

目录

| | |
|--|-----------|
| 第0章 绪论 | 2 |
| 社会心理学的界定、研究意义、价值取向；社会心理学的复杂性；社会心理学的研究对象；社会心理与社会行为的制约因素：社会、文化、人格的界定 | |
| 第一章 社会心理学的发展史 | 5 |
| 四个时期；国内外的发​​展脉络；感知屏蔽实验 | |
| 第二章 社会心理学的研究方法 | 7 |
| 实验研究法（影响，定义，分类）；调查研究法；现场研究法；文献研究法；斯坦福监狱实验；研究规范的问题 | |
| 第三章 人格、自我与社会化 | 9 |
| 情境与环境的定义；环境对文化的影响；文化、人格对个体行为的影响；人格的具体定义与理论；自我；社会化；人的发展阶段：依恋关系、教养方式、同伴关系、自我认同 | |
| 第四章 社会动机 | 18 |
| 社会动机；需求理论；侵犯行为；利他（亲社会行为） | |
| 第五章 社会认知 | 21 |
| 社会认知；图式；印象；认识者；对象；情境；偏差；归因理论；归因偏差 | |
| 第六章 社会态度 | 25 |
| 态度、偏见与歧视 | |
| 第七章 人际沟通与社会互动 | 27 |
| 对称性社会互动：交换合作、竞争、冲突；非对称性社会冲突：暗示、模仿、感染；沟通的本质、要素与分类：语言与非语言 | |
| 第八章 人际关系 | 30 |
| 人际关系；人际吸引；友谊；爱情（亲密关系）；亲情；人际信任与社会信任 | |
| 第九章 群体的社会心理学 | 33 |
| 个体与群体；群体生活必要性与分类；社会认同理论；社会影响；社会规范；留面子技术；登门槛技术；群体决策；群体思维；极化；风险转移；群体凝聚力；群体领导 | |
| 第十章 群际关系 | 38 |
| 群际关系理论模型的范式；社会认同范式；社会范畴化；社会比较；认同解构；刻板印象；偏差地图；降低群际关系冲突的策略 | |
| 第十一章 集群行为与社会运动 | 43 |
| 集群行为：界定、特点、影响因素、相关理论；社会运动：概念、理论、发展过程 | |

第0章 绪论

1. 社会心理学的定义

社会心理学是有关人类社会心理与社会行为研究的一门现代社会科学。作为系统阐述人类社会心理与社会行为的本质和规律的现代知识体系，社会心理学的发展历史至今不过一百多年，历时短暂。

社会心理学是 19 世纪下半叶起在社会学和心理学两大母体学科的基础上逐渐形成的一门带有交叉性质的独立学科，它力求对人的社会心理和社会行为的发生、发展、变化的规律做出科学的解释。

2. 有关研究对象的经典论述

★ 重点：学科差异

(1) 心理学家、实验社会心理学创始人弗洛德·奥尔波特：“社会心理学研究个人的社会行为与社会意识”。

(2) 高登·奥尔波特：社会心理学“旨在理解或解释个人的思想、情感和行为如何受他人实际的、想象的和隐含的存在的影响”。

(3) 社会学家 C·A·埃尔伍德：“社会心理学是关于社会互动的研究”，它所关心的“是人类群体行为的心理学解释”。

(4) 吴江霖的定义：“社会心理学是研究个体或若干个体在特定社会生活条件下心理活动的变化发展的科学”。

比较而言，社会学家反对将立场仅仅焦距于个体，依旧坚持社会学的社会心理学关注于社会互动的研究，它所强调的重点是各种“塑造群体”的因素，认定人类行为主要取决于人们所属的群体和群体间的互动和影响。

本书对社会心理学的研究对象界定为：

“生活在特定社会生活条件下，具有独特的文化和完整的人格结构的人对各种简单与复杂的社会刺激所作的反应”，而这个作为社会行为主体的人“既包括作为群体成员的个体，也包括由这些个体组成的规模不等的群体”

4. 社会心理与社会行为

★ 要点之一：有关社会心理学研究对象的各种表述，为我们分析其中的规律并提出科学的定义提供了参考。

第一，大多数研究者都认为，社会心理学应以包括内隐过程和外部事件在内的人对社会刺激的全部反应作为自己的研究对象。

第二，对社会刺激做出反应的主体不仅包括生活于群体中的个人，而且包括由这些个人所组成的大小不等、结构化程度不一的群体。

第三，个体或群体的社会心理和社会行为受到其生存环境的影响与制约，其中包括生物因素、心理（人格）因素和社会文化因素。

第四，中国的社会心理学家非常重视社会心理和社会行为的能动作用。

★ 要点之二：社会心理或社会行为的本质属性

首先，社会心理和社会行为的主体或物质承担者是人，但这里的人不是抽象的或超历史的，而是生活在具体的社会历史条件下的人。

其次，社会心理和社会行为是人们对各种简单或复杂的社会刺激做出的反应。

再次，社会心理和社会行为从根本上说受制于人们生存的社会文化环境。

最后，社会心理和社会行为一方面受制于社会文化环境，另一方面作为能动的人的主体反

应，它也能够反作用于社会文化环境。

5. 社会心理学研究的复杂性

(1) 是由社会心理与社会行为两个分析概念的二元并置的复杂性决定的。

★ 研究对象从社会心理向社会行为的转变，与 19 世纪社会科学的实证主义和实验主义导向有关，也与 20 世纪初欧洲的内省心理学向以美国为代表的行为主义心理学的转变有关。

(2) 是由社会心理和社会行为的制约因素复杂决定的。

★ 影响人类社会心理和社会行为的内外因素有两大类：其一，个体自身复杂的包括遗传在内的生物因素和以人格为主体的心理因素；其二，同样甚至更为复杂的社会文化环境。

(3) 是由社会心理和社会行为的物质承担者——人——的组成形式不同而引起的解释水平的不同决定的。

★ 社会心理和社会行为的主体既具有个体性也具有群体性。

(4) 是由不同的研究者来自不同的母体学科，秉承的理论和方法不同，科学立场和分析问题的视角也大相径庭决定的。

★ 社会心理和社会行为为不同学科从各自的路径切入社会心理学提供了可能。

6. **社会心理和社会行为的制约因素：**对一个具备正常的生理或遗传基础的个体或由这些个体组成的群体来说，这些影响或制约因素主要包括三方面，那就是：**社会、文化和人格。**

7. ★ 理解社会的范畴及其本质：

(1) 社会是由人组成的群体，人是社会的主体。

(2) 组成社会的人并不是孤立的个人，而是处在以生产关系为主导的特定的社会关系网络中的个人。

(3) 社会是历史的、具体的，世界上不存在抽象的社会，只能是“处于一定历史发展阶段上的社会”。

(4) 全部社会生活在本质上是实践的，这是因为作为社会生活主体的人是通过实践获得与动物相区别的本质性所规定的，一如马克思所言：“一当人开始生产自己的生活资料，……，人本身就开始把自己和动物区别开来。”

8. ★ 理解文化的范畴及其本质：

(1) 文化不仅包括价值观、行为准则、生活态度这类非物质形式，也包括了各种体现这些非物质文化意义的物质表现形式，如器皿、工具、织物、房屋和技术等。所以社会科学家常说文化包括精神文化（其核心是价值观）、规范或制度文化以及器物文化。

(2) 不论是非物质文化还是物质文化，都既是人们所赖以生存的基本方式或手段，同时其本身也是人们主体生活的产品或创造物。

(3) 文化是有层次的，不仅同一文化可以分为文化特质、文化丛和文化模式，而且我们还可以将同一社会中的某些群体所具有的既包括该社会的主流文化同时又具有自身特点的生活方式称为亚文化，如青年亚文化或社区亚文化等。

9. ★ 理解人格的范畴及其本质：

(1) 人格是在个人的社会化或文化濡化过程中形成的包括各种生理、心理及其他具有社会意义的内在特征在内的完整、统一的动力系统。

(2) 人格这个完整、统一的内在动力系统为人们在社会文化情境中的行为提供了稳固、一致的反应模式，或者说，社会或文化行为受到具体的人格结构的支配。

(3) 具体的人格既包含了独特的个人成分，也包含了由个人体现但又为某一群体的成员所

共有的成分。

10. 社会心理学的学科性质

10.1 交叉性与独立性

心理学和社会学两种取向的社会心理学，是在 19 世纪末 20 世纪初社会学和心理学两门新生的社会科学彼此接近和互动的过程中形成的，也是现存的社会心理学的两种最主要的形态。

(1) 第一种观点以心理学家为代表，他们认为社会心理学是现代心理学的分支学科之一，它与心理学的关系是局部与整体的关系。

(2) 第二种观点以社会学家尤其是早期社会学家为代表，他们认为社会心理学是社会学的分支学科之一，在社会学中占有很突出的地位。

(3) 本书的观点，将社会心理学视为在社会学和心理学等母体学科基础上形成的一门具有交叉性质的独立学科。

(4) 社会心理学学科的交叉性，既体现在其成长和发展的历史之中，也体现在其所研究的对象——社会心理与社会行为的边际性质之中。

(5) 社会心理学学科的独立性，则可以从这一学科的研究对象、研究方法和理论体系几个方面来认识。

10.2 理论性与应用性

★ 社会心理学是具备一定程度的理论基础的应用学科。

(1) 社会心理学的理论性，既来自社会学和心理学等母体学科围绕人的本质、人类生活和社会行为进行了一系列缜密的研究，获得了大量的真知灼见，也体现在它本身提出了一系列有别于其他学科的独特理论体系与学术观点。

(2) 与社会生活的直接联系为社会心理学在日常生活中的应用提供了天然的便利。

11. 社会心理学的主要研究取向

(1) 心理学和社会学两种取向的社会心理学，是在 19 世纪末 20 世纪初社会学和心理学两门新生的社会科学彼此接近和互动的过程中形成的，也是现存的社会心理学的两种最主要的形态。

(2) 除了上述两种取向以外，还有一种不太成型的社会心理学取向——文化人类学的或跨文化的社会心理学取向。

12. 社会心理学的研究意义

12.1 揭示社会行为的基本规律

在现代社会心理学中，有关社会心理和社会行为规律的揭示主要有赖于以下两方面的探索：**第一**，通过经验研究收集社会心理和社会行为的例证与数据，从中归纳出相关的规律。**第二**，建构说明上述规律的相关理论，以此揭示人类社会心理和社会行为的本质。需要补充的是，揭示人类社会心理和社会行为的规律**不仅具有理论意义，也具有鲜明的应用价值**。

社会心理学知识更是被广泛地应用于社会舆论、流言与谣言、种族关系、价值冲突、民意、劝导与战争动员、广告与消费等各个实践领域，并取得了显著的成效。

12.2 探寻社会心理的变迁轨迹

★ 在社会心理学百余年的短暂历史中，因出色探寻人类群体的社会心理变动轨迹而闻名于世的研究个案有许多，其中有这样两项值得我们在这里简要述及。立足于当下，可以说自 1978 年以来的改革开放，在使中国社会发生了翻天覆地的变化的同时，也使中国人的价值观和社会心态发生了巨大的嬗变，这为中国社会心理学工作者探索中国人社会心理的变迁轨迹提供了无与伦比的良机。

第一章 社会心理学的发展史

● 黑暗实验（感觉剥夺）

● 介绍

● 感觉剥夺（sensory deprivation）是指在动物个体发育初期采取适当手段，使之不能获得某种或某几种刺激。对个体行为发展会造成严重影响。

● 心理效应

- 感觉剥夺造成注意力涣散，不能聚精会神地从事某种活动；
- 感觉剥夺造成思维的混乱，不能明晰地思考问题；
- 感觉剥夺造成知觉能力的损伤，不能正常地进行感知活动和分析；
- 感觉剥夺造成想象能力的畸变，有些被试甚至出现幻觉现象；
- 感觉剥夺造成被试心理上的焦虑不安，使被试产生痛苦和想逃脱的愿望。

1. 孕育时期

孕育时期属于社会心理学发展的哲学思辨阶段，也是社会心理学的“史前思想积累阶段”。这是社会心理学形成前的准备时期，它的发展从古希腊开始，并一直延续到 19 世纪上半叶的西欧思辨哲学。这一时期有两条基本线索论及社会心理学思想：

苏格拉底和柏拉图：人性虽然不能完全摆脱生物遗传的影响，但是却可以受到环境和教育的深刻影响。

亚里士多德：社会来源于人的自然本性，而人性又是由生物或本能的力量所决定的，因此改变人的本性、建立理想国的主张无法实现。

高登·奥尔波特认为，柏拉图和亚里士多德都是在哲学知识内部建立社会心理学思想的创始人。但是，社会哲学的致命弱点在于它无法借用经验的方法来证明自己的假设，这导致了社会心理学和社会哲学不可避免的分离。

2. 形成时期

（从 19 世纪中叶）到了 20 世纪 20 年代，社会心理学开始成为以实证手段为主流范式的现代社会科学。社会心理学在其形成初期，由于缺乏实验作为理论基础，因此在其社会经验论阶段，还带有明显的思辨和抽象性质，是一门描述性较强的科学。

德国的民族心理学：社会心理学理论的最初形态之一，在 19 世纪中叶形成，属于心理学的社会心理学理论发展线索；

法国的群氓心理学：以研究群体和群际居多，代表人物是塔尔德、涂尔干和勒庞；

英国的本能心理学：麦独孤在《社会心理学导论》中沿着达尔文的进化论线索，探讨了个体行为的动力问题；

美国社会心理学：社会学家罗斯带动了美国的社会心理研究，主张社会心理学要研究人们的相互作用对其行为的影响。

3. 确立时期

从 20 世纪 20 年代起，以弗洛德·奥尔波特的实验为前导，社会心理学完成了在其整个历史上最具革命意义的转折，大踏步地走向科学。这一阶段的主要特征是：

- 从描述转变为实验；
- 从定性转变为定量；

- 从理论转变为应用；
- 从普遍论转变为特殊论。

在心理学的行为主义（产生于1913年）统治心理学半个世纪后，认知心理学浪潮使社会心理学的研究产生了相应的变化，认知社会心理学在原来基础上得到进一步发展。

4. 扩展时期

认知社会心理学自20世纪80年代后一直持续发展：

一方面，第二次认知革命导致了**社会建构论**（人们对现实的理解/建构决定了他们的行动方式）的产生，其社会建构论视认知过程为使用语言和话语的结果，认为语言并不是中性的工具和媒介，它为人们认识世界和自我提供了范畴和方式。

另一方面，第二次认知革命催生了**话语心理学**（Discursive Psychology）的出现，为社会心理学解释人和世界提供了新的视角。

社会建构论强调行动者在社会结构形成中的能动作用，认为行动者不是完全被动的，而是根据自己的理解和选择，对社会过程产生影响。这一理论认为，所有年龄的人都是按照自己赋予事物的社会含义来参与日常生活的，人们对现实的建构决定了他们的行动方式。

