

社会心理学

作者：[美]戴维·迈尔斯

社会心理学

[美]戴维·迈尔斯

简介

《社会心理学》这本书被美国700多所大学或学院的心理系所采用，是这一领域的主导教材，已经成为评价其他教材的标准。

这本书将基础研究与实践应用完美地结合在一起，以富有逻辑性的组织结构引领学生了解人们是如何思索、影响他人并与他人建立联系的。是人们了解自身、了解社会、了解自己与社会之间关系的最佳的指导性书籍。

作者简介

戴维·迈尔斯自从获得爱荷华大学的博士+学位之后，就在密歇根的霍普学院工作，成为那里的John Dirk Werkman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”。

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。除了学术著作和教科书，同时他还致力于把心理科学介绍给广大民众。他在许多杂志上发表过科普类文章，如《今日教育》和《科学美国人》。

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，成为那里的John Dirk Werkman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”。

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。除了学术著作和教科书，同时他还致力于把心理科学介绍给广大民众。他在许多杂志上发表过科普类文章，如《今日教育》和《科学美国人》。

他撰写的《心理学》（本书由著名心理学家黄希庭教授组织翻译并审校，将于2006年出版，敬请期待）是当今最畅销的心理学导论性教材，600多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年中占了将近30%的市场份额（社会心理学类书籍）。正如他在《心理学》第7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。

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。凭借自己丰富的人生经历，他还写了有关听力丧失的一些文章和一本书（《无声的世界》），而且他还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，每天都

去打篮球。迈尔斯夫妇共同育有两个儿子和一个女儿。

David G. Myers

[作者简介](#)

[简要目录](#)

[中译本前言](#)

[前言](#)

[致谢](#)

[第一编 社会思维](#)

[第1章 社会心理学导论](#)

[第2章 社会中的自我](#)

[第3章 社会信念与判断](#)

[第4章 行为和态度](#)

[第二编 社会影响](#)

[第5章 基因、文化和性别](#)

[第6章 从众](#)

[第7章 说服](#)

[第8章 群体影响](#)

[第三编 社会关系](#)

[第9章 偏见，不喜欢他人](#)

[第10章 攻击行为：伤害他人](#)

[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](#)

[第13章 冲突与和解](#)

[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](#)

[第15章 社会心理学在司法领域中的应用](#)

[第16章 社会心理学与可持续发展的未来](#)

[专业术语表](#)

中译本前言

为什么常常有一些最精明能干的企业家会犯下极其简单愚蠢的决策错误？为什么有些人总会带着有色眼镜看待他人？为什么有人遇难时，围观的人越多，帮忙的人却越少？所有这些问题都是社会心理学所要探讨的基本课题。因此，社会心理学研究的就是人与环境的交互作用。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的性格、影响我们的行为的科学。

不了解社会心理学的人往往会产生误解，认为它就是研究社会问题的学科。

但确切来讲，社会心理学研究的是我们每个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、成见、从众、团体动力、友谊等基本心理过程进行研究。

我从1994年开始相继在美国密歇根大学和加州大学教授社会心理学，发现了一本很好的教科书，就是这本戴维·迈尔斯的《社会心理学》。在美国，如果一本心理学教科书能够再版3次以上的话，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8次，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，由此我们便不难想像这本教材是如何的出类拔萃了。

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，是由该书的许多特点决定的。首先，这本书讨论的研究对象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，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插话。戴维·

迈尔斯的这本教材已经出到了第8版，大家公认版版优秀，越出越精。在对插图和插话这些细微处的精心安排上，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。

2005年年初，他和妻子还将其稿费中的100万美元捐赠给美国心理协会（APS），以建立专门用于心理学教学和普及工作的基金会。迈尔斯本人也曾荣获著名的奥尔波特奖，以表彰他在社会心理学教学和研究工作中的突出贡献。他获此殊荣，应该说完全是意料之中的事，正所谓实至而名归。

我在美国的大学教授社会心理学，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。戴维·迈尔斯的《社会心理学》已经成为这方面教材的一个典范，是美国心理学教科书市场上评价同类教材的一个标尺，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。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

前言

当我最初应邀撰写本书时，我立刻想到此书应该具有坚实的科学性和温暖的人性，具有事实精确性和智力启发性。它可能以这样的方式来揭示社会心理学——提供重要社会现象的实时概要，也包括科学家是怎样发现和解释这些现象的。它应该是相当全面的，但也会激发学生的思考——促使他们去探索，去分析，并把这些规则同日常生活联系起来。

