

# 《社会心理学（插图第7版）》

## 图书基本信息

书名：《社会心理学（插图第7版）》

13位ISBN编号：9787510048630

10位ISBN编号：751004863X

出版时间：2012-9

出版社：世界图书出版公司

作者：[美] 埃利奥特·阿伦森,[美] 提摩太·D·威尔逊,[美] 罗宾·M·埃克特

页数：587

译者：侯玉波等

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《社会心理学（插图第7版）》

## 前言

# 《社会心理学（插图第7版）》

## 内容概要

本书是美国优秀的社会心理学教材，三位编写者在专业研究领域都有卓绝的成就，并且都在教学第一线有超过20年的教学经验，被耶鲁大学、哈佛大学等美国700多所大学采用作为教材。

本书作者们将多年的教学经验和研究成果融为一炉，内容全面完整、系统连贯，涵盖了社会心理学的基本问题 and 研究方法，以及个体对社会和自我的认知、个体态度和从众行为、团体过程和人际吸引、亲社会行为和攻击行为等社会心理与行为特征，反映了在环境、健康、法律等领域中社会心理学的应用价值。

本书最大的特色是从解决现实问题的角度出发开展研究，从人们身边发生的事情阐发深奥的理论，使读者不仅能够领略一门学问严谨科学的魅力，同时也深深浸润在希望以科学使世界更美好的人文关怀之中。

# 《社会心理学（插图第7版）》

## 作者简介

# 《社会心理学（插图第7版）》

## 书籍目录

## 章节摘录

版权页：插图：跨人群的推广性 回想一下社会心理学者有关一般人如何易受社会影响的研究。拉塔纳和达利的实验记录了一则有趣且出人意料的社会影响的例子，即仅仅是知道现场有其他人在就会减少人们提供帮助的可能性。但是我们对“一般人”又了解多少呢？他们研究中的被试是纽约大学的52位男女学生，他们参与研究能得到学分。如果使用不同的被试，还会发现相同的结果吗？如果被试是中年蓝领工人，而不是大学生，旁观者人数会影响助人行为吗？以中西部人取代纽约人呢？以日本人取代美国人呢？选取被试时进行随机抽样是确保实验结果能够代表特定总体行为的唯一方法。理想的情况是完全随机挑选实验被试，就像在调查法中所做的一样。现在，社会心理学家越来越多地进行跨群体、跨文化的研究，有的是借助网络进行的(e.g., Lane, Banaji, & Nosek, 2007)。但不幸的是，对大部分社会心理学实验而言，选择随机样本既不实际而且花费太大。要说服一组随机选择的美国人同意在电话中回答几个问题来参与一项政治民意调查已经够困难了，并且这种调查还须耗费数千美元。想象一下拉塔纳和达利要说服一组随机选择的美国人搭飞机到纽约参加研究的困难程度，更别提这种做法的花费了。即便仅仅是将从纽约大学随机选择的学生集合在一起，也不是件容易的事，因为他们每个人都得同意腾出时间来在拉塔纳和达利的实验室里待上一个小时。当然，现实与花费的考虑不是做一个差劲研究的好借口。许多研究者是这样来解决这个问题的：他们研究使得人们易受社会影响的基本的心理过程，假设这些过程都是最基本的，是人们普遍拥有的。在这种情况下，社会心理学实验的被试不一定要来自各种不同的文化。当然，也有一些社会心理学过程相当依赖于文化因素，此时我们就需要各种各样的被试样本。所以问题就是，研究者如何判断他们所研究的心理过程是具有普遍性的？

现场实验 进行现场实验(field experiments)是提高实验外部效度最好的办法之一。在这种实验中，实验者在实验室外、在最自然的环境下进行行为实验。和实验室研究一样，做现场实验研究的实验者也需要控制自变量（例如，群体规模），去看它对于因变量（例如，助人行为）的影响；也同样需要将

被试随机分配到不同的实验条件中去。

## 后记

在阿伦森教授那本全球畅销的《社会动物》（The Social Animal）的开篇，引用了亚里士多德《政治学》中的一段名言：从本质上讲人是一种社会性动物；那些生来离群索居的个体，要么不值得我们关注，要么不是人类，社会从本质上看是先于个体而存在的。那些不能过公共生活，或者可以自给自足不需要过公共生活，因而不参与社会的，要么是野兽，要么是神。这段话虽然写于2000多年前，今天看来仍然是对人的社会性维度相当精准的描述，它从肯定与否定两个方面进行定义，将社会性视为人之为人的根本要素。正是由于人的社会性如此重要，因此我们绝大多数人都会对一些社会现象感兴趣：我们是如何认知自我和他人的？我们是如何受其他人影响，又是如何影响他人的？一个人是如何喜欢上另一个人的？我们多多少少都会有对这些问题的自己的答案，从这个角度来说，我们人人都是业余的社会心理学家。甚至，我们有时会觉得，我们的答案和专业社会心理学家经过科学研究给出的答案没什么不同。那么，我们为什么还需要专业的社会心理学家？首先，人们往往容易出现事后聪明偏差，即一旦知道了某个事件的结果，人们倾向于高估自己的预测能力，而通过实验获得结果后，再对事件进行预测往往准确得多。其次，许多被我们“认为”正确的事情，经过仔细考察后被发现是错误的，这就需要我们以实验纠正我们常识中存在的偏见。第三，业余社会心理学家只能依靠对偶然发生的事件进行观察，这种观察通常是在非常复杂的环境下进行的，对因果关系的分析往往有偏差，而专业社会心理学家不必被动等待偶然事件的发生，他可以通过实验让某些事件在单纯的环境下发生，这样对因果关系的考察更加科学严谨。因此，社会心理学作为一门科学专业的学科是非常必要的。本书作为《社会动物》的学术教材版，拥有更加科学系统的章节体系安排，有益于学生快速窥览这门学科的内部结构，拥有更为丰富时新的实验报告，能够让学生了解最前沿的研究成果。这本教材一直被哈佛大学、耶鲁大学等美国700多所高校采用，在亚马逊上占据很高的排名，是一本“畅销书式的教科书”，相信这本书能够帮助更多的中国读者做一名专业的社会心理学家。

