

教育部高等学校心理学教学指导委员会推荐用书

社会心理学

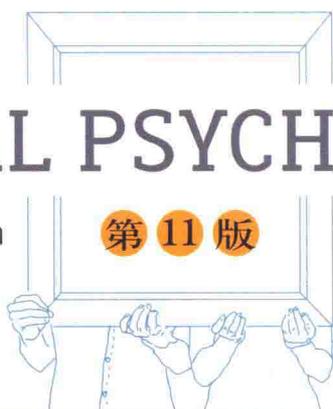
【美】戴维·迈尔斯 著 侯玉波 乐国安 张智勇 等译

SOCIAL PSYCHOLOGY

Eleventh Edition

第 11 版

David G. Myers



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



第11版

社会心理学

〔美〕戴维·迈尔斯 著

侯玉波 乐国安 张智勇 等译

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

社会心理学：第11版 / (美) 迈尔斯 著；侯玉波 等译.

—北京：人民邮电出版社，2014.10

ISBN 978-7-115-36984-0

I. ①社… II. ①迈… ②侯… III. ①社会心理学 IV. ①C912.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第204766号

David G. Myers

Social Psychology, 11th Edition

ISBN 0-07-803529-5

Copyright © 2013 by McGraw-Hill Education.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education and Posts & Telecom Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2014 by McGraw-Hill Education and Posts & Telecom Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和人民邮电出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区)销售。

版权©2014由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与人民邮电出版社所有。

本书封底贴有 McGraw-Hill Education 公司和人民邮电出版社防伪标签，无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号：01-2014-4552

社会心理学(第11版)

- ◆ 著 [美] 戴维·迈尔斯
- 译 侯玉波 乐国安 张智勇 等
- 策 划 刘 力 陆 瑜
- 责任编辑 王伟平 刘冰云 赵延芹 常玉轩 刘丽丽
- 装帧设计 陶建胜
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
- 邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
- 网址 <http://www.ptpress.com.cn>
- 电话(编辑部) 010-84937150 (市场部) 010-84937152
- 山东临沂新华印刷物流集团有限责任公司印刷
- 新华书店经销
- ◆ 开本：889×1194 1/16
- 印张：46.25
- 字数：1330千字 2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷
- 著作权合同登记号 图字：01-2014-4552

ISBN 978-7-115-36984-0

定价：368.00元

本书如有印装质量问题，请与本社联系 电话：(010) 84937153



11th edition

social psychology

David G. Myers

Hope College
Holland, Michigan

with

Jean M. Twenge

San Diego State University

Translators

Hou Yubo

Yue Guoan

Zhang Zhiyong

et al.



本

书的翻译工作由国内心理学领域的9位教授通力合作完成，第11版新增部分由冀巧玲、胡军生协助完成，各部分的译者依序为（按姓氏拼音顺序排列）：

侯玉波

北京大学心理学系

前 言

第1章 社会心理学导论

第7章 说服

第13章 冲突与和解

第14章 社会心理学在临床领域中的应用

第16章 社会心理学与可持续发展的未来

金盛华

北京师范大学心理学院

第10章 攻击行为：伤害他人

寇 彧

北京师范大学心理学院

第11章 吸引和亲密：喜欢他人和爱他人

第12章 利他：帮助他人

沈德灿

北京大学心理学系

第2章 社会中的自我

王 辉

北京大学光华管理学院

第4章 行为和态度

乐国安

南开大学社会心理学系

第5章 基因、文化和性别

第8章 群体影响

张志学

北京大学光华管理学院

第3章 社会信念与判断

张智勇

北京大学心理学系

第9章 偏见：不喜欢他人

郑全全

浙江大学应用心理学研究所

第6章 从众

第15章 社会心理学在司法领域中的应用

内容提要

戴维·迈尔斯的《社会心理学》是美国 700 多所大专院校社会心理学教学所采用的教材，自出版以来深受广大师生和社会心理学爱好者的喜爱，并被翻译成多种语言，有着广泛的影响力。本书译自第 11 版。

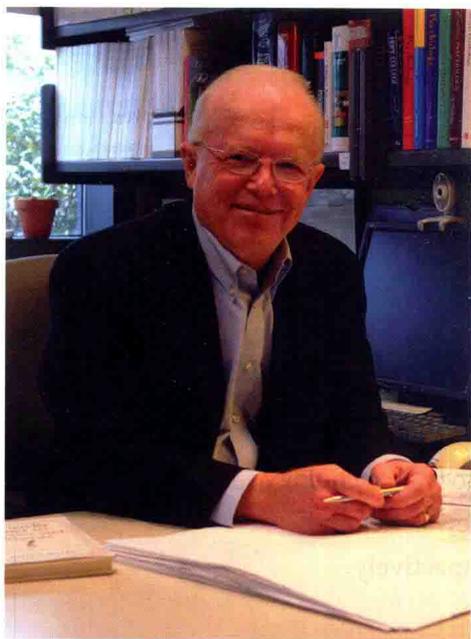
全书共分四编：社会思维、社会影响、社会关系和应用社会心理学。第 1 章（社会心理学导论）着重介绍社会心理学的基本概念、重要观点、价值观对心理学的影响、社会心理学研究方法等内容，为读者系统完成后面四编社会心理学的课程奠定了坚实的基础。第一编（2~4 章）着重探讨我们如何看待自己和他人。涉及自我概念、自尊、自我控制、自我服务偏差、印象管理、社会信念和判断、态度与行为的相互影响等内容。第二编（5~8 章）着重探讨我们如何彼此影响和联系，深刻剖析社会影响的威力。涉及态度与行为的文化根源、社会服从的力量、说服的原理和群体影响等内容。第三编（9~13 章）着重探讨我们彼此如何发生联系，分析了人与人之间感受和行为的正负极性：偏见、攻击、吸引与亲密、利他、冲突与和解。第四编（14~16 章）着重将前面章节中的理论原理、研究成果应用到现实生活之中，社会心理学的应用其实贯穿全书，但这编系统介绍了社会心理学在临床、司法等领域中的应用，最后还展望了社会心理学与人类可持续发展的未来的关系，尤其探讨了在面临人口增长、过度消费、全球变暖等生态危机时，社会心理学应该发挥的作用。

戴维·迈尔斯充分发挥了其在心理学写作方面无与伦比的才能，将科学的严谨性和人文的宽泛性巧妙地结合，兼具感性和理性，能让读者在愉快的阅读过程中轻松掌握心理学知识。可以说迈尔斯的《社会心理学》甫一问世即成为同类图书的翘楚，即使是抽象严谨的科学知识，都能通过生动的插图、幽默的漫画、睿智的引言、清晰的表格、优美的语言鲜活地展现在读者面前，让知识的学习变成愉快的旅程。每次再版迈尔斯都会向全球心理学的师生们征求意见，以保证本书学术的前沿性、定义的精确性、研究的严谨性、理论的全面性。此外还通过一些专栏启发读者思考，如“聚焦”关注社会心理学历史上的一些经典研究；“研究特写”介绍当前社会心理学的一些重大发现；“研究背后的故事”则能让读者了解这些社会心理学大师们的研究之路。本书适合心理学、社会学等专业的广大师生，同时也适合对社会心理学感兴趣的普通读者。

To Jonathan Mueller and Scott Plous

With admiration and gratitude for their enormous and enduring contributions to the teaching of social psychology through the Teaching of Psychology Newsletter and The Social Psychology Network, respectively.

作者简介



David G. Myers

自从获得爱荷华大学的博士学位之后，戴维·迈尔斯就在密歇根的霍普学院工作，成为心理学教授，并且开设了多门社会心理学的课程。霍普学院的学生邀请他在毕业典礼上发言，并评选他为“最杰出的教授”。

在获得美国国家科学基金的资助下，迈尔斯曾在30多种科学书籍和期刊上发表过多篇论文，包括《科学》《美国科学家》《心理科学》和《美国心理学家》等。

迈尔斯同时还致力于把心理科学介绍给普通大众。他在40多种杂志上发表过科普类文章，如《今日教育》和《科学美国人》等。他的17本著作中包括《幸福与直觉的追寻：权力与危害》。

他撰写的《心理学》（由著名心理学家黄希庭教授组织翻译并审校，最新第9版已于2013年12月出版）是当今最畅销的心理学导论性教材，全球有数百万学生在用它来学习心理学。同样，这本《社会心理学》在过去的10多年中占

了将近40%的市场份额（社会心理学类书籍）。正如他在《心理学》第9版前言中所写的，“我希望以一种充满热情的、富有个性的方式来讲述心理学，而不仅仅用一种严谨的科学方式”。这应该就是他的教材如此受欢迎的秘诀吧。

由于迈尔斯在研究和写作领域的突出贡献，他曾获得众多奖项，包括美国心理学会的“高尔顿·奥尔波特奖”、美国脑和行为联合会的“杰出科学家奖”、美国人格及社会心理学分会的“杰出服务奖”以及“2011年美国科学院总统奖”，等等。

戴维·迈尔斯还是城市人际关系委员会的主席，帮助创建了一个快速发展的协助中心，以扶助贫困家庭，同时他还去过数以百计的大学和社区做演讲。他还写了一些听力丧失的文章，倡导在美国进行一场助听技术革命（hearingloop.org）。

他常年骑自行车上下班，每天中午都会去打篮球，他还是希望学院校篮球队的粉丝。迈尔斯夫妇共同育有两个儿子和一个女儿，他还有一个孙女。

中译版序言

彭凯平

清华大学心理学系教授，系主任

2014年9月

10年前，当我还在美国加州大学伯克利分校心理学系任教时，我向我的北大师弟，新曲线公司的刘力，推荐了一本我从1994年开始就一直在美国密歇根大学和加州大学教授社会心理学时所使用的教材。她就是这本由著名心理学家戴维·迈尔斯撰写的《社会心理学》。在美国，如果一本心理学教科书能够再版3次以上，这本书就堪称经典教材了。戴维·迈尔斯的《社会心理学》在过去的20年中连续再版10余次，全球有700多所大学或学院的心理学系采用这本书作为社会心理学课程的主讲教材。在中国，这本迈尔斯的《社会心理学》也已经再版、重印多次。由此我们便不难想象这本教材是如何的出类拔萃了。

一本优秀教科书的诞生，一般需要两个要素的完美结合。首先，她应该有一个引人入胜的主题；其次她还需要一位文采横溢的作者。迈尔斯的《社会心理学》就是一个范例。

为什么社会心理学的主题会吸引这么多的人关注呢？社会心理学在战后的兴起，很大程度上与世界人民在1950年代对人类自身社会行为的反省有关。第二次世界大战的疯狂，让很多人意识到，即使是品德非常高尚、学识非常超群、心地非常善良的人，在特定的社会环境下，也会做出非常愚蠢甚至道德败坏的事情。德国纳粹的法西斯分子，可以一边喝着高贵的咖啡，听着莫扎特的音乐，读着康德的哲学著作，一边却去屠杀无辜的其他人群，仅仅是因为他们是不同的种族，有着不同的信仰。反省人类如此残酷的暴行，正是社会心理学家的良心之所在。因此在某种意义上讲，上个世纪社会文化心态的变化，乃是社会心理学兴起的社会历史原因。从民权运动、全球化到互联网革命，人类经受了巨大的历史文化变迁，产生了很多的社会心态问题，因

而更需要科学地理解和疏导。

改革开放以来，国人也对中华历史上的社会悲剧有过深刻的反省。为什么在文化大革命期间，年轻而理想主义的红卫兵会痛殴自己的老师，残害知识精英，摧毁中国传统文化的精髓？这些都与社会心理学研究的问题有关。正是因为有了这些反省，中国才能在很短时间内，痛定思痛，拨乱反正，使我们的社会发生了翻天覆地的进步，经济、社会、文化、心理的发展可以说是日新月异，与时俱进。特别是在全球化的互联网时代，我们的社会心理又发生了很多有意思的变化。每一个人都可以成为社会活动的中心，每一个人都希望成为其他人关注的焦点。这种N=1的社会现象，说明社会心理学一定也会成为我们中国社会的显学。如何解决中国社会所面临的心态问题，我们其实可以从美国社会心理学家所从事的工作中得到一定的启示和借鉴。社会心理学有自己的科学规律，不以人的意志为转移，也不以意识形态为转移。因此学习迈尔斯的《社会心理学》，对我们建设一个文明、理性的中国社会是有现实意义的。