5. 国外社会心理学的现状与发展趋势

美国：在1970年代的“危机”中，社会心理学受到的批判主要包括三个方面：对理论的轻视，建构视角的单一；过于依赖实验和定量方法；以及对社会问题的关注不够。

认知社会心理学成为危机之后颇为主导的范式。进一步，认知社会心理学家们又发现，人们的很多思考都是在社会语境中完成的。近期还有研究强调对话过程在人类思辨中的作用，或研究合作性认知，探讨人们如何在思辨和记忆任务上合作和解决群体中的问题。这推动了社会心理学中“社会认知革命”的进展，也使社会心理学在危机之后获得了不同程度的“新生”。

欧洲：欧洲社会心理学之所以能够崛起，源于它从20世纪60年代开始对群体心理研究的持续重视。正是欧洲社会心理学和社会认知研究两者的结合，为社会心理学带来了新的繁荣。

日本：日本社会心理学的研究历史并不是很长，但是相关研究却非常活跃。1955年日本建立了社会心理学研究会，70年代开始研究政府高速经济发展政策带来的社会问题和变化年代的日本人人格问题。此外，跨文化研究在日本相当活跃，主要表现在价值观的比较和文化心理学等领域。

6. 中国社会学研究的发展

20世纪初至二三十年代，社会心理学**开始传入我国**，当时的中国学者翻译了多部国外的社会心理学著作，也自行撰写了社会心理学教材与著作，并开展了一系列社会心理学的专题研究，构成了中国社会心理学的早期研究成果。

20世纪50年代以后社会心理学学科被全部取消，直至1980年代改革开放后才得以重建和恢复。

重建伊始的中国社会心理学研究，主要集中在**社会心理学理论体系建立、社会心理学基本理论探索、人际交往理论研究和教育社会心理学理论探讨**几个方面。受台湾和香港地区强调心理学本土化的社会心理学家影响，大陆的研究者也开始注重**中国人独特社会心理问题**的研究。

第二章 社会心理学的研究方法

1. 研究方法多样性的来源

(1) 社会心理学产生于社会学与心理学两大学科的交叉处
心理学的脉络

- ★ 英国心理学家威廉·麦独孤 《社会心理学导论》
- ★ 心理学的视角和方法来理解社会心理学

社会学的脉络

- ★ 美国社会学家爱德华·罗斯撰写的《社会心理学》
- ★ 社会学的视角和思考方式来研究社会心理学

(2) 社会心理学的认同危机

- ★ 社会学的社会心理学 VS 心理学的社会心理学
- ★ 20世纪50年代整合取向的社会心理学（失败）

(3) 跨文化社会心理学的诞生

- ★ 20世纪80年代 文化人类学中形成了一门具有人类学取向的社会心理学

(4) 从两种取向到三种取向的严峻挑战

如果三种取向的社会心理学在学科的性质上都各自归属于或认同于各自的母学科，那么独立的社会心理学就失去了存在的合理性和必要性；如果我们要让社会心理学作为一门独立的学科发展下去，那就必须整合不同取向建构起具有自己特色的理论分析框架和研究方法体系。

2. 实验研究方法对社会心理学的影响

- ★ 科学心理学的诞生：1879年 冯特 世界上第一个心理学实验室
- ★ 从思辨到实证：社会心理学中有影响的重要理论和研究成果几乎都是运用实验研究方法得来的
- ★ 实验研究的社会心理学等同于科学的社会心理学

3. 实验研究法

- ★ 含义：做实验来收集被研究对象有关资料的研究方法
- ★ 何谓做实验：研究者按照研究目的和要求，对研究对象（通常分为实验组和对照组）施加一定的影响（刺激变量），引起实验对象产生某些反应（反应变量），从而分析和探索刺激变量与反应变量之间关系的一整套程序和方法。

4. 实验研究法分类：

按实验条件的不同：

- ① 实验室实验法：在实验室条件下进行实验操作的方法
- ② 自然实验法：在自然条件（即被研究者的生活或工作环境不受研究者干扰）下所进行的实验
- ③ 模拟实验法：研究者根据研究需要，模仿现实社会状况设计某种活动和情境，让参与研究的被试在情境和活动中分别扮演各种角色，根据研究者设计的行为规则进行活动，研究者观测各种行为角色的行为规律。

斯坦福监狱实验（模拟实验法）路西法效应：特定情境下，一些本性纯良的普通人和社会团体的人格、思维和行为方式会因为外界的影响突然堕落，人性中的“恶”会被释放出来透彻解释“情境力量”对个人行为的影响。在日常生活中种种社会角色剧本的规范与约束下，我们是否会像上帝最爱的天使路西法一样，不知不觉地对他人做出难以置信之事，从而堕落成魔鬼

撒旦。

5. 调查研究法

★ 含义：运用非实验的调查方法获取研究资料、分析调查资料得出研究结论的方法的总称

★ 分类：问卷调查法★、个案调查法、访谈调查法等多种方法

5.1 问卷调查法

★ 含义：简称问卷法，它是研究者运用在一定的理论框架指导下、根据一定的研究目的设计的调查问卷，对被研究者者进行资料收集、分析从而得出研究结论的方法。

★ 类型：自填问卷法、代填问卷法、电话问卷调查法、网络问卷调查法

6. 现场研究法（田野研究法）

★ 含义：研究者亲临现场，通过对被研究对象的访谈、观察获取研究资料得出研究结论的综合性研究方法。

★ 典型范例：人类学研究

★ 两种重要方法

（1）访谈法：研究者通过与被调查者有计划的面对面的交谈收集研究资料的方法。

（2）观察法：研究者运用自己的感官或凭借某些工具对所研究的对象进行现场观察，从而收集研究资料的方法。

7. 文献研究法

★ 含义：研究者根据自己的研究目的，通过收集与分析各种书面文献资料和其他资料如档案资料、音像资料等，得出研究结论的研究方法

★ 两种文献类型

参考文献：研究者在研究过程中所参考、借鉴的他人已有的以文献形式保存的研究成果

资料文献：研究者在研究过程中作为原始资料或分析对象使用的资料

存在形式：书籍、论文、研究报告、档案、图表、数据记录、报刊资料、个人日记、官方文件和经济报表

8. 科学研究的特殊性

科学研究的人必须经过一定的专业训练才能够胜任这项工作

规范的科学研究工作的进行必须具备一定的物质条件，如开展科学研究的工具、技术设备与科研经费支持等

科学研究是一种探索未知、发现规律与追求真理的过程，而规律与真理通常被纷繁复杂的表面现象掩藏在很难发现的地方，因此通常是一个非常艰难、需要经过长期的不懈奋斗才能够有所收获的探索过程

9. 社会心理学研究中的“善意的欺骗”是不是允许存在？

一种观点认为，无论出于何种理由和原因，社会心理学研究中的“欺骗”都是不应该出现的；在不采取“欺骗”手法，社会心理学的研究便无法进行的情况下，这种所谓的善意的欺骗应该得到学界的认可，因为这有利于学术和科学研究的发展

10. 社会心理学研究的伦理规范问题

★无形的伦理规范：内化进入研究者精神结构中的科学精神及其他科学伦理元素

★有形的伦理规范：社会心理学研究者共同体所制订、社会心理学研究中需要遵守的行为准则及其相关注意事项。

第三章 人格、自我与社会化

1. 情境的定义：表明了环境中的个体对其所处环境的感知和定义

环境的定义：环境反映了情境的客观性，一般而言环境可以分为：

自然环境：由水土、地域、气候等自然事物所形成的环境；

社会环境：人们依据生存与生活的需要和发展所建立起来的环境、制度，乃至由社会关系所建立的氛围等

环境对人的生活有至关重要的影响，它构成了我们研究人类心理与行为的一个重要视角。

2. 文化模式是由环境决定的？（环境决定论是否成立）

2.1 自然环境（马克思主义关于人的能动性的讨论）

★ “人创造环境，同样，环境也创造人。”

如果说人类作为物种，其遗传、进化等是由其环境来决定的话，那么人的能动性，也就是其观念与行为将使人有机会超越自然环境的束缚，通过劳动来改造其环境，甚至创造其环境。当然，人类也不能无限制地改变环境，尽管科学技术的发展一再为改变人类生活环境提供了新的可能，但依然是有范围的、局部的。

2.2 社会文化环境

社会文化环境对人类的影响更加直接，人的自身就是社会性的产物。人与环境的关系是实践的关系。由于人所处的时代与各自的条件不同，其社会形态多种多样

2.3 环境心理学

偏重自然环境：光线、气候、污染和温度等

偏重社会环境：社会氛围、拥挤、公共空间和私人空间、居住、工作环境和能源消耗等

3. 个体行为差异是由文化还是人格导致的？

3.1 认识差异

文化经常被当作一种相对固定的模式来看待。文化与人格的问题构成了社会心理学看人的两个不同视角，前者倾向在人类学上看，后者倾向在心理学上看。

★ 心理学家认为个体的行为差异性是由一个人的遗传、动机、情绪、认知与自我等形成的

★ 人类学家认为无论个体有多大差异，其特质还是有文化模式中的信仰、价值体系、习俗等在起作用

3.2 基本定义

3.2.1 文化：

★ 19世纪英国人类学家泰勒，将之视为一个包含了知识、信仰、艺术、法律、道德、习俗以及作为社会成员习得的其他能力和习惯在内的复合的整体。这样的说法虽然含混，但多少流露出人的心理成分是文化的一部分。

★ 20世纪美国人类学家林顿将文化定义为一种习得行为与行为之结果的综合结构，这种习得行为的组成要素被一个特定的社会成员所分享和传递。在这一定义中，林顿强调了行为，行为与文化被紧密地关联在了一起。

3.2.2 人格：

大体上可以被定义为那些在个体身上使人的行为比较稳定的、相对持久的特质、倾向或特性模式。具体地说，人格是由特质或倾向性构成的，它们决定了个体行为的差异，个体行为跨时间的一致性和跨情境的一致性。这些特质是每个人所特有的、可能是某些群体共有的或者也可能是整个物种都有的，但其表现模式却是每个人迥然不同的。

3.3 学术观点

3.3.1 弗洛伊德从心理学角度，借助于《图腾与禁忌》希望找出其文化背后的心理动力

3.3.2 人类学家马林洛夫斯基的《野蛮社会的性与压抑》则在挑战弗洛伊德的恋母情结的普遍主义学说

3.3.3 人类学家博厄斯一方面不同意心理学与精神病学对于图腾和禁忌的解释，另一方面寄希望于将文化放置于人格的模塑方面，但其中的争议是文化是外在于个人而对个人施加影响的部分，还是个人自身的部分

3.3.4 本尼迪克特认为，文化是一个人之人格的典章性放大，而文化模式在某种程度上也可以用人格来指称。典范之作是本尼迪克特为研究日本国民性而写成的作品《菊与刀》

3.3.5 人类学家把人格与文化混为一谈遭到了一些反对，而国民性是如何通过人数或者整体体现出来的也屡受质疑。20世纪60年代以后，这一话题便逐渐衰落了。

4. 人格理论

4.0 定义

人格理论是心理学家关注的关于个体自身问题的结果。其基本意图是希望对个体的心理与行为差异性进行解释，而不愿像文化人类学家那样想借助于文化来研究人，或者通过人的行为方式来看文化。

人格理论大致可以划分为**精神分析理论**、**行为主义理论**、**社会学习理论**、**特质理论**、**人本主义/存在主义理论**。有的理论是从临床或定性的角度提出的，有的是从实验或测量角度出发的。各个学派观点差异之大，说明了人格本身的多面性和复杂性或者可能他们说的人格的不同方面，由此可以窥探出这些理论创立者的自身人格成长都成为人格多面性和复杂性的一部分。

4.1 精神分析理论

理论创立：20世纪初由奥地利精神病学医生弗洛伊德创建的，强调对人的潜意识的关注。

核心观点：潜意识是我们意识不到的意识，却激发了人的欲望、冲动、本能和情感。对于潜意识的认识途径主要借助于人的梦境、口误或神经症症状。而这些途径本身也说明了潜意识之所以意识不到是因为它受到了压抑。压抑潜意识的环节主要是前意识，它很像一个看门人，阻挡了潜意识进入意识。由此，如果我们借助于意识来认识一个人的心理，那么就很可能看到的是伪装后的潜意识，而心理学家的任务是通过揭示伪装而获得对人之深层心理的了解。潜意识受到压抑的阶段主要在一个人的童年阶段，尤其同其性心理和行为密切关联。潜意识如此的重要，是因为里面是力比多，也就是性的驱力和能量，它在人的成长中随不同的阶段而转移，也有多种表现形式，最终因其差异而形成一个人的独特人格。

理论影响及发展：影响力几乎波及了所有人文与社会的学科。但是从心理学自身的发展，尤其是人格研究的角度来看，对精神分析理论的质疑和挑战不断，其学派内部也在分裂和分化中，其中荣格对于人格类型的研究和集体无意识的研究等影响巨大，并在以后部分地促成了人格特质论的发展。

4.2 行为主义心理学

理论创立：由华生创立。理论出发点来自于对动物的实验与观察，该理论并不看重人的心理活动。

核心观点：

华生的行为主义并非只针对精神分析理论，而是针对整个心理学传统的。在他看来，心理学不应该去讨论那些同心理相关的问题，比如饥饿、意识（或潜意识）、价值观、动机、情绪等，而应该在刺激与反应之间建立起对人的解释框架。

斯金纳在更为激进或者科学的意义上强调了环境条件的重要性。他认为心理学的研究重点应该放在如何改变环境条件来塑造人的行为上。由此，讨论学习动机不如讨论奖励措施，一个人的学习成绩可以通过奖励的强化建立起来，即所谓人类的大多数行为是其操作性条件反射的

结果，而其中发生的强化作用可以用来解释各种行为的建立和消退。环境决定论最终导致了斯金纳的理论不但反对精神分析这样的理论，也排斥了人格特质论。

4.3 社会学习论

理论创立：班杜拉是该理论的开创者，为了强调人自身的重要性，他提出了人格是受行为、个人因素和环境交互作用的产物。

核心观点：班杜拉的理论中，个人因素的部分主要是人的认知能力，人通过语言和其他符号可以调节行为和环境的关系，也能记忆、计划和预测，致使人格具备了**可塑性**的特点。通过这样的调整，班杜拉的理论可以说是一种交互决定论，持有相似观点的还有**罗特和米歇尔**。前者在人类行为预测方面，后者在认知—情感人格系统上都提出了自己的理论。

4.4 人本主义、存在心理学

理论流派：较松散地体现于一群关注个人的存在、价值及其社会意义等方面的心理学家中。主要思想都在于寄期望于从个人的自身来挖掘人的潜能和积极、健康、向上的心理动因，其影响力之大构成了心理学中的第三思潮。

理论流派：较松散地体现于一群关注个人的存在、价值及其社会意义等方面的心理学家中。主要思想都在于寄期望于从个人的自身来挖掘人的潜能和积极、健康、向上的心理动因，其影响力之大构成了心理学中的第三思潮。

