

<<社会心理学>>

图书基本信息

书名：<<社会心理学>>

13位ISBN编号：9787801278715

10位ISBN编号：7801278712

出版时间：2001-3

出版时间：经济日报

作者：许锋著

页数：366

字数：268000

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>

## <<社会心理学>>

### 内容概要

通过阅读本书，你对社会心理学的认识和了解虽然还不是一个全貌，但无论你是一个在读的大学生或研究生，还是一个理论工作者或者实际工作者乃至一般读者，读完本书都足以使你顿感认识了一个全新的人类行为世界，或者丰富了原有的理论和知识，而且很有可能会开阔新的知识视野。

社会心理学是由大量理论构成的，这些理论是以研究为基础的。

研究一旦整合在一起，就变成了理论。

理论一经提出，就会有实验来验证它们。

因此，社会心理学的概念的有效性取决于支持它们的研究的有效性。

本书所涉及的主题和论点大部分来源于调查研究，它们体现了系统地收集信息的结果，而不只是凭借预感、直觉或者仅仅是某种主张得出的结论。

当然，这并不是说我们已经掌握了社会心理学的所有答案，事实上，还有许多问题有待进一步论证，还有一些问题由于受研究方法的限制而影响了其适用范围。

但新的信息正以加速度创造和发表出来。

要想跟最新的研究发现，建议你定期关注社会心理学的最新研究成果。

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

序言第一章 社会心理学导论 一、社会心理学的取向 1.社会心理学领域的界定 2.社会心理学的工作者 3.社会心理学的起源 4.社会心理学的未来 二、社会心理学的研究 1.理论与假说：问题的构建 2.实验研究：建立因果关系 3.相关研究：建立变量间的联系 4.对研究效度的威胁：做研究时的社会心理学第二章 社会知觉 一、社会认知的取向 二、个人知觉：形成对他的人的印象 1.第一印象：由外表作出推测 2.认知算术：1+1并不总是等于2 3.顺序对知觉的影响：第一印象和近因效应 三、归因：解释行为的原因 1.归因两难推理：性情因素和情境因素 2.归因偏误：自然科学家易犯的错误的错误 3.动机策略模型：认知吝啬者的起落 4.自我实现预期：变认知为现实第三章 偏见、歧视与定型 一、怨恨的基本原则 1.基本概念：偏见、定型和歧视的区别 2.少数群体：不仅仅是数量的问题 二、偏见的根源 1.社会学习的解释：定型的培养 2.现实的冲突：竞争的不调和 3.社会认同理论：群体成员的自尊 4.偏见的认知基础：通过定型看世界 三、偏见的种类 1.内群体与外群体偏见：我们与他们 2.外群体同质偏见：缺少多样性 3.虚幻的关联：缺失环节的虚构 4.根本归因错误：好处我得，坏处归你 四、偏见与性别 1.性别角色与定型 2.性别定型的根源第四章 自己意识 一、定义自我 1.形成自我概念：我是谁？ 2.社会比较：利用他人给自己定位 .....第五章 心理健康与健康心理学第六章 人际吸引第七章 亲密关系第八章 助人行为和攻击性行为第九章 态度第十章 改变态度第十一章 从众、依从和服从第十二章 团体行为后记

## 章节摘录

一、社会认知的取向 社会认知是指对人们如何认识、了解他人及自身的研究。社会认知的研究领域广泛，包含了社会心理学的许多核心领域，诸如态度，群体，偏见和刻板印象。这项研究工作主题就是研究人们如何在头脑中描述及看待他人，即探询人们采用何种思维方式来认识他们所处的社会环境。

社会心理学家们主要采取三种方法来研究社会认知。

第一种方法，也就是研究社会认知的早期的方法，主要研究对他人的感知即个人知觉，研究我们如何收集他人的信息并将这些信息组合成为一个完整总体的印象。

这种方法的基础在于把人看作是考虑周全的、相当客观的、具有理性思维的观察者，我们能注意到他人的行为细节并构建出一个稳定可靠的基本框架。

近期的社会认知研究更多的采用了一种与个人知觉有所不同的方法，较少注意如何将零散的信息组合成整体印象，而更多的研究他人行为的原因。

归因法试图确定我们是如何认知自己及他人行为的原因这一过程。

按照归因理论的原则来看，每一个人都是“自然的科学家”，理性地权衡和组合各种各样的信息，通过思考人们行为的相互影响和其所在的环境的关系，我们对于行为背后的原因做出系统的、有条理的判断。

第三种研究社会认知的方法是将注意力集中在我们如何解释他人的行为和特性。

图式法考虑我们怎样在头脑中组织记忆信息，怎样利用这些信息来理解他人及行为。

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>