社会心理学也与我们自己的生活、工作息息相关。为什么一些干练、精明的高级官员会栽在一些简单的生活错误上？为什么一个毫无背景的年轻女子可以唬住中国红十字会这样的权威机构？为什么有那么多漂亮的精英剩女还在愁嫁人的问题？为什么现在老人摔倒，很少人会去搀扶？为什么我们总存在地域歧视，大都市的人会歧视外地人？所有这些问题都是社会心理学所要探讨的基本课题。包括它们产生的原因、活动的机制、变化的途径、干预的方法、解决的可能。因此，社会心理学的研究对象就是人与社会环境的交互作用。换句话说，社会心理学是研究我们如何创造和改变环境，环境又如何反过来塑造我们性格、影响我们行为的科学。

有些人不了解社会心理学，往往以为它就是研究社会问题的学科，因此可以由社会学来取代。这是一个误解。社会心理学研究的是社会问题中“心”的作用，关注的是在社会环境、社会关系中人的心理和行为问题。不可否认，所有的社会问题，例如权力斗争、政治腐败、经济萧条、恶性竞争等等都包含着社会心理因素，但社会心理学更关注每个人在这种社会环境下怎样思考、感受和行动。

还有一种误解是把社会心理学理解为一门应用学科。而实际上，它也是一门基础学科。心理学家们遵循实证研究证伪的原则，不断排除各种可能的假设，同时，采用大量的科学研究方法（如实验室观察与模拟、数学模型和统计分析等），对思维、归因、决策、偏见、从众、团体动力、友谊、爱情等基本心理过程进行研究。

戴维·迈尔斯的《社会心理学》之所以能在同类书籍中脱颖而出、独占鳌头，还因为戴维·迈尔斯是一位优秀的科普作家，他在美国密歇根州西部一个安

静小镇的希望学院任教，潜心著书，笔耕不辍，是美国（包括全球）心理学界写作和出版心理学教科书最多的一位心理学者。2005年，美国心理学会授予戴维·迈尔斯教授终身成就奖，著名的奥尔波特奖，以表彰他在社会心理学教学和研究工作当中的突出贡献，特别是奖励他在普及、宣传、推广心理学科学方面的工作。戴维·迈尔斯教授把奖金的全部捐献给美国心理学会，成立了以他名字命名的奖励心理学教科书写作的优秀作家奖。《社会心理学》这本书，充分地展示了戴维·迈尔斯的写作风格和特点。

首先，这本书讨论的主题是我们很多人都感兴趣的问题，这就向人们昭示了社会心理学一定是一门涉及面很宽泛的学科。在具体叙述中，作者不仅观照的问题广泛，而且对每一问题的分析还能兼顾到不同的意见。这本教科书是少数几本真正把各个学科的相关论述与社会心理科学的有关理论和发现结合起来的论著，即使是没有心理学背景的读者也会发现这本书的内容和描述引人入胜，发人深省。

《社会心理学》的另外一个特点是其对科学方法的坚持和表述思维的严谨性，从而将心理学取向的社会心理学的优势发挥得淋漓尽致。比起其他由社会学家和科普专家所著的同类书籍，这本书的材料大都建立在实验社会心理学基础之上。也就是说，它的每一个观点都有很严格的证据支持。这种崇尚实证、言而有据的表达风格是本书在美国心理学的教学人员中备受欢迎的一个重要原因。

本书与其他教科书的另一个有别之处，就是它丰富多彩的插图和引言。戴维·迈尔斯的这本教材已经出到了第11版，大家公认版版优秀，越出越精。在对插图和引言这些细微之处的精心安排上，我们可以看到作者在编写过程中所下的磨剑20年、滴水穿石的工夫，还可以感受到一位老学者对自己专业的满腔热爱和专注。

我在美国和在清华教授社会心理学时，使用的一直就是戴维·迈尔斯的这本教材。随着版本的更新，我能不断领略作者修改增订的精妙所在，并越来越深刻地体会到该书将基础研究与实践应用完美结合的风格。在美国心理学教材市场上，戴维·迈尔斯的《社会心理学》已经成为一个典范，是评价其他同类教科书的一把标尺。因此我很高兴向国内的同行推荐这本书。我相信我们的读者拿到这本书后，也会和我一样捧读再三，不忍释卷。

致中国读者

戴维·迈尔斯

2014年9月

作为作者，能为全世界的读者讲授社会心理学，包括读到这些文字的中国朋友们，既是巨大的荣耀，也是重大的责任。要写一本适合全世界读者阅读的社会心理学著作，我努力在世界各地收集社会心理学研究的各种最新资讯，许多国家的教师和学生也给我提供了许多新的研究和范例。为了新版本的写作，我曾经周游了许多国家和地区，包括中国的香港，2008年和2014年还访问了中国的北京。

由于移民热潮、全球经济和互联网的发展，世界变得越来越小，我们的联系也越来越密切。而且，我们都是人类大家庭的成员之一。从新加坡到斯德哥尔摩，从内罗毕到温哥华，所有的人都有着共同的人类生物特征、演化历史、生命周期，视听机制和爱恨心理也大抵相同。放眼任何一个国际性的航空枢纽，比如伦敦或迪拜，我们会发现不同国家和种族的人都同样愉悦地迎接亲朋好友的归来。我们的相似性远大于差异性。

然而人类也存在差异。我们在天资和态度、性情和人格上都存在个别化的差异。你与你的隔壁邻居不同。我们在行为和表达风格、政治观点和生活重点上也存在文化差异。我们的遗传非常相似，但我们的家庭和文化特征也很重要。

然而，甚至我们的差异性也可能受到世界性的社会力量的影响。

不论在什么地方，人类都是高度社会化的动物。正如我在第5章所描述的：

我们会加入团体组织，从众并认可社会地位的差异。我们会知恩图报，惩罚冒犯行为，并且会因为孩子的夭亡而悲伤。在婴幼儿时期，我们8个月左右就表现出对陌生人的恐惧。而长大后，我们会偏爱自己所属团体的成员。

如果外星科学家来到地球，他们会在各个地方都看到人类交谈和争论、嬉笑和哭泣、聚会和盛舞、唱歌和朝拜。世界各地的人类都喜欢集体生活（如家庭和公共群体），而不喜欢单独生活。无论在哪里，家庭剧——从古希腊悲剧、中国小说到墨西哥肥皂剧——都有相似的情节。各国的历险故事总是相同：那些坚强勇敢的男主角，得到智慧老人的帮助，克服了重重困难，战胜邪恶，最终解救出被困的美人或孩子们。

这些共性表明，人性是共通的。尽管存在很大的差异，但我们的相似性更显著。我们是有着不同肤色的同类。

虽然这本书上的作者只印有我一个人的名字，但背后有一群专家学者为本书倾注了心血，每次《社会心理学》版本的更新，都有几十名书稿评审专家给我反馈意见。无数的人为本书英文版的诞生做出了贡献，包括密歇根希望学院的同事们、麦格劳—希尔教育集团的编辑团队。感谢彭凯平教授十年前将本书第8版介绍给中国读者。《社会心理学》第11版中译本的诞生，我尤其要感谢侯玉波、乐国安、张智勇、金盛华、寇彧、王辉、张志学、郑全全等教授们的翻译工作，以及冀巧玲和胡军生为11版新增部分所做的修订工作。还要感谢麦格劳—希尔的范颖和王维对中文版一如既往的支持和奉献；新曲线五位编辑王伟平、刘冰云、赵延芹、常玉轩、刘丽丽为中译本所做的编校工作。

对所有为本书的付梓做出努力的人我都心存感恩。与这些人合作才使得本书富有启发意义、生动有趣，社会心理学的学习也变成一段愉快而满意的旅程！

人类有着漫长的历史，但社会心理学的历史却很短暂，仅仅一百多年。我们尚处于起步阶段，但成果喜人。社会心理学为我们呈现的思想盛宴如此丰富！通过各种研究方法，我们在诸多领域都取得了意义重大的成果，如爱与恨，信念与幻想，从众与独立等等。

很多人类行为至今仍是未解之谜，但社会心理学家目前已能对很多奇妙的问题进行部分解答：

- 有意识或无意识的思维如何支配行为？
- 人们有时互相伤害，有时又互相帮助，为什么？
- 社会冲突的导火线是什么？我们怎样把紧握的拳头转变为拥抱的双臂？

回答诸如此类的问题，是我前面提到过的使命。解答这些问题，能够加深我们的自我理解，同时也使我们对作用于我们的社会力量更加敏感。

最初受邀写这本书时，我就想全书既要体现科学的严谨性，又要具备人文的宽泛性，言而有据，启发思考。书中将揭示一些重要的社会现象，以及科学家的探索和解释过程。同时，本书也会激发学生们的思考，促使他们去探究和分析，并将理论与日常生活相联系。

我把社会心理学投射到人文艺术的知识传统背景上。通过传授名著、哲学、科学和人文艺术，可以开阔我们的眼界，把我们从“当前”的束缚中解放出来。社会心理学也有助于这些目标的实现。通过聚焦人类的重大事件，我将以一种启发思考的方式为心理学的新生展示社会心理学核心内容。通过“研究特写”观察游戏是怎样进行的（了解各种探索我们社会属性的研究工具），我希望学生能更加敏锐地思考。

能够为社会心理学的教学工作贡献力量是我莫大的荣幸，同时也是我的责任。所以，如果您对我们的工作有任何评价和建议，让我们可以做得更好，请不吝赐教！

David G. Myers
Hope College
www.davidmyers.org



尽管很多人类行为目前仍是未解之谜，但关于我们自身和周围世界的很多问题，社会心理学已经做出解答，比如：

- 有意识或无意识的思维是如何支配行为的？
- 自尊是什么？是否存在过度自尊的说法？
- 周围的人会对我们的行为产生怎样的影响？
- 人们有时互相伤害，有时又互相帮助，为什么？
- 社会冲突的导火线是什么？我们怎样把紧握的拳头转变为拥抱的双臂？

回答诸如此类问题是本书的使命。我们将探究这些问题，扩展自我理解，揭示行为背后的社会力量。通过阅读本书，并对日常行为进行批判性思考，学生们将会更好地理解自身及其工作、玩耍和深爱的世界。



本书结构

本书开篇以单独的一章介绍社会心理学的研究方法。这一章随后告诫学生如何才能使研究结果显而易见(一旦你了解了它们),以及社会心理学家如何将他们的价值观念渗透到学科领域当中。

本书在随后的部分将围绕社会心理学的定义展开:社会心理学是对人们的思维方式(第一编)、社会影响(第二编)、人际关系(第三编)以及社会心理学原理在日常生活中应用(第四编)的科学研究。

第一编 探讨社会思维——我们如何看待自己与他人。它可以评价我们的印象、直觉和解释的准确性。

第二编 探讨社会影响。通过理解态度的文化因素和学习从众、说服以及群体影响的本质,我们能更好地认识到作用在我们身上的微妙的社会力量。

第三编 分析消极和积极的社会关系的态度和行为表现:从偏见到攻击,从吸引到互助。这一部分还将同时探讨冲突与和解的动力学。

第四编 分析如何将我们在前面章节中学习到的概念应用到社会生活中。社会心理学的应用贯穿于全书的各个章节,但主要集中在第14章(社会心理学在临床领域中的应用),第15章(社会心理学在司法领域中的应用),以及第16章(社会心理学与可持续发展的未来)。

本版和以前的版本一样强调多元文化的观点,这一点可以在第6章的对待文化的影响中看到,这种强调多元文化的观点贯穿于全书,包括了各种不同文化背景下的研究。所有作者都是其所处文化的产物,我当然也不例外。但我通过阅读全球的社会心理学著作,与各个国家的研究者通信往来,到国外旅游等方式,努力向全世界的读者展现一个社会心理学的世界。本书的重点仍然是以缜密的实验研究揭示出社会思维、社会影响和社会关系的基本原理。当然也希望能拓展我们对整个人类的知觉,我想以跨民族的角度来阐述这些原理。

