

社 会 心 理 学

(第 十 版)

〔美〕Taylor Peplau Sears 著
谢晓非 谢冬梅 张怡玲 译
郭铁元 陈 曦 王 丽 郑 蕊



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

著作权合同登记号：图字 01-2002-2847 号

图书在版编目(CIP)数据

社会心理学(第十版)/(美)泰勒(Taylor),(美)佩普劳(Peplau),(美)希尔斯(Sears)著;谢晓非等译.—北京:北京大学出版社,2004.9

(欧美心理学译丛)

ISBN 7-301-07681-9

I. 社... II. ①泰... ②佩... ③希... ④谢... III. 社会心理学 IV. C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 074949 号

Authorized translation from the English language edition, entitled Social Psychology 10th Edition by Taylor, Peplau and Sears, published by Pearson Education, Inc, publishing as Prentice Hall, Copyright © 2000 by Prentice-Hall, Inc. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PEKING UNIVERSITY PRESS, Copyright © 2004.

本书中文简体字翻译版由北京大学出版社出版。

未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

版权所有,翻版必究

书 名:社会心理学(第十版)

著作责任者:[美]S.E. Taylor L.A. Peplau D.O. Sears 著 谢晓非 等译

责任编辑:陈小红

标准书号:ISBN 7-301-07681-9/C·0280

出版发行:北京大学出版社

地 址:北京市海淀区中关村 北京大学校内 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn> 电子信箱: zpup@pup.pku.edu.cn

电 话:邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752021

排 版 者:北京高新特打字服务社 51736661

印 刷 者:

经 销 者:新华书店

787 毫米×960 毫米 16 开本 36.25 印张 750 千字

2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

定 价:50.00 元

作者简介

Shelley E. Taylor 洛杉矶加州大学(UCLA)心理学教授。Taylor 博士在康涅狄格大学获得学士学位,在耶鲁大学获得社会心理学博士学位。1979 年前,她一直在哈佛大学教书,之后她来到 UCLA 任教。她的出色工作成绩为她赢得了多项奖励,其中包括社会心理学杰出科学贡献奖——“Donald Campbell Award”,健康心理学杰出科学贡献奖,以及美国心理学会的杰出科学家奖。她目前担任《人格与社会心理学杂志》(*Journal of Personality and Social Psychology*)的顾问编辑,同时也是其他多家杂志的编委。她的其他著作包括《社会认知》(与 Susan T. Fiske 合著),《健康心理学》和《积极性错觉》。在社会认知和健康心理学方面,她发表了大量文章,并参与了多本专著的编写。

Letitia A. Peplau 加利福尼亚大学洛杉矶分校(UCLA)心理学教授。Peplau 博士在布朗大学获得学士学位,在哈佛大学获得社会心理学博士学位。1973 年以来,她一直在 UCLA 任教。她是 UCLA 社会心理学研究项目的主席、女性研究中心执行负责人。Peplau 近期担任了人际关系研究国际学会主席(the International Society for the Study of Personal Relationships)。她已出版的其他著作包括《孤独:当前理论、研究和治疗》(与 Daniel Perlman 合编),《亲密关系》(与 Harold H. Kelley 等合著)和《性别、文化和种族》(与 Rose Veniegas 等人合编)。在孤独和社会支持、友情、异性恋约会、同性恋、社会权力等方面,她发表了大量文章,并参与了多本专著的编写。

David O. Sears 加利福尼亚大学洛杉矶分校(UCLA)心理学与政治科学教授。他曾任加利福尼亚大学社会科学学院院长,现任该校社会科学研究中心主任。Sears 博士在斯坦福大学获得历史学学士学位,1962 年在耶鲁大学获得心理学博士学位。然后他一直在加利福尼亚大学任教。1991 年他当选美国艺术和科学学院院士;1992 年他担任社会经济学发展协会主席;1994 年他成为政治心理学国际学会主席。他的其他著作包括《公众意见》(与 Robert E. Lane 合著),《暴力政治学:新城镇黑人与 Watts 骚乱》(与 John B. McConahay 合著),《税收起义:加州往事》(与 Jack Citrin 合著)和《政治认知》(与 Richard R. Lau 合编)。在态度改变、大众沟通、犹太居民区骚乱、政治社会化、选举行为和种族主义等方面,他发表了大量文章,并参与了多本专著的编写。