# 《社会心理学（插图第7版）》

## 媒体关注与评论

这是一本值得永远珍藏的好书。与其他《社会心理学》教材相比，作者阿伦森的语言和叙述风格使我们学习社会心理学成为一种享受。目前，这本书已经被美国哈佛大学、耶鲁大学等700多所高校所采用。相信，她将成为一本“畅销书式的教科书”。——乐国安，中国心理学会副理事长、中国社会心理学会原理事长、南开大学社会心理学系主任进入一门学科的最好办法是读好书。好书必是行家力作，非行家不能出好书；虽是行家，但不是力作，也很难是好书。以阿伦森为主的编写组在社会心理学方面是行家，他们的《社会心理学》出到第七版，则称得上是力作，故是好书。读一本好书，胜过读一批扰乱视听的混世著作。——金盛华，北京师范大学心理学院教授、博士生导师生活在转型社会中的我们有许许多多的困惑，我们不仅有迷失自我的可能，而且因为对社会的错误理解，我们也可能成为社会的弃儿。相信通过阅读阿伦森的《社会心理学》，你能够找到自己，理解他人以及社会的影响。——侯玉波，北京大学心理学系副教授



# 《社会心理学（插图第7版）》

## 编辑推荐

《社会心理学(插图)(第7版)》编辑推荐：经典名著，主要作者阿伦森博士是美国心理学会（APA）120年历史上唯一一个包揽其三个主要奖项的人，即杰出写作奖（1975）、杰出教学奖（1980）和杰出研究奖（1999），许多其他的专业团体也对他的研究和教学作出嘉奖。他独立撰写的《社会动物》（The Social Animal）被誉为“美国社会心理学的《圣经》”。《社会心理学(插图)(第7版)》作为教材版，同样是美国高校广泛使用的社会心理学教材。贴近生活：《社会心理学(插图)(第7版)》各章节不是从概念出发，而是以真实发生在社会中的典型事例为出发点，引出各章的核心概念和主要内容。在结构设置上，《社会心理学(插图)(第7版)》从个体行为的心理学讲起，然后进展到团体行为的心理学，进而讲解人际间关系的心理学以及在环境、健康、法律等领域中社会心理学的具体应用，可以让读者全面掌握生活中的社会心理学。人文关怀：由于阿伦森博士自己特殊的生活经历，他一直致力于使用心理学改善社会环境，这种人文关怀贯穿在《社会心理学(插图)(第7版)》之中，成为《社会心理学(插图)(第7版)》的一大特色。

# 《社会心理学（插图第7版）》

## 名人推荐

这是一本值得永远珍藏的好书。与其他《社会心理学》教材相比，作者阿伦森的语言和叙述风格使我们学习社会心理学成为一种享受。目前，这本书已经被美国哈佛大学、耶鲁大学等700多所高校所采用。相信，她将成为一本“畅销书式的教科书”。——乐国安，中国心理学会副理事长、中国社会心理学会原理事长、南开大学社会心理学系主任进入一门学科的最好办法是读好书。好书必是行家力作，非行家不能出好书；虽是行家，但不是力作，也很难是好书。以阿伦森为主的编写组在社会心理学方面是行家，他们的《社会心理学》出到第七版，则称得上是力作，故是好书。读一本好书，胜过读一批扰乱视听的混世著作。——金盛华，北京师范大学心理学院教授、博士生导师生活在转型社会中的我们有许多许多的困惑，我们不仅有迷失自我的可能，而且因为对社会的错误理解，我们也可能成为社会的弃儿。相信通过阅读阿伦森的《社会心理学》，你能够找到自己，理解他人以及社会的影响。——侯玉波，北京大学心理学系副教授