如何选择材料来对一个学科做相当全面的介绍——既要足够长以便容纳丰富的叙述，也要足够清晰以使要点不至于被淹没其中。我一直努力使我所呈现的理论和研究结果既不会对本科生来说过于深奥，也不会和单纯的社会学或心理学课程重复。相反我注重那些能使社会心理学融合到自由艺术的知识传统中的材料。

通过传授名著、哲学和科学，自由主义的教育理念拓展了我们的思维和知觉，并把我们从现存的束缚中解放出来。社会心理学能够达到这些目标。很多社会心理学的本科生并不主修心理学，实际上所有人都将从事其他职业。这本书把重点放在和人类有关的重要话题上，这样既可以为心理学专业的学生提供基本知识，同时也能激发所有学生的兴趣，并对他们有所裨益。

社会心理学提供了丰富的思想盛宴。在整个有记载的历史中，对人类社会行为的科学研究仅有100多年，也就是刚过去的那个世纪。考虑到我们起步较晚，我们的研究成果还是喜人的。我们已经在解释信念与错觉、爱与恨、从众和独立这些心理现象方面积累了大量的知识。

人类行为的很多方面仍然是个谜，但社会心理学能就一些人们比较感兴趣的问题做出部分解答。

?当人们第一次采取新的态度时，他们的行为会有所改变吗？如果有，我们怎样才能最大限度地说服他们？

?是什么导致了人们有时彼此伤害，有时又互相帮助？

?是什么引发了社会冲突，如何才能把握紧的拳头变成援助的双手？

我的使命在前文中已经提到，就是通过回答这些问题，拓展我们对自身的理解，并使我们对那些作用于我们身上的社会力量更加敏感。

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自己的价值观念渗透到学科领域当中。另外，本书新增了一个部分“社会心理学中的一些重要思想”，它介绍了一些令人兴奋的话题：我们如何构筑社会现实、社会直觉、社会影响、个人态度和性格倾向，生理行为以及它们在日常生活中的应用。

这样安排章节的目的是为了让学生在后面的章节之前有一个充分的知识准备。

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的应用（第四编）的科学研究。

第一编探讨社会思维——我们如何看待自己和他人。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

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，以概要结尾，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。

第8版特色

第8版提供了

当前的研究：500多处新的引用和举例以及很多新的数据图表对本书进行了彻底的更新，使其能一直保持前沿性。

研究背后的故事：这一专题使我们能够更加深入地了解研究者，能更好地了解当代的、前沿的和传统研究背后的思想火花。

聚焦：这一专栏用于探讨当前发生的事件和社会心理学之间的关系，以及社会心理学在日常生活中扮演的角色。

联系社会：位于每章的最后，这部分把整章的内容连贯起来并鼓励读者进行批判性思考。

个人后记：每章都有一个对本章某个重要话题的阐述，随后会提出“你的观点如何？”以此来激发读者把社会心理学的思想应用到其日常生活中。

虽然本书的封面只写了一个人的名字，但事实上它却是由众多学者组成的集体智慧的结晶。虽然他们任何人都无须为我为写的东西负责，可能也没人会完全同意我说的每句话，但他们的建议使得这本书更加完善。

尤其要感谢的是滑铁卢大学的Steven Spencer对第9章（偏见）所做的贡献。

他以前已在刻板 and 偏见方面广博的知识对该章内容做了更新和修订。

这个版本还保留了顾问和评论者对前7版提出的改进意见。因此我对以下尊敬的同事表示感谢：

致谢

我在创作第8版之前给一些教师以电子邮件的形式发了一份调查问卷，他们对第7版的反馈意见使我受益匪浅。在此我也要对下面这些第7版的评论者表示诚挚的谢意，他们真诚的帮助我完成了这个新版本：最后，还有一些教师、学者对某些新章节进行了评论，使我尽可能地少出错误甚至不出错误，并提出了建设性的建议（和鼓励）：我对这些同事表示感谢。

