ISBN 978-7-300-24843-1

I. ①社… II. ①道… ②史… ③罗… ④谢… III. ①社会心理学—研究 IV. ①C912.6-0

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第200597号

社会心理学经典入门（第6版）

道格拉斯·T.肯里克（Douglas T. Kenrick）
[美] 史蒂文·L.纽伯格（Steven L. Neuberg） 著
罗伯特·B.西奥迪尼（Robert B. Cialdini）
谢晓非 等译

Shehui Xinlixue Jingdian Rumen (Di 6 Ban)

出版发行	中国人民大学出版社	
社 址	北京中关村大街31号	邮政编码 100080
电 话	010-62511242（总编室）	010-62511770（质管部）
	010-82501766（邮购部）	010-62514148（门市部）
	010-62515195（发行公司）	010-62515275（盗版举报）
网 址	http://www.crup.com.cn	
经 销	新华书店	
印 刷	天津中印联印务有限公司	
规 格	185mm×260mm 16开本	版 次 2020年1月第1版
印 张	26.5 插页1	印 次 2020年1月第1次印刷
字 数	700 000	定 价 138.00元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



阅读成就思想……

Read to Achieve



Translator's Preface

译者序

社会心理学作为通识课程一直是心理学专业学生最受欢迎的课程之一，不仅因为它贴近生活令人着迷，更由于社会心理学的理论广泛覆盖心理学其他领域。在我国，已有七十余所学校开设了心理学专业和社会心理学课程，而国外教材在多样性、趣味性、学术性等多方面值得我们借鉴。记得当年我第一次去美国密歇根大学进修时，看到社会心理学的任课教师收到出版社赠送的一本非常精致的第12版大厚本教材，被其震撼的感觉现在还记忆犹新。

《社会心理学经典入门（第6版）》的独到之处在于：

- ◎ 每一章的开篇都是一个引人入胜的故事或悬案，作者再通过对故事的分析和研究，阐明了其中的理论精髓；
- ◎ 全书没有单独设置方法论的章节，而是直接在实例中演示方法的重要性；
- ◎ 本书也未设置社会心理学应用的单独章节，而是把商业、健康、法律等这些重要领域的事例与社会心理学中的关键理论结合在一起；
- ◎ 与传统教材的叙事风格相比，本书作者通过深入浅出地理论阐述，更易于读者理解和记忆，但同时又能够将专业的经典理论贯穿始终，保持了教材忠实学术的原则；
- ◎ 值得一提的是，该书对于非专业的心理学爱好者，作为自学的教材也是十分适合的。

好的心理学研究是要讲好一个故事，在社会心理学中尤其如此。本书的作者西奥迪尼、肯里克和纽伯格正是三位会讲故事的叙述者。西奥迪尼教授所著的《影响力》一书在全世界已被翻译成41种语言出版，达几百万册的销售

量级。作为一位研究影响和说服的大师，他在本书中采取的策略是情景浸入式的，先给你讲一个真实的人物故事，将你的注意力引入群体与社会中，并根据不同的情境做出各式各样的反应。然后再引出经科学方式验证的社会心理学研究话题，按照个体—群体—社会的结构娓娓道来。

西奥迪尼教授被誉为“影响力教父”，近年一直在各地做演讲，他喜欢这样总结影响力：“影响的本质不在于我告诉你什么，而是在你被告知之前，已经想到了我想要告诉你的内容。”肯里克教授在亚利桑那州立大学读博士时正是西奥迪尼教授的学生，他们从1976年开始合作，至今已持续了四十多年。肯里克教授兼具进化心理学和认知科学背景，在利他、从众、择偶、刻板印象等多个社会心理学领域大放光彩。另一位作者纽伯格教授现任亚利桑那州立大学心理学院院长。他与肯里克教授共同指导进化社会认知心理学实验室，对偏见、社会动机、社会行为等众多领域有深入研究。三位作者都是令人尊敬且至今仍然十分活跃的学者，他们在社会心理学领域的重要研究成果具有深远的影响力。

在2010年，本人曾带领“风险认知与决策实验室”的一些同学翻译过这本西奥迪尼社会心理学教材的第5版，当中国人民大学出版社的张亚捷编辑再次找到我，希望我们能够重新翻译该书第6版时，虽然2019年的忙碌已经到了我无法承受的程度，但思忖再三后还是允诺了这一任务。此时，我们实验室的一群同学已经非彼时的那些同学了。好在北京大学的学生们一代代接力成长，现在的同学们具备更良好的资源条件，有更完备的专业课程设置。因此，他们接受的专业训练也越来越系统，对社会心

理学的理解也更完整和准确。这一点的确在后续的翻译中有充分的体现。

本人对全部章节进行了审校,对部分内容进行了调整。从翻译稿的质量来看,我的学生们对原文的准确把握反映出他们的专业素养,及其对社会心理学的深刻理解。其中,李慕轼、张泓昊、伏紫冰三位同学的表现尤为突出,在此我一并对他们的付出表示由衷的感谢。