总体来看，人本主义/存在主义心理学带有现象学的意味，在临床心理学和心理治疗方面都有很重要的表现，而且在理论探讨方面对偏重还原主义的、动物性的或者贬低人的精神层面的心理学具有极大挑战性。

5. 人格测量

特质是人格测量的基本单元，而人格测量是特质理论心理学家努力要实现的一种方法。概念层面，高登·奥尔波特对人格概念进行了开创性的整理和界定。

有关人格测量的内容

(1) 生活资料；(2) 相关他人的评价；(3) 实验或标准化测验；(4) 自我报告。

人格测量重要模型：卡特尔人格量表，埃森克的人格模型（PEN 模型）

大五人格：在人格测量中逐渐确定了五种最为重要的人格因素（神经质、外向性、开放性、宜人性和尽责性）

MBTI

6. 有关中国人性格的若干讨论

大致分为两条线索：

其一是 19 世纪末在中国生活多年的美国传教士明恩溥，通过自己在中国的生活感受与观察在纽约出版的成名作《中国人的特性》。与此同时，像明恩溥这样的西方传教士或包括日本学者在内的其他学者，都开始大量出版关于中国人性格的书籍。这一现象直至许烺光开始从心理人类学的角度研究中国人之后，才基本上偃旗息鼓，因为前者松散的、只停留在观察层面的议论，已被人类学专业研究或心理学中的测量方法所取代。

另一条线索是中国近代化以来的一批学者走向世界的反思。中国学者对国民性研究有三个特点：**内向型**。中国学者通常热衷于讨论自己的国民性问题；**被动发生**。讨论中国人的性格和中国近代史上的西方入侵关系密切，或者说是被中国外交失败、军事失利、国土被侵占等逼出来的讨论热潮；**以批判为主**。大凡中国近代文化和学术界名人都批判过中国人的国民性，当然也有守成者。

20 世纪 80 年代后，中国台湾地区社会心理学界兴起了社会与行为科学本土化讨论。本土化的发端源自一些系统受过西方学术训练的社会与行为科学家，希望通过对本土的社会、文化与心理的研究来改变西方（主要是美国）学术独霸世界学术舞台的格局。所谓本土研究

(indigenous research) 的意思,就是要让从事相关学科的学者从了解当地人及其社会入手,从契合性上来建立起相关的研究假设、理论、分类、概念和实证研究等。

在实证研究方面,从 20 世纪 90 年代起,有关中国民族性的大型调查开始出现;进入 21 世纪,为了回应中国人性格中是否存在大五人格,中国社会心理学家还提出了“大七”人格等。除此以外,更为深入的概念性探讨则是对中国人的脸面观、人情及关系等方面的概念建构和理论探索。

7. 自我与自我意识

7.1 自我:集中于研究个体的意识成长,或者一个人对自己的认知和体验,自己是如何被意识到并发展出对自己的行为的预期和控制能力等。

7.2 自我的形成

自我意识的出现(约在出生后 15~18 个月)

特点:自我识别,大概在 15~18 个月左右,婴儿在看镜子里的自己时,会表现出“自我识别”。给婴儿鼻子上抹上红点,把他放在镜子,前有一部分 15 个月大的婴儿能够识别自己,绝大多数 18-24 个月的婴儿则表现出清晰的自我识别。

8. 个体的社会化

8.1 社会化的定义

★ 社会化是将一个自然人转化成为一名合格的社会成员的过程。人是通过其社会性、习得性等后天获得的文化方式来生活的。社会化要讨论的问题是,自然人是如何成长为一名合格的社会成员的。

8.2 社会化的要素

★ 家庭、学校、同伴、职业、传媒、社会文化环境

8.3 社会化的类型

★ 政治社会化、法律社会化、道德社会化、职业社会化与性别社会化等

8.4 社会化的过程

8.4.1 心理学家

埃里克森的自我发展阶段理论把社会化过程分成 8 个可出现对立关系的时期:信任对不信任,自主对羞愧或怀疑,主动对罪恶感,勤勉对自卑,同一性对角色混乱,亲密对孤独,多产对停滞,整合对失望。

8.4.2 文化与人格学派的人类学家

坚持文化的相对主义,认为心理学家所谓的社会化过程在有些文化类型中是看不到的,因此与其说是带有生物性的规律性,不如说是文化型塑的结果。

9. 人的发展阶段

| 年龄阶段 | 主要特点 |
|--------------------|--|
| 胎儿期 (从怀孕到出生) | 单细胞有机体转变为人类婴儿，具备适应子宫外的生活的非凡能力。 |
| 婴幼儿期 (出生到3岁) | 身体和大脑发生巨大变化，为广泛的动作、知觉、智力能力以及最初的与他人的亲密关系的出现提供了支持。 |
| 学前期 (3-6岁) | 这是一个“游戏时期”，动作技能更为精细，思维和语言也发生惊人的变化，道德感分明，儿童开始建立和同伴的关系。 |
| 学龄儿童期 (6-11岁) | 这一时期突出的特点是运动技能的发展，逻辑思维过程，基本的读写能力，对自我、道德及友谊、同伴团体资格有了理解。 |
| 青少年期 (11-18岁左右) | 青春期导致了成人一样的体格，以及性成熟。思维变得抽象和理想化，学业成绩更加重要。青少年专注于对个人自我价值和目标的确定，形成脱离家庭的自主。 |
| 青年期 (19-40岁) | 大多数年轻人离开了家，完成了教育，开始了全职工作。主要的关注点是发展事业，形成亲密的伴侣关系，结婚、生子，或者形成其它的生活方式。 |
| 中年期 (40-60岁) | 很多人达到了自己事业的顶峰，获得了领导职位。他们也必须帮助孩子开始独立的生活，帮助父母适应一天天的衰老。他们对自己的道德有更高的意识。 |
| 老年期 (60岁-死亡) | 人们适应退休、减弱的生理能力和健康，也常常要适应配偶的死亡。他们在反思自己生命的意义。 |

9.1 婴儿期的自我与社会化

9.1.1 婴儿依恋类型

安全型(65%)：视母亲为安全基地，以她为依托，探究周围事物。当与母亲分离时他可能哭也可能不哭，哭是因为妈妈不在了，他喜欢妈妈胜过陌生人。当母亲回来时，他积极寻求接触，啼哭立即减少。

回避型(20%)：儿童和母亲在一块儿的时候，他似乎没有对母亲作出什么反应，而当母亲离开时，一般没有苦恼的表现，她对陌生人的反应好像对母亲的反应一样。当与母亲团聚时，他却回避母亲或很久才跟她打招呼。当母亲抱起他时，他也经常不去拥抱母亲。

抗拒型(10%~15%)：儿童在当与母亲分离以前仅靠母亲，不愿离开母亲一步，虽然目前在跟前，也不主动探究环境中的事物。当与母亲团聚时，表现出非常生气的抗拒行为，甚至推开和搔打母亲，当母亲抱起他时，他仍然继续啼哭，很难安抚。

混乱型(5%~10%)：这类模式的儿童是最不安全的。当与母亲分离后再团聚时，儿童表现出各种混乱的矛盾行为。如当母亲抱起他的时候，他的目光却看到别的地方，或用一种茫然抑郁的眼神接近母亲；当母亲安慰他以后，他却出乎意料地哭起来，或者表现出一种冷冰冰的姿态。

9.1.2 早期依恋对个体的影响

近期影响

体验到信任和同情的安全型依恋的婴儿到学前期时，与同伴的交往充满自信，也更能获得成功。

追踪研究发现，具有安全依恋的学前儿童表现出比不安全依恋的儿童更好的自尊、社会能力及共情。

在婴儿期和幼儿期属于安全型依恋的青少年，具有较好的社会能力，更善于结交朋友、维持友谊，在社会性团体中如鱼得水，表现出更好的情绪健康、自尊、心理弹性和同伴能力。

远期影响

婴儿期不安全的依恋与 20-35 年后，面对具有人际挑战的情境时缺乏有效的情绪调节策略（比如，压抑情绪、脱离亲朋好友、夸大情绪表现）息息相关。

9.1.3 依恋的影响因素

养育质量

婴儿依恋的性质主要取决于其受到的关注

母亲的特点会影响孩子的依恋类型

依恋模式的代际传递

婴儿特征

那些早产儿、一出生就患病的婴儿、充满压力和贫穷的家庭

困难型气质的婴儿更可能形成不安全的依恋

9.2 学前期的自我与社会化

9.2.1 儿童的**延迟满足(棉花糖实验)**

延迟满足的棉花糖实验 (Marshmallow Test) 是由美国心理学家于 20 世纪 60 年代在斯坦福大学开展的一项经典实验,旨在研究儿童的自我控制能力以及延迟满足对其未来发展的影响。

延迟满足能力强的儿童,未来更容易发展出较强的社会竞争力、较高的工作和学习效率;具有较强的自信心,能更好地应付生活中的挫折、压力和困难;在追求目标时,更能抵制住即刻满足的诱惑,而实现长远的、更有价值的目标。

家庭经济状况、社会环境的稳定性等外部因素也会影响延迟满足。例如,来自贫困家庭的孩子更倾向于选择即时满足,因为他们对未来的资源不确定性有更高的敏感性。

研究发现,能够等待 15 分钟的孩子在后来的生活中往往表现出更好的学业成绩、更高的社会能力、较少的行为问题以及更好的健康状况,揭示了延迟满足能力与长期生活成功之间的潜在关联。

3-7 岁被认为是延迟满足/自我控制能力发展的关键期。在这个阶段进行针对性的培养和训练,往往能收到事半功倍的效果。

9.2.2 父母的**教养方式**

那些经常和孩子说话、试图激发孩子好奇心的父母,会与孩子建立安全的依恋,促进其社会性的发展和智力的发展。

到孩子 3 岁左右,进入学前期时,尽管父母仍然是照料者和玩伴,但是他们这时候也会更加关心对孩子言行举止的教育。

9.2.3 父母教养方式的**类型**

父母教养方式”的两个方面尤为重要,一是父母“**接受-响应**”维度,二是“**要求-控制**”维度

“接受-响应”维度指的是父母对于孩子的需要的支持程度和敏感程度,以及在孩子满足他们的愿望后是否会对其表现出温情和给予赞扬。

“要求-控制”维度指的是父母对孩子进行管理和控制的程度。

| | | | |
|-------|---|-------|-----|
| | | 接受-响应 | |
| | | 高 | 低 |
| 要求-控制 | 高 | 权威型 | 独裁型 |
| | 低 | 放任型 | 忽视型 |

9.3 学龄儿童期的自我与社会化

9.3.1 学龄期儿童的家庭功能

提供衣食住所、鼓励好好学习、发展积极自尊、培养同伴友谊、提供和谐稳定

9.3.2 学龄期儿童的家庭关系

在学龄儿童期，儿童与父母在一起的时间下降，之前建立了权威型教养方式的父母就显得游刃有余。对学龄儿童来说，**晓之以理的教养方式比较有效**，管理有方的父母会渐渐**转为亲子“共治”**，即让儿童对自己的一言一行负责，父母只是进行一般性的监督。在学龄儿童期，父母仍然是学龄儿童生活中**最有影响**的人。

9.3.3 父母的管教行为

1. 直接教导

“直接教导”，也就是要告诉儿童做什么、什么时候做、为什么要这么做，这可以帮助孩子掌握社会技能和情绪调节技能。父母可以向孩子解释情绪与行为的关系，得到父母这种训练的儿童往往具有较好的社会技能。

2. 榜样示范

直接教导辅以“榜样示范”效果更好。儿童通过观察父母，学到了很多东西。观察学习也能引发“反模仿”，即学到什么是不能做的。

3. 给予反馈

给孩子反馈，来表明某种行为是否适当。反馈通常以两种方式表现：

一是“强化”，它会增加反应再次出现的可能性

二是“惩罚”，它会遏制反应再次出现的可能性

有时候父母不知不觉中强化了他们恰恰想要禁止的行为

4. 正面管教

最有效的管教方式是鼓励良好行为，方法包括与儿童共同建立相互尊重的连接，让儿童事先知道如何行动，表扬成熟的行为等，这也就是“正面管教”或“积极养育”。

父母要想对处理儿童养育中的挑战得心应手，减少使用体罚手段，那么，可以尝试下面的

| 策略 | 涵义 |
|------------------|---|
| 把越规作为教育机会 | 对孩子在做有害的或不安全的事时，坚决地干预，然后通过诱导来激励孩子做出修正，并表现出亲社会行为。 |
| 安排特殊时光 | 安排与孩子的特别时光，增进亲子关系。 |
| 提供制定规则的理由 | 当孩子认可规则是合情合理、而非父母随心所欲的时，他们更可能努力遵守这些规则。 |
| 安排参与家庭的日常 | 当孩子与成人一起准备餐食、清理桌子、打扫树叶时，他们会发展出参与家庭和社区生活的责任感，并获得很多实践技能。 |
| 给予承诺和解决问题 | 对固执的孩子，当孩子拒绝服从时，要表示对孩子感受的理解，并给予承诺，同时帮助孩子思考将来避免问题的方法。坚决而善意、尊重的反应会增加合作意愿的可能性。 |
| 鼓励孩子成熟的行为 | 表达对孩子学习能力的信心，欣赏他们为合作做出的努力。成人的鼓励可以培养自豪和满意度，因而激励孩子不断改善。 |

方法。

9.3.4 学龄儿童期的同伴关系——同伴地位

根据学龄儿童在班级中受欢迎的程度，使用同伴提名法，可以把儿童分为四类。

1. “受欢迎的儿童”

学习成绩好、社会能力强的同学

打架的攻击性男孩和关系攻击的女孩

2. “被拒绝的儿童”

攻击性过强、多动、社会技能差、无法调节自己的情绪、冲动。

害羞、退缩、胆怯、孤独，社交焦虑

3. “有争议的儿童”

可能有敌意、有破坏性，但是他们也会有积极的亲社会举动。有些同伴不喜欢他们，他们却拥有使自己免受社会排斥的品质

4. “被忽视的儿童”