密歇根的霍普学院为这些版本的成功创作提供了强有力的支持。这里的人文环境使得创作《社会心理学》变成了一种乐趣。凯西·亚当斯基（Kathy Adams-

kj)再次给予我强有力的支持并做了秘书工作。布兰迪·赛勒（Brndi Siler)和斯泰西·佐克（Stacey Zokoe)负责取送和影印文章，正是这些文章使这一最新版得以更新。凯瑟琳·布朗森（Kathryn Brownson)做资料调研，编辑整理书稿，控制论文流程，校对纸样，设计美工，并做了参考文献和人名索引。总之，她促成了此书的生产面世。

如果没有McGraw-Hill出版公司尼尔森·布莱科（Nelson Black)的鼓励，我可能永远都写不成此书。艾利森·弥尔斯卡特（Alison Meerschaert)对第一版本的格式给予了指导和鼓励。高级策划编辑丽贝卡·霍普（Rebecca Hope)和迈克·休格曼（Mike Sugarman),以及开发和新媒体部（Development and New Media)的主任朱迪思·克罗姆（Judith Kroirn)都参与构想并制作了第8版教材和教学辅助材料。

编辑安·格林伯格（Ann Greenberg)怀着巨大的热情和创造力，和我紧密合作，共同构思以全新的图表方式来呈现研究结果和概念。编辑协调人凯特·茹斯里奥(Kate Russillo)找来了评论家，制作了补充材料，并设计组织了书后的术语表。

高级项目经理瑞布卡·罗德布卢克（Rebecca Nordbrock)对手稿转化为成书的加工过程进行了耐心的指导，其间编辑劳瑞·麦克吉（Laurie McGee)也做了一些精细调整的辅助工作。

得知很多人说本书的补充材料使其教学提高到了一个新的水平，在此我还要向马丁·博尔特（Martin Bolt, Calvin College)表示感谢。他不仅撰写了学习指南，还以众多现成的示范活动拓展了广泛的教学资源。

乔恩·米勒（Jon Mueller, North Central College)作为新教学资源的作者也加入到我们的队伍中，这使我们感到十分荣幸。他将不断积累的资源放到专门为社会心理学教学提供的在线资源中，并每月用目录服务器（Listserv)向社会心理学教员提供资源（参见 jonathan.mueller.faculty.noctr.edu/crow）。

新加入我们队伍的还有南康涅狄格州立大学（Southern Connecticut State Uni-

versity)的克里斯廷·安西斯（Kristine Anthis),我同样要向她表示敬意，她为我们广泛的考试资源进行了精心的专业制作、扩充并更新。我还要感谢佛罗里达亚特兰大大学的玛莎·休伯茨（Martha Hubertz),在线学习中供每生练习用的题目都是由他设计的。同时也要感谢马里恩的俄亥俄州立大学的特里·佩蒂约翰（Terry Pettijohn)为我们在在线学习中心设计的互动“情境”。

我对所有支持我的人深表感激。正是和这样一些人一起工作才使得该书的创作成为一种刺激而令人愉悦的经历。

戴维·迈尔斯

david.myers.org

第一编 社会思维

这本书揭示了社会心理学的一些概念：对于我们是如何彼此理解（第一编）、影响（第二编）和联系（第三编）的科学研究。第四编包括社会心理学的理论和研究是如何应用于现实生活的。

第一编考察了关于我们是如何理解彼此的科学研究（也被称为社会认知）。每一章都会直面一些最重要的问题：我们的社会态度、理解和信念是否合理？我们给予自己和他人的压力总是正确的吗？我们的社会思维是如何形成的？人们为什么会出现偏见和错误，而我们如何让它更接近事实？

第2章探讨了我们对自身的感觉与我们所处的社会之间的互动关系。我们所处的社会环境是如何塑造我们的自我定义的？我们的自我利益是如何影响社会判断、又是如何促进我们的社会行为的？

第3章关注的是我们形成对所处社会的信念的方式，这是令人惊异的、有时又是相当有趣的。这一章还会提醒我们注意一些社会思维的缺陷，并且告诉我们如何避免这些缺陷而更加理智地思考。第4章探讨了我们的思维与行动、我们的态度与行为之间的关系：我们的态度决定我们的行为吗？还是我们的行为决定我们的态度？或者两者都有？