## 精彩短评

- 1、虽然不是同个版本
  - 2、脉络清晰，贴近生活！在取证方面不够客观，过分强调东西方文化和集体主义与个人主义的差异
  - 3、与其他《社会心理学》教材相比，作者阿伦森的语言和叙述风格使我们学习社会心理学成为一种享受。目前，这本书已经被美国哈佛大学、耶鲁大学等700多所高校所采用。相信，她将成为一本“畅销书式的教科书”
  - 4、帮同学买的 同学说挺有意思的 社会心理学本身就好玩 可以参考看看
  - 5、心理学专业的，挺实用的，扩展知识面
  - 6、写得非常贴近生活贴近时代的一本社会心理学！
  - 7、4.5分，不错
  - 8、表述简洁易懂，内容很有深度，紧密联系生活，值得一看！
  - 9、一下午翻完。
  - 10、非常厚重的一本书需要慢慢看
  - 11、：
- C912.6-0/7224
- 12、我非常喜欢这本收 非常不错的东西 推荐一下 心理学的大部头
  - 13、大赞。
  - 14、内容很吸引人，不刻板。适合自学。
  - 15、很有意思的一本书，或者说社会心理学很有意思
  - 16、想咨询为什么第四章社会知觉最后的习题10的答案是a啊，也就是136页最后一题
  - 17、阿伦森真乃大牛，不解释
  - 18、社会心理学，人不是独立的个体，如何融入社会，找到幸福。
  - 19、在社会心理学领域，一直以来研究方向林立过多，甚至无路数可寻，还好写导论的人写的很好，大体可以给读者一个清晰的蓝图
  - 20、很好，深入分析了社会的心里、
  - 21、非常好的一部书，值得一看。不像国内的教科书枯燥、死板，用生活中的故事来阐述相关原理概念，内容浅显易懂，是一部值得收藏的书籍。
  - 22、花非花 雾非雾
  - 23、感觉印刷的不错，还没有看，觉得有点专业吧，不知道是否适合业余读者
  - 24、thanks a lot
  - 25、社会心理学好好看看吧，对我应该有很大的提高
  - 26、这是一本不错的书，目前只粗略的看了下，内容写的有道理，相信看完后，思想可以得到很大的提高，也可以以更正确的角度看待生活中的人和事。
  - 27、如果不用来考试，还挺有意思的:)
  - 28、比我想象中大本，收到时有胶膜封着，不错。刚收到不久，翻了目录，大概翻了一下，语言生动有趣，即使是大部头的心理学书，但我是有兴趣有耐心看下去的，值得推荐。
  - 29、nice 很不错的一本心理学书 我喜欢
  - 30、比起国内的专业书籍，这本很好读，不会晦涩难懂，书的结构设计的很贴合读者，喜欢
  - 31、还在CUFE时，张杰院长说社会心理学就是他的人生指南，哈哈哈，其实就是比较科学得讲人性。
  - 32、去年买的书，实在太厚了，一直没能看完。但喜欢的没得说。
  - 33、适合本科生阅读的教材！
  - 34、让我爱上心理学的第一本书
  - 35、图书馆求进！！！！
  - 36、1.当心灵说话的时候，意志难以违背。2.只有双方建立信任，沟通才是有用的。3.幸福重要三因素：与他人保持良好的关系、追求你所喜欢的东西、帮助他人。4.人们更容易从一个观察者的角度（即

## 《社会心理学（插图第7版）》

上帝视角)来反思过去并且分析负性事件,而不是把他们自己带入到事件中并且重新体验它。

37、最近店里有新货了,进来看看不后悔。<http://diy-001.taobao.com>

38、喜欢,美国人写的书就是比较生动,案例很多,有助于理解。很有趣,这本书真的很好,而且案例更新的比较及时

39、这本书跟教材差不多看完看下自己有没有收获

40、真正的心理学

41、前后买了两个版本,非常精彩。

42、似乎读过.....本科的选修课啥的.....

43、备课

44、很喜欢心理学,质量很好~

45、老师推荐的,比学校现在用的教材强太多。有意思!赞。

46、书很厚,内容较全面,插图很多。

47、很多高校使用这本书作为教科书,内容系统,版本较好,印刷不错

48、第一遍2013.8.25

第二遍2014.3.22~4.6

49、非常有趣,学到的东西比较书多

50、社会心理学。

51、这是我们英语教学方向研究生的课外必读书目,内容详细,很好的一本书

52、老师推荐的,这个作者阿伦森是学术大牛,写的书并不多,但是写的都很棒。心理学界也有诺贝尔的话,就是他了。

53、非常好的书,图文并茂,很好理解,对整个社会的认知有很大的促进。读了一部分,已经非常有收获。今后一定要继续读完。C912.6/A1162

54、以前买完都忘记评价,这应该是第一个评价吧~本书内容翔实,层层展开,有理有据,堪称经典!拿在手里沉甸甸的,刚刚看完第13章:偏见,为作者的文笔折服!好书!值得一读再读!所有对心理学有兴趣的人都应该读一读这本书!

55、非心理学专业,阅读后很有感觉,可以用书里的理论解释很多社会现象

56、书很好,比较适合心理专业的人读。

57、无论是作为专业书还是畅销书,都非常棒!

58、影响力较大的书,具有通读性,初学者的指导书和从事社会心理学研究者参考书。

59、内容易懂,举出很多实例,使读者更感兴趣

60、都到这一步目前最爱的心理学著作,每一章都精彩纷呈。

61、大一买的书今天才看回,不能算教材吧应该是适合高中生读的课外读物,没有理论框架只有各种不证自明的案例实验,好多Peanuts漫画还行。参考文献被出版社吃了吗?!!

62、一本很经典的教材,但需要细细品味。

63、本书版本新,时代性强。为心理学经典读本,但从消费者(尤其是学生)来说,确实贵了点

64、作为一本社会心理学的教科书,虽然晦暗难明的专业术语不可避免地多,但是作者还是很成功地让我这个非专业学生获得了较为直观的理解。方法论的确是枯燥了点,但是却不可或缺。而且,这本书的很多结论都能跟现实生活许多现象挂钩,令我今后对事物又多了另一个看待的角度。

65、看过了《社会性动物》,觉得他写得书真不错,有很多例子,深奥的理论在他的阐述下变得非常生动。

66、设计吸引人,内容更是紧跟时代!