他们社会交往少，被同学认为羞涩，但他们的社会技能并不比普通儿童差，他们没有觉得孤独或不快。令人意外的是他们通常有很好的社会适应

9.3.5 友谊的发展

由于女孩对亲密感的要求更高，所以友谊中排他性也更强。学龄女孩不太关心朋友的数量，更在意的是有几个可以信赖的知心朋友。

男孩的朋友较多，但是往往不太亲密、感情浅。

男孩女孩在友谊中的反应性、主动性或合作能力上并无差异。

9.4 青少年期的自我与社会化

9.4.1 青少年期的情绪发展——日常的情绪体验

初中生体验到的消极情绪比学龄儿童更为突出。

女孩沉浸在消极情绪状态中的时间似乎比男孩更长。

青少年报告的极端积极情绪和消极情绪都比他们的父母多。

青少年的心境会随着背景的不同而摇摆起伏，比如从学校到工作到家庭到同伴，他们的变化比成人更为频繁。

厌烦在青少年期可能具有独特的意义。

青少年期的厌烦与愤怒、挫折感以及缺乏精力或动机相联系。

9.4.2 什么是自我认同

自我认同是一个人关于**自己是谁以及如何定义自己的思想或观念**。包括时间上的连续性和

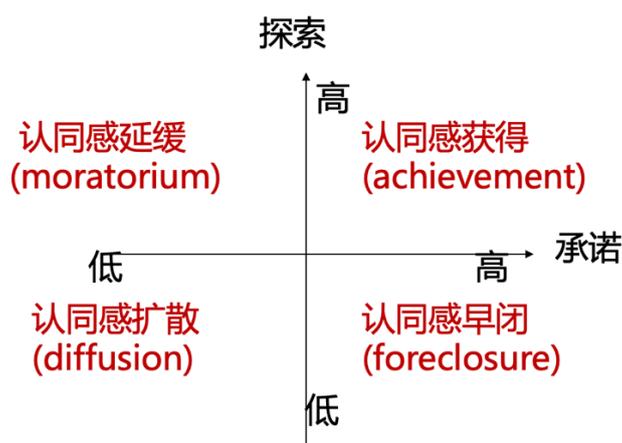
空间一致性两个方面。是一个人逐渐认识到自己的**基本特征**和自己在**社会上的位置**的过程。是对“我是谁”，“我将来的发展方向”以及“我如何适应社会”等问题的坚定和连贯的意识。

自我认同感当个体开始决定要成为一个什么样的人，加入什么群体，采取什么价值观，支持什么人际交往方式，以及从事什么职业方向时，个体的自我认同感就开始建构了。

9.4.3 自我认同的四种状态

探索：个体在自我认同发展过程中努力寻找适合的目标、价值观和理想等，这时个体需要从多种选择中做出抉择，以便做出有意义的投入

承诺：个体为认识自己、实现自我，对于目标、价值观和理想等做出的精力、毅力和时间等方面的个人投资、自我牺牲以及对特定兴趣的维持



| 自我认同状态 | 特征 |
|--------|--|
| 认同感获得 | 个体经过对各种选择的探索后，对一个清晰的、自我选择的价值观和目标有了承诺。他们会感受到一种幸福感，知道自己该往何处去。 |
| 认同感延缓 | 这些个体仍未做出明确的承诺，他们还在探索着，在收集信息、尝试各种活动，希望能够找到指导自己生活的价值观和目标。 |
| 认同感早闭 | 这些个体已经有了承诺，但其价值观和目标并非自己探索后确定的。他们接受权威人物（通常是父母，有老师或恋人）为他们选择的现成的自我认同。 |
| 认同感扩散 | 这些个体缺乏明确的方向。他们既没有对价值观和目标做出承诺，也没有积极地进行探索。他们可能永远都不会去尝试，或已经被困难吓倒。 |

9.4.2 青少年的自我认同

这四种状态并不是恒久不变的，它们随着个体的发展也会改变

很多人会从“较低”的状态（早闭、扩散）走向“高级”的状态（延迟、完成），但是有些人也会走回头路。

从青少年后期开始，越来越多的人处于延迟或完成状态，但是也有一些人，甚至是年轻的成人，仍然处于早闭或扩散状态。早闭者到中年时，回顾自己的生活历程，往往会由早闭状态转为延迟或完成。

实际上，成人在面对个人和家庭的危机时，可能会数次经历“延迟-完成-延迟-完成”的循环。

第四章 社会动机

1. 研究社会动机的意义：人的社会动机，一方面根植于人类对社会关系、控制感、胜任力等的基本需要，另一方面外化为各种社会行为，如利他、侵犯等，使个体的需要在特定的社会环境中获得满足。了解人的社会动机，对于了解人类社会行为具有重要的意义。

2. 社会动机的内涵与基础

2.1 定义：动机是引起和维持有机体活动，并使活动朝向某一目标的心理过程。**当这一目标具有社会属性（如地位、荣誉和关系）时，即谓社会动机。**动机为个体的行为提出方向和目标。

2.2 相关研究

2.2.1 马斯洛：需要层次理论

人的需要可以按照层次高低划分为五个不同的层级，只有当低层次的需要获得了适当的满足后，高层次的需要才会产生并寻求满足。

(1) 生理需要；(2) 安全需要；(3) 归属与爱的需要；(4) 尊重的需要；(5) 自我实现的需要。

2.2.2 麦克莱兰：三个需要理论，人最主要的需要有三种：

- (1) 成就需要，个体渴求成功或达到某种卓越水平；
- (2) 权力需要，个体想要去影响或控制他人；
- (3) 亲和需要，个体与他人建立起友好亲密的人际关系的需要。

2.2.3 德斯和瑞恩：自我决定理论

只有在支持人类最基本的心理需要的社会环境中，个体才会发展出内部动机，或成功将外部动机转化为内部动机，从而体验到活力和幸福感，并实现其心理成长和发展的潜能。

自我决定理论中所识别的三种基本心理需要分别是：胜任（知觉自己有能力完成所从事的行为的需要）、自主（知觉自己是自身行为决定者的需要）和关系（归属及与他人产生联结的需要）。

2.2.4 奥德费尔的生存-关系-成长需要

生存需要：这是人类的基本需要，涉及到满足生理和物质上的需求。这包括食物、水、睡眠、衣物、住所等基本的生存条件。在工作环境中，这可以转化为对薪资、福利和工作保障的需求。

关系需要：这是指人类对于社交、人际互动和情感联系的需求。在工作环境中，这表现为对良好人际关系、团队合作和归属感的需求。

成长需要：这是指人类对于个人发展、学习和成长的需求。在工作环境中，这表现为对挑战性工作、晋升机会和学习新技能的需求。员工渴望在工作中不断提升自己的能力，实现个人价值。

2.2.5 赫茨伯格的双因素理论等

双因素理论（Two Factor Theory）亦称“激励—保健理论”。他把企业中有关因素分为两种，即满意因素和不满意因素。

满意因素是指可以使人得到满足和激励的因素：(1)工作表现机会和工作带来的愉快；(2)工作上的成就感；(3)由于良好的工作成绩而得到的奖励；(4)对未来发展的期望；(5)职务上的责任感等。

不满意因素是指容易产生意见和消极行为的因素，即保健因素。如工资报酬、工作条件、企业政策、行政管理、劳动保护、领导水平、福利待遇、安全措施、人际关系等都是保健因素。

2.3 动机具有的基本性质：

首先，对于人类来讲，其动机具有一定程度上的普遍性。

其次，动机具有指向性和强度，并总与目标相联系。

最后，人类的动机是复杂多样的，动机与行为之间并不是简单的一一对应关系。同一动机可能驱使个体做出不同的行为，而同样的行为也可能出于不同的动机。

2.4 动机的唤起水平与活动效率的关系：

动机水平过高或过低，都会造成活动效率的下降。对于简单的任务来讲，最佳动机水平较高，而任务越复杂，则最佳动机水平越低。

2.5 社会动机的分类：

2.5.1 根据行为活动的内容，可分为学习动机、工作动机、交往动机和游乐动机等；

2.5.2 根据动机行为指向的目标和方向，可分为亲和动机、成就动机、权力动机、利他动机等。

2.5.3 根据动机与活动本身的关系，可以分为**内部动机**和**外部动机**。

内部动机是指人们对活动本身感兴趣，活动本身即为从事该活动的推动力。外部动机则是受奖赏或惩罚所调控的动机。

研究表明，内部动机所驱动的行为比外部动机所驱动的行为更可能会成功，而在成功后，个体所获得的满足感和个人成长也更大。

内部动机和外部动机之间是可以相互转化的。

3. 侵犯行为

3.1 侵犯行为的产生：侵犯行为无论在动物界还是人类社会均广泛存在。要对侵犯进行精确定义，我们不但要考虑行为及其造成的后果，也要考虑行为背后的动机。如果单纯看行为，那么就会将过失误伤也判为侵犯

3.2 侵犯行为的起源

本能性动机：本能论的观点认为侵犯是人类本性的一部分，是与生俱来，不可避免的。这一派的代表人物有精神分析的创始人弗洛伊德和习性学家洛仑兹等。

衍生性动机：米勒和多拉德等人提出的**挫折侵犯理论**，指的是任何阻止我们获得某项目标的事物。当我们实现一项目标的动机很强烈，非常期待获得满足，却发现这一目标完全被阻断时，会产生极强的挫折感。按照挫折侵犯理论，这种挫折感会转化为侵犯倾向。

衍生性动机-2：侵犯并不总是被动产生的，有时候它是一种自发行动。班杜拉提出了**侵犯的社会学习理论**。他相信我们不仅通过亲身经历侵犯的后果，也通过观察他人的侵犯行为所引发的后果，来习得侵犯。

侵犯不仅存在于个体之间，更存在于社会群体之间。

研究表明，群体间的侵犯行为往往比单独个体实施的侵犯行为的破坏性更为严重。

3.3 如何减少侵犯行为？

从**本能论**的角度，对于减少侵犯是很悲观的。侵犯本能能量的聚积，大概只能通过某种非侵犯形式的释放才不至于转变成侵犯行为。

从**挫折攻击理论**和**社会学习理论**的角度，减少侵犯似乎是可行的，而事实上也确实如此。比如，减少侵犯行为的回报，对个体进行情绪管理、社交技能和侵犯替代训练，树立和平的榜

样等。

4. 利他主义与亲社会行为

4.1 定义

利他主义是利己的反面，是一种增加他人的福祉而不考虑自身利益的动机。**亲社会行为**指的是所有正面的、建设性的、对他人有帮助的社会行为。

亲社会行为包含所有为增加他人福利而采取的行为，而利他主义则强调在有利于他人时，不去考虑个人的得失。

4.2 亲社会动机的起源

社会交换理论由乔治·霍曼斯提出。这一理论将人类的社会交往看成是以最大化回报，最小化付出为目标的交易。根据这一理论，如果助人能给自己带来回报，或者不帮助别人会给自己造成麻烦或不利，那助人就是明智的选择。

社会规范理论认为，除建立在社会交换之上的互惠原则之外，每个社会中都存在一定范围或程度的社会责任规范。社会责任规范要求人们去帮助真正需要帮助的人而不计较回报。

进化心理学从基因延续的层面对利他和亲社会行为进行了解释。一方面，基因是“自私”的。但另一方面，人是群居动物，离开与他人的合作，我们不可能在进化中取得成功。因此，人类社会发展中发展出了多种抑制利己，使得种群作为一个整体得以延续和发展的机制。这些机制包括亲缘选择、直接互惠、间接互惠乃至群体选择等。

4.3 影响亲社会/利他行为的一些具体的心理和社会情境因素：

共情：共情是将自己放在他人的位置上所产生的一种设身处地的感受。巴特森等研究者认为，真正的利他产生于个体与他人之间发生共情的时候。

在场人数：拉坦和达利发现，在紧急情况下，当旁观者数量增加时，个体得到帮助的概率不是增多，而是变少了。这一有违直觉的现象被称为旁观者效应，原因在于责任分散。

榜样：当目睹他人提供帮助时，个体会得到精神上的升华，也更可能会做出助人行为。

时间的压力：时间紧迫感让人顾不上去留意那些需要帮助的人。

相似性：人们总是倾向于帮助那些在各方面与自己相似的人。

此外，研究者发现助人行为也存在着一定的个体差异和性别差异。尽管环境对人类行为有着很大的影响，但即使在最严酷的环境中，也会有一些个体比另一些更愿意做出利他行为。男性更可能在危险情境下伸出援手，而女性相对来讲则更多做志愿服务或者在日常情境中助人。

第五章 社会认知

1. 社会认知

1.1 社会认知的含义

个体在和他人的交往中，通过观察了解获取相关信息，并在此基础上对他人或自己的行为特点、他人与自己关系的特点形成一定的印象和看法、做出推断和评价的过程。

1.2 社会认知的特征

互动性、选择性、防御性、完形性

2. 图式

2.1 图式的含义

图式（schema）是一种帮助人们认识世界和解释世界的内在机制，是认知者组织信息的方式。

图式是一组有组织、有结构的认知。它包括对某一概念或刺激的认知、相关的各种认知的关系及具体的实例，其内容可以是特定的人、社会角色、自我、对特定客体的态度、对群体的刻板印象或对共同事件的知觉。

2.2 图式的分类

根据图式的内容，可将其分为个人图式、自我图式、角色图式和社会事件图式等。

2.3 图式的结构

图式具有一定的结构，它同时包含抽象、一般的成分和具体、特殊的成分。

2.4 图式在社会认知过程中的作用

帮助记忆、导致自动化推论、增加信息、包含情感

2.5 图式的启动效应

图式的启动效应是指先前的图式在新情境中再次激活，被用于解释相关的信息或事件。

启动效应显示了社会认知的一个重要特点——内隐性。

2.6 图式的个体差异

每个人的认知图式都是不同的，具有个体的差异性，因而不同的人对相同的认知对象会有不同的理解。

个体的自我图式不但影响个体对自己的看法，同时也会影响对他人的看法，人们往往更加关注与自我图式相关的他人的信息。

3. 印象形成

3.1 含义

个体在与他人的交往和接触中，把所知觉到的关于他人的有意义的人格特征加以整合，形成一个带有评价性的判断和看法，这便是印象的形成。

3.2 印象形成的基本模式

（1）平均模式

人们以特征的平均价值来形成对别人的印象。

（2）增加模式

人们形成印象并不取决于特征的平均价值，而是取决于特征价值的总和。

（3）加权平均模式

将所有特征的价值加以平均，重要的特征被赋予较大的权重。

4. 印象整饰

4.1 定义：认知对象通过言语或非言语的信息表达，影响和控制认知者使其形成特定的印象，这个过程就称为印象整饰。

4.2 相关观点：在社会心理学家戈夫曼看来，每个人都试图以“表演”——强调自己许多属性中的某些属性而隐瞒其他属性——来影响别人对自己的印象。这可以使不同的认知者对同一个人形成完全不同的印象，或者使同一个认知者在不同的时间和场合对同一个人得出不一致的看法。

5. 影响社会认知的因素

认知者、认知对象、认知情境、认知偏差

5.1 认知者

从20世纪80年代中期开始，社会认知研究从“冷”取向转向了“暖”取向，即从研究“单纯”的认知转向了研究带有情绪、动机的认知，该研究主要集中在社会判断和认知策略两方面。

5.2 认知对象

认知对象的如下特点会对社会认知产生影响：

（一）魅力

构成个体魅力的因素既可以是外表特征和行为方式，也可以是内在的性格特征。

戴恩等人在实验中让被试通过外表魅力大不相同的人物的照片来判断每个人其他方面的特征。结果发现，在几乎所有的特征上（如人格的宜人性、职业状况、幸福等），有外表魅力的人都得到了最高评价，而缺乏外表魅力的人得到的评价最低。