参与本书第6版各章节翻译的人员,以及他们参与翻译时的身份如下:

引言,李慕轼、张泓昊(北京大学心理与认知科学学院博士生);

第1章,邹雅雯(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第2章,顾思义(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第3章,朱敏帆(北京大学心理与认知科学学院博士生);

第4章,何欣(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第5章,李慕轼(北京大学心理与认知科学学院博士生);

第6章,申劭婧(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第7章、第8章,伏紫冰(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第9章,王逸璐(北京大学心理与认知科学学院博士生);

第10章,张春琳(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第11章,王芸(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第12章,邓州(北京大学心理与认知科学学院硕士生);

第13章,张泓昊(北京大学心理与认知科学学院博士生);

第14章,万英琦(北京大学心理与认知科学学院硕士生)。

译稿中如有错误或疏漏之处,敬请读者批评指正。

谢晓非

2019年11月于北京大学

Preface

作者序

社会心理学真心好玩！对读者来说，一本具有代表性的社会心理学入门书，犹如一场五光十色的马戏团演出，可谓好戏连连，颇有些人目不暇接。瞧，不同的花样轮番上阵——惊人的利他行为、骇人的攻击行为、不可思议的说服把戏、人类合作行为的金字塔架构，以及令人迷惑的自欺行为，而在所有这些的中央，是气定神闲的马戏团总指挥一样的知识传授者，他将读者的视线交替引向各种奇妙景观：“现在，女士们、先生们，请你们将视线从滑稽的自欺行为转向奋不顾身跃入湍急爱河的男男女女，再转向攻击行为的血盆大口！”

为什么以整合的途径探讨社会心理学

这场社会心理学的马戏狂欢秀可能会掩藏着这样一层重要的含义：人类的社会行为是以相关、互联的方式交织在一起的。如果单独、孤立地呈现各章节的主题——这里摆点攻击、说服、偏见，那里摆点人际关系——只能提供一些支离破碎的见解。隐匿在这一切令人目眩神迷的行为背后，应有一套核心的共同概念、维度以及原则作为这些社会行为的基础。我们相信，知晓它们会让读者获益匪浅。毕竟，学习和记忆的一个重要原则便是，当材料的不同部分有机地组合在一起时，人们能够更轻易地掌握、记忆更多的材料。

观看马戏演出会让人眼花缭乱，因此这不是个非常好的学习方式。相比之下，在剧院、电影院或是文艺作品中，我们则能够获取同样精彩且更具有组织性的内容。社会心理学这门学科应该像一部生动、有序的编年史，而不是一场混乱的马戏表演。它是一部错综复杂的编年史，波澜起伏，柳暗花明，又不失连贯一致性：循环的人物、场景以及主题会将其各个部

分串联起来。我们撰写这本书的主要目的是，为读者提供一个凝聚的框架：在保留社会心理学丰富趣味性的同时，融入更多有益的理论整合。

我们如何达成整合

在决定写这本书前的一整年，我们这些作者每周都会抽一个下午碰面，试图勾勒出一个真正整合的写作框架。我们都知道彼此的交流存在着一种基本的“优势”，那就是从根本而言我们并不互相赞同。每一个人从任务本身出发的思考都享有不同的社会心理学研究视角（社会认知、社会学习、进化心理学），有时这些视角会发生冲突。我们意识到，如果我们能够找到一个重要的理论框架，将所有这些不同的途径联结起来，它将为整合所有材料提供极为广阔的基础——容纳并涵盖一系列的理论出发点。

我们的这些会面充满了善意的争论、令人大开眼界的洞察、错误的启程、盲目的摸索和满意的突破，伴随这些的是我们的共同体悟：我们对社会心理学的了解正在逐步加深。即使不写这本书，这些努力与付出也是值得的。通过一年的讨论与争辩，我们不仅拥有了一笔宝贵的中年学习经历，也就整合的写作框架达成了一致的见解，而这个框架正是我们的热情所衷。

这本书的英文副书名《互动中的目标》（*Goals in Interaction*），恰好反映了我们联系写作材料（章节内以及章节间）的两条主要线索。

1. **社会行为的目标导向特性。**首先，我们会强调，社会反应是目标导向的。目标本身可能难以用言语表达，甚至难以被觉察到，但是当人们服从权威人物、开始一段新恋情，或是彼此间拳脚相加

时，都是基于对某种目标的寻求——或是获得某人的认同，或是确认自我形象，或是获取社会地位。在第1章中，我们会描述日常目标是如何基于基本的社会动机而发生的，比如建立社会纽带、吸引配偶、理解自己和其他人。在第2章中，我们会检视目标是如何运作的。在接下来的每一章节中，我们会通过询问“我们在本章中考察的行为（攻击、从众或是偏见）服务于何种特定的目标？”以反复强调目标的重要性。