第1章 社会心理学导论

“我们的生活由无数不可见的

很久以前有一个人，他的第二个妻子非常爱慕虚荣而且还很自私。这个女人有两个细线串连在一起。同样爱慕虚荣且自私的女儿。但这个男人的亲生女儿却是个可爱又善良的姑娘。

——赫尔曼·梅尔维尔 我们都知道，她就是灰姑娘。而灰姑娘从一开始就知道，她最好是照着吩咐做，默默忍受责骂，少去招惹她那两个虚荣自负的姐姐。

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，那个坠入爱河的王子在灰姑娘被破破烂烂的房间里见到了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魔力。当盛气凌人的继母在场时，温顺而不起眼的灰姑娘在这个情境中扮演的角色，与王子在舞会上遇到的美丽出众的灰姑娘可谓判若两人。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。

什么是社会心理学

让法国哲学家兼小说家萨特(Jean-Paul Sartre, 1946)接受灰姑娘故事中的这个假定应该不成问题。他相信，我们人类“首先是情境中的生物”。“因为情境塑造了我们，决定我们未来的诸多可能性，我们便不可能独立于它而存在。”(pp. 59—60, 转述)社会心理学(social psychology)是一门研究我们周围情境的力量科学，尤其关注我们是如何看待他人，如何影响他人的。更确切地说，社会心理学是一门就人们如何看待他人，如何影响他人，又如何互相关联的种种问题进行科学研究的学科。它通过提出那些激起我们所有人浓厚兴趣的问题来达到这个目的(图1—1)。

社会心理学中的重要问题

我们的社交生活在多大程度上存在于我们的头脑之中？就像在后面的章节中会看到的那样。我们的社会行为并不仅仅取决于客观情境，还取决于我们如何对其进行主观建构。婚姻幸福的伴侣会对对方刻薄的言辞(“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好!”)。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，由于一方预期可能会听到对方充满挑衅的言语，他们很可能自己也变得暴躁起来。这样便激起了他们所预期的对方的愤怒。

就像我们还会看到的那样，人们总是预期教授的孩子肯定很聪明；富有魅力的人总是很热情；竞争对手总是不断制造麻烦。这些预期十有八九就会变成现实。社交信念同样也可以变成自我实现的预言。别人对我们的偏见或许也会反过来影响我们的行为。举例来说，或许有人把你的臆断误认为不友善，故而怠慢冷落了你；这样的举动又惹得你对此人横加指摘；这样一来，你的言行便最终成为证实你确实“怀有敌意”的证据。

如果要求你听命行事，你会以残忍的方式行动吗？纳粹德国究竟是如何构想并最终实施了那场对600万犹太人图1—1 社会心理学

是……

不可思议的大屠杀？这些恶行可以部分归咎于只是千万人奉命行事所致。他们把囚徒塞上火车，赶至拥挤的淋浴室，再用毒气毒死。人们怎么会采取这样可怖的行径？这些人还正常吗？

斯坦利·米尔格拉姆(Stanley 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2/3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，更多的人停下来帮了自己一把。随后在旧金山和多伦多发生了类似的意外时，结局是类似的：大多数钱进了路人的腰包(J. 30wen, 1988)。在其他的事件中同样发现人们把不属于自己的东西占为己有——在1969年蒙特利尔的警察罢工期间；在1992年洛杉矶警察袖手旁观的骚乱中；在2003年的巴格达，在那段介于萨达姆·侯赛因统治的终结与进驻、部署新军警之间的无警状态中。每一次，数以千计的“强盗们”都会进驻大大小小的建筑物，高高兴兴地把钱财物品洗劫一空。

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——或许是小城镇和小村落——能更好地培养人类乐于助人的品质？

看烦了星星，米勒教授开始从事社会心理学研究。

资料来源：Reprinted with permission by Jason kve at WW^W. ja. sonlove. com.

这些问题被一条共同的细线串连起来：它们都是关于人们如何看待彼此，如何影响彼此的。而这同样也是社会心理学关注的问题。社会心理学家所研究的便是态度与信念，从众与独立，爱与恨。

社会心理学仍旧是一门新兴的学科。我们不断提醒人们这一点，部分也是为自己对这门学科的一些问题还无法给予完整的回答寻找托词。但它的确是一门新兴的学科。

第一个社会心理学实验不过是在80年前才被公之于众(1924)。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，由于心理学家在研究说服与士兵士气之间关系方面的卓越贡献，社会心理学才开始成为像现在这样一门生机勃勃的学科。