（二）身份角色

在一个社会中，我们对各个社会角色差不多会抱有共同的角色期望，因此如果我们知道某人的社会角色、社会地位，我们就会根据对该角色行为的预期，判断他可能具有怎样的人格特征。

5.3 认知情境

★对比效应&同化效应

对比效应：人们对认知对象的评价趋异于情境中的其他对象，夸大了他们之间的差异性。

同化效应：人们对认知对象的评价趋同于情境中的其他对象，缩小了他们之间的差异性。

人们在较低层次加工有关他人的信息时往往会发生同化效应；而人们追求准确性并对目标人物的行为信息作系统、深度的加工时，同化效应不大可能发生。

5.4 认知偏差

光环效应：又称晕轮效应，指如果一个人被赋予了一个肯定、积极的特征，那么他就可能被赋予更多其他积极特征。

相似性假设：在认知他人过程中，认知者有一种强烈的倾向，认为被认知者的特点与自己是相似的

刻板印象：刻板印象是指人们对某个群体或某一类人形成的一种概括而固定的看法。

内隐人格理论：每个人在成长过程中都发展了一套内隐的人格理论，人们按照这套人格理论对他人做出推断。

正性偏差：又称宽大效应，指的是认知者在谈论被认知者时，所表达的肯定、积极的评价往往多于否定、消极的评价。

首因效应和近因效应：社会心理学家卢钦斯的经典实验证明了**首因效应**的存在。他把两段杜撰的材料先后呈现给被试，其中一段（E）把男孩吉姆描写为外向的人，另一段（I）则把他描写为内向的人。被试是两组水平相当的中学生，其中一组按照 E-I 的顺序阅读这两段材料，

另一组按照 I-E 的顺序阅读这两段材料，接下来要求被试对吉姆的性格作评价。结果表明，按照 E-I 的顺序阅读的被试更多的认为吉姆性格外向，按照 I-E 的顺序阅读的被试更多的认为吉姆性格内向。

后来，卢钦斯对上述实验稍作修改并加以重复：两段材料之间插入了一个时间间隔，在这段时间间隔里，被试被要求做数学题或听历史故事。实验结果与前面正好相反，按照 E-I 的顺序阅读的被试更多的认为吉姆性格内向，按照 I-E 的顺序阅读的被试更多的认为吉姆性格外向，就是说，对被试的评价产生关键性影响的不再是先阅读的那段材料，而是后阅读的那段材料。我们称这个效应为**近因效应**。

6. 社会行为的归因

6.1 归因理论

6.1.1 素朴心理学

两种需要：对周围的环境做出一致性解释的需要和控制环境的需要。

导致行为发生的两种因素：行为者的内在因素和来自外界的因素。

归因时的两个原则：共变原则和排除原则。

6.1.2 对应推论理论

对应推论是人们对行为进行归因的一种方式，是人们将一个人的行为与他特有的内在属性（动机、品质、态度、能力等）建立对应关系的过程。

6.1.3 三度归因理论

三度归因理论又可被称为多线索分析理论。凯利认为人们多是在不确定的条件下进行归因，人们从多个事件中积累信息，并利用“共变原则”来解决不确定问题。

社会心理学家麦克阿瑟用实验对凯利的理论进行了较为系统的研究，揭示了三种信息的状况和内外因归属的关系。

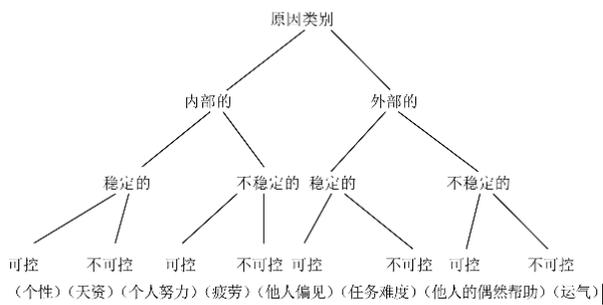
| 序号 | 提供的信息资料 | | | 归因 |
|----|-----------|---------------|-----------------|----------------|
| | 一致性 | 区别性 | 一贯性 | |
| 1 | 高——每个人都发笑 | 高——她对别的小丑没笑过 | 高——她总是对小丑发笑 | 刺激物 (外因) 小丑61% |
| 2 | 低——别人很少发笑 | 低——她对所有的小丑都发笑 | 高——她总是对小丑发笑 | 行为者 (内因) 玛丽86% |
| 3 | 低——别人很少发笑 | 高——她对所有的小丑都发笑 | 低——她以前几乎没对小丑发笑过 | 环境 (外因) 72% |

6.1.4 维纳的归因理论

在海德的“内—外”维度的基础上，维纳提出了一个新维度，即“暂时—稳定”。按照这两个维度，维纳对成功行为的决定因素作了分类。

| | 内在的 | 外在的 |
|-----|-----|------|
| 稳定的 | 能力 | 任务难度 |
| 暂时的 | 努力 | 机遇 |

维纳在 20 世纪 80 年代发展了他的理论，提出了归因的第三个维度：可控性，即事件的原因在个人能力控制范围之内还是在个人能力控制范围之外。



6.2 归因偏差

6.2.1 过高估计行为者内在因素的作用

主要原因：

社会规范要求人们对自己行为的后果负责，所以人们往往轻视外在因素而重视内在因素。在特定场合中，一个行为者往往比环境因素更为突出，更容易引起人们的关注和评价。

6.2.2 行为者和观察者的归因差异

主要原因：

个人对自己和对他人行为所拥有的信息在数量上是有差别的。

行为者和观察者的知觉焦点不同。

6.2.3 自我防卫性归因

主要原因：

人们有一种加强自信和维持自尊的愿望，而在归因时把自己的成功归于自己的内在因素，把自己的失败归于外在因素。

6.2.4 忽视一致性信息

主要原因：

人们习惯于注意具体的、生动的、独一无二的事情，往往忽视抽象、空洞和统计性的信息。

人们可能觉得直接信息比非直接信息更可靠，而一致性信息涉及行为者周围的人，这些信息相对分散，无法靠观察者自己一一获取。

行为者周围的人与行为者本人相比处于较不突出的位置，往往只构成观察的背景，因而容易被忽视。

6.3 归因与社会文化制约

米勒：美国人主要把一个人好的或坏的行为归因于该人好的或坏的个性特征，信仰印度教的印度人则把相似的行为归因于社会角色、义务和其他的情境因素。

梅农：日本人和美国人在基本归因错误方面也存在差异：美国作者倾向于内部归因，日本作者的情境归因倾向更明显。

韦斯：美国人寻求的是超越环境的“初级控制”，人们试图直接影响其生存环境。日本人则倾向于把“次级控制”作为影响生存环境的手段，即通过自我对他人的适应而获得控制。

莫里斯和彭凯平：分析了英文报纸和中文报纸对美国发生的两个相似案件的报道。中国大学生倾向于情境归因，美国大学生则倾向于个性归因。

第六章 社会态度

1. 态度的概念界定

1.1 定义：态度（attitude），是由认知、情感与行为意向（三成分）组成的、内在稳定的主观倾向或状态。

1.2 态度的基本特征

- (1) 态度具有一定的**稳定性和持久性**，能在较长时间内保持相对稳定与不变。
- (2) 态度具有**内在性**的特征。
- (3) 态度具有**对象性**的特征。
- (4) 态度对人的外在行为反应具有**明显的指向和驱动的影响**。

1.3 态度的功能与作用

态度的功能包括：

- ★反映现实的功能
- ★认知图式的功能
- ★行为指引的功能
- ★社会评价与影响的功能

1.2 态度的形成与改变

态度的形成与改变在根本上都是个体在后天的社会生活中接受社会环境的影响与自身主动的学习调适而逐渐产生和形成的，是一个**内外因素共同作用的结果**。因此，在态度形成与改变的理论分析和解说上，同时也可区分出分别着眼于**内在过程与外在影响的不同解释与说法**。

1.3.1 为什么研究社会态度

人们通常都会设想态度能够影响并决定人们的行为，因此也能够根据人们的态度去推断和预测人们的行为，这样的认识也是人们对态度持有持久不断的研究兴趣的重要原因。

1.3.2 态度对行为的影响

(1) 稳定和重要的态度

- ★稳定不变和对个体具有重要意义的态度具有较大的影响，能够决定人们的行为表现。
- ★对个体具有重要意义的态度或者是那些在个体的经历中留下深刻印记并产生很大影响的态度，对行为具有清晰明了的指引作用，影响行为朝向态度的指引。

(2) 强烈持有的态度

★人们对自己所持有的态度会表现出不同的强烈程度，或者是坚信自己的态度不动摇，或者是对自己的态度半信半疑、缺乏确信，由此不仅造成态度自身的改变各不相同，而且还左右着态度对行为的影响。

(3) 有意识（vs. 无意识）的态度

★有意识的态度指的是进入人们意识之中的态度，一种自知和自主的态度，由于是个体自己觉察与感知到的、并且也是个体自主选择的，因而对行为具有较大的影响。

★有意识的态度还能够起到一种抵御其他因素影响的作用。

1.4 偏见与歧视

1.4.1 偏见、刻板印象与歧视

- ★刻板印象是指人们对某个群体的一种概括性的信念或看法。
- ★偏见是对特定群体的一种先入为主的负面情绪或态度。
- ★歧视是基于偏见而采取的负向行为。

1.4.2 偏见的产生和形成

- ★外在客观环境因素的影响是偏见产生、形成的重要影响因素。
- ★类别化加工的认知心理过程是诱发偏见产生的内在原因之一。
- ★群体归属和身份认同的心理也是诱发偏见产生的另一个内在原因。
- ★群体之间的相互冲突和竞争也是引发偏见产生的重要影响因素。

1.5 性别、社群与阶层的关联

(1) 性别与偏见

性别偏见与歧视的存在，主观上与人们的性别观念和社会的文化传统密切相关，针对男性和女性的刻板印象既是人们认知上的偏差和错觉，同时也成为一个社会的共识与文化，但其深层的根源则在于社会不平等。

(2) 社群与偏见

社群的偏见与歧视的表现形式更为激烈和富有攻击性，所导致的后果也更为严重与恶劣。各种社群偏见由来已久，并且对社会产生了显著的破坏性影响，撕裂并分化了社会，制造了社会的对立和冲突。

(3) 阶层与偏见

阶层间的偏见与阶层间的差异以及相应的刻板印象密切相关，但是归根结底还是与阶层之间的和谐共处和阶层之间的开放流动直接相联。

第七章 人际沟通与社会互动

1. 社会互动的主要类型

社会互动按照主要类型来划分，可以分为**对称性社会互动**和**非对称性社会互动**。互动双方都有类似的行动，双方彼此的行为相互依赖、相互制约的方式为对称性社会互动；如果互动双方的关系是不对等的，即为非对称性社会互动。

对称互动包括**交换、合作、竞争与冲突**，而非对称互动则包括**暗示、模仿和感染**。

2. 对称性社会互动

2.1 交换

★ 社会交换论关注人们在互动过程中付出的代价和获得的酬赏。

★ 马克思的社会交往观点为现代社会交换理论提供了借鉴。马克思从物质生产和社会交往的关系出发，以实践活动为基础，说明了人只有通过交往，才能获得现实的实践性本质，成为真正的主体。

★ 布劳接受了霍曼斯和马克思的影响，吸收了社会交换论的基本命题，又汲取了马克思辩证法思想的精髓，运用集体主义方法论与整体结构论对社会交换的宏观结构进行研究。

2.2 合作

★ 合作，是个体或群体之间为了共同的目标而协同活动，促使某种既有利于自己，又有利于他人的结果得以实现的行为或意向。

★ 合作解决问题的群体要比竞争解决问题的群体协调，合作群体成员比竞争群体成员更能采纳别人的意见，更能友好相处。而竞争群体成员彼此很少沟通，观点重复，容易产生误解，成员间互相侵犯，心情压抑。因此，合作更能促进人际关系的协调，提高群体的凝聚力。

2.3 竞争

★ 竞争是指希望超过他人而获得承认。广义的竞争是指生物间的生存竞争，是生物进化的普遍规律；狭义的竞争是个体或团体的各方力求胜过对方的对抗性行为。

★ 囚徒困境是合作与竞争动机的最典型案例

2.4 冲突

★ 在组织中，个人与个人、群体与群体在相互交往和互动的过程中，因为这样或那样的原因而产生意见分歧、争论、对抗，使得彼此之间的关系出现不同程度的紧张状态，并为双方所意识到，这种现象就是“冲突”。

3. 非对称性社会互动

3.1 暗示

★ 暗示是指在无对抗的条件下，通过语言、行动、表情或某种符号，对他人的心理和行为发生影响，使他人接受暗示者的某一观点、意见，或按照暗示的方式活动。

★ 影响暗示效果的因素

受到年龄和性别的影响

受暗示者的心理状态影响

人格的倾向性与受暗示的效果有关系

受情境影响

受暗示者影响力影响

受暗示刺激的特点影响

3.2 模仿

★ 模仿是复制的一个新异的行为，是观察者的行为与榜样的行为存在可以辨认的匹配，是

观察者对示范者身体运动特征的复制。模仿在生命的早期阶段是一种重要的社会互动和社会学习的方式。

★ 模仿的特点在于，它不是仅仅接受别人的行为或群氓心理状态的外部特点，而且个体也要对表现出的行为特点和范例进行复制。模仿达到内在的更深的层次时，被称为认同。

★ 模仿从意识层面上看可以分为有意识模仿和无意识模仿。有意识模仿是自觉按照他人的样子动作，有期望、有动机、有一定的理性，其中有意识模仿又分为适应性模仿和选择性模仿。无意识模仿是模仿者不考虑行为的原因和意义，在不知不觉之中仿照他人的样子行动。

★ 影响模仿的因素

社会情境因素

示范者因素

示范信息的内容和传递方式

模仿者的认知水平和经验

3.3 感染

★ 这种情绪或行为从一个个体传递到另一个个体的过程，就是感染。

★ 感染按照情感和行为区分，可以进一步分为情绪感染和行为感染。

★ 感染按照发生区域的不同又可以分为个体间感染和群体间感染。

★ 感染实质上是指情绪的传递交流，然后在相同的情绪控制和维持下发生大致相同的行为。发生这种大致相同的行为的原因是有相同的情绪、激情和心境。从特征上看，感染在无压力的条件下产生，是无意识的和不由自主的屈从，具有同一性，同时取决于听众的个体特征。