前 言

和以往相比,今天的社会心理学有了更多的用途。它为个人了解自己、了解所处的社会提供了宝贵的意见。社会心理学家研究自我认同感、对他人的知觉、对这个世界各种事件的看法、我们有时感受到的某个社会群体带给我们的从众压力,以及我们对爱情、对有意义的社会关系的追求。社会心理学也帮助我们理解今天头条新闻背后隐藏的问题,这些新闻涉及种族问题、艾滋病、电视暴力、性骚扰、宗教仪式以及节能问题等。不足为奇的是,教师、健康专家、律师、政策分析家、企业领袖以及其他许多不同领域的专业人士都会从社会心理学中得到启发。在写这本书的时候,我们试图展示社会心理学的基本理论和研究结果,并试图展示社会心理学的基本原理与我们日常生活是如何联系起来的。

随着 21 世纪的到来,我们日益面临社会文化多元化的挑战。电视、乘飞机旅行和国际互联网拉近了世界公民的距离,使我们必须以一种更广阔的视角来看待社会生活。社会心理学家正逐渐采用社会文化和全球的视角来进行他们的研究。本书涵盖了其中最出色的新研究。为了使这些议题得到其应有的重视,我们在第一章里介绍了社会文化的观点。对最新的跨文化研究、文化和种族研究新进展的报告贯穿全书。

新版《社会心理学》的编撰贯彻了以下的基本原则和目标:

- 我们认为社会心理学与其他任何科学一样,是不断积累的。当研究者们不断往令人兴奋的新研究前沿推进时,他们的工作是建立在该领域已有知识的基础之上的,而目前的新发现又不断地为社会心理学的核心知识增加新的血液。本书的一个基本目标就是展现该领域的“基础”——构成该学科共同遗产的经典理论与发现。

- 我们敏锐地捕捉到了当前社会心理学的重要变化,比如我们很强调社会文化观点以及跨文化研究。社会心理学的研究重点在不断发生转移。今天更注重社会认知、自我、人际关系和进化心理学方面的研究。在这个最新的版本里,我们力图体现这个变化核心,尽力涵盖社会心理学最新的研究和最近的理论。

- 本书的另一个目的是以一种整合的视角来展示社会心理学。在讨论不同的研究题目时,我们不断提及社会心理学的主要理论观点和传统,以便读者能够理解这个领域发展的延续性。例如,我们在本书靠前的章节介绍社会认知和归因理论,然后在后面的章节中展示这些理论如何被用来去理解诸如自我、态度改变、刻板印象、攻击行为以及对妇女及少数群体的偏见等主题。

- 运用研究方法和理论来理解社会问题,这是社会心理学的一个重要主题。在整

本书中,我们特别强调如何帮助我们理解日常生活经验和社会问题。我们以“行动的社会心理学”为本书作结,这部分章节介绍了社会心理学在健康和政治方面最新的研究和理论。

● 任何一本教科书的成功最终取决于它是否能同学生读者清楚地沟通,是否能够激发他们对这个领域的兴趣。我们的目标是在避免过度简化的前提下,简单明了地阐述社会心理学的原理。尽管这本教科书内容广泛,但它不是一部百科全书。我们在为大学本科生编写教科书,而不是在为专业人士编写社会心理学手册。我们尽力选取那些能生动体现社会心理学基本原理的例子,同时尽量做到与大家分享我们个人对这个领域的热情。

一、新版本的独特之处

1. 新闻眼 社会心理学能够帮助我们理解世界上发生的事件。在每一章我们都设有一个专栏——“新闻眼”,这个栏目以社会心理学的观点对重大新闻进行分析,学生可以由此理解社会心理学的原理是如何与当前事件相联系的。在第8章“人际吸引”中,我们考察了日益广泛使用的电子邮件和互联网究竟是加强了人们之间的社会联系,还是让人们感到更加疏远。在第13章“攻击行为”中,我们探讨了约会强奸现象产生的原因以及减少此类事件发生的措施。在第14章“社会心理学与健康”中,针对人们大量使用“Prozac”和伟哥的状况,我们讨论了药物是否应当被用来改变个人生活方式的问题。

2. 文化视角(cultural highlight) 在整本书中,我们尽力涵盖了社会心理学最新的多元文化和全球化观点。为了进一步突出这些议题,许多章节都包含了一个文化视角的专栏,以介绍有关文化与人类多元性的出色研究。例如,在第3章“个体知觉”的这个专栏里,我们比较了微笑在美国、日本和韩国等地的社会含义。在第8章“人际吸引”的这个专栏中,我们考察了罗曼蒂克爱情的文化背景。在第13章“攻击”的这个专栏中,我们分析了为什么在美国南部传统的“荣誉文化”会增加某些暴力行为。对个体主义和集体主义文化下人们的不同行为比较的研究,也是本书自始至终关注的研究课题。