67、心理学

68、社会心理学作为心理学基础中的一部分,是需要好好学习的。即便不是心理学专业学生,看看社会心理学的相关理论,对于我们更好的了解自己和他人,也是有很大的帮助的。

69、相比邮电大学那个社会心里学,例子更新的快了一些。

70、包装很好,书的纸质也很好,是老师推荐的教科书,内容肯定不错啦

71、挺厚的一本书,质量不错,内容还没看呢?

72、90+

## 《社会心理学（插图第7版）》

- 73、印象最深的一些：1我们的主观印象会影响我们对别人的实际印象。自证。2团体内部如果凝聚力高反而更可能做出不合理决策，所以决策时领导者的退场和具有专业立场却无利益关系的第三者的介入非常必要。从众。3不要期望或者相信他人回去做，去做自己该做的就行。旁观者责任分散。
- 74、文笔很好，通俗。解释生活的方方面面！
- 75、阿伦森是认知失调理论的创始人费斯廷格的弟子，之前读过他的《社会性动物》，非常喜欢他的文笔和科学态度，就是奔着他的名头，这本书也不会差
- 76、真的很喜欢社会心理学就下手了
- 77、翻译真垃圾
- 78、感觉非常好，很容易理解，例子也非常丰富和生动
- 79、最为我们心理系的教科书，质量绝对是有保障的。只有封面是彩印，里面是黑白的印刷。纸质挺好的
- 80、浏览而已，大部分社会心理学的书大同小异
- 81、简明易懂，很棒的入门读物。
- 82、适合系统了解心理学，有理论有案例，语言通俗，入门好书。
- 83、这和第六版有毛线区别？
- 84、C912.6
- 85、很综合很前沿，每一章后面有一些选择题帮助了解学习状况。
- 86、很经典的一本书，很值得一读哦
- 87、在网上看到的，推荐心理学教材
- 88、内容略显贫乏
- 89、大概两年前买的书今天终于看完了！真的是非常好看的一本教科书！让我彻底爱上了社会心理学！我觉得大多数人对心理学感兴趣应该都是从神奇的精神疾病开始的吧我也是。我想这也是很多人对心理学产生误解（“总觉得学心理学的人都不太正常”）都原因。但我现在才发现社会学与人格心理学的结合-社会心理学魅力更大更代表了心理学存在的价值与意义！是最具人文关怀的科学！很多科学研究结果理论都引起我对人生生活的思考，不仅仅是数据不仅仅是科学。哈哈紧接着读作者阿伦森的自传-绝非偶然看第一章就哭惹！
- 90、阿伦森的社会心理学相比迈尔斯的结构更严谨非常喜欢。
- 91、这本书有一定的厚度，这本书纸张还行。这书值得心理学入门学生看一看。
- 92、去国外工作，带了点书。就是这本读完后让我决定回国考心理咨询师，它引起了我对心理学的浓厚兴趣，启蒙之书。
- 93、受益匪浅！五星。
- 94、专业程度非常高读起来很费劲但是学到了很多
- 95、理论结合实际，分析的相当透彻，配以事例和练习，很不错。
- 96、推荐这本美国大学的心理学教材！写得通俗易懂，专业性又强，看过之后，你会知道为什么我们在意别人的目光，你会知道群体决策的弊端，你也能够了解在群体中如何保持自己的独立思考。看看人家写的教材！国内编写教材的要好好学学下！
- 97、翻译的还不错，很好的社会心理学初级教材。有许多有趣的对现实世界的解释w
- 98、典型的外国人教材，案例很多，也有术语不太好理解。扩充知识面的好书！
- 99、很喜欢的书！自己学的专业
- 100、语言很生动，没有教科书式的枯燥感，很适合自学啊，太喜欢了！！
- 101、总体质量不错，翻译问题略显著，大爱插图

# 《社会心理学（插图第7版）》

精彩书评

## 章节试读

### 1、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第1页

#### 第一章 心理学导论

第8页-当我们尝试去理解一个人在复杂情境中的行为时，如果缺少关于情境的重要消息，大多数人会直接到有关个人的人格因素去寻找行为原因。

第13页-在特定时刻，人的想法和行为是由各种交叉动机引发的，有两点特别重要：尽可能准确的需求和维护良好的自我感觉的需求。...正是人们在这两者左右为难的时候，我们才能洞悉关于人类的心智如何运作的最有价值的信息。

第14页-希望维持合理的高自尊是每个人都有的强烈需求。人们看待这个世界有其独特的方式，原因可以追溯到这种想维持有利的自我形象的潜在需求。为了让自己有好的自我感觉而扭曲世界，还是真实的还原世界，如果让人们做出选择，他们常选择前者。

一般正常人常常稍微歪曲事实，使自己显现出可能的最好的模样。

两种构建的主要来源：

自尊取向：维持良好自我感觉的需要

社会认知取向：正确了解世界的需求

对控制的需求

（希望维持合理的高自尊、为过去的行为辩护、受罪与自我辩护、社会认知取向对准确性的需求、对社会世界的期望）

第16页-自证预言。即使我们试着尽可能准确的直觉社会，很多时候我们都会误入歧途，最后产生错误的印象。

第18页-否认的过程根源于保护自尊的需求，而不是寻求正确答案的需求。

社会心理学研究人的思维情感与行为如何受他人真实或想象的存在的影响。

社会的影响往往非常强大，超越人们在性格上的个体差异而成为人行为的决定因素。必须避免基本归因错误，一种解释自己或他人行为时完全依赖人格特征，因而低估社会影响威力的倾向。