2. 个人—情境交互作用。其次，为了完全理解人们社会行为的原因，我们需要考虑个人的不同方面是如何与其所处的情境产生交互作用的。个体内部的一些特征（如态度、特质、期望、归因、心境、目标、刻板印象和情绪）是如何与情境特征产生交互作用以共同影响社会行为的？从库尔特·勒温（Kurt Lewin）开始，这种交互作用的课题就在这一领域突显起来。不幸的是，社会心理学的启蒙书籍往往低估了交互作用的解释效力。与之相比，在这本书中，我们会持续邀请读者考虑个体内部力量与外部力量的相互影响。

联结视角：认知、文化和进化

在过去的20年中，社会心理学家们热衷于采用认知视角探讨人们加工社会情境信息的方式，并取得了丰硕的成果。这些成果也进一步充实了社会学习视角下的研究发现。而近年来，研究者们在不同的人类文化和不同的动物种系间发现了许多令人振奋的社会行为，因此社会文化与进化论的视角正日益受到关注。

社会文化视角强调社会思想和行为是如何被囊括进我们所居住的庞大社会情境中的，文化的力量可能会改变以下问题的答案。

- 哪种说服的技术是有效的？
- 一个人如何定义自己，以群体中一员的身份还是独立个体的身份？
- 一个女人可以嫁给一个人，还是多个人？

文化研究是令人着迷的，因为它经常强调差异性，会提醒我们，“我们的方式”并不是唯一的方式。

但是，跨文化研究同样告诉我们，全世界

的人们拥有一些共同的思维和行为方式。进化论视角能够帮助我们理解，为什么不只是不同的人类文化，甚至不同的物种之间也存在共性。乍一看，进化心理学似乎强调人类本性的黑暗面——“自私基因”会驱动攻击行为、性侵犯和两性间的斗争。但进化论的分析也显示，我们的祖先之所以能够存活，不仅取决于自私的竞争，也取决于一些积极的行为，如形成友谊、与群体内的其他成员合作、铸造坚固的家族纽带等。

显然，这些不同的视角并非彼此的“替代品”。它们协同工作，帮助我们更加全面地理解社会世界。我们这些作者都受到认知、文化和进化论视角的长期浸润，我们也努力将它们的精华交织编入这本书中。在这一版中，我们会强调社会心理学是如何发挥桥梁的功用，联结心理学的不同领域（如认知神经心理学、发展心理学和临床心理学）以及其他行为科学（如人类学、经济学、政治科学和动物学）的。

每章的架构

在介绍完社会心理学（第1章），并近距离考察个人与社会情境（第2章）后，我们会采用共同的结构来组织其余章节。

令人不解的案例

每一章的开头，我们都会抛出一个令人困惑的案例——一些似乎无法理解的现象。例如：

- 为什么年轻美貌、才华横溢的艺术家弗里达·卡罗（Frida Kahlo），会倾心于比自己年长很多、也不那么英俊的迭戈·里维拉（Diego Rivera），并且容忍他的不断出轨？
- 是什么力量使得一个年轻人承认自己杀死了母亲，而之后的证据显示他根本不可能这么做？
- 是什么力量使得一名黑人民权运动的工作者与一位三K党成员化敌为友？

接下来，随着内容的展开，我们会引入人类行为的一些基本原则，这些原则若是能合理地衔接在一起，便能揭开谜底。这些不解之处所起的作用不仅仅是吸引读者的兴趣，也传递

了我们处理所有材料的基本途径：我们的途径是牢牢基于研究成果的，而研究类似于出色的侦探工作。研究者如同侦探，总是带着有趣或迷惑的问题展开搜索，然后检视线索，收集证据，检验假设，排除其他可能性。如果工作到位了，问题便迎刃而解，真是有异曲同工之妙。在这本书中，我们会经常提及“研究者如同侦探”这一概念。

目标

接下来，我们会向读者介绍每章所探讨行为背后的潜在目标，我们的方式是询问以下问题：“这种行为（如攻击行为、助人行为或从众行为）服务于何种目的？”以及“何种因素使得个体采用这种行为来达成这些目标？”周旋于各种目标间，我们会考虑个人因素、情境因素，以及个体-情境的交互作用。

个人 个人。在这里，我们会列举出一些研究，以显示个体内部的哪些因素会引发每一种特定的目标。例如，哪种特质会鼓励人们通过从众行为寻求社会认同？哪种心境有利于人们深入思考，以更加准确地理解自己和其他人？

情境 情境。在这里，我们会考察引发每一目标的情境因素。例如，个人威胁是如何导致自我保护式偏见的？文化规范是如何影响人们通过随意关系寻求性满足的渴望的？时间压力是如何影响人们对陌生人人格的深入思考倾向的？