3. 研究特写 为了帮助学生学会“像社会心理学家一样地思考问题”,我们在本书中贯穿了对几个重要研究的详尽讨论,描述了研究过程以及研究者所作的决策。此外,许多章都有“研究特写”专栏,分别集中介绍当前社会心理学最前沿的某个研究热点,比如计划谬误、亲密关系中的社会认知、团体决策的共同知识效应和元分析的使用。

4. 本书的结构 本书的组织以系统地呈现内容为原则。第一章先介绍社会心理学的理论和方法,接下来的五大部分从个体层面的主题逐渐过渡到两个人与群体层面的主题,然后再介绍社会心理学的具体应用。

第一部分——人与事件的知觉,涵盖了社会知觉方面的新研究。社会认知探讨的是人们如何看待和理解这个社会世界。其中,第2章介绍了社会认知的基本原理,第3

章和第4章运用这些基本原理来解释我们如何看待他人、如何看待自己,以及我们如何解释行为的意义。

第二部分讨论态度与影响。第5章回顾有关态度形成和态度改变的研究和理论,第6章分析偏见,第7章探讨社会影响的过程,其中包括从众和依从现象。

第三部分考察社会互动与人际关系。第8章讨论人际吸引,第9章探讨人际关系,这是一个日益成长的研究领域,近期的研究皆涵盖其中。在接下来的第10章和第11章,我们将关注的范围扩大到群体行为和性别在社会生活中的普遍影响。

第四部分着重介绍帮助与伤害他人,包括亲社会行为和攻击行为两章。

第五部分——行动中的社会心理学,主要阐述了两个应用领域——健康和政治方面的社会心理学观点。

我们认为这样的编排顺序很符合许多教师的授课偏好。不过,本书的每一章都是独立成篇的,可以根据自己的需要调整各章的教授顺序。

5. 新增内容概要 新版本将旧版本的“个人知觉”和“归因”两章合并为一章。在有关人际吸引和群体行为的部分章节介绍了有关环境的研究。这样的编排缩短了篇幅,使我们能够更集中地介绍社会心理学。

新版本的内容变动体现了当代社会心理学发展的新趋势。下面是部分新增内容的概要:

- 重新组织并精简了社会认知部分的内容。将归因研究和理论纳入“个体知觉”一章。

- 介绍了社会认知的最新研究,包括对社会推论的无意识过程研究和双重加工模型。另外,还新增了近期关于心理模拟、动机在认知过程中的作用以及情绪在印象形成中的作用的研究。

- 在有关“自我”的一章里,突出了文化的作用,介绍了更多激发自我知觉和自我调节的动机。

- 精简了“态度”一章的内容,重点关注当人们同时同意两方的观点的时候,他们如何决定自己的态度。

- 在“偏见”这一章里,比以往更加突出了内隐刻板印象、刻板印象威胁和社会统治理论的研究。这一章还提出了一些消除偏见的新方法,例如改变孩子的社会化过程,或者使用人群分类的上级类别和横断类别(superordinate and cross-cutting categories)。

- 对“人际吸引”一章的内容进行了重新编排,详细介绍了有关成人依恋的新研究。

- “人际关系”一章新增了有关人际关系中的社会认知的内容,包括对爱情的正向错觉和对人际关系事件的记忆偏差。

- “群体行为”一章更加突出了社会两难情境的研究,并且介绍了群体内的相互影响的记忆。

- “性别”一章报告了对社会行为性别差异的最新元分析研究,讨论了有关媒体上男女形象的最新研究。还探讨了攻击行为方面性别差异的跨文化影响。

- “攻击”一章对生物学、生物进化和文化在攻击行为中扮演的角色进行了更多的阐释,全面介绍了亲密关系中的暴力行为,如家庭暴力、强奸、约会强奸和性骚扰。

- “助人行为”一章展示了针对自愿帮助艾滋病患者的志愿者的新研究,对同情—帮助链条之争的最新进展作了介绍。

- “健康”一章突出了对于良好健康习惯的新近研究发现,展示了大学生的健康行为如何能够预测他们到中老年期的健康状况。

- “政治”一章对媒体在塑造公众意见中的作用进行了更全面的阐述,其中包括媒体对议事日程形成以及塑造话题上的重要作用。

6. 帮助学生学习社会心理学 为了加强本书的教学效果,我们尽量让文字通俗流畅、生动有趣,尤其避免使用晦涩难懂的专业词汇。新版的风格更加现代和开放,以便于阅读和理解。