为了便于读者阅读,我把每一章分成三到四节。每章以预览开头,以小节结尾,以便于读者掌握各章节的结构及核心概念。

我一直坚信梭罗那句名言:“一切存在的事物都可以用通俗的语言轻松而自然地加以表达”,所以我一直努力构思,以期出版一本尽可能有吸引力的并能给人留下深刻印象的著作。

《社会心理学》第11版的新增内容

在前几版的基础上,第11版将科学的严谨性与语言的生动性完美结合在一起。

整本书都做了升级,囊括了700多项新研究。迈尔斯在书中介绍了社会心理学家的伟大思想,并将其应用于日常生活,帮助学生对自己及他人的社会行为进行批判性思考。

圣地亚哥州立大学心理学家琼·特韦奇(Jean M. Twenge)负责修订第2章(社会中的自我)和第10章(攻击行为:伤害他人)。在这两章中,琼·特韦奇为大家提供了一种全新的视角。

各章变化

第1章 社会心理学导论

- 关于社会行为生物学根源的新报道；
- 关于价值观如何进入社会心理学的新材料。

第2章 社会中的自我

- 关于日渐高涨的个人主义文化的新材料；
- 关于神经科学的新内容；
- 关于文化和认知的新信息；
- 关于个体预测自己行为和情感的能力的新报道；
- 关于动机和自尊的新增研究；
- 关于自恋和“集体自恋”的新资料；
- 关于婚姻中的自利性偏差的新报道；
- 关于不切实际的乐观主义的新增材料；
- 关于脸谱网（Facebook）错误共识效应的最新报道；
- 关于大学生的虚假独特性效应的新增例证。

第3章 社会信念和判断

- 关于政治中的“动机性推理”的新内容；
- 新术语“具身情感（embodied emotion）”及其研究实例。

第4章 行为和态度

- 关于内隐联想测验的升级内容；
- 关于自我辩解和认知失调的修订内容；
- 关于通过选择性接触（selective exposure）使失调感最小化的升级知识；
- 关于面部反馈效应的新解释。

第5章 基因、文化与性别

- 关于“自然天性和后天教养对人类的影响”的新资料；
- 关于文化规范的力量的新研究报道；
- 关于指定性别（assigning gender）的新资料；
- 关于友谊和群体优势的新研究；
- 关于择偶和月度生殖力效应的新增内容；
- 关于演化心理学家预言“性别产生嫉妒”的新

章节；

- 关于“培养周期”的升级资料；
- 关于“表观遗传学”新领域的新资料。

第6章 从众和服从

- 关于顺从和接纳的神经科学新增研究内容，包括对“为什么阿什的实验程序会成为后来成百上千实验的标准范式”的讨论；
- 关于米尔格拉姆和情境的力量、凝聚力可以预测从众，以及与文化差异有关的文化从众的新资料；
- 关于通过功能性磁共振成像技术研究规范影响的神经活动的新内容。

第7章 说服

- 新的关于说服力量的章节引言；
- 关于唤起恐惧效应和说服的升级内容；
- 对说服中的“增益”信息和“损失”信息两术语的介绍；
- 关于“说服的要素”的新解释和新近研究实例。

第8章 群体影响

- 表 8.1 中主场比赛获胜率的新数据；
- 关于去个性化现象的新例证；
- 关于美国社会极化的新讨论；
- 关于互联网中群体极化的新资料。

第9章 偏见：不喜欢他人

- 关于目前穆斯林人和西方人互有偏见的新内容；
- 关于刻板印象的新例证；
- 关于如何反对使用内隐联想测验给人贴标签的新讨论；
- 关于某些亚洲国家由于性别歧视导致男女婴数量差异的新内容；
- 关于社会不平等如何助长了偏见和怀疑的进一步讨论；
- 证明内群体偏差如何影响知觉的新数据。

第 10 章 攻击行为：伤害他人

- 关于欺负行为的新讨论；
- 关于“本能理论”的新增内容和研究实例；
- 关于生物化学因素影响攻击行为的新探索和新增内容；
- 关于饮食不良影响攻击行为的新章节；
- 新增“暴力文化”章节；
- 扩展章节“媒体影响：色情文学和性暴力”；
- 关于史蒂芬·平克证明世界性的暴力行为有所减少的新章节；
- 关于互联网与攻击行为的升级内容；
- 关于脱敏和电视的认知影响扩大的讨论；
- 首次报道——电视耗费了我们的时间；
- 关于玩电子游戏是否导致攻击行为的进一步讨论。

第 11 章 吸引与亲密：喜欢他人与爱他人

- 新版的章节引言对排斥做了更多探讨；
- 本书中第一次涉及如何应对回避型依恋；
- 很多主题升级，例如：排斥的痛苦、内隐自恋现象、吸引、相似相吸、依恋类型、爱的理论，以及进化与吸引。

第 12 章 帮助行为

- 新的章节引言；
- 新的关于帮助行为的进化心理学资料；
- 关于“真正的利他主义”的新内容；
- 关于“性别规范”与帮助行为的扩展内容。

第 13 章 冲突与和解

- 关于如何使用脸谱网的内容；
- 关于“接触与对他人的积极态度相关”的更新研究；
- 关于废除种族隔离能否改善对少数民族的态度新资料；
- 将信任看做一种生物学现象的新资料；
- 神经心理学领域的新疗法：“幸灾乐祸”。

第 14 章 社会心理学在临床领域的应用

- 关于临床医生的临床经验与统计预测的进一步讨论；
- 关于孤独的新内容；
- 对压力和疾病的新疗法。

第 15 章 社会心理学在司法领域的应用

- 关于目击者准确性的升级内容；
- 关于虚假供词产生原因的新讨论。

第 16 章 社会心理学与可持续发展的未来

- 新的章节引言；
- 关于“心理学与气候变化”的内容，包括专题报道“气候变化产生的心理学效应”和关于气候变化的公众舆论；
- 关于运用高科技、降低消费、采取激励措施、给予反馈和社会认同等一系列手段“使生活可持续”的新内容；
- “关于物质主义和财富的社会心理学”的升级内容。

致 谢

尽管封面上只有我一个人的名字，但事实上，这本书是很多心理学工作者集体智慧的结晶。尽管他们不对本书的内容负责，也未必会完全同意我的观点，但他们的建议让本书更加完善。

众多顾问和审稿人在前面十版的基础上对本版提出很多改进建议，因此，我要感谢以下令人尊敬的同事和同行们：

Mike Aamodt, Radford University
Robert Arkin, Ohio State University
Charles Daniel Batson, University of Kansas
Steve Baumgardner, University of Wisconsin-Eau Claire
Susan Beers, Sweet Briar College
George Bishop, National University of Singapore
Galen V. Bodenhausen, Northwestern University
Martin Bolt, Calvin College
Amy Bradfield, Iowa State University
Dorothea Braginsky, Fairfield University
Timothy C. Brock, Ohio State University
Jonathon D. Brown, University of Washington
Fred B. Bryant, Loyola University Chicago
Shawn Meghan Burn, California Polytechnic State University
David Buss, University of Texas
Thomas Cafferty, University of South Carolina
Jerome M. Chertkoff, Indiana University
Russell Clark, University of North Texas
Diana I. Cordova, Yale University
Karen A. Couture, New Hampshire College
Cynthia Crown, Xavier University
Jack Croxton, State University of New York at Fredonia
Anthony Doob, University of Toronto
David Dunning, Cornell University
Alice H. Eagly, Northwestern University
Leandre Fabrigar, Queen's University
Philip Finney, Southeast Missouri State University
Carie Forden, Clarion University
Kenneth Foster, City University of New York
Dennis Fox, University of Illinois at Springfield
Carrie B. Fried, Winona State University
William Froming, Pacific Graduate School of Psychology
Stephen Fugita, Santa Clara University
David A. Gershaw, Arizona Western College
Tom Gilovich, Cornell University
Mary Alice Gordon, Southern Methodist University
Ranald Hansen, Oakland University
Allen Hart, Amherst College
Elaine Hatfield, University of Hawaii
James L. Hilton, University of Michigan
Bert Hodges, Gordon College
William Ickes, University of Texas at Arlington
Marita Inglehart, University of Michigan
Chester Insko, University of North Carolina
Jonathan Iuzzini, Texas A&M University
Meighan Johnson, Shorter College
Edward Jones, Princeton University [deceased]
Judi Jones, Georgia Southern College
Deana Julka, University of Portland
Martin Kaplan, Northern Illinois University
Timothy J. Kasser, Knox College
Janice Kelly, Purdue University
Douglas Kenrick, Arizona State University
Norbert Kerr, Michigan State University
Charles Kiesler, University of Missouri
Marjorie Krebs, Gannon University
Joachim Krueger, Brown University
Travis Langley, Henderson State University
Maurice J. Levesque, Elon University
Helen E. Linkey, Marshall University
Diane Martichuski, University of Colorado
John W. McHoskey, Eastern Michigan University
Daniel N. McIntosh, University of Denver
Annie McManus, Parkland College
David McMillen, Mississippi State University
Robert Millard, Vassar College
Arthur Miller, Miami University
Teru Morton, Vanderbilt University
Todd D. Nelson, California State University
K. Paul Nesselrode, Jr., Simpson College
Darren Newton, University of Virginia
Stuart Oskamp, Claremont Graduate University
Chris O'Sullivan, Bucknell University
Ellen E. Pastorino, Valencia Community College
Sandra Sims Patterson, Spelman College
Paul Paulus, University of Texas at Arlington
Terry F. Pettijohn, Mercyhurst College
Scott Plous, Wesleyan University
Nicholas Reuteran, Southern Illinois University of Edwardsville
Robert D. Ridge, Brigham Young University
Nicole Schnopp-Wyatt, Pikeville College
Wesley Schultz, California State University, San Marcos
Vann Scott, Armstrong Atlantic State University
Linda Silka, University of Massachusetts-Lowell
Royce Singleton, Jr., College of the Holy Cross
Stephen Slane, Cleveland State University
Christine M. Smith, Grand Valley State University
Richard A. Smith, University of Kentucky
C. R. Snyder, University of Kansas
Mark Snyder, University of Minnesota
Sheldon Solomon, Skidmore College
Matthew Spackman, Brigham Young University
Garold Stasser, Miami University
Charles Stangor, University of Maryland at College Park
Homer Stavely, Keene State College
JoNell Strough, West Virginia University
Eric Sykes, Indiana University Kokomo
Elizabeth Tanke, University of Santa Clara
William Titus, Arkansas Tech University
Tom Tyler, New York University
Rhoda Unger, Montclair State University
Billy Van Jones, Abilene Christian College
Mary Stewart Van Leeuwen, Eastern College
Ann L. Weber, University of North Carolina at Asheville
Daniel M. Wegner, Harvard University
Gary Wells, Iowa State University
Mike Wessells, Randolph-Macon College
Bernard Whitley, Ball State University
Carolyn Whitney, Saint Michael's University
Kipling Williams, Purdue University
Midge Wilson, DePaul University

许多教师总结了本书第 10 版的得失，为第 11 版的修订工作作了铺垫，他们还就第 11 版的新内容提出了不少建设性的意见（和鼓励），让我获益匪浅，尽可能地纠正一些错误：

Robert Arkin, Ohio State University	Joel Johnson, University of California at Davis	Cindy Nordstrom, Southern Illinois University at Edwardsville
Nancy L. Ashton, Richard Stockton College of New Jersey	Jared Kenworthy, University of Texas at Arlington	Kerth O'Brien, Portland State University (OR)
Steven H. Baron, Montgomery County Community College	Suzanne Kieffer, University of Houston	Michael Olson, University of Tennessee at Knoxville
Kurt Boniecki, University of Central Arkansas	Stephen Kilianski, Rutgers University	Greg Pool, St. Mary's University
Ryan Brunner, Dordt College	Joachim Krueger, Brown University	Michelle R. Rainey, Indiana University-Purdue University at Indianapolis
Jeff Bryson, San Diego State University	Jane Le Skaife, University of California at Davis	Cynthia Reed, Tarrant County College
Nicholas Christenfeld, University of California at San Diego	Dianne Leader, Georgia Institute of Technology	Bob Ridge, Brigham Young University
Traci Craig, University of Idaho	Julianna Leding, University of North Florida	Gretchen Sechrist, University at Buffalo-The State University of New York
Chis De La Ronde, Austin Community College	Deborah Long, East Carolina University	Robert Short, Arizona State University
Charles Dolph, Cedarville University	Karsten Look, Columbus State Community College	Mark Stewart, American River College
Jason Eggerman, Palomar College	Amy Lyndon, East Carolina University	Cheryl Terrance, University of North Dakota
Robin Franck, Southwestern College	Kim MacLin, University of Northern Iowa	Christopher Trego, Florida Community College at Jacksonville
Madeleine Fugere, Eastern Connecticut State University	Rusty McIntyre, Amherst College	David Wilder, Rutgers University
Tresmaie Grimes, Iona College	Daniel C. Molden, Northwestern University	Doug Woody, University of Northern Colorado
Linsa Jabeen, University of Texas at El Paso	Mark Muraven, University at Albany	Elissa Wurf, Muhlenberg College
Miles Jackson, Portland State University (OR)		