交互作用 个人-情境交互作用。在这个部分，我们会陈列一些资料以显示个人与情境因素是如何交互作用的。社会心理学家习惯于按照如下模式思考：持不同态度、期望、特质的人们对同一情境会做出的不同反应。但是交互作用的涵义更为丰富：人们会选择自己的生活情境，改变他们不喜欢的情境，被某些情境排除在外，又受某些人物的影响而进行了改变。比如，孤独的人有时会表现得过于渴求社交，显得与他人格格不入。相应地，他人便可能会回避与他们交往，不再邀请他们参加社交聚会，这又进一步强化了他们的内在社会孤立感。通过系统地向读者展示个人-情境交互作用的重

要性，我们希望得以阐明常见的单因素解释的局限性。例如，将攻击倾向与盲目服从归结于个体本身，抑或反之，仅将人们看作一张巨大人际棋盘上微不足道的小卒。

特殊专栏

在每一章的特殊专栏中，我们将会突出强调社会心理学的若干信息与主线。

小调查。社会心理学家也是侦探，在这个比喻的基础上，我们邀请读者将自己与“小调查”专栏中的概念联系起来。这些看似微不足道的小问题，却能鼓励读者投入一个调查，或是通过组合书里的概念、发现和他们自己对人的认识，或是通过运用他们自己的逻辑分析力量去批判性地分析刚刚揭示的证据。小调查中所设计的问题不仅强调社会心理学与我们的生活的密切相关性，也能够帮助读者更加高效地学习。关于学习和记忆的相关研究显示，如果我们能将学习材料与自身建立联系，对其加以批判性地思考并积极练习，那么我们就能够更加轻松地掌握它们。

小调查

思考两个你认识的人，他们的文化背景与你不同（来自另一个国家、不同的社会阶层、种族或是教派）。在哪些方面，不同的文化规范使得你们在彼此的互动中表现出不同的行为？

联结：理论与应用。在这个专栏中，我们将会探讨某一特定的实验发现或系列发现是如何与现实世界中的问题建立联系的，如研究中所获得的洞察如何用来减少课堂歧视、帮助已婚夫妇巩固婚姻或减少暴力等。

联结：适应与障碍。研究心理的读者常常对紊乱的行为兴趣浓厚。在这个专栏中，我们通过深入挖掘紊乱行为以彰显一些更广阔的原则。我们会考察，通常情况下，一些健康的社会行为是如何走向极端，从而产生不良的后果的。例如，恋人之间发展紧密纽带的适应性倾向，是如何导致迷恋关系的。

案例回顾

在每章的最后一部分，我们将回顾章节开头抛出的那个令人困惑的案例，以帮助读者融会贯通本章中所讨论的各种研究发现。比如，探讨完毕说服领域和亲密关系领域的研究发现（我们会将章节中所揭示的新线索衔接起来），我们会回顾，为什么男孩会违心认领自己犯下的“滔天大罪”，以及弗里达·卡罗和迭戈·里维拉有着怎样的亲密关系。通过这种方式，我们希望不仅能够激发读者的好奇心，也得以实践另一种学习和记忆的常规原则，即当事实与生动的案例相联系时，学生们能够回忆起更多的事实。

将方法和应用融入故事

粗略浏览一下目录中的内容，我们可以看到，本书并没有设置单独的阐述“应用”的章节，如健康、商业或是法律等话题，这并不是因为它们在社会心理学中的地位不重要；恰恰相反，比起在书中为这些话题开辟专门的空间，我们更想强调它们与该领域主流话题的频繁联系。因此，当它们在书中的讨论部分或是章节中的联结：理论与应用专栏中（此时特别的阐述是适宜的）自然出现时，我们会指出这些联系。通过这种方式，我们希望能够向读者传达社会心理学的原则与人们在工作场所、课堂以及其他应用性环境中所呈现出的行为之间的固有联系。

出于相似的原因，我们也没有设置单独的章节或者附录专门来阐述研究的方法论这一部分。尽管在第1章中，我们向读者展示了社会心理学研究的主要方法脉络，但我们认为，更有价值的方法可用以指导来自随后章节中的“联结：方法与证据”专栏，并将方法与令人费

解的问题的讨论融合在一起，从而使读者能够学习到解决问题的方法的细节（比如说，我们在介绍媒体对攻击行为的相关影响的诸多研究的同时，传达了元分析方法的理念）。此外，读者还会逐渐认识到，无法理解结果是如何得到的，就不能对研究的结果抱有百分百的信心。

最后，再次强调一下我们对整合的重视：各章节并不是归结、分割成独立的部分，如社会认识、社会影响及社会关系，反之；各章节的话题是一个流动的连续体，即从个体内部发生的现象自然过渡到外部发生的现象。但是，这种次序并不是强制性的，除了第1章和最后一章以外，读者可以按照自己的偏好自主选读章节，这不会损害读者对章节内容的理解。