在每一章的开篇,有本章主要内容的列表,每一章的结尾则逐条总结了本章的主要概念和结论。每一章的末尾列出了加黑的关键术语,书后所附的词汇表中有对应的定义。在每一章的最后,我们又再次列出,并且在词汇表中对它们进行了解释。重要的结论和概念以图表的形式清晰地显示出来。每一章结尾都有一个新增内容——思考题,希望以此启发学生思考问题,并对本章中的概念和原理进行实际应用。

二、致谢

特别感谢 Garrett Songhawke, Jennifer Frank, Kelley Nay 和 Marilyn Hart,感谢他们在研究和准备本书手稿的过程中提供的大力帮助。感谢 Prentice Hall 对我们一贯的支持,特别是执行编辑 Bill Webber、助理编辑 Jennier Cohen、出版编辑 Linda Pawlchak。感谢那些使用我们这本书并且为这本书提出宝贵意见的学生们。

以下学者为本书的手稿提出了宝贵的审阅意见和建议:密歇根大学的 Serena Chen,康涅狄格州立大学的 Norine L. Jalbert, Newark 的 Rutgers 大学的 Warren A. Reich。我们对他们表示衷心感谢!

目 录

第1章 社会心理学的理论和方法.....	(1)
1.1 社会心理学的方法.....	(1)
1.2 社会心理学的历史根源.....	(3)
1.3 社会心理学的理论.....	(4)
1.4 社会心理学的研究方法.....	(12)
1.5 研究的伦理道德.....	(25)
第2章 社会认知	(30)
2.1 社会推理.....	(30)
2.2 基模.....	(41)
2.3 基模的加工.....	(43)
2.4 心理捷径 运用认知策略	(46)
2.5 基模的选取.....	(50)
2.6 使用基模的时间.....	(54)
2.7 行动中的基模.....	(55)
第3章 个体知觉——形成对他人的印象	(60)
3.1 我们使用什么信息.....	(61)
3.2 印象的整合.....	(67)
3.3 由动机驱动的个体知觉.....	(73)
3.4 对行为原因的归因.....	(75)
3.5 判断的准确性.....	(83)
3.6 非言语沟通.....	(88)
3.7 欺骗的问题.....	(93)
第4章 认识自我.....	(100)
4.1 什么是自我	(101)
4.2 自我知识从何而来	(102)
4.3 自我知识的各个方面	(113)

4.4	自我调控	(115)
4.5	动机与自我	(119)
4.6	社会比较理论	(125)
4.7	自我表达	(128)
4.8	文化与自我 :一点评论	(134)
第 5 章	态度和态度改变	(138)
5.1	态度理论	(140)
5.2	说服	(155)
5.3	随时间流逝发生的态度改变	(168)
5.4	态度和行为	(171)
第 6 章	偏见	(182)
6.1	群体敌视的构成	(183)
6.2	偏见的习得	(189)
6.3	偏见形成的动机	(192)
6.4	偏见的认知基础	(195)
6.5	千变万化的偏见	(205)
6.6	偏见的消除	(211)
第 7 章	社会影响	(220)
7.1	从众	(221)
7.2	遵从	(231)
7.3	服从权威	(239)
第 8 章	人际吸引	(247)
8.1	社会性动物的观点	(248)
8.2	接近性	(255)
8.3	熟悉性	(257)
8.4	相似性	(259)
8.5	个人特性	(262)
8.6	爱情	(267)
8.7	成年人的爱情依恋	(274)
第 9 章	人际关系	(279)
9.1	相互依赖理论	(280)
9.2	自我暴露	(286)
9.3	亲密关系	(292)