我要感谢上面的每位同行，尤其是圣地亚哥州立大学的社会心理学家琼·特韦奇，在第 2 章和第 10 章的改版中，她提供了大量研究成果，也展示了精湛的写作技巧。

密歇根州的霍普学院在本书的数次改版中都给了我相当大的支持，不论人力还是物力，使得《社会心理学》的酝酿过程成为一种享受。诗人杰克·里德尔对书中的文字做了润色；凯西·亚当斯基再次帮忙获得了很多新研究；凯瑟琳·布朗森则做了在线研究，编辑准备手稿，控制纸张流，确保页码的准确性和页面布局的艺术性。总之，本书的实体最终诞生于她的手中。

如果没有麦格劳-希尔出版公司纳尔逊·布莱克的鼓励，我可能永远不会编写教材。在艾莉森·米尔斯卡特的指导和鼓励下，我完成了本书的第一版。品牌经理马克·吉奥吉夫和编辑迈克·苏格曼设计承办了本书的第 11 版及其教学补充内容，发展编辑菲尔·赫布斯特则与我全程合作。编辑协调员凯文·菲茨帕特里克组织了审稿，并负责本书的补充内容。项目经理霍利·艾里什在将手稿转换为成书的过程中投入了相当大的耐心，文字编辑芭芭拉·阿查和丹·海斯也协助做了很多微调。数字化开发编辑莎拉·科威尔制作了本版的在线链接和其他数字化支持材料。

很多人说，本书的补充内容让他们的教学提升到了新的高度。因此，我还要感谢加尔文学院的小马丁·博尔特，是他开创了丰富的教师资源，提供了数量庞大的现成示范活动。然后，我还要感谢中北大学的乔恩·米勒，他提供了第八版到第十版的教师资源。乔恩有大量广受赞誉的在线社会心理学教学资料，且他每月都与社会心理学教师在论坛 (jfmuller.faculty.noctrl.edu/) 互动，为他们提供资料。在这些资料积累的基础上，乔恩编写了本书的教师资源部分。另外，我还要感谢洛瓦中央社区学院的黛安·威拉德，她对这些资源进行了升级和扩充。还有佛罗里达中央大学的阿丽莎·雅诺夫斯基，她是测验资源这一重要内容的作者。

非常感谢大家对我的支持。正是因为与诸位一路同行，本书的创作过程才充满了惊喜和快乐。

David G. Myers
www.davidmyers.org

简要目录

中译版序言
致中国读者
作者来信
前言

第 1 章 社会心理学导论 2

第一编 社会思维

第 2 章 社会中的自我 32
第 3 章 社会信念和判断 76
第 4 章 态度和行为 118

第二编 社会影响

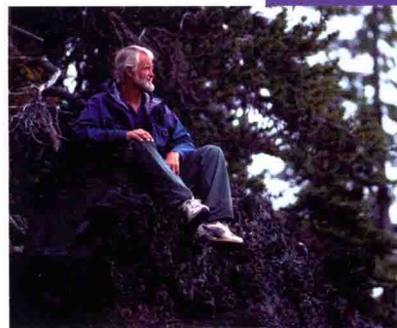
第 5 章 基因、文化与性别 150
第 6 章 从众和服从 184
第 7 章 说 服 222
第 8 章 群体影响 262

第三编 社会关系

第 9 章 偏见：不喜欢他人 302
第 10 章 攻击：伤害他人 348
第 11 章 吸引与亲密：喜欢他人与爱他人 386
第 12 章 帮助行为 432
第 13 章 冲突与和解 474

第四编 应用社会心理学

第 14 章 社会心理学在临床领域中的应用 516
第 15 章 社会心理学在司法领域中的应用 550
第 16 章 社会心理学与可持续发展的未来 580
结 语 605
参考文献 606