社会心理学中的重要观点

社会心理学的重要课题是什么——它包罗万象的箩筐里究竟都装了些什么？这一学科的诸多领域。数以万计的研究结果，数以千计的研究者得到的结论。数以百计的理论家提出的真知灼见都可以被浓缩为几个核心观点。生物学为我们提供了诸如自然选择和进化论这样的原则。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。

在“社会心理学的重要观点是什么”的列表上究竟有些什么？当你早已经遗忘了绝大部分的细节内容时，什么主题，或是什么样的基本原则还值得你去记忆？我这张短短的“我们永远不该遗忘的重要观点”列表上包括下面这些内容，而我们会在以后章节中对它们逐一解读(图1—2)。

我们构建起社会现实

我们人类总是有一种不可抑制的冲动，想要解释行为，对其归因，以使其变得次序井然。具有可预见性，使一切尽在掌握之中。你对于类似的情境却可能表现出截然不同的反应，这是因为我们的想法不同。我们对朋友的责难做何反应，取决于我们对其所做的解释，取决于我们是把它归咎于朋友的故意行为，还是归结于他糟糕的心情。

从某种角度来说，我们都是天生的科学家。我们解释着他人的行为，通常足够快也足够准确。以适应我们日常生活的需要。当他人的行为具有一致性而且与众不同时，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对人冷嘲热讽，你可能会推断此人秉性不良，然后便设法尽量避免与他的接触。

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？我们如何构建这个世界、如何构建我们自己已是极其重要的。

我们的社会直觉的力量是强大的。但有些时候是很危险的

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?)。

直觉会影响危机时刻中的总统。牌桌上的赌徒。裁定罪行的陪审团和评估应聘者的人事主管。这样的直觉随处可见。

事实上，心理学作为一门科学，它揭示了一个令人惊叹的无意识心灵——一个由直觉在幕后操纵着的心灵——这是一个弗洛伊德从来没有告诉过我们的心灵。在我们没有意

识到的10年或更长的时间之前。思维不是在舞台上进行的，而是在台下进行的，在我们目光所不及的地方。

正像我们将要看到的那样，有关“自动加工过程”、“内隐记忆”、“启发式思维”、“即时特征推论”的研究。即时情绪和非言语交流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行的：一个是有意意识和有意图的；另一个是无意识和自动的。今天的学者把它称为“双重加工”。我们的所知比我们知道自己所知的还要多。

所以，直觉的力量是强大的。在我们的意识之外，思维在幕后工作。但其结果却时不时显示在屏幕上。但直觉有时也是危险的。举例来说，在现实生活中驾驶汽车时，我们判断事物发生的可能性取决于进入我们脑海中例子的可利用程度。这一过程大多数时候是自动完成的。特别是在“9·11”之后，我们总能很轻易想起飞机失事的镜头。

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。而且许多人会为了避免飞行的危险而长距离地驾车。

事实上，相比驾车出行而言，飞行的安全程度是前者的3倍(每公里)。

我们对自己的直觉甚至也时常出错。在直觉上我们太过相信自己的记忆力。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觉——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；如果我们现在赢得了国家彩票，一年之后我们的感觉会有多么良好。我们还常常错估自己的未来——在买衣服时，近年中年人的人仍然会买紧身装(“我估计会瘦几磅”)：很少有人会更现实地说：“我最好还是买些宽松点的。因为我这个年龄的人体重倾向往上走。”

因此，我们的社会直觉不仅因其难以言喻的影响力，也因其棘手的危险性而值得引起我们注意。我们的生活既可能得益于隐秘的直觉思维，也可能为其可预计的错误所困扰。社会心理学家在了解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”的速食型判断方式足以适应我们的需要。但在另一些情境中，当准确性变得很重要时——正如当我们需要适时地表现出恐惧、合理使用我们的资源时——我们最好用批判性的思维来抑制直觉冲动。

社会影响塑造行为

正如亚里士多德很早就观察到的那样，我们是社会的动物。我们所说所想均学自他人。我们渴望彼此之间建市关联，渴望归属感，渴望获得他人良好的评价。马蒂亚斯·梅尔和詹姆斯·彭尼贝克(Mehl&Pennebaker, 2003)学与神学。你究竟想探讨哪个层面的内容决定了你采用的视角观点。拿“爱”来说，生理学家可能会描述与热恋有关的大脑化学物质；而社会心理学家可能会探讨不同的个性与条件——出众的外表、伴侣的相似性，或是仅仅多次重复出现在一个人面前——是如何增强我们所谓的“爱恋”；而诗人则可能去赞美偶尔伴随而来的美妙体验。