9.4	权力的均衡	(293)
9.5	满意度与承诺	(296)
9.6	对不满的反应	(300)
9.7	冲突	(305)
第 10 章	群体行为	(309)
10.1	他人对个体行为的影响.....	(309)
10.2	群体的基本特征.....	(319)
10.3	群体绩效.....	(322)
10.4	群体决策.....	(325)
10.5	群体互动 :竞争与合作	(331)
10.6	领导.....	(338)
第 11 章	性别	(345)
11.1	旁观者眼中的性别.....	(346)
11.2	性别与自己.....	(357)
11.3	关于性别的理论观点.....	(361)
11.4	女性和男性的社会行为比较.....	(365)
11.5	女性和男性的角色变化.....	(371)
第 12 章	助人行为	(379)
12.1	利他与亲社会行为的定义.....	(380)
12.2	助人行为的理论观点.....	(381)
12.3	情境因素 :助人行为何时发生	(392)
12.4	助人者 :谁最可能提供帮助	(396)
12.5	受助者 :谁最有可能获得帮助	(402)
12.6	接受帮助的体验.....	(404)
第 13 章	攻击	(410)
13.1	攻击的起源.....	(411)
13.2	攻击的定义.....	(412)
13.3	愤怒的来源.....	(414)
13.4	攻击行为.....	(418)
13.5	减少攻击行为.....	(425)
13.6	媒体暴力.....	(432)
13.7	亲密暴力.....	(441)

第 14 章 社会心理学与健康	(451)
14.1 健康行为.....	(452)
14.2 压力与疾病.....	(459)
14.3 应对压力事件.....	(466)
14.4 症状、疾病和治疗	(475)
14.5 慢性病的社会心理学视角.....	(482)
第 15 章 社会心理学与政治	(488)
15.1 民意与投票.....	(489)
15.2 政治社会化.....	(494)
15.3 群体冲突.....	(498)
15.4 大众传媒和政治说服.....	(500)
15.5 媒体新视角.....	(507)
15.6 国际冲突.....	(511)
参考文献.....	(516)

社会心理学的理论和方法

- ◇ 社会心理学的方法
- ◇ 社会心理学的历史根源
- ◇ 社会心理学的理论
- ◇ 社会心理学的研究方法
- ◇ 研究的伦理道德
- ◆ 文化视角 :美国人口的多样性
- ◆ 研究特写 :社会心理学与元分析

社会心理学家用科学的方法研究我们如何感知人和社会事件,研究我们如何影响他人,以及人际关系的实质等。在阅读本书的过程中,你会了解到一些社会心理学家在研究态度和认知——如何看待自己和他人的行为,态度如何形成和改变等。而另外一些社会心理学家关心人际间的相互作用——包括友谊和利他、偏见和攻击、顺从和权力等。社会心理学家也研究人们在群体中的行为以及群体如何影响其成员。我们可以给社会心理学这样一个定义:社会心理学(social psychology)是研究人们如何认识他人、影响他人,及与他人关系的一门科学。社会心理学的原理可以帮助我们理解很多重要的问题,例如,如何促进健康的生活方式,媒体对公众态度的影响及解决人际冲突的策略等等。

1.1 社会心理学的方法

我们知道,许多学术领域都在研究社会行为。社会心理学的独特之处在于它的研究方法。社会心理学方法不同于那些研究大型社会过程的学科的原则,也不同于那些

着眼于研究个体的学科的原则。下面让我们用一个城市暴力犯罪的例子比较三种方法或三种分析层次。

社会分析层次常常被社会学家、经济学家、政治学家以及其他社会科学家采用。这些学者尝试了解社会行为的一般模式,如自杀率、投票行为、消费行为等。从这一视角,社会行为可以解释为由经济困难、阶级冲突、价值冲突、地方减产、政府政策或技术革新等因素所驱动。社会分析的目标是辨别社会驱动力与一般社会行为模式的联系。为了研究城市暴力,社会科学家或许应该辨析暴力犯罪与贫穷、移民、社会工业化及其他诸如此类的因素之间的联系。

个体分析层次一般被临床心理学家和人格心理学家采用,这些学者擅长以个体独特的人生经历和心理特征的术语来解释行为。根据这一观点,人格和动机可以解释个体的行为,同时也能解释为什么两个人在同一个条件下会做出截然不同的反应。该视角强调个体在儿童期经历、能力和动机以及人格或心理适应等方面的差别。个体层次的分析将从罪犯个人独特的生活经历和特点等方面解释暴力犯罪。例如,为什么芝加哥的某银行出纳员会疯狂的枪击他的五个同事?为了解释这样的行为,采用个体层次分析方法的心理学学会考虑这个人的性格和背景。该出纳员是否罹患抑郁症、偏执错觉或药物成瘾?该出纳员的生活是怎样的,比如,他在童年时期是否受到过身体虐待等?