详细目录

中译版序言
致中国读者
作者来信
前言

第1章

社会心理学导论 2

社会心理学的概念 4

社会心理学中的重要观点 5

我们构建了社会现实 5

社会直觉通常强大但有时也危险 6

社会影响塑造行为 7

个人态度和性格倾向塑造行为 8

社会行为有其生物性基础 8

社会心理学原理在日常生活中的应用 9

人类的价值观对社会心理学的影响 10

价值观直接影响心理学的方式 10

价值观间接影响心理学的方式 11

我早就知道了：社会心理学只是常识吗 13

聚焦：我早就知道了 15

研究方法：如何从事社会心理学研究 17

假设的形成与验证 17

相关研究：探寻自然的联系 18

实验研究：探寻因果关系 24

从实验室推广到生活 28

后记：我为什么要写这本书 30

第一编 社会思维

第2章

社会中的自我 32

焦点和错觉：对了解我们自己的启示 34

研究特写：害怕自己显得紧张 35

自我概念：我是谁 37

我们世界的核心：我们的自我感觉 37

社会自我的发展 37

自我与文化 40

研究背后的故事：马库斯和北山忍论文化心理学

44

自我认识 45

自尊的实质及其动机力量 50

自尊动机 51

自尊的阴暗面 52

“知觉到的自我控制”的意义 55

自我的能量 55

自我效能 56

控制点 56

习得性无助与自我决定 58

研究背后的故事：丹尼尔·吉尔伯特论不可撤销

之承诺的益处 60

自我服务偏差 61

对积极和消极事件的解释 61

我们所有人是否都高于平均水平 62

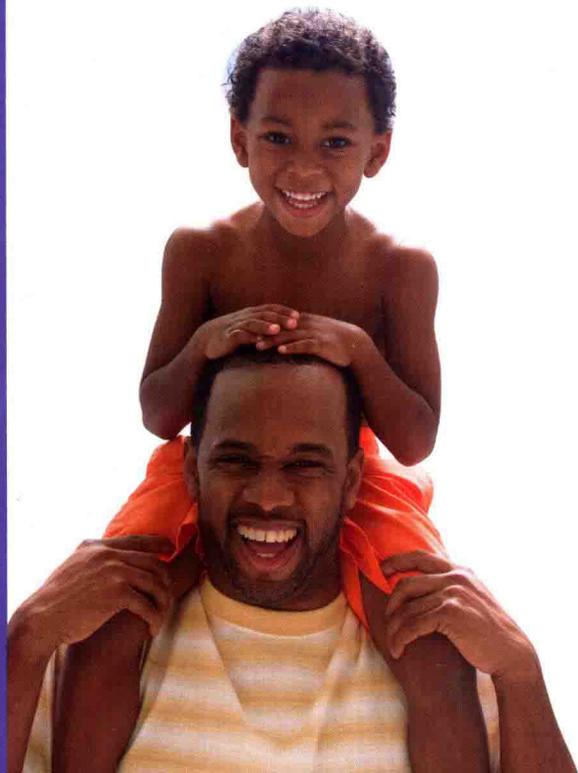
聚焦：自我服务偏差——我们如何爱自己？看看其表现方式 63

盲目乐观 64

虚假普遍性和独特性 66

对自我服务偏差的解释 67

对自尊和自我服务偏差的反思 68





自我表现的管理 71

自我妨碍 71

印象管理 71

后记：傲慢的危险与积极思维的力量——一对相反的事实 74

第3章

社会信念和判断 76

社会世界的感知 78

启动 78

感知和解释事件 79

信念固着 82

建构我们自己和我们世界的记忆 83

社会世界的判断 86

直觉判断 86

过度自信 88

启发式判断：心理捷径 92

反事实思维 95

错觉思维 97

情绪和判断 99

社会世界的解释 100

归因因果：归于个人还是情境 101

基本归因错误 104

我们为什么会犯归因错误 106

社会期望的影响 110

教师的期望与学生的表现 110

聚焦：股市的自我实现心理 111

从他人那里获得我们的期望 113

社会信念和判断的结论 115

后记：对错觉思维的反思 117

第4章

态度和行为 118

态度对行为的预测 120

态度何时能预测行为 121

研究背后的故事：马扎林·巴纳吉对实验社会心理学的探索 122

行为对态度的影响 126

角色扮演 126

言语变成信念 128

登门槛现象 128

聚焦：言语变成信念 128

邪恶行为与道德行为 130

社会运动 133

行为影响态度的原因 134

自我表露：印象管理 134

自我辩解：认知失调 135

研究背后的故事：费斯廷格与减少失调 138

自我知觉 139

理论比较 144

后记：通过行为改变我们自己 147

第二编 社会影响

第5章

基因、文化与性别 150

自然天性和后天教养对人类的影响 152

基因、演化与行为 152

文化与行为 154

聚焦：文化动物 155

研究特写：东西方的行人研究 158

性别的相似性和差异性 161

性别和基因 162

独立性与联系性 163

社会支配性 165

攻击 167

性特征 167

演化与性别：与生俱来的行为 169

性别与择偶偏好 170

对进化心理学的反思 172

聚焦：演化学与宗教 173

性别与激素 174

文化与性别：文化塑造的行为 175

因文化而异的性别角色 176

因时代而异的性别角色 177

同伴相传的文化影响 177

基因、文化与性别各自的影响 179

生物因素与文化因素 179

研究背后的故事：艾丽斯·伊格利两性异同的研究 180

环境与人的力量 181

后记：人类是社会塑造的被动产物抑或是塑造社会的能动主体？ 182

第6章

从众和服从 184

从众的概念 186

经典的从众和服从研究 187

谢里夫的规范形成研究 187

研究特写：哈欠的传染性 189

聚焦：群体妄想 191

阿施的群体压力研究 192

米尔格拉姆的服从实验 193

米尔格拉姆实验的道德伦理问题 195

引起服从的因素 196

聚焦：将受害者个性化 198

研究背后的故事：斯坦利·米尔格拉姆的服从研究 200

对经典研究的反思 200

行为和态度 201

预测从众的因素 206

群体规模 206

一致性 207

凝聚力 208

地位 209

公开的反应 209

事前承诺 209

影响个体从众的原因 211

从众的个体差异 213

人格 213

文化 215

社会角色 216

抵制从众的社会压力 218

逆反 218

坚持独特性 219

后记：成为社区中一员 220

第7章

说服 222

说服的路径 225

中心路径 225

外周路径 226

不同目的选用不同路径 227

说服的要素 228

说服者：信息的传达方 228

研究特写：虚拟社会现实的实验 232

说服内容：信息特点 233

说服渠道 241

说服对象：信息的接受方 245

极端说服：邪教的洗脑方法 248

态度依从行为 250

邪教说服的因素 251

群体效应 252

抵制邪教说服的方法 254

加强个人承诺 254

研究背后的故事：麦圭尔的态度免疫研究 255

现实生活中的应用：免疫工程 256

态度免疫的意义 259

后记：开明但不幼稚 260

第8章

群体影响 262

群体的概念 264

社会助长作用：他人在场的影响 265

纯粹他人在场 265

拥挤现象：众多他人在场 267

他人在场引起唤醒的原因 268

社会懈怠：群体中的个人减少努力 269

人多未必力量大 270

日常生活中的社会懈怠 272

去个性化：群体中的个体失去自我感 274

群体失控：法不责众 274

弱化自我觉察 278

群体极化：群体对我们观点的强化 278

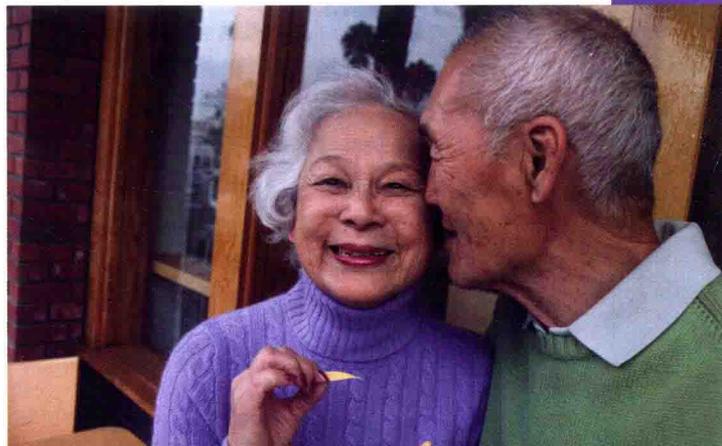
“风险转移”的案例 279

群体对我们观点的强化 280

聚焦：群体极化 284

对极化的解释 284

群体思维：群体对决策的影响 287



- 群体思维的症状表现 288
- 研究背后的故事：贾尼斯对群体思维的研究 288
- 对群体思维的批评 290
- 预防群体思维 291
- 群体问题的解决 292
- 研究背后的故事：诺贝尔奖的背后：三个奥皮匠顶个诸葛亮 293
- 少数派影响：个体对群体的影响 295
- 一致性 295
- 自信 296
- 背叛多数派 296
- 领导是否属于少数派影响 297
- 聚焦：转变型社区领导 299
- 后记：群体的利弊 300
- 第三编 社会关系**
- 第9章**
- 偏见：不喜欢他人 302**
- 偏见的本质和作用 304
- 偏见的界定 304
- 偏见：微妙形式和公开形式 306
- 种族偏见 307
- 偏见的微妙形式 308
- 性别偏见 312
- 偏见的社会根源 315
- 社会不平等：不平等的地位与偏见 315
- 社会化 316
- 社会制度的支持 319
- 偏见的动机根源 321
- 挫折与攻击：替罪羊理论 321
- 社会同一性理论：感觉自己比他人优越 322
- 避免偏见的动机 326
- 偏见的认知根源 328
- 类别化：将人归入不同群体 328
- 独特性：感知那些突出的人 331
- 归因：这是一个公正的世界吗 335
- 偏见的后果 338
- 自身永存的刻板印象 339
- 歧视的影响：自我实现的预言 340
- 刻板印象威胁 341
- 研究背后的故事：克劳德·斯蒂尔谈刻板印象威胁 343
- 刻板印象会使个体判断出现偏差吗 344
- 刻板印象扭曲认知解释 345
- 后记：我们能否减少偏见 346
- 第10章**
- 攻击：伤害他人 348**
- 攻击的概念 350



- 攻击的理论 351
 - 攻击的生物学理论 351
 - 攻击的挫折—攻击理论 356
 - 攻击的社会学习理论 358
- 攻击的影响因素 361
 - 厌恶事件 361
 - 唤醒 363
 - 攻击线索 364
 - 媒体影响：色情作品和性暴力 365
 - 媒体影响：电视和互联网 368
 - 媒体影响：电子游戏 374
 - 电子游戏对儿童的影响 374
 - 研究背后的故事：克雷格·安德森谈暴力电子游戏 377
 - 群体影响 378
 - 研究特写：被激怒时，群体比个体更具攻击性吗？ 380
- 减少攻击行为 381
 - 宣泄假说成立吗 381
 - 社会学习法 383
 - 文化改变和世界暴力 384
- 后记：对暴力文化的改革 385

第 11 章

吸引与亲密：喜欢他人与爱他人 386

- 导致友谊和吸引的因素 390
 - 接近性 391
 - 聚焦：喜欢与自己相关的事物 395
 - 外表吸引力 396
 - 研究背后的故事：埃伦·伯奇德谈吸引力 401
 - 相似性与互补性 405
 - 研究背后的故事：詹姆斯·琼斯论文化多样性 407
 - 喜欢那些喜欢我们的人 408
 - 聚焦：缺点比优点更有影响力 410
 - 关系中的奖赏 412
- 爱情的种类及要素 413
 - 激情之爱 414
 - 影响爱情的因素：文化与性别 416
 - 相伴之爱 417
- 促进亲密关系的因素 419
 - 依恋 419
 - 依恋类型 420
 - 公平 421
 - 自我表露 422

- 亲密关系的结束 425
 - 聚焦：互联网创造了亲密关系还是人际隔绝 426
 - 离婚 427
 - 分离的过程 428
- 后记：经营爱情 430

第 12 章

帮助行为 432

- 帮助行为发生的原因 435
 - 社会交换与社会规范 435
 - 研究背后的故事：丹尼斯·克雷布斯论生活经历与利他研究 437
 - 演化心理学 443
 - 比较和评价帮助行为的理论 446
 - 真正的利他主义 446
 - 聚焦：同理心引发的利他主义的益处与代价 450
- 帮助行为的影响因素 451
 - 旁观者数量 452
 - 研究背后的故事：约翰·达利论旁观者效应 455
 - 当别人也提供帮助时 457
 - 时间压力 457
 - 相似性 458
 - 研究特写：内群体相似性与帮助行为 459
- 帮助者的特点 461
 - 人格特质 461
 - 性别 462
 - 宗教信仰 462
- 增加帮助行为 465
 - 减少模糊性，提高责任感 465
 - 内疚和对自我形象的关注 466
 - 利他主义的社会化 467
 - 聚焦：犹太人救助者的行为和态度 470
- 后记：让社会心理学走进生活 473

第 13 章

冲突与和解 474

- 引发冲突的原因 476
 - 社会困境 476
 - 竞争 483
 - 知觉到的不公正 485
 - 误解 485
 - 研究特写：误解和战争 489
- 获得和平的途径 491

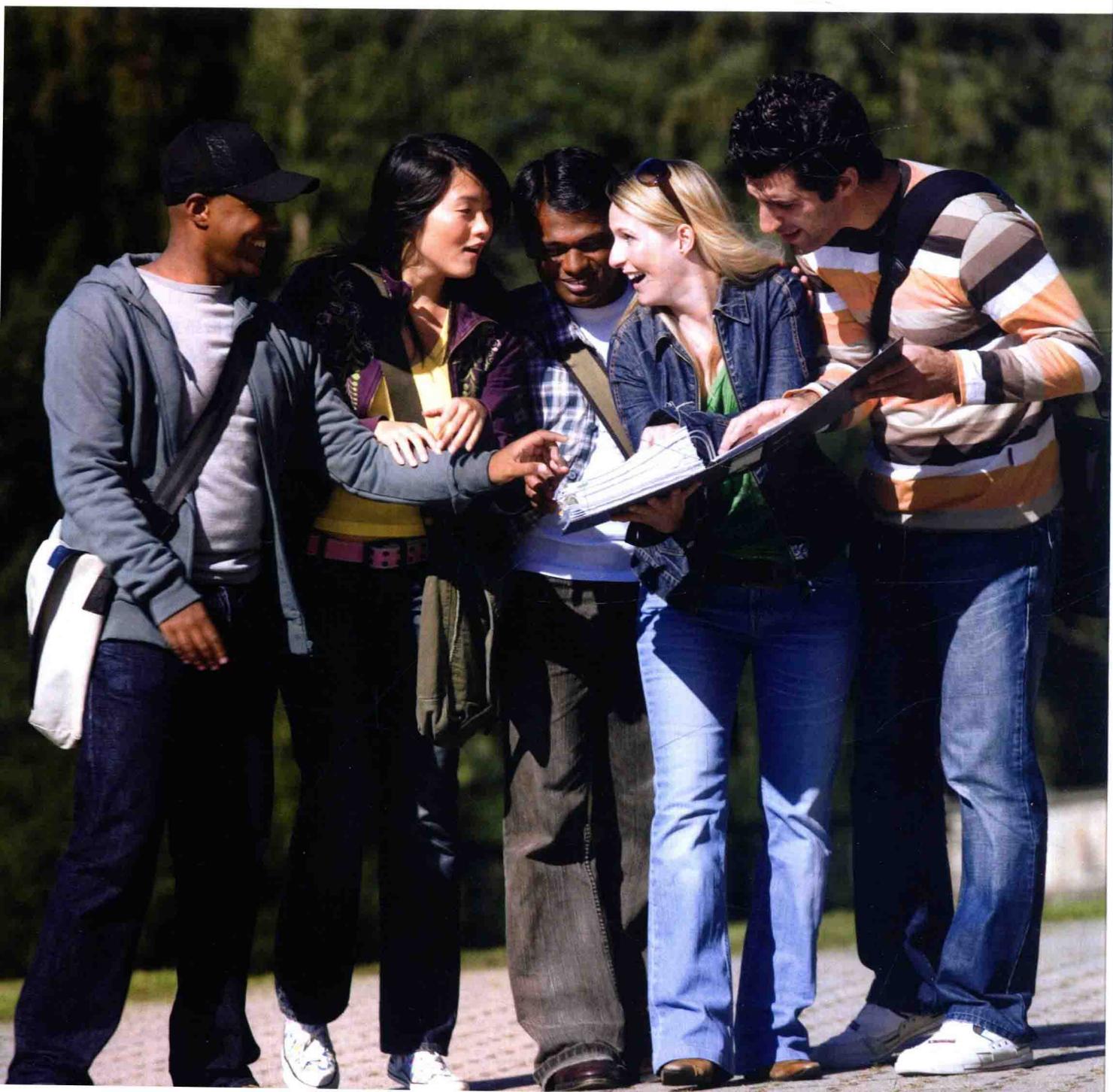
接 触 491	当眼见不为实时 553
研究特写：本应该有的关系 494	误导信息效应 555
研究背后的故事：妮可·谢尔顿和詹妮弗·里奇森谈跨种族友谊 495	重 述 557
合 作 496	减少错误 558
聚焦：为什么我们那么在意谁获胜？ 499	研究特写：对目击者的反馈 559
聚焦：布兰奇·里基、杰基·罗宾逊和棒球运动的种族融合 503	影响陪审团判断的其他因素 562
沟 通 506	被告的特征 562
和 解 510	法官的指示 565
后记：个人权利和公共权利之间的冲突 512	其他因素 567
第四编 应用社会心理学	影响个体陪审员的因素 568
第 14 章	陪审员的理解 568
社会心理学在临床领域中的应用 516	陪审团的选择 570
导致临床诊断偏差的原因 518	“死刑认定”陪审员 571
相关错觉 519	群体因素对陪审员的影响 573
事后聪明与过分自信 519	少数派的影响 573
自我证实的诊断 520	群体极化 574
临床预测与统计预测 521	研究特写：自然法庭情境下的群体极化 575
聚焦：医生的观点：医学中的社会心理学 523	宽 容 575
对更好的临床实践的启示 523	12 个人会比 1 个人要好吗 576
伴随行为问题的认知过程 524	6 个人会和 12 个人一样好吗 576
抑 郁 524	从实验室到生活：模拟陪审团和真实陪审团 577
研究背后的故事：泰勒对积极的错觉的研究 526	后记：心理科学使我们的思考更睿智 578
孤 独 528	第 16 章
焦虑和害羞 530	社会心理学与可持续发展的未来 580
健康、疾病与死亡 531	心理学与气候变化 584
有助于治疗的社会心理方法 536	气候变化的心理学效应 584
通过外显行为引发内在改变 536	公众对气候变化的态度 585
打破恶性循环 537	缺乏理解 586
通过对成功作内在归因维持变化 539	促进可持续发展的生活方式 587
通过社会影响来进行治疗 540	新技术 587
社会关系对健康与幸福感的促进 541	减少消费 588
亲密关系与健康 541	物质主义和财富 590
亲密关系与幸福感 544	日渐盛行的物质主义 591
后记：提升幸福感 548	财富与幸福感 591
第 15 章	为什么物质主义未能让我们满意 595
社会心理学在司法领域中的应用 550	聚焦：社会比较、归属感和幸福 598
目击者的证词是否可靠 552	面向可持续发展与生存 599
目击者证词的说服力 552	研究特写：测量国民幸福感 602
	结 语 605
	参考文献 606

社会心理学

Social
Psychology

第 1 章

社会心理学导论



从前有这么一个人，他的第二个妻子非常爱慕虚荣且自私。这个女人有两个同样虚荣又自私的女儿。但这个男人的亲生女儿却是个可爱又善良的姑娘。我们都知道，她就是灰姑娘。灰姑娘从一开始就明白，她最好是照着吩咐去做，默默忍受责骂，少去招惹她那两个姐姐和继母。

到后来，多亏仙女的帮助，灰姑娘才得以脱离困境，前去参加一个隆重的舞会。恰恰是在舞会上，灰姑娘引起了英俊王子的注意。再后来，当坠入爱河的王子在灰姑娘破破烂烂的房间里见到这个非常不起眼的心上人时，竟然未能马上认出她。