我们并不需要假设，因为在以上不同层面的解释中必定隐含某一个真理。就拿刚才“爱”这个例子而言，生理学取向与情感取向只是看待同一事物的两种不同视角而已。同样地，对于人类所共有的乱伦禁忌的进化论解释(即乱伦会导致后代繁衍的基因遗传出现问题)并不能替代社会学的解释(即把乱伦禁忌看成是维持家庭完整性的手段)或神学的解释(即把关注点放在道德伦理之上)。各种不同层面的解释可以互为补充(见图1—3)。

假如所有的事实只是真理的一部分，那么不同层面的解释应该可以拼合成一幅完整的图景。史蒂文·平克(Steven Pinker, 2002)对此的诠释是：“地理学家可能会如此解释非洲大陆的海岸线与美洲海岸线的嵌合。因为这些大陆曾经是相互毗邻的。但由于其各自属于不同的板块，所以导致最后漂移开来。板块移动的问题可以交给地质学家。

后者把这个问题归结为岩浆的上涌推动了板块的移动。至综合层面的解释

基础层面的解释

图1—3部分学科的层级关系

学科领域从研究自然构建的基础学科到研究复杂体系的综合学科。对人类机能某一个层面的正确解释并不一定与其他层面的解释相冲突。

于为什么岩浆会变得如此灼热，则需要求助于物理学家来解释地心与地壳之间的相互作用。”(p. 70)一旦认识到不同层面之间解释的互补性，我们似乎可以从应该科学地还是主观地看待人性这类无益的争论中解脱出来。因为这不是“非此即彼”的选择。

“知识本是一体的。把它分成不同的学科只是屈从了人类的软弱而已。”

——Sir Halford—John Mackinder. 1887意识到不同解释层面之间的互补性，让我们得以从应该更科学还是更主观地看待人性这一无谓的争论中解脱出来；这并非是一个非此即彼的问题。社会学家安德鲁·格里利(Andrew Greeley, 1976)解释道：“不管怎样，心理学无法解释人类存在的目的，也无法解释人类生活的意义，以及人类的最终命运。”社会心理学只是我们看待自我、了解自我的重要视角，但却不是惟一。

小结

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：我们如何构建社会世界，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，以及我们的社会行为如何受他人、我们自己的态度和生物性的影响。社会学和心理学是社会心理学的母体。相比社会学，社会心理学试图在研究内容上更侧重于个体，在研究方法上更侧重于实验。相比人格心理学，社会心理学对个体之间的差异关注得较少些，而更多关注人类如何看待影响彼此。

社会心理学是一门关于环境的科学。它揭示社会环境如何影响个人。就人类本性这个主题而言，还可以用其他的视角来看待此问题。每一个视角都对应各自的一系列问题与相应的解答。这些不同视角是互补的，而非冲突的。

社会心理学与人类价值

社会心理学家自身的价值观对他们工作既有直接影响，也有间接影响。这些影响表现在哪些方面呢？与其说社大与达特茅斯大学之间的一场橄榄球赛可谓是观点影响人们解释事物的经典例证(Hastorf & Cantril, 1954; LDy & Cantril, 1981)。这场比赛如预期的一样演变成一场仇恨之战，事实上，它成为两校历史上最激烈也是最不光彩的比赛。普林斯顿的一位全美最佳选手被一群对手摔倒在地，再被层层压住，最后被迫出场，还弄伤了鼻子。接着便是一场拳脚大战，双方都有严重的“伤亡”。整场比赛简直与常青藤联盟的上层绅士形象相差千里。

比赛结束不久后，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。并把它作为一个社会心理学实验的一部分。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。普林斯顿的学生相比达特茅斯的学生更容易认定普林斯顿的选手为受害者。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。有箴言曰：客观现实的确存在，但我们总是透过信念与价值观的眼镜观察它们。

由于在某个领域从事研究工作的学者通常持有共同的观点，或来自相同的文化(culture)群体之中，他们的研究假设一般不会受到挑战。我们理所当然地认为那些东西——那些被欧洲社会心理学家称之为社会表征(social representation)的共同信念(Augoustinos & Innes, 1990; 图1—4你看到了什么