人际层次是社会心理学家所采用的另一种分析层次。社会心理学家通常关注个体现在所处的社会情境。该社会情境包括个体环境中的其他人,他们的态度和行为以及他们与该个体的关系等。为了解释暴力犯罪,社会心理学家可以考虑什么类型的人际关系会产生愤怒的情绪从而导致暴力行为的上升。一种社会心理学的解释是,受挫的处境使人愤怒,这样就增加了他们的攻击倾向。这种解释被称为挫折攻击假设(frustration-aggression hypothesis)。该假设预测,当人们努力想达到一个目标而受阻时,人们会有挫折和愤怒感,因此更有可能产生过激行为。挫折感的影响是对暴力犯罪的一个解释。

挫折攻击假设也可以解释大量的经济和社会因素是如何导致暴力和犯罪的。例如,住在拥挤不堪的贫民窟里的穷人容易有挫折感:他们找不到好工作,不能维持家庭的生计,不能给孩子提供一个安全的环境,等等。这些挫折可能会导致愤怒,而愤怒是暴力犯罪的直接原因。挫折攻击假设关注现时的社会情境,关注这种情境在不同背景的人群中所引发的情绪和想法,关注主观反应对人们行为的影响。

如果要完整地理解复杂的社会行为,上述三种研究方法都是非常重要的。当然,这三种方法会有相当一部分的重叠,仅仅“是什么导致了暴力犯罪”这样的问题就可以从很多方面来回答。本书将详细介绍社会心理学对于人类行为的观察和看法。

1.2 社会心理学的历史根源

20 世纪早期,心理学先驱创立了三个主要的理论观点,每一观点都给当代社会心理学留下了鲜明的标志。

精神分析理论(pschoanalytic theory)的创始人弗洛伊德(Sigmund Freud)对于人类丰富的精神生活有极为浓厚的兴趣。他提出行为的动机源于强大的内在驱动力和冲动,如性本能和攻击本能。他还认为成人的行为的根本原因是童年经历所遗留下来的未解决的心理冲突。心理学家需要做的就是理解这种内在驱动力,无论它是意识的还是无意识的,都会赋予行为能量并指导行为。

第二个重要理论是行为主义(behaviorism)理论。对于人类体验的解释,行为主义理论提出了与精神分析理论极为不同的观点。行为主义理论由巴甫洛夫(Ivan Pavlov)、华生(John B. Watson)和斯金纳(B. F. Skinner)等人创立并发展,这一理论关注在人类和其他动物身上可以观察到的行为。行为学家们对主观的思维和情感不感兴趣,他们更愿意研究那些可以直接观察和测量的外显行为。他们研究环境如何塑造(modeling)动物的行为,并提出现在的行为是过去学习的结果。这些行为学家还确立了一系列原理来解释重要学习发生的特定过程。尽管这些行为学家的大部分研究是以大鼠和鸽子为研究对象,但他们仍然相信同样的原理也适合人类。

格式塔心理学派的观点由科勒(Wolfgang Kohler)、考夫卡(Kurt Koffka)、勒温(Kurt Lewin)和其他一些 20 世纪 30 年代移民到美国的欧洲心理学家创立并发展。他们关注的是个体感知和理解人、事、物的方式。在他们看来,人们对于环境和事件的认知并不是由许多独立成分组成,而是一个“动态的整体”。想像一下你最好的朋友,当你最后一次看到她的时候,你会把她当做一个由胳膊、腿、手指和其他一些特征组成的集合吗?对于绝大多数人来说,答案是否定的。你更有可能将她的身体各部分之间的关系整合,从而将她看做你熟悉的“整体”或是喜欢的人。这种将环境看做整体而不是各个部分的加合的观点即格式塔心理学(gestalt psychology)，“格式塔”来源于一个德文单词,原意是“形状”、“成形”。

这三个重要的理论都是由几位很有影响的心理学家从他们的实践中总结出来的,这些心理学家对他们自己的观点深信不疑,同时,也常常对其他观点不屑一顾。这些先驱们在自然科学的基础上建立了他们的理论,他们的目的是解释和预测人类所有的行为。他们希望其所建立的理论尽可能详细、完整、具有普遍性,比如,像物理学中的原子理论一样,这些理论中很多被用于分析社会行为。这种建立完整理论的想法是很重要的,但从长远的观点来看,社会心理学家所研究的问题过于复杂,常常无法用单一的一般性的理论来阐述。