不可思议吧？这个童话故事让我们不得不承认情境所具有的魔力。当盛气凌人的继母在场时，这个温顺而不起眼的灰姑娘与王子在舞会上遇到的那个美丽出众的姑娘可谓判若两人。家里的灰姑娘战战兢兢，而舞会上的灰姑娘神采奕奕，举手投足、一颦一笑，自然大方。

法国哲学家让-保罗·萨特必然会欣然接受关于灰姑娘的故事，他曾写道：我们人类“首先存在于环境之中，我们不能脱离环境，环境塑造了我们，决定了我们的可能性。”（Sartre, 1946, pp.59-60）

社会心理学的概念

社会心理学中的重要观点

社会心理学与人类价值观

我早就知道了：社会心理学只是常识吗

研究方法：我们如何从事社会心理学研究

后记：我为什么要写这本书

社会心理学的概念

界定社会心理学，并解释社会心理学的概念。

社会心理学（social psychology）是一门研究我们周围情境影响力的科学，尤其关注我们如何看待他人，如何影响他人。更确切地说，社会心理学是一门研究人们如何看待他人，如何互相影响，以及如何与他人互相关联的科学（图 1.1）。

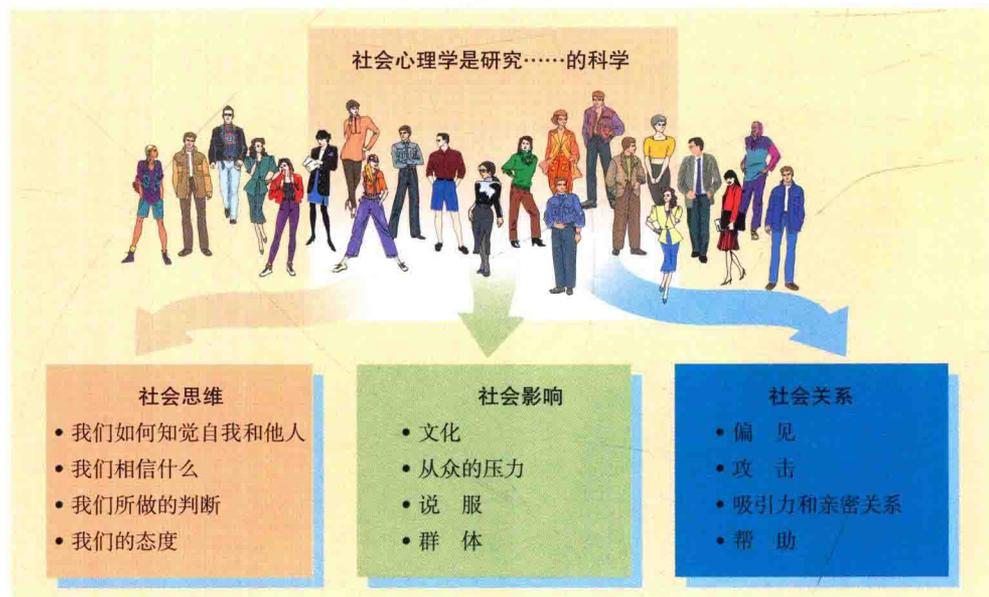
社会心理学是心理学和社会学的一门交叉学科。与社会学（研究群体和社会中的人）相比，社会心理学更侧重于用实验的方法对个体进行研究。与人格心理学相比，社会心理学对个体之间的差异关注较少，而侧重于研究不同个体之间如何相互看待和彼此影响。

社会心理学仍是一门新兴的科学。第一个社会心理学实验不过是在一个世纪之前才问世，第一本社会心理学的教科书在 1900 年前后才出版发行（Smith, 2005）。直到 20 世纪 30 年代，社会心理学才有了现在的雏形。而直到第二次世界大战，社会心理学才开始成为一门像现在这样生机勃勃的学科。直到 20 世纪 70 年代以后，社会心理学才在亚洲获得迅速发展，开始是印度，接下来是中国香港和日本，近年来发展到中国内地和台湾地区（Haslan & Kashima, 2010）。

社会心理学通过提出激发我们所有人浓厚兴趣的各种问题来研究我们的社会思维、社会影响和社会关系。下面是一些例子：

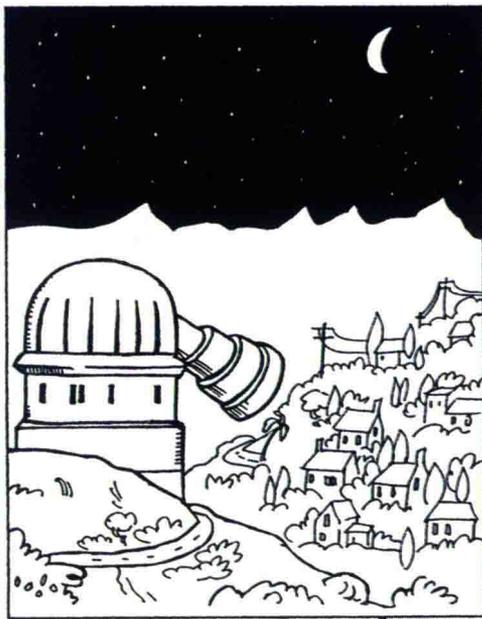
- 我们的社会行为更多地取决于所处的客观环境，还是我们对情境的解释？正如后面的章节中将会看到的那样，我们的社会行为不仅取决于客观情境，还取决于我们如何对其进行解释。社会信念可以自我实现。比如，婚姻幸福的伴侣会把对方刻薄的言辞（“你就不能把它放回原来的地方吗？”）归结于某些外部因素（“他今天一定过得不怎么样。”）。婚姻不幸的伴侣则会把同样的言辞归咎于对方的品性问题（“他总是那么恶狠狠的！”），这样一来就不免以牙还牙，以眼还眼。不仅如此，由于一方预期对方可能会表现出敌意，他们很可能自己也变得恶狠狠的，这样便诱发了他们所预期的对方的敌意。

图 1.1
社会心理学是……



- 人们会听命做出残忍的行为吗？纳粹德国究竟是如何构想并最终实施了那场对 600 万犹太人不可思议的大屠杀？这些恶行可以部分归咎于千万人的奉命行事。他们把囚徒塞上火车，赶至拥挤的“淋浴室”，再用毒气毒死。人们怎么会做出如此恐怖的行径？这些人还正常吗？斯坦利·米尔格拉姆（Milgram, 1974）想一探究竟。因此，他创设了这样一种情境，在该情境中，要求实验者对一个学习一系列词语有困难的人不断施加高压电击。就像我们将在第 6 章中看到的那样，实验结果令人颇为不安：将近三分之二的实验者完全服从了指令。
- 助人？还是助己？在俄亥俄州哥伦布的一条街上，一袋袋现钞从运钞车上滚下来，沿路撒下了 200 万美元。有些车主停下来帮着捡回了 10 万美元。从没有返还的数额来看，更多的人将钱据为己有。（你会怎么做？）几个月后，当在旧金山和多伦多发生了类似的意外时，结局是类似的：大多数钱款进了路人的腰包（Bowen, 1988）。究竟什么情境会让人们变得乐于助人或贪婪？是否某些文化背景——可能是小城镇和小村落——能更好地培养人们乐于助人的品质？

这些问题被一条共同的线串联起来：它们都关注人们如何彼此看待和影响。而这正是社会心理学关注的问题。社会心理学家研究态度与信念，从众与独立，爱与恨。



看烦了星星，米勒教授开始从事社会心理学的研究。

Reprinted with permission of Jason Love at www.jasonlove.com

社会心理学中的重要观点

确定和描述社会心理学背后的核心概念。

在社会心理学包罗万象的研究主题中，哪些才是重要的？在许多学术领域，数以万计的研究结果，数以千计的研究者得出的结论，数以百计的理论家提出的真知灼见，都可以被归结为几个核心观点。生物学为我们提供了诸如自然选择和适应这样的原则，社会学给我们构筑了诸如社会结构和社会组织这样的概念，音乐则赋予我们诸如节奏、旋律以及和声这样的理念。

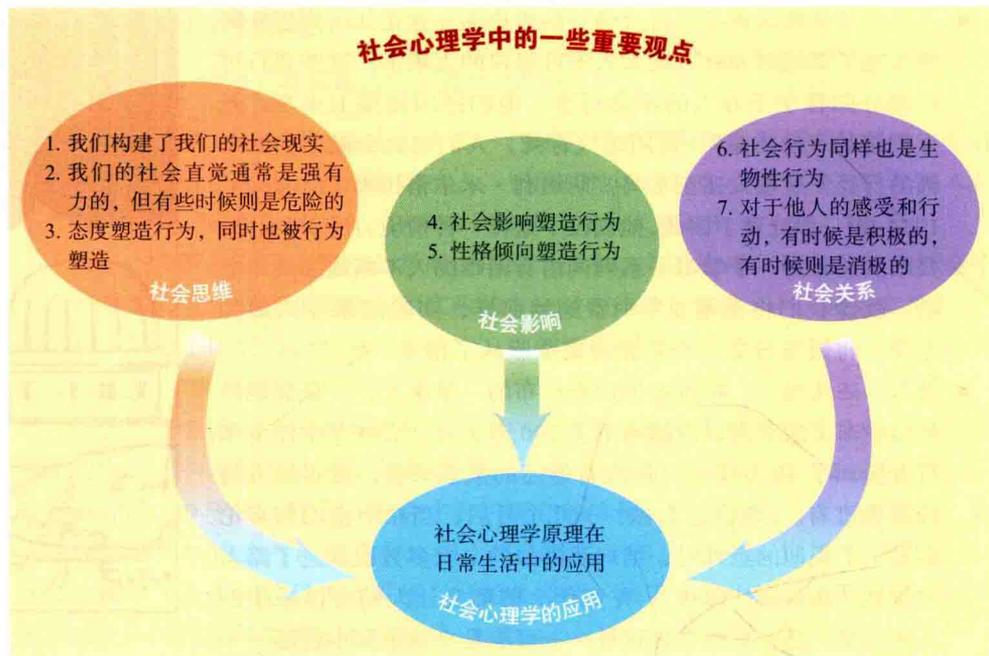
社会心理学的重要观点究竟有哪些？当你早已经遗忘了绝大部分的细节内容时，哪些主题和基本原则还值得你去记忆？我那张短短的“我们永远不该遗忘的重要观点”列表包括以下内容，我们将会在今后的章节中对它们逐一解读（图 1.2）。

我们构建了社会现实

我们总是有一种不可抑制的冲动，想要解释行为，对其归因，以使其变得秩序井然，具有可预见性，使一切尽在掌握之中。你我对于相似的情境可能会有截然不同的反应，这是因为我们的想法不同。我们对朋友的无礼做何反应，取决于我们把无礼归咎于朋友的敌意行为，还是归结于其糟糕的心情。

1951 年，普林斯顿大学与达特茅斯大学之间的一场橄榄球赛可谓是人们构建现实的经典例证（Hastorf & Cantril, 1954；Loy & Andrews, 1981）。这场比赛演变成一场恶性竞争，事实上，它成为两校历史上最激烈也是最不光彩的比赛。普林斯顿

图 :: 1.2
社会心理学中的一些重要观点



的一位全美最佳选手被一群对手扑倒在地，层层压住，最后因鼻子受伤被迫退场。接着便是一场拳脚大战，双方都有严重的“伤亡”。整场比赛与常青藤联盟的上流社会绅士形象极不协调。

比赛结束后不久，分别来自两个学校的两位心理学家在各自的校园里为学生重放了比赛录像。他们要求学生以科学观察者的身份，注意每一次摩擦，并确定哪一方对此负有责任。但是，学生们却无法将对各自学校的忠诚弃之不顾。例如，普林斯顿的学生所认定的达特茅斯的犯规次数是对方所认定的两倍。结论是：客观现实的确存在，但我们观察时总是带着信念与价值观的有色眼镜。

我们都是天生的科学家。为了适应我们日常生活的需要，我们通常快而准确地解释他人的行为。当他人的行为具有一致性且与众不同时，我们会把其行为归因于他们的人格。例如，如果你发现一个人说话总是冷嘲热讽，你可能会推断此人秉性不良，于是乎就会设法尽量避免与他接触。