本书具有这种通融性的一个原因在于，我们所提出的整合，并不来源于内容材料的丝丝入扣；反之，这种整合来自一对概念、目标和个人—情境交互作用，这对概念通常适用于各种话题。尽管各章节的目标不尽相同，但是目标起作用的方式——它们发展、运作的机制——是相似的，不论是关于攻击、吸引，还是自我呈现或者其他社会行为。此外，尽管特定的因素因所研究的行为而异，理解个体因素是如何与情境因素交互作用的，却提供了关于日常社会行为原因的最真切的洞察——不论行为是什么，不管我们以何种次序考察它们。我们的两个核心概念，使得本书的组织架构既整合又灵活。

在接下来的部分，读者将会发现，紧密交织、互相关联的日常社会行为比马戏团的演出更让人目不暇接。社会心理学不仅可以是“地球上最炫目的演出”，也可以是最宏伟的故事——激动人心，有条理，又饱含深义，希望我们能够产生共鸣。

Contents

目 录



第 1 章

社会心理学概论 // 001

- 什么是社会心理学 // 002
- 社会心理学的主要理论视角 // 004
- 社会行为的基本准则 // 010
- 心理学家是如何研究社会行为的 // 013
- 社会心理学与其他知识领域的联系 // 025



第 2 章

个人与情境 // 029

- 个人 // 031
- 情境 // 042
- 个人与情境的交互作用 // 051



第 3 章

社会认知：理解我们自己和他人 // 057

- 社会思考者 // 059
- 节省心理资源 // 061
- 管理自我形象 // 070
- 寻求准确性 // 077



第 4 章

呈现自我 // 087

- 什么是自我呈现 // 089
- 表现得讨人喜欢 // 095
- 性别与逢迎 // 100
- 表现能力出色 // 102
- 传达地位和权力 // 108



第5章

态度和说服 // 115

态度的本质 // 117	维持态度和行为的一致性 // 134
什么是说服 // 120	获得社会认同 // 140
对世界有一个准确认识 // 128	



第6章

社会影响：从众、顺从和服从 // 145

社会影响的分类：从众、顺从和服从 // 147	赢得社会认可：向被喜欢屈服 // 159
正确选择：向准确屈服 // 153	管理自我形象：向一致性屈服 // 166



第7章

归属与友谊 // 175

什么是朋友 // 176	获得地位 // 188
获得社会支持 // 178	物质利益的交换 // 191
获得信息 // 185	



第8章

爱情与浪漫关系 // 199

爱情与浪漫吸引的定义 // 200	获得资源和社会地位 // 215
获得性满足 // 202	分手或在一起 // 221
建立家庭联系 // 210	



第9章

亲社会行为 // 227

亲社会行为的目标 // 229	自我形象管理 // 242
提高我们基本的福利：获得基因与物质的收益 // 229	管理我们的情绪与心境 // 247
获得社会地位与认同 // 235	纯粹的利他主义存在吗 // 250