4. 人际沟通的本质

人际沟通是一种在特定社交场景中进行的互动，行为科学家可以通过观察沟通的历程了解沟通者的人际关系和社群关系。

4.1 社会互动和人际沟通的区别与联系

社会互动和人际沟通提供了人们维持人类社会行为所必要的信息，成为信息交换、互通有无，建立并维持相互联系的工具。

社会互动，是人们以相互的或交换的方式对别人采取行动，或者对别人的行动做出回应的过程。

人际沟通是指社会中人与人之间的联系过程，即人与人之间传递信息、沟通思想和交流情感的过程。

4.2 人际沟通的要素

★ 人际沟通的过程就是信息交流的过程，它服从信息传递的一般规律。如果从结构上划分，沟通过程由7个要素组成：发送者、接受者、信息、信息渠道、反馈、噪音、环境

4.3 人际沟通的分类

单向沟通与双向沟通

上行沟通、下行沟通与平行沟通

假相倚沟通、非对称性相倚沟通、反应性相倚沟通和彼此相倚沟通

工具式沟通和感情式沟通

正式沟通与非正式沟通

口头沟通与书面沟通

5. 语言沟通与非语言沟通

5.1 定义

作为信息传递的过程，人际沟通必须借助于一定的符号系统才能实现。所以，符号系统是

人际沟通的工具。这里，也可以**按符号系统**把沟通划分为两类，即**语言沟通**和**非语言沟通**。

5.2 什么是语言沟通

★ 语言沟通，也即凭借语言符号系统，即以语词符号为载体实现的沟通，主要包括口头沟通、书面沟通和电子沟通等。语言沟通是有目的的社会活动，沟通者通过有策略地使用语言达到预期的交流目标。

★ 马克思强调，语言是交往的工具，语言是一种实践，语言和意识一样，是由和他人交往的需要而产生的。马克思和恩格斯在关于思维和语言的相互关系上，主张人的思维作为抽象思维，作为对现实的间接的概括性反映，其根本特点是语言的思维，而语言是从劳动当中并和劳动一起产生出来的。

5.3 什么是非语言沟通

★ 非语言沟通，也即非语言符号系统，是指在人际知觉和沟通过程中，凭借动作、表情、实物、环境等进行的信息传递。

★ 非言语一般指文字和语言之外，人们有意识地表达思想感情或无意识地传递心理活动的一切行为和反应，包括动作、姿势、表情和举止等。

★ 常用的非语言沟通包括有声的非语言沟通和无声的非语言沟通。

有声的非语言沟通包括辅助语言系统和类语言系统。其中，辅助语言是言语非词语方面的特点，包括说话过程中的音量、声调节奏与强度、速度与声音的犹豫和颤抖等。

无声的非语言沟通还可以进一步细分为静态无声的非语言沟通和动态无声的非语言沟通。

第八章 人际关系

1. 人际关系的本质

人际关系是人们在共同活动中彼此为寻求满足各种需要而建立起来的相互间的心理关系。人是社会性的动物，具有合群与群居的倾向。人际关系是社会互动中的主要形式。

2. 人际关系的分类方式：

根据个体扮演的不同角色（夫妻关系、亲子关系、师生关系、同学关系、朋友关系等）；

根据关系的情感表现性质的不同（亲密关系、疏远关系、敌对关系等）；

根据关系中所包含的需求性质的不同（工具性关系和情感性关系）；

根据关系持续时间长短的不同（长期关系与临时关系）。

3.1 人际吸引的概念

人际吸引是人际关系中个体与他人之间情感上的相互喜欢、心理上的相互依赖、活动中的相互需要。人们彼此之间相互喜欢的积极情感是人际吸引的核心。

3.2 人际吸引的规则

接近性：人们在生活中经常相互接近、互相熟悉，能增进彼此间了解，较易产生相互吸引。

外表吸引力：在人际最初交往时，相貌是双方相互喜爱的重要因素。

相似与互补：人们倾向于喜欢在态度、兴趣、价值观、背景和人格上与自己相似的人。

互惠性：人们喜欢那些喜欢自己的人和回报。

4. 人际关系中的友谊

友谊是个体之间相互依赖的关系，它表现在个体之间自愿从事共同的活动，愿意为对方提供支持和帮助。

不同性别之间，不同文化背景中，友谊的模式有所不同。

男性的友谊 vs 女性的友谊

西方社会的友谊 vs 东方社会的友谊

传统社会的友谊 vs 现代社会的友谊

5. 人际关系中的爱情

(1) 爱情是人类古老而又新鲜的话题。

(2) 爱情三角理论

人类的爱情包括三种成分：激情、亲密和承诺

可将爱情分成：完美的爱，喜爱，浪漫的爱，伴侣的爱，空洞的爱，痴迷的爱，愚昧的爱

5.1 亲密关系的形成

亲密关系是建立在两个独立个体之间信任基础上的社会合作，或是通过妥协使得具有不同目标的个体为实现他们的共同目标而建立起来的关系。

性质：亲密关系一般具有默契性、高依赖性、高承诺性、高亲密性和不可替代性。

5.2 相互依赖理论

人们在寻求以最小代价获取能提供最大奖赏价值的人际交往，人们只会与那些能够提供足够利益的伴侣维持亲密关系。与他人相互交换获得的奖赏是社会生活所必需的，这一过程就是社会交换。

人际交往的奖赏是我们与他人接触时所获得的令人高兴的经验 and 物品，而代价是具有惩罚性的、令人不悦的经验。如果奖赏小于代价，那么亲密关系就面临结束的可能。

5.3 依恋理论

- 讨论了成人的亲密关系。由鲍尔比提出，他认为人们早期对父母的依恋塑造了其后来生活中的关系形态。

- 安斯沃斯用陌生人情境法区分了儿童的依恋类型：安全型依恋，回避型依恋，抗拒型依恋，混乱型依恋

- 成人婚恋关系中的情感联结也可以被理解为一种依恋关系，它有着和早期依恋相似的生物系统，都是自然选择的产物。

6. 人际关系中的亲情

费孝通“差序格局”说明了中国传统社会关系中的亲情所占的重要位置，中国人正是按照这种亲疏远近的差序原则来建构关系的。

西洋的社会像田里的捆柴，几根稻草束成一把，几把束成一捆，几捆束成一挑。每一根柴在整个挑里都属于一定的捆、扎、把。在西洋社会，这些单位就是团体，也称为团体格局。

而中国人的社会结构好像把一块石头丢在水面上所发生的一圈圈推出去的波纹，每个人都是其社会影响所推出去的圈子的中心。

黄光国：中国社会中的人际关系被区分为**情感性关系、混合性关系和工具性关系**。当请求资源支配者将他掌握的资源作有利于自己的分配时，资源支配者会进行“关系判断”。

7. 人际信任

7.1 定义

人际信任是基于对对方意图和行为的积极预期，愿意向对方暴露自己的弱点并且不担心被利用的一种心理状态。信任一般是指人际信任，**人际信任与否，更多的视人际关系而定**。

是人与人之间关系的一种心理契约，是合作关系的起点、前提和基础，也是人际资源的重要组成部分。

对他人可信与否的期望受到人们在特定情形中的特殊经验和人们根据相似经验概括出来的一般经验的影响，前者构成了个体的特殊信任，后者构成了个体的普遍信任。

7.2 相关学术

学者提出，中国社会正在进入传统社会向现代社会的转型期，这种变化可能对原有的人际信任产生强烈的冲击。

杨中芳认为人际信任在人际关系的基础上分为三个阶段：初期阶段是根据既定角色形成的信任；工具阶段是以内隐于工具交换的互惠互报法则为交往的信任；感情阶段是以相互感情付出为依赖的信任。

8. 社会信任

8.1 定义

社会信任即普遍信任，是指对陌生人或社会上大多数人的信任，它反映了个体对人性善的信赖，因而社会信任成为社会资本的重要组成部分，关系到一个国家的经济增长和文明进步，是一个社会良性运行的保障。

8.2 相关学术

卢曼认为，信任是一种以对他人的能做出符合社会规范的行为或举止的期待或期望为取向的社会行为。

齐美尔在其著作《货币哲学》中认为信任是社会最主要的凝聚力之一，离开了人们之间的一般性信任，社会自身将变成一盘散沙。

9. 人际信任与社会信任的关系

传统中国社会是以农耕经济为主体的乡土社会，血缘关系、地缘关系、业缘关系高度交叉重叠，人与人之间相互依赖，相互依靠，信任成为一种典型的社会资源。

随着市场化、城市化和全球化的不断深入，社会流动加剧，由原有的熟人社会逐渐迈向了陌生人社会，这就需要在人际信任的基础上不断完善社会信任。

第九章 群体的社会心理学

1. 群体与个体的关系

1.1 群体和个体的含义：

个体是指具有人的普遍自然属性与社会属性，并以独特方式行动的个人。

群体是两个或者两个以上的个体通过一定的社会关系结合在一起，他们遵循共同的行为规范，有共同的奋斗目标，在情感上互相依赖，在思想上相互影响。

1.2 群体的特征：

- (1) 有持续的互动
- (2) 有一定的行为规范
- (3) 有一致的目标
- (4) 有比较明确的成员关系

1.3 个体和群体的关系

对于个体来说，群体是其直接的社会现实和联系宏观社会的中介，社会对于个体的作用往往需要通过群体实现。而个体对社会的影响，也需要借助群体来实现。

2. 社会认同理论

社会认同理论 (social identity theory) 由泰弗尔于 1986 年提出。该理论认为社会群体的成员身份和群体类别是一个人自我概念的重要组成部分。

个体认同是个体对自己的独特性的意识，使个体在时空上确定自己是同一个人而不是其他人；而社会认同则是个体对自己处于一定社会群体、社会范畴的意识，个体意识到进而强化自己在一定社会范畴上与其他一部分人同一或类似，而与另一部分人存在差异。

3. 群体生活的必要性

社会行为对动物生存的意义在于依靠群体的力量往往更容易有效地猎食和防御捕食者的攻击，有利于动物保护弱小，更好地生存和繁衍，使得群体更好地适应环境，对维持个体与种族的生存有重要的意义。

4. 四种重要的社会群体分类

4.1 群体的构成原则和方式

正式群体：具有明确的目标，组织结构确定，分工明确，具有有意识的协调体系，由相互作用和相互依赖的人员组成的群体。

非正式群体：为满足社会交往的需要而自然形成的群体，群体的成员存在共同的利益，社会背景相似，所持观点接近。

4.2 群体成员的互动关系特征

初级群体：初级群体是社会群体最基本的形式，群体成员之间以情感相联系在一起，直接进行亲密互动，具有强烈的群体认同感。

次级群体：次级群体是为达到一定的社会目标而形成的群体。与初级关系不同，次级群体成员之间的互动不是感情性的，而是基于共同的利益和目标。

4.3 群体成员立场和态度

内群体：内群体是成员所属的群体，他们对群体具有强烈的归属感和认同感。

外群体：外群体是群体成员之外的他人的社会群体。

4.4 成员的身份归属

隶属群体：隶属群体以本群体的规范作为自己的行为准则。

参照群体：参照群体是指个人认同的，为其树立和维持各种标准，用以参照和比较的群体。

5. 三、群体生活的表现形式与行为特点

5.1 生活方式与生活风格

生活方式：包括人们的衣食住行、劳动工作、休闲娱乐、社会交往等物质生活和精神生活的价值观、道德观、审美观等，可以理解为在一定社会条件下，各个民族和社会群体的生活模式。

生活风格：生活方式的一般特征在个人和群体行为中的独特表现形式。构成生活风格的行为独特表现形式主要由个人的情趣、爱好、价值取向等决定，具体体现为人们特殊的生活习惯、风度、气质等。

5.2 竞争与合作

合作：指不同个体为了共同的目标而协同活动，实现某种利于自己和他人的结果的行为或意向。

竞争：指不同的个体为同一个目标展开争夺，促使某种只有利于自己的结果得以实现的行为或意向。

5.3 群体规范

指的是群体确立的行为标准，每个群体成员都必须遵守。违反这个共同规则的个人会得不到大家的认同，会受到群体成员的排斥，甚至会被清除出该群体。



6. 社会影响的几种主要类型

6.1 定义：是指在他人影响下，个人的信念、态度、情绪与行为所产生的变化，态度变化是其典型。

6.2 社会影响的主要类型：

6.2.1 社会助长：指个人由对他人的意识（包括他人在场或与别人一起活动）所带来的行为效率的提高。

社会助长产生的原因在于群体背景增加了人们的内驱力。而群体背景之所以能够唤起行为内驱力，是因为它唤起了人们的竞争和被评价意识。

6.2.2 社会抑制：个人的活动效率因为群体中其他成员的影响而降低。

优势反应强化说

分心冲突说：他人的存在可转移或分散个体的注意力

查容克对社会促进作用和社会阻抑作用提出共同的原因解释。

他认为，他人在场提高人的一般动机水平，而动机水平的提高会加强优势反应。由于简单而熟悉的行为，正确反应占优势，他人在场加强这种反应，从而提高了行为效率。而个人在完成复杂、困难、生疏的任务时，不正确的反应占优势，他人在场提高动机水平的结果是强化不正确的反应，妨碍任务完成，所以有阻抑作用。

经过试验结果显示：有人在场时，测试者学习简易的词比单独学习要好些，而学习有难度的词表时，独自学习的效果比集体学习要好。这证明有人在场会促进熟练工作的成绩，而干扰非熟练工作的成绩。

6.2.3 社会惰化：指群体一起完成一件事情时，个人所付出的努力比单独完成时减少的现象，即一个人在群体中工作不如一个人工作时努力。

7. 社会规范的接受水平和心理效应

7.1 从众

指个人的观念与行为由于群体直接或隐含的引导或压力向与多数人相一致的方向变化的现象。

7.2 依从

接受他人的请求采取行动，使得他人的请求得到满足的行为。

“登门坎效应” vs. “留面子效应”

7.3 服从

是在他人、权威性命令下完成的，本人并不愿意甚至自认为不应该做出这些行为。

8. 登门槛技术

派人随机访问一组家庭主妇，要求她们将一个小招牌挂在她们家的窗户上，这些家庭主妇愉快地同意了。过了一段时间，再次访问这组家庭主妇，要求将一个不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果有**超过半数**的家庭主妇同意了。与此同时，派人又随机访问另一组家庭主妇，直接提出将不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果只有不足 20%的家庭主妇同意。

8.1 含义

登门槛技术：先小后大

一个人一旦接受了他人的一个微不足道的要求，为了避免认知上的不协调，或想给他人以前后一致的印象，就更可能接受更大的要求。

这种现象，犹如登门槛时要一级台阶一级台阶地登，以便顺利登门入室。

9. 留面子技术

1975 年，查尔迪尼等研究过“导致顺从的互让过程：门面技术。”他们要求大学生花两年时间担任一个少年管教所的义务辅导员，这是一件费神的工作，几乎所有的大学生都谢绝了。他们接着又提出了一个小的要求，让大学生带领少年们去动物园玩一次，结果 50%的人接受了此要求，而当试验者直接向大学生提出这一要求时，只有 16.7%的人同意。

9.1 含义

留面子技术：先大后小

与登门槛效应相反，留面子效应是指人们拒绝了一个较大的要求后，对较小要求接受的可能性增加的现象。

出于内疚和补偿心理，给他人留面子，人们在拒绝他人一个较大要求后，接受另一个较小要求的可能性会增加。

10.1 群体决策的含义和发展

群体决策是为充分发挥集体的智慧，由多人共同参与决策分析并制订决策的整体过程，其中参与决策的人组成了决策群体。

10.2（一）决策分析的基本原则

决策遵循的是满意原则，而不是最优原则。

信息准确安全原则、效益原则、系统原则、科学原则、可行原则选优原则、行动原则、反馈原则、民主原则

10.3 群体决策的规则

- (1) 简单多数规则
- (2) 过半数规则
- (3) 康多西特规则

在18世纪,法国数学家康多西特指出,当存在两个以上的候选方案时,只有一种方法能严格而真实地反映群体中多数成员的意愿,这就是对候选方案进行两两比较。如果存在某个候选方案,它能按过半规则击败其他所有的候选方案,则应选择此方案。

10.4 群体决策的好处

1. 群体决策能够利用更多的知识优势,借助更多的信息,集中不同领域成员的智慧,形成更多的可行性方案。
2. 群体决策容易得到普遍的认同,有助于决策的顺利实施。
3. 群体决策有利于使人们勇于承担风险。

11. 群体思维

群体思维(group thinking),是指高内聚力的群体认为他们的决策一定没有错误,为了维持群体表面上的一致,所有成员都倾向于坚定地支持群体的决定,与此不一致的其他可行方案被忽视。

产生原因:群体成员间极高的凝聚力和群体规则

如何预防群体思维?