#### 第二章：研究方法论

第23页-后见之明偏见（hindsight bias）是一种众所周知的人性趋势，即当人们得知某一事件的结果后就会夸大原先对此的预测。

第24页-理论和假说的形成

从过去的理论和研究中获得灵感

建立在个人观察的假说

第31页-相关性并不意味着变量是因果关系

第35页-实验法的内部效度：控制变量、随机分配、概率水平（统计工具算出来的数值，能帮助判断实验结果是否是偶然产生。5%）

外部效度：研究的结果能够类化到其他情境或者其他人身上的程度。

类化：

情境的类化：现实真实性（讲述掩饰故事）、心理真实性（构建会引起和现实生活相同心理过程的情境）

人群的类化：重复性实验、跨文化研究（现场实验）

社会学的基本困境：内部效度和外部效度的取舍

第36页-人们并非总是知道自己为什么这么做，甚至在事件发生前都不知道将做出何种反应。

## 第三章：社会认知

### 自动化思维

1.对周遭环境的自动分析，以对世界的经验和认识为基础，无意识，不带意图目的，自然而然不需要努力的思维

将新情况与以前经验联系起来帮助我们了解新情况。（对人的评价，到新地方的表现）

2. 图示（schemas）：人们用来组织他们关于某个主题的知识、关于周围社会世界的心理结构。会影响人们所注意思考和标识的信息。包括：所属阶层的图示、关于特定个体、社会角色、人们在特定情形下的表现。

当图示被用到某个团体成员或者性别种族中，通常被称为刻板印象。

对文化刻板印象的了解会对人们产生潜移默化的有害影响，即使人们本身不抱成见。

第51页-图示的功能：组织和理解世界以及弥补知识空缺

如果你遇到的每件事情都是无法理解的并且和你所知道的一切都不相似，那会怎么样？科萨科夫综合症“这种病人必须不断的再创造他自己”

第52页-我们得到的信息越模糊，就越倾向于用图示填补空白。

人们常常用和他们图示一致的信息填补空白。我们记住了一些真实存在的信息（尤其是那些我们的图示引导我们注意的），同时也记住了一些根本不存在、实际上是我们后来不知不觉加入的信息。

第53页-“记忆重构”倾向于与人们的图示保持一致。

应用哪一种图示：可提取性和启动

我们对他人的判断可能会受我们记忆中可提取的图示的影响。如果你刚才和朋友讨论过一个酗酒的亲戚，你可能会认为你看到的这个人的形象更符合酗酒者的特征。

-图示的可提取性可日积月累，这些图示总是处于活跃状态，并随时准备运用到解释模糊情境中。

-某种特定的图示或特征并不总是容易提取，只是遇到一件事情之前人们的所思所为而偶然变得重要。

第55页-实验.评价兰娜德的行为

思维在启动之前必须同时具有可提取性和可运用性。（鲁莽，冷漠，造成负面评价；无礼的，不灵巧的，并不会对其造成负面评价）

图示有独特的生命力，即使是被证明错误，仍具有持久性。（固着效应）

令我们的图示变成现实：自证预言

我们行动中的恶性循环

人们并不总是被动的接受信息，而是常常不同程度的支持或违背图示，据此采取行动。人们能够不知不觉的通过他们对待他人的方式来使他们的图示变成现实。

自证预言如何起作用？

-人民对其他人怎么样产生一个预期

-这会影响他们如何对待他人

-这种对待会导致那个人的行为与人们最初的预期一样，使得预言成为现实。

老师以不同的方式对待学生，无意中使其对学生的期望成为现实。

“错误的支配”：引用真实的结果证明他们一开始就是对的。

### 心理捷径

—判断法则：人们为了迅速有效做出判断使用的心理捷径。

—进入脑海的容易程度：可用性法则

回忆起相关例子的容易程度

我们常常没有一个关于自己的稳定图示，因而可能会依照所能回忆起来的关于自己过去行为例子的容易程度来做自我判断。

—AB有多相似：代表性法则



对事情归类的心理捷径

利用事物所具有的代表性来归类

人们通常不会使用基率信息（已知事实），而把注意力大部分集中在有关某人属于某个群体类别的代表性信息上。

—盲目相信表面信息：锁定与调整法则

人们以数字为起始点并依据这个起始点进行调整。

法官判案时脑海中想起昨晚给75岁老人庆生，判刑偏重。

武断的起始值影响判断。

当考虑起始点时，大脑会选择性搜寻与起始值一致的信息。

控制性社会思维

需要动机和努力，来为自动化思维提供制衡

种族素描：根据种族、人种或国籍而非行为采取行动。

自动化相信、控制性怀疑

思考抑制和讽刺过程

一个人如果心不在焉，并且无法进行控制性思考，会造成思考抑制的能力降低。思考抑制是企图避免想到我们宁愿尽快忘记的事物。

反事实推理对我们对于事件的情绪反应有很大影响，在心理上对结果的改变越容易，对结果的情绪反应就越强。

长时间反事实推理以至于不能思考其他事情是忧郁诱因之一，如果反事实推理能够使人们的注意力集中在“将来更好的处理这种情况”，则是非常有益的。

如何更好的思考？

—避免过度自信障碍

—学习正确推理的基本统计方法和方法论原则

## 第四章

第94页-一致性偏见：人们倾向于以他人的性格来解释他人的行为。基本归因错误的重点在于，人们在解释他人的行为的时候常常会忽视外界环境的作用。即使行为很明显的受到外界环节的限制，人们还是倾向于做内部（性格）归因。