第 10 章

攻击行为 // 255

什么是攻击 // 257

应对愤怒的情绪 // 261

获得物质和社会奖赏 // 268

获得或维持社会地位 // 275

保护自己或他人 // 281

减少暴力行为 // 284

第 11 章

偏见、刻板印象和歧视 // 291

地球上的偏见 // 293

支持和保护自己的群体 // 300

寻求社会支持 // 305

自我形象管理 // 309

寻求心理效率 // 314

减少偏见、刻板印象与歧视 // 320

第 12 章

群体 // 329

群体的实质 // 331

任务完成 // 338

做出正确的决策 // 344

获得领导地位 // 351

第 13 章

社会困境：合作还是冲突 // 359

定义社会困境 // 361

获得立即满足 // 365

维护自己及重要他人 // 371

第 14 章

整合社会心理学 // 385

我们已经走了多远 // 387

社会心理学的主要理论视角 // 389

整合不同的视角 // 395

为什么研究方法很重要 // 403

社会心理学是怎样嵌入知识网络的 // 403

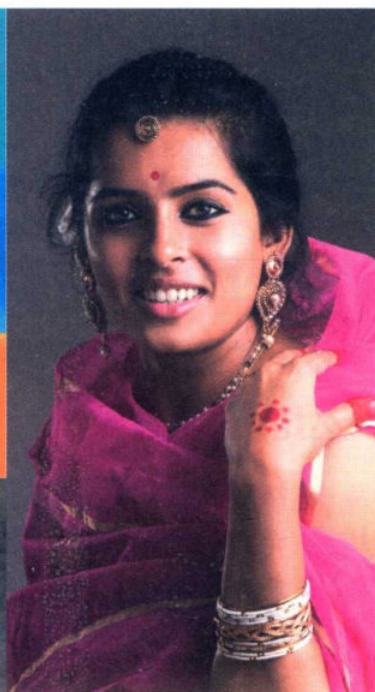
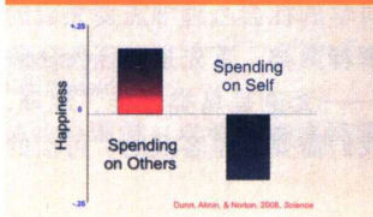
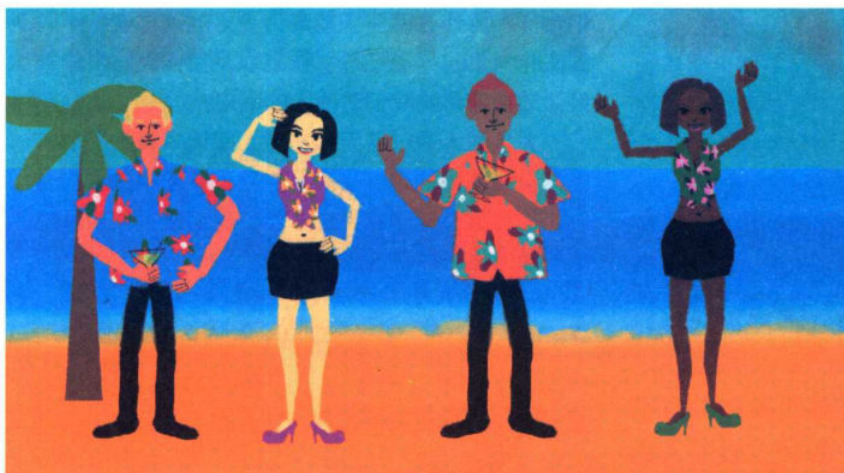
第 1 章

社会心理学概论



通过本章学习，我们能够：

- 准确定义社会心理学，并了解社会心理学为何依赖科学性的描述及解释；
- 理解为什么说社会心理学是一门跨领域的学科；
- 总结出社会心理学四种主要理论视角的核心观点；
- 了解四种理论视角是如何共同解释人类的社会行为的；
- 认清在目标导向的社会行为中的五种主要动机；
- 理解个人、情境、个人与情境之间交互作用的含义；
- 明晰描述法、实验法（如自然观察、案例研究）的优缺点，以及为什么研究者常常将这两者结合起来使用；
- 了解为何相关研究难以得出因果关系；
- 了解社会心理学家在研究中都面临哪些伦理问题；
- 了解社会心理学与心理学其他领域都有哪些联系；
- 认识到心理学对于心理学领域之外的其他学科为什么有所助益。



案例

神秘的社会生活

刚从大学毕业的那几年里,乔伊斯·R.(Joyce R.)的日子过得并不如意。正如她自己所描述的那样:

我几乎一败涂地。离婚、失业,是一名单亲母亲,穷困潦倒,除了尚未无家可归之外,几乎以任何标准看来我都是我所知道的最大的失败者。

面对这种境况,很多人都会选择放弃努力,然而乔伊斯并没有被动地接受命运的安排。照顾孩子之余,她每天工作到深夜,计划用她在古典文学方面的知识来编撰一部儿童故事书。

写小说往往并不能和经济上的成功挂钩。每年大约有 493 000 本英语书出版,而更多的书则永远没有出版机会。乔伊斯的书看起来似乎要成为她人生中的另一次失败了:它遭到了 12 家出版商的拒绝。

然而,第 13 家出版商终于接纳了这本书,并给了乔伊斯 1500 英镑的预付款及一些实用性的建议:写儿童书是永远赚不了钱的,不如去找一份全日制的工作。但是,乔伊斯的书挑战了这种歧视——书的销量很好。乔伊斯并没有去寻找全日制的工作,而是写出了这本书的一系列续集,并且本本都热销。事实上,在接下来的短短几年中,这个曾经穷困不堪的单亲母亲成了《财富》(*Fortune*)杂志榜上有名的亿万富翁。

乔伊斯正是《哈利·波特》(*Harry Potter*)系列的作者 J. K. 罗琳(J. K. Rowling)。

如果经历了贫困的罗琳女士此时不懈地聚积她辛苦赚来的财富,那人们一点也不会感到惊奇。许多赚到大钱的人都会震惊于自己需纳税款之多,并开始寻找避税手段或考虑移居到税赋较低的地方,但罗琳女士并没有这么做。她积极缴纳税款,并将她所得财富中的一大部分都捐赠了出去。在单笔捐赠中,她就曾开出过 1500 万美元的支票,像这样

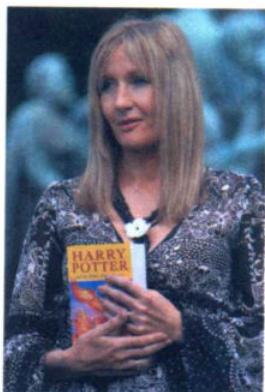
大额的捐赠还有很多笔。事实上,她捐赠了太多以至于不再排在《财富》杂志的亿万富翁排行榜中了。

在经济上获得巨大成功之后,罗琳女士被邀请在哈佛大学的毕业典礼上发表演讲。她呼吁这些未来的百万富翁或世界领袖们不要仅仅为了个人利益而工作,更要利用他们的智慧、勤奋和学识来帮助全世界数以万计的弱势群体摆脱困境。

J. K. 罗琳的故事有很多有趣之处。许多社会科学对于人类天性的一种基本假设是:人生来就是自私的,即人们做出的决策都是服务于自我利益的。但如果真是那样的话,为什么会有像 J. K. 罗琳这样的人,对于自己的财富如此慷慨大方而对于他人的福祉如此关心呢?