詹尼斯的10种办法(e.g.,制定一位或多位成员充当反对者角色,专门提出反对意见:通过设立反对者角色,可以引入新的视角和挑战现有的决策。)

12. 群体极化

★指群体成员中原已存在的倾向性,在群体讨论会之后得到加强:原先群体支持的意见,讨论后会变得更为支持;而原先群体反对的意见,讨论后反对的程度也更强,使原来不同意见之间的距离加大。

★群体极化的机制:社会比较促进极化;争论与说服互动推动极化

13. 风险转移

人们在独自进行决策时,愿意冒的风险较小,而如果改由群体共同决策,则最后的决定会比个人决策时有更大的冒险性。原因:

(1) 个人假设群体鼓励富有冒险性的见解。群体决策情境为评价情境,个人需要提出一个为群体其他成员所赞赏的选择。

(2) 责任分散。群体的背景会直接导致个人行为责任意识的下降,从而使人们的冒险性得到鼓励。

(3) 文化价值倾向于对高冒险性有较高评价。在这种文化背景下,人们将高冒险与英雄气概联系在一起,从而使人们倾向于鼓励冒险。

14.1 群体凝聚力含义

★群体凝聚力是指群体对成员的吸引力、成员对群体的向心力以及成员之间人际关系的紧密度所形成的内聚力量。

14.2 高凝聚力群体的特征

- (1) 成员间意见沟通快,信息交流频繁,民主气氛好,关系和谐。

- (2) 群体对每一个成员有较强的吸引力、向心力。
- (3) 成员愿意承担更多群体工作的责任，时时关心群体，维护群体利益和荣誉。
- (4) 群体中每个成员都有较强的归属感、尊严感、自豪感。

14.3 影响群体凝聚力的因素

群体的领导方式、群体规模、群体成员的一致性、对群体成员需求的满足、外部的影响因素

14.4 凝聚力与绩效的关系：

实验表明，无论凝聚力强或弱，积极诱导都提高了生产效率，而且强凝聚力组生产效率更高；消极诱导则降低了生产效率。诱导因素对强凝聚力条件比弱凝聚力条件影响更大。

并不是任何强凝聚力都有利于提高生产效率，只有在群体目标与组织目标一致时，增强凝聚力才有利于提高生产效率；在群体目标与组织目标背道而驰时，强凝聚力反而会使生产效率下降。

15. 群体领导

15.1 定义

领导者是在群体中处于法定或实际的领导地位，力图影响群体行为的人。

领导是领导者影响属下的个人或群体，为实现目标而努力的过程。

15.2 两种重要理论

15.2.1 领导连续带理论

理论将领导行为的工作导向、关系导向与领导方式的专制型、民主型结合起来，认为工作导向型与专制型领导都强调工作；关系导向型与民主型领导都注重人员。据此，可以将领导分为两种极端的类型，即“以主管为中心的领导”和“以部属为中心的领导”。在这两种类型之间，存在着许多程度不同地体现这两个因素的领导方式，构成领导行为的连续带。

15.2.2 领导生命周期理论

理论涉及三方面的领导因素：

- (1) 领导行为的两个导向，即员工导向和工作导向；
- (2) 领导方式的四种类型，即命令式、说服式、参与式、授权式；
- (3) 下属的成熟程度，包括动机成熟和行为能力成熟，分为不成熟、初步成熟、比较成熟、成熟四个等级。

第十章 群际关系

1、群际关系的利益范式

1.1 相对直觉化的理论模型

★ 权威主义人格模型

权威主义人格表现为一组特定的症候群：尊敬并顺从权威人物，迷恋等级和地位，不能忍受模糊性和不确定性，需要一个界定清晰和构造严密的世界，把敌意和歧视指向弱者。（法兰克福学派，阿多诺等人提出）

★ 替罪羊模型（挫折—攻击论的拓展模型）

作为挫折后果的主要反应模式是攻击，但攻击通常不是直接指向挫折的真正源泉，而是“转移”至某些替代对象（即“替罪羊”）身上。攻击转移的产生，是因为受挫者可能领会到攻击更强大对象存在障碍，或是因为挫折的真正源泉并不直接明确。而这些替代对象，往往是少数人群体成员或者是底层民众。（多拉德等人提出）

★ 霍夫兰和席尔斯的经典研究

在 1882 年到 1930 年间的美国南部诸州，棉花价格高低与白人种族主义者对黑奴实施私刑的数量之间存在负相关：随着经济衰退，私刑数量增加。

1.2 相对剥夺模型

★ 自我剥夺

概念的提出：斯托弗有关美国士兵研究。

当人们感知到自己现实处境差于预期处境时，就开始变得不满和具有反抗精神。

换言之，获得与期望之间的差距，或“相对剥夺”，正是集体暴力的原动力。差距越大，越有可能产生动乱。

★ 集体剥夺

集体剥夺源自个体对其群体命运的感知。朗西曼提出，在集体行动中，相对于某一渴望标准，最重要的因素是感受到内群被剥夺。朗西曼将此命名为“集体剥夺”。

★ 梵纳曼和派蒂格鲁对美国偏见的研究：

与优势群体相比，从属群体成员更有剥夺感。那些强烈感受到集体剥夺的人更可能发起集体行动或参与社会运动；而那些感受到自我剥夺的人倾向于报告更多的个体压力症状，诸如头疼、消化不良和失眠。

1.3 现实群体利益冲突模型

基本假设：群际的实际利益冲突导致群际冲突。

群体利益：对群体安全真实的或想象的威胁。

1.3.1 群体形成和群际竞争

群体形成：22—24 个男孩子的大群体被分为两个实验群体。在群体形成之前，男孩们实际上从未见过面，一开始彼此就扎营在有些间距的地方，未察觉其他群体的在场。群际冲突比赛的出现将他们转化为两个敌对群体

群际竞争的后果：内群偏好和外群敌意。

2、群际关系的社会认同范式

★ 人的自我价值感部分源自其群体资格以及对我群体的积极评价，而对我群体的评价则基于和他群体的比较。人们更喜欢积极的自我概念，这使得他们以有偏差的判断和歧视行为的形式寻求内群的积极特异性。

2.1 社会认同

社会认同源于个体认为自身所隶属的社会范畴，是个体自我概念的一部分，源自他的特定知识，这种知识涉及一个社会群体（或多个社会群体）的成员资格以及与之相联的价值和情感

意义。是行动者对其群体资格或范畴资格积极的认知评价/情感体验/价值承诺。

2.2 社会范畴化

范畴化是行动者的基本认知潜能和认知工具，社会世界因此被划分为一定数量且易于处理的范畴，有助于简化世界复杂性和理解世界。行动者所认同的群体资格或范畴资格，是通过社会范畴化过程或者社会分类而获得的。

这是课堂上放的**克拉克娃娃实验**

社会范畴化的结果：依照特定的品质或维度而型塑我们—他们（我群体—他群体，内群—外群，局内人—局外人）之间的群体符号边界，同时也导致种种的内群偏差。

戈夫曼污名研究：污名背后存在相互纠缠的四个过程或四种成分：首先是辨析并标定差异，其次把差异和消极特质相关联，再次区分“他们”和“我们”，最后是作为结果的地位缺失和歧视亦即社会排斥。

2.3 社会比较

基于个体的群体或范畴身份的社会比较过程或群际比较过程，也是基本的社会过程之一。

内群和外群之间，积极的差异比较产生高声望，而消极的差异比较则会导致低声望。

类似性、接近性和情境显著性，都是决定外群可比性的变量。

2.4 认同建构

认同建构是行动者将其群体成员资格内化为其自我概念的一部分，即在主观上已经认同相关的内群体，对其群体资格有积极的认知评价/情感体验/价值承诺。

对特定群体资格的认同建构一旦获得，必然通过规则化的社会行为不断地彰显出来，主要有话语行为模式、消费模式、容貌风度和品位。

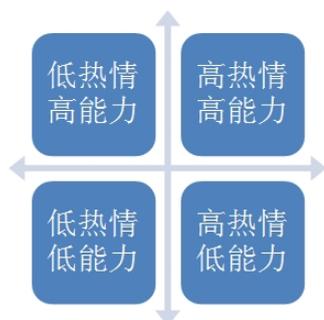
2.5 认同解构

认同解构意味着行动者对其身上的某种群体资格不再有认同感，他寻求放弃或脱离这种群体资格，并致力于追寻新的群体资格即认同重构。基于认同解构的构念，社会心理学家能够解释宏大的社会流动和社会变迁问题。

3、其他形式的社会动机及其调控

3.1 刻板印象内容模型

★ 对内群体—外群体的刻板印象，并不总是呈现出内群偏好和外群敌意，它们有时是混合的、矛盾的甚至是外群偏爱的。为了处理这个难题，费斯克团队构造了“才能”（competence）和“热情”（warmth）的双维度模型，即刻板印象内容模型。



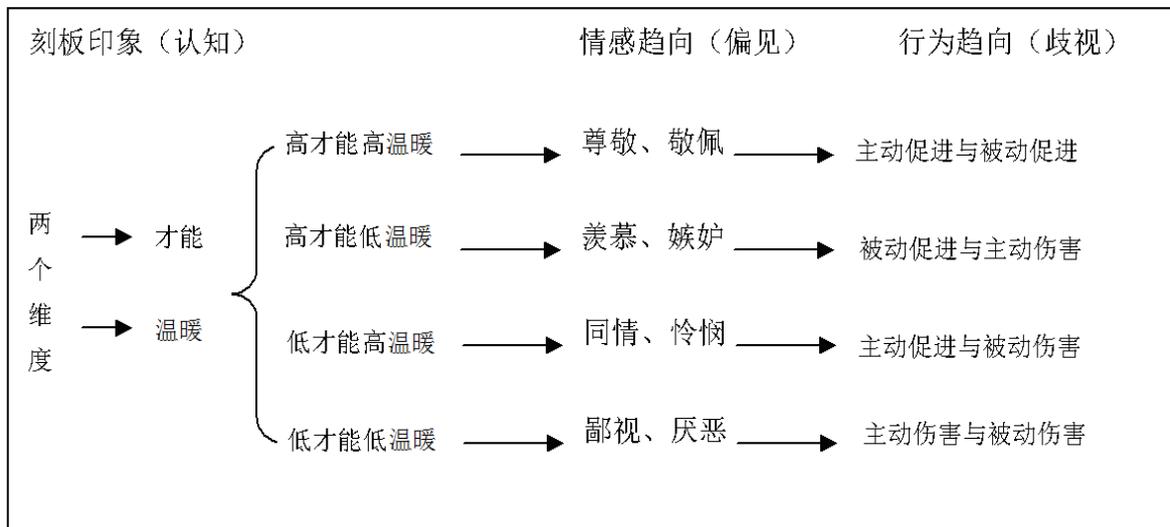
3.2 偏差地图模型

★在刻板印象内容模型的基础上，费斯克团队又发展了“偏差地图”

★偏差地图辨识出四类群际情感体验：尊敬、鄙视、嫉妒和同情，它们分别对应于刻板印象双维度所形成的四类群体。

★概括大部分群际行为的两个维度：主动—被动与促进—伤害，前者关涉行为的强度，后者关涉行为的性质。这两种维度形成四种组合方式：

- ◇ 主动促进：有明显意图地让另一群体获益，如帮助和保护。
- ◇ 主动伤害：有意伤害另一群体，并损害其利益，如言语攻击、大屠杀。
- ◇ 被动促进：为了实现某种内群目标而接受与另一群体的强制性合作或权宜性合作。
- ◇ 被动伤害：人们尽量与另一群体保持距离，如排斥、忽视。



4、降低群际冲突的基本策略

4.1 接触假设及其扩展

1. 接触假设

朗诉托皮卡教育委员会案件：学校废除种族隔离制度所带来的群际接触的增加，将扭转种族偏见的危害影响。

高登·奥尔波特《偏见的本质》：增加群际成员之间的接触就会减轻或降低群际敌意和冲突，在此基础上，公共政策干预可能会有效地减少偏见和改善群际关系。

2. 接触假设的拓展

李（Lee, B. A.）等学者把接触假设拓展为公共暴露假设，把直接接触拓展至间接接触。其基本含义是只要特定群体成员公开暴露在与他群体成员有关的条件下，敌意的群际态度就会改变。

3. 想象接触

克里斯普等发现在心理中模拟与外群的积极接触，也能够激活类似于真实情景中与外群成员成功互动时的相关经验。

在高度缺乏接触机会甚至缺少间接接触的社会背景中，可以先采取想象接触策略，然后逐渐进入间接接触和面对面的直接接触。

4.2 不同的范畴化策略

1. 交叉群体资格

杜瓦斯主张，在与之类似的情况下，两个范畴相互交叉，基于原初范畴维度的歧视可能会减少，这是因为范畴间和范畴内两个维度同时作用。

2. 操纵社会范畴化

人们对真正遇到的特定外群成员的态度并不太难；更难的是转变他们对整个外群的态度和刻板印象。为了使接触效应最大化并推动概括化，人们必须努力改变现存群体认同的显著性。

① 去范畴化：个体化模式。在群际接触期间剔除显著的群际边界，使情境“去范畴化”，并使所有互动都在人际水平上发生，那逻辑上，群际歧视可能会降低。

② 再范畴化：共同内群认同模式。如果在认知上或物理意义上重新描绘范畴边界，把之

前两个分离的范畴再范畴化而整合为新的超然范畴，以前的外群体成员就成为同伴内群成员，那逻辑上，群际歧视也会降低。

③ 亚范畴化：独特社会认同模式。如果内群和外群成员的角色是独特而互补的，那么在合作的框架下，两个群体都能保持其特异性，并能促进群际和谐，这就是亚范畴化。

4.3 “文化自觉”的培育

费孝通：文化对话的规范原则，“各美其美，美人之美，美美与共，天下大同”。在这项规范原则基础上，不同文化共同体的成员，应该培育“文化自觉”的气度。

所谓文化自觉，就是生活在一定文化中的人对其文化有自知之明，既不盲目复古，也不崇洋媚外。在偏好自身群体的时候，对任何与自己不同的差异应该怀有宽容和好奇，而不是否定和鄙夷。在民族国家内部，所有政治体的成员应该强化以共同的文化资源和共同命运为基础的公民认同和文化认同，使之能超越不同利益群体之间的利益争斗和认同冲突。而在国际层面，所有人类个体应该强化自身和所有其他人类个体同享人类物种命运共同体的成员资格的觉知，构建人类命运共同体。