人们会犯基本归因错误的原因之一是，在我们尝试去解释他人行为的时候，常常将注意力放在人上，而非周遭的环境。事实上，人行为的周遭环境往往是不为人知的，即使我们知道了他的处境，也还是不知道这个情境对他的意义，也就不知道这个情境对人的影响。

人们，而不是情境，对我们来说有知觉普遍性，我们注意到了它们，并认为它们是引起行为的唯一原因。（知觉显著性在一致性偏见中的作用）知觉普遍性，又称视觉观点。人们更容易把焦点放在人身上。

操纵知觉显著性：人们对于看得请的人，会认为他在对话中的影响力更重要。（盲目相信表面信息：锁定与调整法则）

探照灯效应：我们知道人们在解释我们行为时倾向于内部归因，但是会错误的以为他们会注意到我们行为和外表上的每一个细节。（你今天的发型没那么糟糕）

当事人与旁观者差异：我们在解释别人的行为的时候倾向于内部归因，但是在解释自己的行为的时候倾向与外部归因。我们对自己所处环境的注意要高于对自己本身的注意。（信息可得性的差异）

自利归因：当人们的自尊心受到威胁时，会将成功归于内部，将失败归于他人或者环境。1.大多数人为了维护自己的尊严会尽可能的维护他们的自尊，即使必须改变想法和观念甚至歪曲事实；2.与我们如何在别人面前表现自己、别人如何看待我们自己有关

防卫归因：采取各种步骤否认事实。不切实际和乐观、公平世界的信念。

个人主义文化对他人偏好做性格归因，将成功归于自身，失败归于环境；集体主义文化倾向于对他人做外部归因，将成功归于外部，失败归于自己。

如何更好地了解自己和别人？

更多的关注别人所处的环境，跟多的关注自己的内心。多为别人的行为找客观理由，多为自己的行为寻找主观意图。

## 第五章

第111页-探讨自我的两个层面：自我概念的本质和如何通过自我觉知来了解自己。

## 第六章

人为了保持一个稳定的正面的自我形象，总是会为自己的行为寻找理由。

第148页-如果一个人为了达到自己的目的，同意经历困难的过程，那么这个目标对他将更具吸引力。为努力寻找理由：正面解释模糊的事实。对于个体努力追求而得到的事物，他们倾向于提高自己的喜欢程度。（军训）。付出努力与减少失衡之间的关系。

第149页-当你不能为自己的行为找出外部理由来进行合理化时，你将试着找出内部理由，即通过自己的改变（你自己的态度或者行为）来减少失调。

通过正面解释那些模糊的事实、尝试寻找被忽略的优点。

反态度辩护在公然表示一些与自己真正的想法相悖的意见时出现。缺乏外部理由，也就是在没有我们自身之外的动机时，我们的观点会越来越像我们所讲的谎话。

不诚实的行为本身就会产生失衡。

人们经提醒而留意到自己的伪善时，会开始实践自己对别人的劝告。

第152页-轻微的处罚所提供的外部理由不充分，被处罚者没有一个说服自己不去做的理由，这叫做不充分的处罚，在这种情况下，他仍然体验着失调。

外部理由越薄弱，对内部理由的需求就越大。寻求内部理由会导致自我说服。

第153页-那些使用惩罚来让他们的孩子采取可取价值观的父母应该使用轻微的处罚，强度只需产生行为改变即可，而后就会产生价值观的改变。

自我说服是自我合理化导致的长期态度改变，具有恒久性。

第155页-本杰明富兰克林效应：那些曾经帮你一次忙的人，将比那些你曾经帮过的人更愿意帮助你。

如果我们帮别人一个忙，则我们更有可能对他产生好感。

第157页-在战争期间，特别是老弱妇孺成为军事目标的时候，施暴的士兵为了减轻内心的失调，会去贬低受害者，视他们为飞禽走兽。

第165页-合理化陷阱：减少失衡的行为可能导致一系列的自我合理化并最终造成一个愚蠢和可耻行为的恶性循环。

为了从错误中学习，我们需要长时间的忍受失衡，以仔细且不带个人感情地检查客观情况，这样我们才能够有机会跳出自我合理化和更过分为行为所组成的恶性循环。

第166页-自我肯定可以作为认知缓冲，保护人们陷入诱惑并作出残酷或者不道德的行为。

天门教事件：领导者的领导和演说才能、对于这些组织观点的大量的社会支持的存在（大部分来自于组织内部成员）、与组织中不同意见的相对隔离产生的封闭环境，以及每个参与者精神上的高度认知