我们对自己的信念也同样重要。我们是否对自己的前途抱有乐观的态度？我们是否认为一切尽在自己的掌握之中？我们把自己看得高人一等还是矮人一头？对这些问题的答案影响着我们的情绪和行为。我们如何建构这个世界，如何建构我们自己，这是极其重要的。

社会直觉通常强大但有时也危险

我们的直觉影响我们的恐惧心理（飞行是否危险？）、印象（我能否信任他？）以及人际关系（她是否喜欢我？）。直觉会影响处理危机的总统，牌桌上的赌徒，裁定罪行的陪审团，以及评估应聘者的人事主管。这样的直觉随处可见。

事实上，心理科学揭示了一种有趣的潜意识心理——一种由直觉在幕后操纵着的心理，弗洛伊德也从未告诉我们。直到最近心理学家才意识到，思维更多时候是在我们没有意识到的情况下发生的。我们将在后面的章节介绍“自动化加工过程”、

“内隐记忆”、“启发式”、“即时特征推论”，以及即时情绪和非言语交流，这些都体现了我们的直觉能力。思维、记忆和态度都是同时在两个水平上运作的：一个是有意识的、有目的的；另一个是无意识的、自动的。今天的学者称之为“双重加工”。我们的所知比我们想象的要多。我们有两种思维水平：“直觉”和“深思熟虑”（Kruglanski & Gigerenzer, 2011）。诺贝尔奖获得者心理学家丹尼尔·卡尼曼（Kahneman, 2011）的著作《思考：快与慢》的书名就恰如其分地阐述了这一观点。

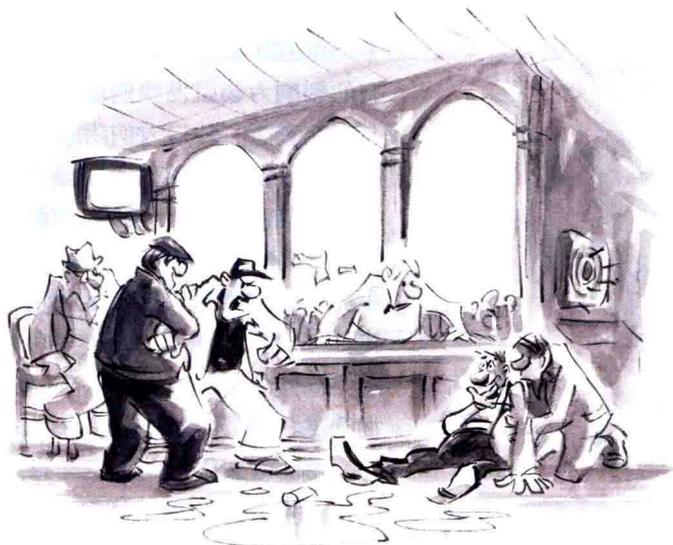
直觉的力量很强大，但直觉也很危险。举例来说，在现实生活中，我们判断事件发生的可能性取决于想起各种例子的难易程度，这一过程大多数时候是自动完成的。特别是在“9·11”恐怖袭击之后，我们总会想起飞机失事的画面。如此一来，许多人对于飞行的恐惧远远超过了驾驶汽车的恐惧，并且许多人为了避免飞行的危险而情愿长距离地驾车。事实上，飞行的安全程度是驾车出行的好多倍（每公里）。（据美国国家安全委员会报告，美国自2005年至2007年的飞行安全度是汽车的230倍 [National Safety Council, 2010]。）

即便是对自己的直觉也时常会出错。我们总是太过于相信自己的记忆力。我们会错误地解读自己的心理；在实验中，我们拒绝承认受到某些事物的影响，但实际上它们确实影响了我们。我们错误地预测自己的感受——如果我们现在失业了或失恋了，一年之后我们的感觉会有多么糟糕；如果我们现在中了彩票，一年或一周之后我们的感觉会有多好。我们还常常错误地预测自己的未来，例如在买衣服时，年近中年的人仍然会买紧身装（“我估计会瘦几斤”）；很少有人会更现实地说：“我最好还是买宽松点的，因为我这个年龄的人通常会发胖。”

因此，我们的社会直觉因其难以言喻的影响力和危险性而值得引起注意。社会心理学家提醒我们直觉思维益处的同时，也不忘警告我们它可能会带来的危害，旨在完善我们的思维方式。在多数情境中，“快捷省力”的直觉型判断方式足以满足我们的需要。但在另一些情境中，当准确性变得很重要时——正如当我们需要担心某件事，合理使用我们的资源时——我们最好用批判性思维来抑制直觉冲动。我们的直觉和无意识的信息加工过程的力量很强大，但有时也很危险。

社会影响塑造行为

亚里士多德很早就观察到，我们是社会性动物。我们的所说所想都在向他人学习。我们渴望彼此之间建立关联，渴望归属感，渴望得到他人的好评。马蒂亚斯·梅尔和詹姆斯·彭尼贝克（Mehl & Pennebaker, 2003）对得克萨斯大学学生的社会行为做了量化研究，他们让学生带上迷你卡带录音机和麦克风，在非睡眠时间里，由电脑控制的录音机在学生不注意的情况下，每隔12分钟就录音30秒。尽管研究的时间段只限制在非周末时间（包括上课时间），但研究发现，学生们近30%的时间



“实际上，他并没有威胁我，但我把他当做了一种威胁。”

社会认知十分重要。我们的行为不仅受客观情境的影响，还受我们对情境的解释的影响。

© Lee Lorenz/ The New Yorker Collection/www.cartoonbank.com

花在了交谈上。可以说关系对人类而言非常重要。

作为社会性动物，我们会对直接情境做出反应。有些时候，某个社会情境所具有的影响力会引发我们做出背离自己态度的行为。事实上，强有力的恶意情境有时会压倒善意，使得人们附和谬误，屈从残暴。在纳粹的淫威之下，许多看上去正直的人变成了大屠杀的工具。另外一些情境则可能会带来高尚的行为和极大的热情。在2011年遭受特大地震和海啸后，日本获得了难以计数的帮助。

情境的力量也可以在对待同性恋的态度中找到证据。告诉我你生活在哪里，是非洲、中东（那里大多数人反对同性恋）还是西欧、加拿大或澳大利亚、新西兰，我就可以就同性恋的态度对你做出合理的猜测。如果进一步提供你的受教育水平、同伴群体的年龄以及经常看的电视内容，我的猜测会更加准确。我们所处的情境非常重要。

我们的文化有助于定义我们的情境。例如，我们对机敏、坦诚和着装的标准随文化不同而变化。

- 你喜欢苗条还是丰满的身材，取决于你生活的地方和生活的年代。
- 你把社会公正定义为平等（所有人的所得应相同）还是公平（多劳多得），取决于你的社会意识形态是由社会主义还是资本主义所塑造。
- 你是侃侃而谈还是沉默寡言，不修边幅还是一板一眼，部分源于你的文化或种族。
- 你是更关注自己——个人的需要、愿望和道德，还是更关注你的家庭、宗族和公共团体，这取决于你受现代西方个人主义影响的程度。

社会心理学家黑兹尔·马库斯（Markus, 2005）总结说：“最重要的是人们具有可塑性。”换句话说就是，我们能够适应我们所处的社会环境。外部的社会力量塑造我们的态度和行为。

个人态度和性格倾向塑造行为

内在的影响力同样很重要。我们并非被动的墙头草，只会随社会风潮摇摆。内在的态度影响我们的行为。我们的政治态度左右我们的投票行为；我们对吸烟的态度会影响自己屈从同伴压力而吸烟的可能性；我们对弱势群体的态度会影响我们帮助他们的意愿。（我们将会看到，态度同样依附于行为，它可能使我们更加坚信那些我们为之投入满腔热血或备受折磨的事物。）

性格倾向也会影响行为。面对同样的情境，不同的人可能会做出不同的反应。当因政治问题被监禁数年而重获自由时，有些人满腹怨恨并寻求复仇；也有些人，如南非的纳尔逊·曼德拉，一笑泯恩仇，寻求与昔日敌人的和解和联合。态度和性格倾向影响行为。

社会行为有其生物性基础

21世纪的社会心理学正在把我们的注意力引到社会行为的生物基础上。我们的许多社会行为都反映了一种深层的生物性智慧。

任何一个上过心理学导论课程的人都知道，人类是天性与教养共同作用的产物。就像一个长方形的面积取决于它的长度与宽度一样，生物基础和生活经验共同造就

了我们。正如进化心理学家提醒我们的（见第5章），我们遗传而来的天性会促使我们做出那些曾经有助于我们祖先繁衍生息的行为。祖先的某些特征使得他们的血脉得以延续（其后代无疑也保留了同样的特征），而我们遗传了他们的基因。同样，我们的行为也是为了将我们的DNA传递下去。这样一来，进化心理学家所追问的便是，在求偶与交配、憎恶与伤害、关爱与分享中，自然选择如何预先设置了我们的行为与反应脚本。自然同样赋予了我们学习和适应各种环境的巨大能力。我们对社会环境是敏感的且反应灵敏。

如果每一个心理事件（每一缕思想，每一种情感，每一个行为）都同时伴有一个生理反应，那么我们就可以探究社会行为背后的神经生物基础。大脑的哪些区域可以使我们体验到爱与憎，友善与暴力，知觉和信念？是否像有些研究者所说，外向的人需要更多刺激来保持大脑处于唤醒状态？呈现一个友好的表情，相比于内向害羞的人，社会安全感较高的人与奖励相关的脑区是否更容易激活？大脑、心灵和行为如何共同作用成为一个相互协调的工作系统？大脑反应的时间进程怎样揭示我们加工信息的过程？这些正是**社会认知神经科学**（social neuroscience）所关注的问题（Cacioppo & others, 2010；Klein & others, 2010）。

社会神经学家并不会把诸如帮助与伤害这样复杂的社会行为降解到简单的神经或分子水平。他们的观点是：要了解爱与恨，我们必须考虑皮下（生物的）与皮间（社会的）的影响。心与身是统一体。应激激素影响我们的感受与行动：睾酮会降低信任感，而催产素则会提高信任感（Bos & others, 2010）。社会排斥会令我们的血压升高，而社会支持则会增强抵抗疾病的免疫系统。我们是生理-心理-社会的有机体。我们是生理、心理、社会因素交互作用的结果，这就是为什么现代心理学家要从这些不同的水平研究人类行为的原因。

社会心理学原理在日常生活中的应用

社会心理学可以点亮你的生活，让那些指引你所思所想的微妙力量暴露在眼前。我们还会看到，它帮助我们知道如何能够更好地了解自己，如何赢得朋友，如何影响他人，如何化干戈为玉帛。

学者们也在应用从社会心理学中得到的真知灼见。社会思维、社会影响和社会关系的原理对人类的健康福祉，对司法程序和法庭上的司法决策，对鼓励那些能够引发人类可持续地适应未来社会环境的行为而言，也有诸多可借鉴之处。

作为研究人类的一门学科，心理科学不探讨生命的终极问题：人类生命的意义是什么？我们的目标应该是什么？我们的终极使命是什么？但社会心理学给我们提供了一种方法去追寻和解答一些非常有趣和重要的问题。社会心理学完全是关乎生活的——你的生活：你的信念，你的态度，你的社会关系。

本章的其他部分将带我们更深入地了解社会心理学。首先我们会考虑社会心理学家自己的价值观如何以或明显或微妙的方式影响他们的工作。接下来我们会关注本章最重要的一项任务：我们怎么做社会心理学研究？社会心理学家如何解释社会思维、社会影响和社会关系？我们如何利用这些分析工具来变得更聪明？

在整本书中，每一部分的最后都会有一个简要的小结。我希望这些小结可以帮助你评估一下自己的学习情况。

小结：社会心理学中的重要观点

社会心理学是研究人们如何看待彼此，如何互相影响，互相联系的科学。它关注的核心问题是：

- 我们如何构建我们的世界
- 我们的社会直觉如何指引我们，而有时候又是如何误导我们的

- 我们的社会行为如何受他人、我们自己的态度和性格以及生物性的影响
- 社会心理学的原理是如何应用于我们的日常生活和其他研究领域中的

人类的价值观对社会心理学的影响

明确社会心理学家的价值观对其工作的影响。

与其说社会心理学是种种研究发现的集合，还不如说它是一系列回答问题的策略。在科学研究领域内，就像是在法庭上一样，个人观点无足轻重。当思想等待审判时，科学证据是最终的裁判依据。

