

<<现代社会心理学>>

图书基本信息

书名：<<现代社会心理学>>

13位ISBN编号：9787208024724

10位ISBN编号：7208024723

出版时间：1997年第一版02年第8次印刷

出版时间：上海人民出版社

作者：周晓虹

页数：579

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<现代社会心理学>>

### 内容概要

《现代社会心理学》作为多所高等院校社会心理学专业的基础教材和考研考试必读书目，备受教师和读者欢迎。

它一出版即获得学术界好评，先后荣获"华东地区优秀社会科学著作一等奖"、"光明杯哲学社会科学优秀学术著作三等奖"、"国家教委第四届优秀教材评选中青年成果奖"等奖项。

## <<现代社会心理学>>

### 作者简介

周晓虹，男，1957年生于杭州。

自1977年起先后考入南京医学院医学系、南开大学社会系和南京大学历史学系，并获学士、硕士和博士学位；1999年4月至2000年5月在美国哈佛大学费正清东亚研究中心从事访问研究。

现为南京大学公共管理学院社会学系主任、教授、博士研究生导师。

先后出版《西方社会学历史与体系》（第一卷"经典贡献"）（上海：上海人民出版社2002年版）、《传统与变迁：江浙农民的社会心理及其近代以来的嬗变》（北京：三联书店1998年版）、《现代社会心理学》（上海：上海人民出版社1997年版）、《现代社会心理学史》（北京：中国人民大学出版社1993年版）等著译作10余部，发表中英文学术论文50余篇。

1993年获政府"特殊津贴"；1995年获"宝钢教师奖"特等奖；2001年获教育部"优秀青年教师奖"。

## <<现代社会心理学>>

### 书籍目录

序言第一章 社会心理学：社会行为的现代研究第二章 社会心理学的由来与发展第三章 社会心理学的研究方法第四章 社会比：社会行为的模塑第五章 社会认知第六章 社会动机第七章 社会态度第八章 社会沟通第九章 群体与互动第十章 社会期望与角色行为第十一章 集群行为与社会运动第十二章 文化对人格及社会行为的影响第十三章 文化、亚文与群体人格第十四章 社会文化变迁与人格发展主题索引人名索引

## &lt;&lt;现代社会心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

一般说来,论述一学科的历史发展,首先需要确定该学科的创始之年,但这在社会心理学研究中恰恰是一个莫衷一是的议题。

有人认为,社会心理学创设于1897年,这一年美国人特里普利特对“竞争”现象进行了全新的研究,这是社会心理学领域的首次实验结果;也有人认为,社会心理学创设于1908年,这一年美国社会学家爱德华·罗斯和英国心理学家威廉·麦独孤分别出版了以社会心理学命名的同名教科书;同样也有人认为,社会心理学创设于1924年,这一年美国社会心理学家P·奥尔波特在对群体进行系统研究的基础上出版了《社会心理学》一书。

该书不仅引进了实验,而且指出了“实验方法对团体行为研究的革命性意义”。

确定“社会心理学创始之年”的困难,使我们有理由采用美国当代社会心理学家E·P·霍兰德的“三阶段理论”。

1976年,他在《社会心理学的原则与方法》一书中提出,可将社会心理学的发展历史划分为社会哲学、社会经验论和社会分析学三大阶段。

进入80年代,我国社会心理学界相应于这三大阶段提出了将社会心理学的发展历史划分为孕育时期、形成时期和确立时期的观点。

我们认为,这一分期的可取之处在于:它避开了确定“社会心理学创史之年”难题,而将前述的那些开创性的工作仅仅视为促使现代社会心理学形成和确立的一系列事件中的重大事件。

**首因效应** 首因即首次或最先的印象,即我们日常生活中所说的第一印象。在社会心理学中,首因效应指的是在社会认知过程中,最先的印象对人的认知具有极其重要的影响。如某人在初次会面时给人留下了良好的印象,这种印象就会在很长一段时间内影响人们对他以后的一系列心理与行为特征的解释。

由于首因效应的存在,使得人们对他人的社会认知往往表现出这样的倾向,即当人们刚刚获取了有关他人的少量信息,就力图对他人的另外一些特征进行推理、判断,以期形成有关他人的统一、一致的印象。

S.E.阿希是最早研究首因效应对认知影响的社会心理学家。

1946年,他以7种描述个人人格特征的词为刺激物,以大学生为被试研究了有关人格印象的形成过程。这7种人格修饰语为“精干、坚信、健谈、冷酷、热情、机智、进取、有说服力”。