Moscovici, 1988)——通常是最重要，而且是无需加以检验的信念。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，例如科学家的政治保守主义常使他们更乐于接受对社会行为中性别差异的生物学解释(Unger, 1985)。

隐含价值观的心理概念

价值观还会影响概念。试想一下我们如何定义美好的生活。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。

在使用以上的形容词时，看上去我们像是在陈述某种事实，其实我们所做的却是价值判断。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、安全与归属需要、自尊需要之后，进一步上升至寻求人类潜能的实现。

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。最终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。如果他选择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)。

有关心理咨询方面的意见同样也反映了咨询者的个人价值观。当健康心理学专业人士建议我们应该如何生活时，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。)在许多没有意识到这一点时，对所谓的专业人士不免言听计从。但科学并不是回答何为终极道德义务，不是回答生活的目的与方向何在，不是回答什么是生活的意义。事实上它也无法回答这些问题。

隐含的价值观甚至会渗入到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：“你在自尊量表上得分很高。在焦虑量表上得分很低。你的自我力量格外强。”“哈”。你想，“我对此表示怀疑。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，出于某种原因，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，因为你在自我压抑量表上得分很高。你不免会想，“这怎么可能呢？另一个心理学家给我的评价着实不低啊！”可能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隐含的(以及不那么隐含的)价值会渗透到心理学提供的种种建议之中。这一点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。

值判断。

社会心理学的语言中常隐含了这种价值判断，但它并不能作为贬抑社会心理学的理由。我们的日常生活用语也存在同样的问题，有些时候我们谩骂咆哮，有些时候则温言软语。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原因的看法。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，可以称其为民族主义；而当“我们”这样做时，则称之为爱国主义。一个卷入婚外情的人是在追求“婚姻解放”还是犯了“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”，把自己从不尝试的性行为称为“性变态”。诸如对“雄心勃勃”的男人与“盛气凌人”的女人，“小心谨慎”的男孩子与“怯生生”的女孩子的种种评价都别有“深意”。

再次强调一下：价值观隐含于我们对心理健康与自尊的文化定义中，隐含于我们对有关生活的心理学建议中。隐含于我们的心理学标签之中。在整本书里，我还会让你看到有关隐含价值的其他例子。认为隐含的价值一定是毒草，这并非是我们的立场。我们的立场是：对于科学解释而言，即使是停留在描述现象的层面上。那也是一种人类活动。那么，已有的信念与价值观会影响社会心理学家的思想行为就是自然而然的一件事情了。

“是”与“应该”间无通途

对于那些从事社会科学的人来说，一个极具诱惑力的错误便是从对“这是什么”的描述偏转到“这应该是什么”。哲学家们把这种错误称之为自然主义的谬论(naturalistic fallacy)。哲学家休谟于200年前所指出的，在“是”与“应该”之间，在科学描述与道德处方之间的鸿沟，直到今天也丝毫没有缩小。对于人类任何一种行为的考察，例如性行为，都无法在逻辑上指出何谓“正确”的行为。如果大多数人没有表现出某种行为，这并不意味着它就是错误的行为。即使大多数人表现出某种行为，那也并不意味它就是正确的。一旦我们从对事实的客观描述偏转到了对“应该如是”的说明陈述时，我们便把自己的价值观纳入了其中。

社会心理学家的个人价值观会以直接或间接的方式影响他们的工作。我们每个人都不例外。我们的价值观与假设令这个世界亮丽多彩。为了探讨我们的价值观与社会表征在多大程度上塑造了我们原本以为就该如此的一切，这就需要接触不同的文化。如果你不假思索地认为，小结

就像生活中的许多场景一样，社会心理学的发现有时候看起来似乎显而易见。然而，实验研究所揭示的结果只是在事实知晓之后才变得“明显”起来。这种事后聪明式偏见常导致人们对自己的判断与预测做出过高评价。

研究方法：我们如何从事社会心理学研究

社会心理学家提出的理论可以对他们的观察活动加以组织，这其中包括可验证的假设以及可用于实践的预测原则。社会心理学家也使用相关研究对行为加以预测，这些研究通常在自然场景中进行。他们还试图通过实验解释行为背后的原因，在这类实验中，他们可控制条件对一个或多个因素进行操纵。