但社会心理学家真能做到如此客观吗？作为人类中的一员，他们的价值观（他们关于什么是可取的以及人们该如何行事的个人信念）会不会渗透进其工作中？如果答案是肯定的，社会心理学还科学吗？

价值观影响心理学的基本途径有两种：一种是直接的，显而易见的；另一种则很微妙，不易觉察。

价值观直接影响心理学的方式

当社会心理学家选择研究课题时，价值观会对其产生一定的影响。这些选择反映了社会历史（Kagan, 2009）。20世纪40年代，法西斯主义肆虐欧洲，于是便兴起了研究偏见的热潮；50年代，模仿风潮以及排斥异见的现象推进了我们对服从的研究；60年代，暴力与犯罪率的增加引发了对攻击性的研究兴趣；70年代的女权运动掀起了有关性别与性别歧视的研究高潮；80年代兴起了对军备竞赛的心理影响的研究；而90年代及21世纪早期的研究重点则转向了研究人们如何面对文化多样性、种族多样性，以及如何面对不同的性取向。苏珊·菲斯克（Fiske, 2011a）说，我们可以预期，未来的研究将会反映出我们目前和未来的问题，包括移民、收入平等和老龄化等。

价值观不仅因时代而变化，也因文化而不同。在欧洲，人们以他们的民族为骄傲。苏格兰人将自己区别于其他英国人，奥地利人将自己区别于其他德国人，但他们比毗邻的密歇根人和俄亥俄州人之间更相似。因此，欧洲人为我们提供了“社会认同”的一种主要理论；但是美国的社会心理学家更关注个体——一个人是如何认识其他人，如何



不同科学提供不同的视角。

SciencCartoonsPlus.com

受他人影响，如何与他人联系的（Fiske, 2004；Tajfel, 1981；Turner, 1984）。澳大利亚的社会心理学家已经从欧洲和北美提出了自己的理论和研究方法（Feather, 2005）。

价值观还会影响投身于不同学科的人群类型（Campbell, 1975a；Moynihan, 1979）。在你的学校里，那些主修人文科学、艺术、自然科学或社会科学的学生，他们之间是否存在某些差异呢？例如，社会心理学与社会学是否会吸引那些相对来说更愿意挑战传统，创造未来而非迷恋过去的人呢？社会科学研究是否会进一步强化这种倾向（Dambrun & others, 2009）？这些因素恰如其分地解答了下面这一情景。当心理学家乔纳森·海德特（Haidt, 2011）在一次全国性会议上询问在场的大约1000位社会心理学家时，80%~90%的人举手称自己是自由主义者。当他询问谁认为自己是“保守派”时，只有三个人举手。（有一点可以肯定，本书的大多数主题都是不带有偏向性的，从“我们的态度对行为有怎样的影响”，到“电视中的暴力情节是否会影响攻击行为”。）

最后，价值观对心理学的直接影响还表现在：它是社会心理学分析的对象。社会心理学家研究价值观是如何形成的，为何会改变，以及它们又是如何影响态度与行为的。然而，所有这些都无法告诉我们何种价值观才是“正确”的。

价值观间接影响心理学的方式

当价值观以客观事实的形式出现时，我们常常很难认出它们。请看下面三种价值观间接影响心理学的方式。

科学存在主观性一面

现在科学家与哲学家已经达成了共识：科学并非是全然客观的。科学家并非仅是阅读自然这本书。更确切地说，他们是按照自己的心理分类来解释自然。同样，在日常生活中，我们也是通过自己的先入之见来观察这个世界。是否会把空中移动的光点看成飞碟，或者在馅饼上看到一张脸，这取决于我们的知觉定势。在阅读这些文字时，你并没有意识到你同时也在看着自己的鼻子。如果大脑没有预先设定你将知觉到某个物体，它便把这个物体阻隔在你的意识之外。我们对现实的知觉会被我们的预期所左右，这种倾向是人类大脑的一个基本事实。

在某个领域从事研究工作的学者通常持有共同的观点，或来自同一文化（culture），因此他们的研究假设一般不会受到挑战。我们理所当然地认为共同信念——被欧洲社会心理学家称之为**社会表征**（social representation）（Augoustinos & Innes, 1990；Moscovici, 1988, 2001）——通常是最重要且无需检验的信念。然而，有些时候，圈外的人会引发我们去关注这些假设。在20世纪80年代，女权主义者和马克思主义者将某些社会心理学家未加验证的假设暴露在大家面前。女权主义者的批评引发了人们对一些隐含偏见的关注，例如，保守的科学家可能会对**社会行为中的性别差异**做出生物学解释（Unger, 1985）。马克思主义者的批评引发了人们对**竞争、个体偏见的关注**，例如服从是不好的而个人奖励是好的。当然，马克思主义者和女权主义者有他们自己的假定，正如评判学术“政治正确性”的评论家喜欢做注释一样。比如，社会心理学家贾逊（Jussim, 2005）认为，一些进步的社会心理学家有时感到自己在被迫否认群体差异，并且假定群体差异的刻板印象源于种族偏见而非现实。

科学并非简单地对自然加以描述与解释；它是自然与我们的自我之间互相影响的产物；它对自然的描述基于我们向自然提问的方式。

——维尔纳·海森堡
（Werner Heisenberg），
物理学家兼哲学家，1958

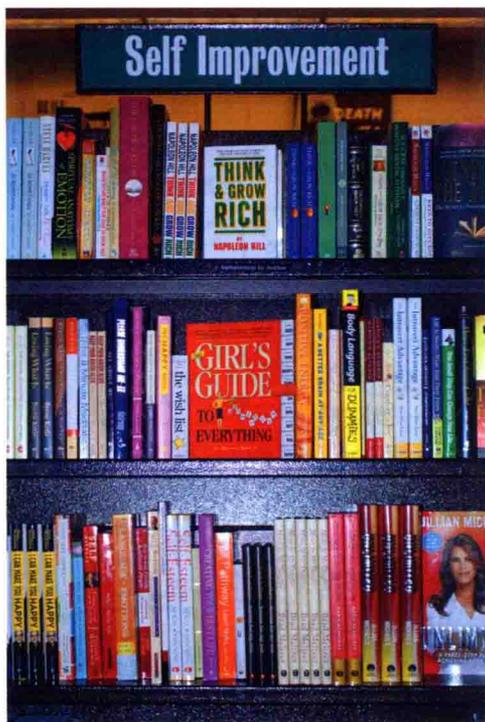
在第3章中我们将了解更多有关先入之见指导我们对事物的解释的方式。正如普林斯顿大学和达特茅斯大学的球迷带给我们的警示一样，指导我们行为的不是客观的社会现实，而是我们构建的社会现实。

隐含价值观的心理概念

我们的理解中暗含了心理学的非客观性，心理学家自己的价值观对他们的理论和判断有重要影响。心理学家提到某个个体时，往往把他们归为成熟或不成熟，适应良好或适应不良，心理健康或心理不健康。他们可能感觉自己是在陈述某种事实，其实他们却在做价值判断。下面是一些例子：

定义美好生活。价值观会影响我们对最好的生活方式的看法。例如，人格心理学家马斯洛因对那些“自我实现”人群的精准描述而享有盛名。自我实现的人在满足了生存需要、安全与归属感需要、自尊需要之后，进一步上升至寻求实现人类的潜能。他描述了一些个体，托马斯·杰弗逊、亚伯拉罕·林肯和爱莲娜·罗斯福。很少有读者注意到，马斯洛同时也受到他本人价值观的影响而选择加入了他所描述的那一类自我实现的群体。对自我实现人格的描述，即自发、自主、充满神秘感以及其他的特征，其实反映了马斯洛的个人价值观。如果他以其他的著名人物为出发点，例如拿破仑、亚历山大或洛克菲勒，这样一来，他对自我实现人格的描述可能就与现在的大相径庭了（Smith, 1978）。

专业建议。心理咨询方面的意见同样也反映了咨询师的个人价值观。当健康心理学专业人士建议我们应该如何与伴侣和同事相处时，当育儿专家指导我们如何养育子女时，当心理学家鼓励我们不要考虑别人的想法而应该自由地生活时，其实他们所表达的是他们自己的个人价值观。（在西方社会，这些价值观通常是个人取向的，即鼓励那些令“我”最感适宜的行为。非西方文化通常鼓励那些令“我们”最感适宜的行为。）在许多人没有意识到这一点时，对所谓的专业人士不免言听计从。但专业心理学家并不回答何为终极道德义务、何为生活的目的与方向，以及什么是生活的意义这些问题。



隐含的（以及不那么隐含的）价值渗透到心理学提供的种种建议之中。它们在那些指导人们如何生活、如何爱的畅销心理学书籍中随处可见。

概念形成。隐含的价值观甚至会渗入心理学研究取向的概念中。假设你完成了一项人格测验，某个心理学家在给你的答案评分之后宣布：“你在自尊项上得分高，在焦虑项上得分低，你的自我力量格外强。”“哈”，你会想了，“我对此相当怀疑，但听起来还不错。”现在，另一个心理学家让你完成类似的测验，出于某些原因，这个测验问了些同样的问题。之后，你被告知，你似乎有些自我防御，因为你在自我压抑项上得分很高。你不免会想，“这怎么可能呢？另一个心理学家给我的评价很高啊！”这可能是因为这些评价标签描述的都是同一类的行为反应（倾向于自我评价很高且不承认存在问题）。我们该把这类行为称之为高自尊还是自我防御呢？这些标签无疑反映了心理学家的价值判断。

贴标签。社会心理学的语言中常隐含有价值判断，我们的日常生活

活用语也存在同样的问题：

- 我们给那些安静的儿童贴上“害羞而谨慎”、“退缩”还是“像一个观察者”的标签，体现了我们的价值判断。
- 我们给那些参加游击战的人贴上“恐怖主义者”还是“自由战士”的标签，取决于我们对其行为的解释。
- 我们把在战争中死去的平民看做“无辜生命的丧失”还是“战争的间接损害”，影响我们对战争的接受程度。
- 我们称公共补贴为“福利”还是“救济”，可以反映出我们的政治立场。
- 当“他们”赞美他们的国家与人民时，是民族主义；而当“我们”这样做时，是爱国主义。
- 判断一个卷入婚外情的人是在追求“开放式婚姻”还是在“通奸”，这取决于我们的个人价值观。
- 我们把自己反对的社会影响称为“洗脑”。
- 我们把自己从不尝试的性行为称为“性变态”。
- 我们认为，诸如对“雄心勃勃”的男人与“盛气凌人”的女人的种种评价都别有“深意”。

正如这些例子所表明的：价值观隐含于我们对心理健康的文化定义中，隐含于我们对有关生活的心理学建议中，隐含于我们的概念以及我们的心理标签之中。在整本书里，我将展示更多有关隐含价值的其他例子。这并不是说隐含的价值观一定是毒草，而是指：即使是停留在现象层面上的科学解释，也是一种人类活动。那么，已有的信念与价值观影响社会心理学家的思想和文字就是自然而然的事情了。

因为科学有主观性的一面，我们就要放弃它吗？恰恰相反，正是意识到人类思维的某种解释性功能，我们才恰恰需要持有各种不同偏见的研究者从事科学研究分析。通过不断地将我们的信念与事实相互印证，我们了解得越多，越能检验和约束偏见。系统的观察与实验可以帮助我们清洗那些用以观察这个世界的镜片。

小结：人类的价值观对社会心理学的影响

- 社会心理学家的价值观直接影响其工作，如他们对研究课题的选择，以及它吸引的对各种研究领域感兴趣的人的类型。
- 价值观同时也间接地影响着他们的工作，如当他们构建概念，选择描述标签，以及提供建议时隐藏的假设。
- 意识到价值观对科学的渗透并不是我们责难社会心理学及其他任何科学的理由。正是因为人类思维鲜有不偏不倚，所以如果我们想将自己所珍视的思想结晶与真实的社会现实互相验证的话，就需要系统的观察与实验研究。

我早就知道了：社会心理学只是常识吗

探讨社会心理学的理论提供了哪些洞察人类状况的新观点。

在你看来，本书中所陈述的许多结论可能极为熟悉，因为社会心理学就在你的周围。我们不断观察人们如何看待彼此，如何互相影响，互相联系。面部表情的含义，如何差人做事，或者如何区分敌友等等，这些都值得我们进行研究。多个世纪以来，