实验分A、B两组进行,除第四个人格修饰语不同外(A组为冷酷、B组为热情),给予两组被试的刺激语没有区别,提示的方式、时间间隔、重复次数也一概相同。

实验结果发现,两组被试都很快根据7种人格修饰语描述了该人的人格形象,但两组的印象大相径庭。

不仅A组被试说该人是个“冷型”的人,B组被试说该人是个“热型”的人,而且两组被试都咬定,在这7个修饰语中,最关键的是冷酷或热情。

而阿希将这个词抽出后,用另6个词进行的实验表明,两组被试此时形成的印象转变为中性的了,已不再具有前述褒贬性质。

据此,阿希得出这样两条结论:其一,印象形成是所有人格要素综合作用的结果,其二,在这些人格要素中有一种是左右印象形成的主要因素,最早出现的中心词(如冷酷/热情)决定第一印象。

两年以后,另一位社会心理学家A·S·卢钦斯对阿希的观点提出了批评。

他认为,决定人们对他人认知的关键因素与其说是“中心词”,不如说是人们的知觉顺序。

换言之,第一印象是由人们所先接触的人格修饰语所决定的。

在他的实验中,卢钦斯用了两段杜撰的描写一个叫詹姆的学生的生活片断的文字做实验材料。

这两段文字描写了两种截然相反的人格特征。

卢钦斯以不同顺序对这两段材料加以组合:一种是将描写詹姆性格内向的材料放在前面、描写他性格外向的材料放在后面;另一种顺序则正好相反。

接着,卢钦斯将材料让两组水平相当的中学生被试阅读,并让他们对詹姆的性格进行评价。

实验结果表明,先阅读的那段材料对被试进行的詹姆性格的评价起着决定作用。

## &lt;&lt;现代社会心理学&gt;&gt;

可以认为，阿希和卢钦斯的观点并不矛盾。

在社会认知过程中，可能“中心词”和接受“顺序”都在不同程度上左右着人们对他人人格特征的认识。

在没有进一步的证据时，我们没有必要在这两者间选择“非此即彼”的答案。

**近因效应** 近因即最后的印象，近因效应指最后的印象对人的认知具有重要的影响。

印象形成中的近因效应，最早是由卢钦斯1957年在《降低第一印象影响的实验尝试》一文中提出的。

在该文中，他以另一种方式重复了前面提到的那个经典实验。

具体的做法是，在让被试阅读有关詹姆性格的两段描写文字之间，有一时间间隔。

即先阅读一段后，让被试做数学题或听历史故事，再读第二段。

实验结果与前述实验正好相反，这时对被试进行的詹姆性格的评价起决定作用的已不是先阅读的那段材料，而恰恰是后阅读的那段材料。

在社会知觉中既存在首因效应，又存在近因效应，那么，如何解释这似乎矛盾的现象呢？换言之，究竟在何种情况下首因效应起作用，何种情况下近因效应起作用呢？社会心理学家对此进行了多种解释。

具体说来有这样几种看法：(1)卢钦斯认为，在关于某人的两种信息连续被人感知时，人们总倾向于相信前一种信息，并对其印象较深，即此时起作用的是首因效应；而在关于某人的两种信息断续被人感知时，起作用的则是近因效应；(2)也有人指出，认知者在与陌生人交往时，首因效应起较大作用，而认知者与熟人交往时，近因效应则起较大作用；(3)怀斯纳则认为，首因效应和近因效应究竟何者起作用，取决于认知主体的价值选择和价值评价。