尽管如此,社会心理学对于很多不同问题的研究方法还是受几个基本理论观点指

导,从这些基本观点可以很容易地追溯到过去所提出的一般性的理论。当代社会心理学对于社会生活中的动机和情绪的分析有着非常明显的精神分析理论的印记:社会心理学家认为行为受到个人动机和对他人及环境的情绪反应的影响。若涉及学习对社会行为的影响,行为学派的理论无疑起着重要的作用。我们如何学会帮助他人、服从权威、支持保守的政治观点等都是社会心理学家感兴趣的问题。最后,强调社会认知,也就是研究如何感知和理解社会可以让我们看到格式塔心理学的影响。近年来,格式塔理论得到了很大的发展,在本书第2章中还将谈到这个问题。

1.3 社会心理学的理论

在下面这一部分中,我们将介绍一些主要的现代社会心理学理论。这些介绍可能不会非常全面和详细,我们更希望能够让读者理解这些理论的精华,尤其是对它们之间的不同进行比较。在以后的各章中,还会涉及这些理论。为了使这些理论比较更加容易理解,我们用一个暴力犯罪的案例来说明。

请读者想像这样一个场景:一天凌晨3点钟,一位警察看到辍学的学生拉里从一家商店的后门走出来,并带着一个装满钱的书包。这家商店像附近的很多商店一样,晚上已经关门很久了。警察向拉里喊话,让他站住,举起手来。拉里转过身来,从兜里掏出一支手枪,对警察扣动了扳机,子弹打在警察的腿上。后来,拉里被捕入狱。按照统计数字的预测,拉里在监狱的生活将不会有建设性的产出,也不会快乐,社会将为他付出高昂的代价,而且他再次犯罪的概率也相当高的。在后面的现代社会心理学主要理论的讨论中,我们还将参考拉里的案例。

一、动机理论

动机理论是关注个体本身需要和动机的一种研究方法。该理论认为需要能够影响认知、行为、态度。日常经验和社会心理学的研究都可以提供很多例子来支持这一观点。例如,为了满足自尊的需要,我们可能会在失败的时候责备他人,而在成功的时候把功劳归于自己。

精神分析对于人类动机的观点强调一些强大的、与生俱来的、尤其是与性和攻击有关的冲动或驱力的重要性,而社会心理学家则关心人类各种各样的需要和渴望。社会心理学家还强调特定的环境和社会关系如何产生需要和动机。例如,离家求学的经历常常会使年轻人产生孤独的感觉,地理的迁移打破了已有的社会关系网和人际资源,使亲近感和归属感的需要不能满足,这样在大学里认识新朋友的愿望就会使新生们加入俱乐部,参加各种社会活动,在聚会中与陌生人交谈等。未满足的友谊需要还会使一些学生通过埋头学习或滥用酒精、毒品而从中解脱。这里的核心观点是环境产生或唤醒需要,然后人们以介入某些行为来满足或降低需要。

为了理解拉里抢劫商店的行为,采用动机理论的社会心理学家将会挖掘拉里的心理需求。他是不是需要钱买食物或者满足毒瘾?或者抢劫可以使他在同龄人中建立起威望?拉里是因为恐惧或愤怒而枪击警察的吗?社会心理学家可能会做更加深入的分析,来解释拉里所处的社会环境如何产生了特殊的需要和动机,从而导致了抢劫和枪击事件的发生。社会心理学家还会研究其他持械抢劫的年轻人,以得到一个有关动机和犯罪行为的一般性结论。

二、学习理论

这一理论的核心思想是人们现在的行为由过去的经验所决定。在任何一个特定的环境中,人们将学会特定的行为,并且随着时间的流逝,这些行为将成为习惯。当再次处于同样的环境时,人们倾向于以相同的习惯的方式行动。例如,当交通信号灯变成红色时,我们通常会停下来,因为这是我们过去学习的反应方式。班杜拉(Albert Bandura)用这种思想研究社会行为,并将其命名为社会学习理论(social learning theory)。

学习的发生一般有三种机制。第一种学习机制是联结(association),或称经典条件反射。巴甫洛夫的狗听到铃声时分泌唾液,这是因为每次给它们食物时都会有铃声。经过一段时间以后,听到铃声时,即使没有食物它们也会分泌唾液,因为它们已经在铃声和食物间建立了联系。人类有时会通过联结学会某种情感。在一个人有了一次治疗牙病的痛苦经历后,仅仅提到“牙医”这个词或者听到钻东西的声音都可能使他感到焦虑。