在这本书中,我们不仅会探讨关于人类天性的许多问题,也会探讨爱与仇恨、慷慨与侵犯、英勇和背叛等行为背后的奥秘。为何我们会对某些人(在某些情境下)表现得如此慷慨大方、充满爱意,对另一些人却充满抵触或攻击性?爱情与亲情的根源是什么?是什么导致了有些人的婚姻以失败告终,而有些人却能白头偕老?我们如何让同事与我们合作?为什么有些人能成为更好的领导者?不同的文化背景、早期经历、性别以及我们大脑中的神经活动如何影响我们对他人的反应?

大多数人通过看新闻报道、阅读书籍、同朋友交流自己的想法或感受来解决我们头脑中的这些迷思,而社会心理学家更进一步,他们通过使用系统的科学方法来探讨这些问题。



什么是社会心理学

社会心理学(social psychology)是以科学方法研究人们的思想、情感和行为是如何受到他人影响的一门学科。那么,从何种意义上来说,社会心理学是“科学的”呢?

描述和解释社会行为

我们可以把科学的社会心理学需要完成的任务归为描述和解释两类。首先是对任何现象进行科学的描述——无论是鸟类迁徙、地震,还是种族战争,我们需要的是客观的、可信的

描述。科学家的一部分工作就是发展出一套可信、有效的方式来帮助他们避免粗心、有偏颇的描述。

细致的描述仅仅是第一步，它本身还不足以满足科学家的好奇之心。社会心理学家还致力于解释为什么人们会以这样或那样的方式影响彼此。一个科学合理的解释能够将许多看似毫无关联的观察结果汇聚成一个互联的、条理清晰的、有意义的模式。正如哲学家朱尔·亨利·庞加莱（Jules Henri Poincaré）所指出的，科学是建立在事实之上的，但是事实的集合并不能称之为科学，这如同房屋是由砖块砌成的，但一堆砖块并不能称之为房屋一样。能够对已有观察的资料进行联结与组织，并进行科学化的阐述才可称之为**理论**（theories）。

除了组织我们已经知道的事实外，科学理论还能够指导我们今后的方向。是什么因素导致像 J. K. 罗琳这样的一些人十分乐于帮助他人，而另一些人则更加自私？没有一个坚实的理论，我们在寻求答案时会无从下手。或许这种助人倾向是源于我们这颗星球的安排，天生的利他主义者抑或是在孩提时代所饮用的水中含有某种特殊物质。社会心理学理论则倾向于另辟蹊径寻求社会行为的原因——个体是如何描述其周围的社会环境的？其家庭背景是什么？其所处的更广泛的文化氛围是什么？个体是否与狒狒以及其他动物拥有一些共同的基本倾向？正如我们即将看到的，社会心理学家发展出了一套引人入胜的研究方法来对这些不同的影响源进行分类。

最后，科学的理论能够帮助我们预测未来的事件，从而控制之前无法掌控的现象。在科学理论的指导下，人们发明了电灯泡、个人电脑、航天飞机，控制了天花病的传染。正如我们即将看到的，社会心理学理论能够解释许多让人困惑的现象，如偏见、善意、爱情产生的根源是什么，以及为什么人们会加入骚乱暴徒队伍或邪教组织，等等。

名词解释

社会心理学 以科学方法研究人们的思想、情

感和行为是如何受到他人影响的一门学科。

理论 联结、组织已有的观察资料并为未来研究指明方向的科学化的解释。

社会心理学是一座跨学科的桥梁

心理学家并不是思考社会行为的奥秘的唯一群体。人类学家也会对这样的现象感到困惑：为何某一个社会群体中的风俗对其他群体来说可能是彻底不合时宜的（如在第8章中，我们会探讨一妻多夫制的社会群体）。进化生物学家关注人类社会行为与黑猩猩、鬣狗、靛蓝彩鹀的行为之间有何相同的模式（如在第10章中，我们会了解到，对于很多物种来说，睾酮都与攻击行为和性别角色有关）。政治学家和历史学家寻找战争和内群体冲突的决定性因素，这个话题我们将在第11章和第13章中进行探讨。经济学家则关注人们为群体利益做出贡献或者保存个人资源等行为背后的根源，这个话题我们将在第9章和第13章中予以探讨。

我们如何把这些视角拼出一幅完整的图画呢？更宽泛地说，如何把你在生物学课上学到的知识与你在人类学课上学到的知识联系起来呢？又如何将史实与神经学建立联系？宗教哲学与地理的联结纽带又是什么？所有这些看起来都紧密关联着，它们不仅会影响我们个人生活的轨迹，还会影响历史的道路。进化生物学、神经化学、历史、文化、地理会深刻影响人们的社会交往方式，而这些社会交往又会决定道德和宗教情感是如何获得强制实行而成为法律的，决定孩子们是如何接受教育的，甚至决定医生是如何对待自己的病人的。