社会心理学与其他学科不同的是，它有将近6亿业余从业者。对他人进行观察是大家普遍的爱好的——公园里，街道上，学校中。我们在观察别人的同时，就形成了关于人类如何看待彼此，如何互相影响与联系的种种想法。专业社会心理学家也做着同样的事情，只不过会更系统(通过形成理论)，也更费力气(通常通过实验研究。在实验中建构微缩的社会情境以探究因果关系)。他们经常采用这种方法，在最近的一次统计中，涉及到了包括了八百万人在内的25 000个研究(Richard&Others, 2003)。

“再没有别的力量更能拓宽我们的眼界，即一种对生活进行系统真切的观察研究的能力”。

——罗马皇帝马库斯·奥里利厄斯(Marcus Aurelius)。

《沉思录》

假设的形成与验证

社会心理学家在思考人类的存在上着实煞费苦心。而再也没有比思考这个更让人“神魂颠倒”了。如果真像苏格拉底所忠告的那样：“不加反省的生活根本不值得过”。那么仅仅“了解你自己”便似乎就已经是个十分有价值的目标。

当我们与人性角力以期发现它背后的隐密时，可以把自己的想法与发现形成理论。理论(theory)是一套原则的整合，它们可以对所观察到的事件进行解释与预测。理论是科学性的速记。

在日常交谈中，“理论”常常指“离事实还有些距离”——是从猜测到理论再到事实的信心阶梯上中间的那一格。但对于一个科学家来说，事实和理论完全是两回事。事实是一种达成了共识的陈述，这种陈述有关我们所观察到的一切；理论则是对事实进行总结与解释的观点。

正如朱尔·亨利·庞加莱(Jules Henri Poincaré)所言：“科学由事实构建，就如房屋由砖头搭建”，“但一堆事实并非就是科学，就如一堆砖头并非一幢房屋一样。”

理论不仅可以进行总结，同时它还隐含可验证的预测，这些预测被称为假设(hypotheses)。假设有几种不同的功能。首先，我们可以以证伪的方式来验证某理论。某个理论可以按照它自己阐述的规律做出相应的预测。其次，预测可以为研究指出方向。如果任何一个学科领域中的研究者在研究时都更有方向性的话，那么该领域也将会更迅速地成熟起来。理论预测可以探测新的研究领域。这样，研究者可以将目光投向他们从未想过的领域。第三，对于一个出色的理论来说，其预测性也使得它颇有应用价值。举例来说，一个完整的攻击理论可以预测出何时对于人类而言，最令人着迷的主题莫过于人类自己。

资料来源：Copyright@The New Yorker Collection, 1987. war. ren Miller, from cartoonbank. tom. All Rights Reserved. 会发生攻击行为。这种行为又该如何控制。就像现代社会心理学的奠基者勒温(Kurt L. Lewin)所断言的那样：“没有什么能比一个出色的理论更实用。”

请想像一下这一切是如何运作的。比如，我们观察到，当处在人群中时，人们有时候会变得十分暴躁。由此我们或许可以建立起这样的理论：他在人场使个体体会到了一种匿名感，从而降低了自我控制。让我们将信将疑地考虑一下这个理论。或许我们可以构想一个实验室实验，模拟电椅实施酷刑的场面来验证该理论。如果我们让一群人对一个无助的“受害者”实施惩罚性电击。但没有人知道究竟是谁实施了电击，结果会是什么样子？这些人是否会如我们的理论所预测的那样，当一群人一起实施电击时。相比只让自己一个人实施电击而言，每个人是否会都对“受害者”实施更强的电击？

我们也可以操纵匿名性这个变量。如果人们藏在面具后面，他们是否会都对“受害者”实施更强的电击？如果实验结果证实了上述的理论。它同时也提示了我们该理论可能具有的应用价值。如果警察佩戴醒目的警牌，开着写有可辨认身份的巨大大数字的警车，那么警察暴力行为或许就会减少。而事实上，上述一切现在在许多城市已经实施。

但是，我们应该如何评价哪一个理论更好呢？一个好的理论：(1)能对大范围内的观察结果进行有效的总结；(2)对我们如何(a)证明或修改理论，(b)进行新的探索，以及(c)指出可能的应用方向这些方面做出清晰的预测。当我们把某个理论扔进废纸篓时，并非因为经证明它是错误的。更确切地说，它们就像是旧汽车一样，需要被更新，用更好的型号来替代。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《社会心理学》[美]戴维·迈尔斯 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1350.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