第二种学习机制是强化(reinforcement),主要是由斯金纳等人提出的。人们学会某一行为是因为在该行为之后人们会感到愉悦或需要得到满足,同时人们也学会避免那些会导致不愉快后果的行为。儿童学会帮助他人是因为当他与同伴分享玩具时会受到父母的表扬,当他帮助父母做家务时会得到赞许的笑容。一个高中生学会不在课堂上顶撞数学老师,是因为每一次他这样做,老师都会拧紧眉头,看起来非常生气,并且将训斥他。

第三种机制是观察学习(observational learning)。人们学习社会态度或行为是因为看到他人这样做,这些人被称为“榜样”。儿童通过听周围的人说话学会方言和母语。青少年可能会通过听父母在选举过程中的谈话而树立自己的政治观念。在观察学习中,他人是重要的信息源。观察学习可以在没有任何外源强化的条件下发生。但是,人们是否学习某一行为也会受到该行为所导致的后果的影响。例如,一个小男孩可能会通过观察他的妹妹得到很多关于洋娃娃的信息,但他自己不会玩洋娃娃,因为通常父母会告诉他:“洋娃娃不是给男孩子玩的。”只有当人们不仅观察而且真正复制了榜样的行为时,模仿(imitation)才真正发生了。

学习理论在个人过去的学习经历中寻求行为的原因。让我们回到拉里枪击警察的例子,我们可能会发现在他过去遭遇警察的经历中,这些警察是粗暴的、野蛮的、敌对

的、多疑的、没有同情心的。也可能拉里过去与权威发生冲突时的暴力的反应方式被强化,或者可能他的父亲经常有暴力行为,而拉里模仿了一个暴力的榜样。学习理论家们特别关注过去的经验,而对现在环境的细节考虑得相对较少。

三、认知理论

认知的方法强调人们的行为依赖于其如何感知社会环境。勒温将格式塔的观点应用于社会心理学,强调社会环境在被个人感知时的重要性,称之为人的“心理领域”(psychological field)。在他看来,行为既受到个体特征(如能力、人格、遗传素质等)的影响,也受到个人所感知的社会环境的影响。

认知观点的中心思想是人们倾向于自发地将事物分组或分类。在图书馆里,你会把书架上陈列的一排书看做一个单元,而不是许多本独立的书;你可能会把图书馆里的其他人看做一个群体,可能是学生、读者,可能是一群在柜台前排队等候的人,也可能是一对情侣。在家里,你会把厨房水槽里的脏盘子看做摞在一起的一堆,而不是一个个单独的盘子。我们往往会按照简单的规则将事物归类,如相似性(盘子看起来比炉子和冰箱要相似得多,所以我们将盘子归为一组)、接近性(摞在一起的书归为一个整体,而散放在图书馆桌子上的书则不是)或过去的经验(圣诞老人和圣诞树在一起,医生和听诊器在一起,而圣诞老人和听诊器就不是一个整体)。

其次,人们总是把一些事物当做凸现在前面的(图形),而把另一些事物看做仅仅呈现在后面(背景)。通常彩色的、运动的、喧闹的、独特的、较近的刺激会被当做图形,而柔和的、单调的、静止的、安静的、普通的、较远的刺激会构成背景。例如,在足球比赛中,我们的注意力通常会被啦啦队所吸引,这并不是因为他们人数多——在近10万人的拥挤的人群中,啦啦队可能只有十几个——而是因为这些队员们频繁地活动、呼喊、挥舞手臂,并且穿着颜色鲜艳的服饰。

我们自发地将所感知的事物归类,我们的注意总是集中在那些最显著的刺激(图形)上,这两条原则是我们感知客观事物和社会的中心法则。作为对社会行为的思考者,心理学家试着对一些问题做出有意义的解释,这些问题包括人们如何感觉,人们需要什么,人们是怎样的人,等等。近年来,由于认知心理学的新发展,社会心理学中的认知观点也得到了启发。认知观点在社会心理学的应用主要是研究社会认知,关注我们如何将来自人、社会环境和群体的信息归类并做出推论,社会认知研究者考查信息从环境到人的流动。

认知理论与学习理论有两个重要的区别。首先,认知的方法关注现有的感知,而不是过去的学习。其次,认知强调个人对环境的感知和理解的重要性,而不是一个中立的观察者所看到的环境中真实的客体。回到拉里触犯法律的案例,认知的方法会强调拉里如何理解他所处的环境。拉里对于他抢钱的行为是如何认识的?当警察让他站住的时候,拉里是如何理解这一事件的?他很可能认为警察的职业就是抓人,并且这些警察