失调：当个人作出重要决定，并为之作出时间、精力、金钱的大量投资，会产生他对自己行为合理化的强烈需求（保持一个正面的稳定的自我形象）。

第167页-失调的来源

作出重要决定

付出大量不值得的努力

作出愚蠢、不道德的行为或者做了没有足够理由做的事情

（当人们说出了与他们自己态度相反的话（反态度辩护）之后，由于很少或者根本没有的外部理由，他们会通过说服自己相信自己所说的话来为自己的行为寻找外部理由。与此类似，如果人们在没有充分惩罚的情况下没有做他们本应该做的事情，他们会逐渐相信那不是他们真正应该做的事情。）

自我评价维理论、自我肯定理论

为什么有些人愿意保持糟糕的自我形象：持消极自我看法的人可能会发现他们并不是表面上的那样，

所以更偏好能够证实其消极自我观点的反馈，而不喜欢具有自我提升作用的自我反馈。

## 第七章

### 态度的本质与根源

态度的三个成分：情感、认知、行为成分

### 态度是如何改变的

通过改变行为来改变态度

说服性沟通

情绪

抗拒说服信息

态度的预防免疫

警惕产品内置

拒绝同伴压力

说服产生反作用：抗拒理论

广告的威力

### 第175页-内隐态度和外显态度。

人们对一件事情可以同时有外显态度和内隐态度。外显态度是我们能够意识到、易于报告的；内隐态度是不受控制、自然而然的，有时也是无意识的。

发现内隐态度：内隐联想测试

### 第176页-通过改变行为来改变态度

当人们的行为不存在强烈的外部理由时，“说出就相信”，这就是“反态度辩护”。一种诱导人们在公开场合表达违背自己意愿的手段。

例.请吸烟的朋友举办一场戒烟的演讲（反态度辩护）

### 说服性沟通与态度改变

第177页-耶鲁态度改变研究法：研究人们在何种情况下会因为说服性信息改变自己的态度。“谁对谁说了什么”-沟通的来源、沟通的性质、听者的特性。

### 说服的中心路径和外围路径

中心路径：演讲内容（逻辑性、论据有效性等）当人们具备专注与信息的动机和能力时，对说服性沟通进行精细化、专心聆听并思考论据内容的情况。

外围路径：更为表面化的内容（演讲者本人的可信度和吸引力）指人们不仔细思考说服性沟通中的论据，而受周边线索影响的情况。

启发式系统性说服模型

精细可能性模型：描述人们听到说服性信息时如何改变自己的态度。

### 第179页-专注于论证过程的动机：

人们对沟通内容的主动关心程度取决于个体关联性，即这个主题对自己的生活有多大的相关性。个体相关程度高，则中心路径的可能性越高。

当事件与个人密切相关时，人们会倾向于中心路径，并且被说服程度取决于论据的强度；而当事件与个人并不密切相关时，人们倾向于选择一种心理捷径，即选择相信权威。

认知需求：一个人从事和喜欢困难程度高的认知活动。认知需求高的人更加会通过中心路径来形成他们的态度。

改变态度的技巧，其成功与否取决于：

- 我们想要改变的态度的类型：以认知为基础，则晓之以理；以情感为基础，则动之以情。
- 文化与社会要素：西方人更在乎个性和自我完善，东方人则更在乎个人在团体中受到的关注。
- 引发恐惧的沟通：何时奏效？一是人们产生适度恐惧仔细分析论证，而不是过度，扭曲了人们的认知。二是提出合理建议帮助人们消除恐惧。

拒绝说服信息：

- 态度的免疫预防：适量接触反对其观点的论据；
- 警惕产品内置：避免被无意识的改变态度；
- 拒绝同伴压力；

第八章

第204页-从众的本质：受他人真实的或者想象的影响而改变自己的行为，以符合别人的期望。

信息化社会影响：我们从众是因为我们相信其他人对一个模糊情景的解释比我们自己的解释更为正确，而且可以帮助我们选择一个适当的行为。

从众行为：发生的时机与原因

我们的焦点是从众行为，也就是人们如何因为真实或臆想的他人影响而改变自己的行为。我们发现从众主要有两个原因：信息性社会影响与规范性社会影响。

信息性社会影响：确认“真实”情况的需要（想要知道什么是正确的）

私下接纳、公开顺从

当你不确定该考虑什么或者做什么，并且找出一个答案很重要时，更可能卷入信息性服从

信息型社会影响发生在人们不知道怎样做怎么说是正确的或者最好的。这种反应通常发生在某个全新的、令人困惑或出现危机的情境中，此时情境的定义是模糊不清的。人们观察他人的行为并将其看成是重要的信息来源，并据此选择合适的行为方式。信息性社会影响通常可以导致私下接纳，人们相信他人的言行是正确的。

当情境（同时人们应该如何行动）模糊不清时，人们最后可能以他人作为相信的来源。这里人们是主动接受他人的影响的。专家是强有力的影响因素，因为他们通常具有做出合适反应的丰富信息。模糊情境中一种特殊的情况是危机时刻，害怕、疑惑、恐慌使得我们更加依赖别人来帮助我们决定应该如何做。

但是，以他人作为信息来源可能会导致相反的效果，因为人们之所以恐慌是由于发现别人也处于恐慌之中。传染病（勒庞）是指人们的情绪和行为在一大群人当中迅速传播的情境。一个例证就是对群体心因性疾病的研究。通过检验你得到的信息是否与你的常识和内心的道德准则相违背，这样你就能够抵制不适当地以他人作为信息来源。