1. 请列举日常生活中所广泛存在的刻板印象、偏见和歧视的例子。

（一）刻板印象

性别刻板印象——在职业选择上，普遍认为女性更适合护理、教育行业，男性更适合工程、计算机行业。例如招聘时，教师岗位可能更倾向女性，计算机编程岗位更看好男性。在家庭角色中，觉得女性应承担更多家务和照顾孩子的责任。

年龄刻板印象——对于老年人，人们常认为他们不擅长使用新科技产品，如智能手机的复杂功能。对年轻人，则刻板地认为他们浮躁、不稳重。

地域刻板印象——例如认为东北人能喝酒、豪爽，上海人精明、计较。

（二）偏见

种族偏见——在一些国家，白人对黑人存在偏见，认为黑人素质低、犯罪率高。这导致黑人在就业、住房等方面受到不公平对待，如同等条件下雇主更愿雇佣白人。

社会阶层偏见——对贫困家庭的人存在偏见，如在学校里，有些老师对家庭经济条件差的学生期望较低，认为他们学业成就不大。

（三）歧视

性别歧视——在工资待遇方面，体育界女性运动员奖金常低于男性运动员，即使比赛水平和影响力相当。在职业晋升上，女性也可能受阻，一些公司高层领导职位女性占比低。

残疾歧视——公共场合残疾人可能受不友好对待，如部分建筑物缺少无障碍设施。在就业时，企业因担心效率而不愿雇佣残疾人。

2. 请思考如何用社会认同论来解释日常生活中的刻板印象、偏见和歧视。

（一）社会认同理论要点

社会认同理论指出，个体通过社会分类将自己和他人划分到不同群体，以此获得社会身份。个体倾向于认同自己所属的内群体，并通过与外群体比较来提升内群体地位和自尊。

（二）解释刻板印象

当进行群体分类后，人们会形成对内、外群体的概括化认知。比如，个体将自己归为医生群体（内群体）时，会形成医生聪明、有责任心等积极刻板印象，对护士群体（外群体）可能形成技术含量低等相对消极的刻板印象，以此突出内群体优越性，增强社会认同。

（三）解释偏见

偏见产生于对自己所属群体的偏爱和对外群体的贬低。在体育赛事中，球迷对自己支持球队（内群体）球员的犯规行为宽容，对对方球队（外群体）球员相同行为严厉指责，这是为维护自己的社会身份和自尊，认为内群体成员优点多，外群体成员缺点多。

（四）解释歧视

歧视是偏见的行为体现。为维护内群体利益和地位，个体可能采取行动排斥外群体。例如，一些国家的本地居民为保护就业机会（内群体利益），在政策或实际行动中歧视外来移民（外群体），如限制移民职业选择或社会福利享受。

3. 请举例说明接触假设的可信性和有效性。

（一）接触假设内容

接触假设是指不同群体之间的接触能够减少偏见和歧视。在平等地位、共同目标、制度支持等条件下的接触，可增进彼此了解，减少负面刻板印象和偏见。

（二）例子

学校中的种族融合——在多元种族学校，组织不同种族学生共同参与学习项目或社团活动。如跨种族的科学实验小组，各小组有不同种族学生，他们为完成实验项目（共同目标）相互交流、分工合作。在平等地位下接触，学生有机会了解其他种族同学，一段时间后，研究发现学生对其他种族的接纳程度提高，刻板印象减少。

社区服务中的阶层融合——在社区志愿者活动中，让不同社会阶层的人一起为社区公共事务服务，像参与社区环境美化、关爱孤寡老人等。大家处于平等地位，有改善社区环境、帮助他人的共同目标，还有社区组织的制度支持（提供场地、物资等）。通过接触，原本有阶层偏见的人会发现彼此的共同点，认识到不同阶层人都有善良、有爱心的一面，从而减少阶层歧视。

第十一章 集群行为与社会运动

第一节 集群行为及其影响因素

1.1 集群行为：概念界定与类

集群行为（collective behavior），是社会心理学、社会学等学科在集体行动研究领域的一个重要概念，在我国也译作“聚合行为”或“集合行为”。在社会行为从最有规范性、组织性到最无规范性、组织性的连续谱上，集群行为处于最无规范性和组织性的一端。

★ 我们认为，集群行为就是那些经由相互作用产生的，相对来说是自发的、无组织的、不受正常社会规范约束的群体性行为。

1.2 集群行为的特点

- 1 自发性与无组织性**
绝大多数的集群行为并没有事先的计划和组织，往往是部分人群在某种特定的环境条件下，受到某种刺激或诱发因素的影响而导致的群体性行动。
- 2 情绪性**
处于集群行为中的个体往往会被某种情感或情绪所控制和支配。
- 3 盲从性**
集群行为的参与者往往没有明确的目的，仅仅因为受到周围其他人的影响或裹挟而盲目地参与其中。
- 4 越轨性**
许多集群行为都是超越或突破了日常社会秩序和行为规范的。
- 5 短暂性与过渡性**
集群行为是短暂的、在一段时间内剧烈爆发的行为。短暂的集群行为可能会演变成持续的社会运动。

1.3 集群行为的影响因素

（1）环境因素

环境因素能够增加人们对某种刺激做出反应的可能性，比如广场、体育场馆、音乐会场等，它们往往能为集群行为的发生提供有利的空间条件。

（2）失范

当现存的组织不能为人们的行动指引方向和提供途径时，集群行为就极易被诱发。无论是由于暂时的情境刺激引起的集群行为，还是社会变迁过程中的矛盾引发的集群行为，都与失范有关。

（3）相对剥夺

人们对自己所处的社会地位和生活境遇的判断往往以周围其他群体或个人为标准。当人们与参照群体相比并发现自己处于劣势地位时，就容易产生相对剥夺。

（4）社会控制

当社会控制机制不能正常发挥作用或失灵时，便为集群行为的产生创造了条件。所以，集群行为常形成于社会控制最薄弱的环节。

1.4 集群行为理论

（1）感染论

古斯塔夫·勒庞认为，当个人置身于群体之中时，会以一种与个人独处时完全不同的方式去感知、思考和行动。克特·兰和格莱迪斯·兰等人创立的“循环反应论”，认为集群行为是人与人之间情绪循环反应、相互感染的结果。

（2）紧急规范理论

特纳认为，群氓中的个人采取行动，是因为他在模棱两可的情况下，觉察到了指导他们行动规范的出现。集群行为中不是情感或情绪的传播，而是一种认知因素的扩散。

(3) 价值累加理论

斯梅尔塞认为，假定集群行为的产生有一个确定的模式，可以把集群行为在发展的每一个阶段理解为“追加价值”，集群行为就是这个过程的最终产品。

价值累加理论 (Value-Adding Theory) 是指产品或服务在生产、分销和消费的过程中，经过多层次、多环节的增值活动，每一阶段都为其增加价值，使得最终输出的价值远高于初始投入的价值。

(4) 理性选择理论

科尔曼认为，集群行为是个人在集群状态下的一种理性选择的结果。

(5) 模仿论

塔尔德认为，模仿不仅是人的一种先天倾向，而且还是社会发展和社会存在的基本法则。

2. 社会运动

2.1 社会运动的概念

社会运动就是人们为了追求或抵制某种特定的社会变革，主要通过采取非制度性方式进行的，具有一定连续性和组织性的冲突性集体行动。或者说社会运动就是有许多个体参加的、高度组织化的、寻求或反对特定社会变革的制度外政治行为。

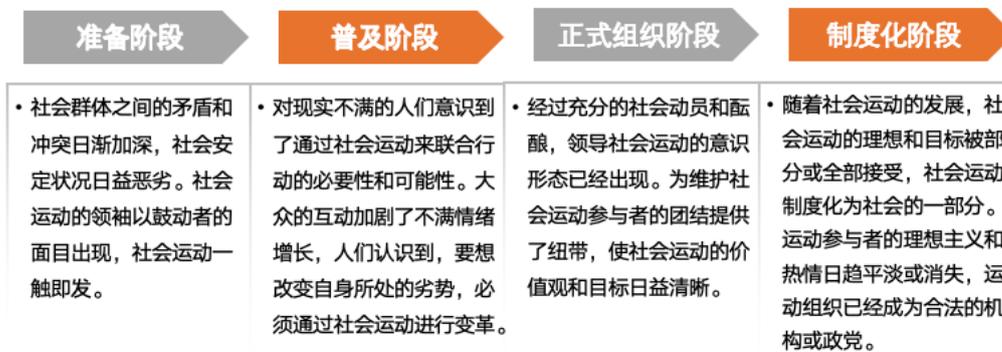
2.1.1 社会运动有如下几个方面的**重要特征**：

- 第一，社会运动都具有崭新的不同于以往的观点；
- 第二，社会运动总是伴随着某种信念或意识形态；
- 第三，社会运动的参与者一般都具有强烈的信奉行动主义的倾向；
- 第四，社会运动常常没有中心控制组织。

2.1.2 社会运动可以划分为以下几种：

★ 改革运动、 ★ 革命运动、 ★ 抵抗运动、 ★ 表意运动

2.2 社会运动的一般发展过程



2.3 社会运动理论

早期的研究者往往把社会运动看作是特定形式的集群行为，所以在解释社会运动产生的原因和条件时，也常常套用集群行为理论。

资源动员理论是西方社会运动研究中第一个脱离集群行为传统的理论范式。从某种意义上说，该理论的出现标志着西方社会运动理论的正式诞生。

2.3.1 资源动员理论关于社会运动的**基本认识**主要有四个方面：

- 第一，社会运动是一种与制度化行为没有本质区别的正常行为；
- 第二，社会运动是一种需要消耗资源的行为，仅有信念或悲情不足以使人们参与到社会运动之中；
- 第三，它所需要的资源主要来自外部，而不是内部，因为运动所代表的人群往往是资源有限的弱势群体；
- 第四，它不完全是一个只包含运动或权威的两方对垒，而是一个包含运动、权威和旁观者

的三方游戏。

政治过程理论是西方社会运动研究中继集体行为论和资源动员理论之后出现的另一个理论流派。和资源动员理论一样，政治过程理论也认为社会运动是理性行为，但该理论认为，社会运动本质上是那些被主流政治排斥在外的群体为了捍卫自身利益而发起的政治斗争。

问题

什么是集群行为？影响集群行为的因素有哪些？

(1) 定义

集群行为是指在相对自发、不可预料、无组织以及不稳定的情况下，对某一共同影响或刺激产生反应而发生的行为。它通常是由许多个体参与的、具有一定程度的一致性的行为。例如，在一场突发的火灾现场，人们惊慌失措地奔跑、呼喊，这种行为就是集群行为。或者是在体育赛事中，当出现争议判罚时，部分球迷可能会出现集体性的抗议、呼喊等行为。

影响因素

环境因素

——物理环境：像在拥挤的空间中，人们更容易产生集群行为。

——社会环境：社会的文化氛围、价值观等会影响集群行为。在一个崇尚集体主义的社会环境中，人们可能更容易在公共事件中产生合作性的集群行为，如集体救灾等；而在一个个人主义倾向较强的社会环境中，集群行为可能更多地表现为个体利益的维护，如在资源分配不均的情况下引发的集体抗议。

个体心理因素

——匿名性：当个体处于群体中并且感觉自己是匿名的时候，他们更容易参与集群行为。例如在一些网络群体事件中，个体可能因为觉得自己的真实身份被隐藏，而更敢于发表激进的言论或者参与一些攻击性行为。这种匿名性使得个体的责任感降低，他们认为自己不会因为这些行为而受到惩罚。

——情绪感染：个体的情绪很容易在群体中传播。比如在一场胜利的体育赛事现场，当一部分观众表现出极度兴奋的情绪时，这种情绪会迅速在人群中蔓延，使得整个群体都陷入狂欢的状态。情绪感染可以使个体的情绪被放大，从而促使他们参与到集群行为中。

社会结构因素

——社会不平等：当社会存在明显的贫富差距、阶层分化等不平等现象时，处于劣势地位的群体可能会因为对自身处境的不满而发起集群行为。例如，一些低收入群体可能会因为住房、就业等问题而组织起来进行抗议活动，要求社会公平。

——社会控制机制的失效：当社会的法律、道德、舆论等控制机制不能有效地约束人们的行为时，集群行为更容易发生。例如，在一个社会治安混乱、法律法规执行不力的地区，可能会出现群体性的暴力犯罪等集群行为。

2. 什么是社会运动？社会运动的类型有哪些？

(1) 定义

社会运动是一种有组织、有目的、持续性的集体行动，旨在推动或抵制社会变革。它通常涉及较大规模的人群，并且有着明确的目标和意识形态。例如，女权运动是一场旨在争取女性在政治、经济、社会等各个领域与男性平等权利的社会运动；环保运动则是为了推动环境保护，应对气候变化等环境问题而开展的运动。

(2) 类型

改革运动

这种运动是在现有社会制度和价值体系的基础上，要求进行局部的改良。例如，教育改革运动，它可能是由教育工作者、家长、学生等群体发起，要求改善教育质量、改革教育体制中的不合理部分，如课程设置、考试制度等，其目的是使教育系统更好地适应社会发展的需要，

而不是推翻整个教育制度。

革命运动

革命运动是一种较为激进的社会运动，它旨在推翻现有的政权、社会制度和价值体系，建立全新的社会秩序。例如，历史上的法国大革命，资产阶级领导的革命力量通过武装斗争等方式，推翻了封建统治，建立了资产阶级政权，对法国的社会结构、政治制度等进行了根本性的变革。

抵抗运动

抵抗运动主要是针对外部的压迫或侵略而发起的。比如在二战期间，欧洲各国的抵抗运动组织，他们反抗纳粹德国的占领，通过各种地下活动，如破坏军事设施、传递情报等方式，抵制法西斯的统治，维护国家的主权和民族的尊严。

表意运动

表意运动主要是为了表达某种社会群体的价值观、身份认同等。例如，同性恋骄傲大游行就是一种表意运动，它通过大规模的游行活动，展示同性恋群体的存在和诉求，表达他们要求社会认可和平等对待的愿望，重点在于文化层面的自我表达和社会对其的接纳。