他在1960年的一项实验中，使用了两套刺激语做实验，一套是前述阿希实验的7种人格修饰语，另一套是测验被试选择能力和比较能力的测验表。

让被试对两套刺激语进行评价，然后计算被试对人物人格修饰语的评价价值和每对测验表中各项内容的评价价值之间的关系。

结果发现，被试对人物性格特点的评价取决于对测验表各项内容的评价，即被试究竟喜欢哪一种人格特点取决于他们的价值观念。

**晕轮效应** 晕轮效应又称光环效应，它是指当认知者对一个人的某种人格特征形成好或坏的印象之后，人们还倾向于据此推论该人其他方面的特征。

这就像刮风天气之前晚间月亮周围的大圆环(即月晕或称晕轮)是月亮光的扩大化或泛化一样，故称之为晕轮效应。

许多社会心理学家都对晕轮效应的存在及一般规律进行过许多有趣的研究。

前苏联学者博达列夫在一次实验中，曾向两组大学生分别出示同一个人的照片。

在出示照片前，实验者向第一组被试说，照片上的人是一个恶贯满盈的罪犯；而向第二组被试说，此人是一个大科学家。

然后让两组被试对照片上的人进行描述。

第一组的评价是：深陷的眼窝，证明了他内心的仇恨；突出的下巴，意味着他沿罪恶道路走到底的决心。

第二组的评价则是：深陷的双眼，表示了他的思想深度，突出的下巴，体现了他在认识道路上克服困难的意志力。

博达列夫的研究证实，人们在日常生活中常常有根据一个人的面容来推断其心理特征的倾向。

较早对晕轮效应进行实验研究的是著名社会心理学家H·凯利。

在1950年做的一次实验中，他告诉学生，教经济学的教授有事要做，故暂请一位研究生代课。

他先对两组学生介绍说，该研究生是个既好学又有教学经验和判断能力的人。

然后对其中一组学生说，此人为人热情，对另一组学生却说，此人比较冷漠。

介绍之后，凯利让这位代课教师在两个组分别主持了一次20分钟的课堂讨论，然后，再让学生陈述对他的印象。

实验结果发现：(1)两个组的学生对代课教师的印象大相径庭：一组认为老师有同情心、体贴人、有社会能力、富有幽默感等，另一组却认为老师严厉、专断。

## &lt;&lt;现代社会心理学&gt;&gt;

这表明，两个组的学生对老师的印象都夹有自己的推断成分在内，或由热情的特点推断出一系列优点，或由冷漠的特点推断出一系列缺点。

(2)两个组的学生对老师的印象进一步影响到他们的发言行为；印象好的那组积极发言者达56%，而印象不好的那组积极发言的只有32%。

晕轮效应实际上就是个人主观推断的泛化、扩张和定型的结果。

在对人的认知中，由于晕轮效应，一个人的优点一旦变为光圈被夸大，其缺点也就隐退到光的背后被遮挡住了。

在我们随后的分析中还能看到，晕轮效应正是人们在社会生活中形成社会刻板印象的心理机制。

暴乱是行动群众的一种重要形式。

其成员从感情上就倾向于暴力行动并实际从事或时刻准备从事暴力活动的人群。

从事暴乱活动的暴民通常都有自己的领袖，他们一心想着自己的进犯目标，并强烈要求其成员保持一致行动。

和暴动不同，尽管从事暴乱行动的暴民的行为具有某种组织性，但一般来说它是暂时的和不稳定的，并且也是难以把握的，所以从根本上来说它是一种集群行为。

暴乱是暴民常常采用的公开的暴力活动。

这是一种由缺乏明确目的或方向散漫的暴民参加的行动。

虽然有些暴乱者可能有明确的目的，像捣毁不得人心者的房屋或商店，但大多数的行动却是出于一般的不满和忿恨。

集体性的暴乱往往包括袭击不受欢迎的集团，抢劫和毁坏他们的财产等。

另外，在暴乱中也有一定的规范，不过这种规范不太明显，并且是与社会常规相违背的。

例如暴乱中的抢劫可以代表着一群暴民的新规范。

当一个地区性社区的成员公开进行抢劫时，这种大规模的抢劫行为就变成了一种对更大范围的社会提出集体抗议的声明。

这个社区关于财产权利的价值观暂时崩溃了，而抢劫成了一种社会可以接受的行动。

另一种常见的暴民行动是私刑，这在美国历史上是一个十分普遍的现象。

那些自己组织起来的人，为适合他们自己的法律和秩序的需要而处死那些被他们定为罪犯或不受欢迎的人。

从1900年至1950年的50年间，在美国被处以私刑者就有三千多人。

其中绝大部分是黑人。

他们往往都是以诸如“企图像白人那样行动”、“胆敢妄加评论”、“太兴旺发达了”等罪名而被处死的。

西方学者从其阶级立场出发，在暴民问题的研究上，注重的多是暴民行为的表现形式或一般特点，而不太注意区分暴民的性质。

常常把工人阶级反抗剥削、反抗压迫的斗争，与一些像私刑或恐怖活动的暴民行动相提并论，统统都说成是暴乱或暴众。

我们认为，暴民行动从根本上来说是一种集群行为，它与推动社会进步、反对旧制度的工人阶级的斗争不可同日而语。

当然，我们也不否认有些正义的斗争可以暂时地表现为暴民的形式，但总的来说，把这种斗争归入暴民的范畴是不恰当的。

暴民的本质特征是暂时的、不稳定的，以及无目的、无组织的，它可能会对社会造成巨大的损失，给人们的生活安宁带来重大的危害。

虽然被压迫阶级的暴力活动一开始也可能采取一些暴民的形式，但它最终将成为推动社会前进的革命运动。

这是一般的暴民行动所不可能达到的。

因此我们认为，暴民是特指那些临时的、不稳定的、相对来说是无组织的、对于社会具有危害性质的暴力人群。

.....





## <<现代社会心理学>>

### 媒体关注与评论

序言 眼前的这部著作导源于5年前由我主编的那本《现代社会心理学——社会学、心理学和文化人类学的综合探索》，这是我和全国十所重点综合性大学的十余位社会心理学研究者所做的一次愉快合作。

这本著作在中国大陆社会心理学界第一次走出单一的心理取向，从社会学、心理学和文化人类学等学科的综合取向出发研究人的社会心理和社会行为，并且在充分介绍国外社会心理学的经典研究和最新成果的同时以相当的篇幅论及了中国社会心理学家在这门学科重建的十年中的学术观点和实证研究。

这本著作出版后，获得了学术界的好评，曾先后获“华东地区

<<现代社会心理学>>

编辑推荐

《现代社会心理学》被我国学者评为"社会心理学"类榜首。

<<现代社会心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>