群体心因性疾病 田纳西州 心理暗示导致的生理不适，群体性现象。媒体在其中的作用。

人们何时会屈从于信息型社会影响：

- 1.（模糊）情景模糊不清：不知道什么是正确的反应、适当的行为、正确的观点；
- 2.（危机）处于危机情况
- 3.（专业）当别人是专家时

规范性社会影响：希望被接受的需要（遵守）

规范性社会影响发生作用的原因则有不同：我们改变自己的行为与他人保持一致，并不是因为他们看来更了解情况，而是因为我们希望能维持团体成员的身份，继续获得这种身份带来的好处，并避

免遭到嘲笑和拒绝带来的痛苦。我们顺从于团体的社会规范，包括内隐和外显的各种可接受的行为、价值观和态度的规则。规范性社会影响甚至在明确情境中也能发挥作用，人们会因为规范性原因而服从他人，即使他们知道自己所做的是错误的。规范性社会影响通常可以导致公开顺从，但不一定在私下可以接纳他人的想法和行为。

社会影响理论认为有三个因素影响到规范性社会影响是否发挥作用：强度、接近性、团体的规模。当团体对我们而言非常重要、团体成员在观点或行为方面保持一致、团体的成员是3-4人时，我们最可能出现从众行为。没有按规范性社会影响作出反应可能会遭受非常痛苦的结果。

规范性社会影响在社会生活的各个方面发生着作用：它影响着我们的饮食习惯、爱好、时装、体型等，而且它可以促进社会中正确而礼貌的行为。

## 如何抵制规范性社会影响的作用

我们可以通过积累一段时间的特异信用，从而实时地抵制不适当的规范性压力的影响。而且，团体中的少数派也可以在一定的条件下，影响多数派的观点和行为，称为少数人影响。其中的关键在于保持一致：持有少数观点的人必须在一段时间内表达相同的观点，而且少数人群体内部成员之间必须相互认同。（少数人群体坚持表达一致、毫不动摇的观点，多数人就可能接受少数人的观点）

看到283页

## 利用社会影响以促进有益行动

社会影响技术可以用来促进有益社会的行为。传达命令性规范的信息比传达描述性规范的信息，在改变人们的行为方面，作用更大。

## 服从权威

通过一系列社会心理学研究中最著名的实验，米尔格拉姆研究了对权威人士的服从行为。信息性与规范性压力交织在了一起，导致了令人战栗的服从倾向，大多数实验的参加者会对另一个人实施他们认为接近致命强度的电击。而且，参加者纠缠于矛盾冲突的社会规范之中，并被指示以一个小增量逐渐提高电击的强度。既然他们已经有了事实某一强度电击的正当理由，人们就很难判断轻微提高电击强度有何不对。

不幸的是，在米尔格拉姆的实验室条件下出现的这种极端的反社会行为，也出现在真实生活中，酿成了悲剧，譬如纳粹的种族大屠杀以及在越南美莱的集体屠杀。

## 2、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第1章 社会心理学导论

什么是社会心理学、社会影响的威力、（社会）解读从何而来、社会心理学和社会问题，上述几个问题是社会心理学的基础概念。

# 《社会心理学（插图第7版）》

社会心理学是什么？是一门研究学科，研究人的认知、情感和行为如何受他人（情境）的存在（真实或想象）的影响，核心是社会影响。

社会心理学有别于社会学，主要是分析层次不同，前者着重于人的共同的内在心理过程，前者着重在于大的社会规律、团体原则等等。社会心理学也有别于人格心理学，后者着重在个体差异而不是社会影响。

既然人的认知和行为和社会情境有关，那人如何解读情境呢？  
这个情境是客观情境还是主观性的解读，解读动机何在？  
这里重要的概念是自尊取向、社会认知的准确性取向。

## 3、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第九章

团体过程 社会团体的影响

## 4、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第一章

社会心理学导论

## 5、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第70页

自证预言是这样起作用的：（1）人们对其他人是什么样的产生一个预期；（2）这会影响他们如何对待他人；（3）而这种对待方式又会导致那个人的行为与人们最初的预期相一致，使得这一预期成为现实。

## 6、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第七章

态度与态度的改变 影响思维和情绪

## 7、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第十四章

实践中的社会心理学 获得可持续发展的未来

## 8、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第一章

表示其中内容是对原文的摘抄

## 9、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第六章

合理化行为需要

## 10、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第十六章

实践中的社会心理学 社会心理学与法律

## 11、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第二章

- 12、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第四章  
社会知觉 我们如何理解他人
- 13、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第十章  
人际吸引 从第一印象到亲密关系
- 14、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第二章  
方法论 社会心理学家如何进行研究
- 15、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第三章  
社会认知 我们如何思考社会性世界
- 16、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第十二章  
侵犯 我们为什么伤害他人？能防止吗？
- 17、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第13页  
基本归因错误：高估内在性情因素对行为的影响，而低估情境因素的作用的倾向。
- 18、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第三章
- 19、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第八章  
从众 影响行为
- 20、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第十三章  
偏见 原因与消除
- 21、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第17页  
维护良好自我感觉的需求和尽可能准确的需求  
人就是这么矛盾着
- 22、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第五章  
自我 在社会情境中理解自己
- 23、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第十五章  
实践中的社会心理学 社会心理与健康

24、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第十一章

亲社会行为 为什么人们助人？

25、《社会心理学（插图第7版）》的笔记-第四章



# 《社会心理学（插图第7版）》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)