因为这些力量常常汇聚在一起影响社会行为，所以社会心理学家往往在多层水平上考察社会行为。例如，对世界范围内社群的最新系列研究就发现，在友好性与社交性上的文化差异与疾病分布的地理差异密切相关——疾病横行之处的人们拥有一些特质，使得自己避免与他人接触。另外一些我们即将讨论的研究则关注我们与他人的关系是如何受到历史因素、荷尔蒙水平、月经周期、脑活动的影响的，并且这些力量又如何反作用于我们的身心健康以及经济行为、政治信仰的。因此，社会心理学在

很大程度上是联结各门学科的终极桥梁。在本书中，我们会遇见许多这样的跨学科桥梁，它们所涉及的研究发现反映了文化、进化生物学、神经科学的方方面面，并且与应用性学科（商科、法律、医学等）密切相关。

社会心理学的主要理论视角

从DNA的发现到人工智能的兴起，前行的科技浪潮莫不对社会心理学的理论施加了广泛的影响。研究者们在社会心理学领域的开拓工作，主要围绕社会文化、进化论、社会学习及社会认知四个视角予以展开。

社会文化视角

1908年，最早的两本《社会心理学》教科书问世了。其中的一本是由社会学家爱德华·阿爾斯沃思·羅斯（Edward Alsworth Ross）所撰写的。罗斯认为，社会行为并非来源于单独的个体，而是来源于社会群体。他提出，人们会受到“社会潮流”的影响，这一点在“群体中私刑风气的传播以及宗教情感的爆发”中得到了体现。罗斯剖析了诸如1634年荷兰的郁金香球茎收购热等事件。在那次郁金香投机狂潮中，人们不惜倾家荡产去抢购一株名贵球茎，而贵比黄金的郁金香在抢购狂潮戛然而止时便立刻一文不值了。为了解释这些狂热现象，罗斯着力于审视作为一个整体的群体心理，而不单是群体中个体成员的心理。他认为，狂热源自“暴民心理……一群沟通中的个体在兴趣、情感、意见或行为上存在非理性的一致，而这种非理性的一致源于暗示和模仿”。

名词解释

社会文化视角 从更广阔的社会群体中寻找个体社会行为原因的一种理论取向。

社会规范 对恰当的社会行为的规定或者期望。

和罗斯一样，其他以社会学为基础的理论研究者强调的也是更广阔的社会团体，从街区团伙到种族群体，再到政党派别。这一传统在现代的**社会文化视角**（sociocultural perspective）

中得到了延续。社会文化视角认为，个体的偏见、喜好以及政治信仰会受到群体水平上诸多因素的影响，这些因素包括国籍、社会阶层和现今的历史趋势等。例如，与其身为工薪阶层的爱尔兰祖母相比，一名时尚摩登的曼哈顿女高管对婚前性行为以及妇女在商界所扮演的角色会持有不同的态度。社会文化理论家聚焦于**社会规范**（social norms）或是关于恰当行为的规则的核心作用，诸如“不要直接用手吃饭”“不要穿短裤去参加婚礼”，等等。这一视角的中心是**文化**（culture）这一概念。我们可以将文化定义为生活在特定的时间和空间内的人们所共享的一套信念、风俗、习惯以及语言。意大利人和法国人认为，在公共场合中遇到熟人时亲吻双脸颊是合适的，然而这却会让美国客人觉得很尴尬，因为他们更习惯于在这种情况下用击掌表示亲密。

文化囊括了环境中所有的人类可以调控的特征，从主观的特征如礼节规定，到客观的特征如房屋和服饰等。我们文化中的技术性特征能对我们的社会行为产生强大的影响，如近年来苹果手机、社交网站等无不深刻地影响着人们彼此沟通的方式与时间。

我们每个人都会置身于不同的社会规范中，取决于我们的种族、社会经济地位、成长的地域和信仰宗教。如果你在美国南部的贫困地区长大，你可能会比较喜欢听乡村音乐和西部音乐；如果你在美国西海岸的富人区长大，你可能会比较喜欢听摇滚乐。你能在这两种音乐中的歌词中聆听出不同的文化价值观：摇滚乐的歌词强调特立独行、不拘小节以及改变世界；乡村音乐的歌词则强调顺应世事、坚忍不拔、正直不阿。再举一个例子，亚裔美国人和欧裔美国人在一些方面也有所不同，亚裔美国人对自我表达、个人选择、“说出你的想法”并不那么看重。正如你即将看到的，关于群体、文化以及社会规则的研究仍在持续发展中，且有望成为社会心理学研究的一个主要推动力量。我们在本书的每一章中都会提及社会文化因素的影响。

社会文化取向的研究者会注意到，当J. K.