

<<社会心理学>>

图书基本信息

书名：<<社会心理学>>

13位ISBN编号：9787561739921

10位ISBN编号：7561739923

出版时间：2004-12

出版时间：华东师范大学出版社

作者：（美）巴伦,伯恩

译者：杨中芳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<社会心理学>>

### 内容概要

社会心理学已经从曾经的边缘地位进入现代心理学的核心，因为它揭示个体机能的心理，丰富我们社会的灵魂。

通过严密的实验和实地研究，社会心理学证明，要全面了解行为就必须认识到环境、内容和文化的重要性。

我们已经证实了环境变量在改变行为方面的力量，说明只是了解个体的内在因素，比如，通过遗传和学习而来的性格倾向等，是不足以预测行为的。

社会环境不是激进行为主义者的外在刺激变量，但同样可以解释我们创造和传承给别人的现实和抽象意义。

有时候，人们比他们所认为的还要具有更少理性或更多理性化，正如社会心理学理论家和研究者已经证明的，人的直觉常常容易犯错。

社会心理学不像心理学其他领域那样只强调个体作为分析的单位，而是在社会背景中，比如，在人际关系和团体动力当中去探索行为。

通过探究染和环境如何相互作用而产生有意义的思想、感情和行为，社会心理学家帮助编制出丰富多彩的人性锦织，但是，我们还要进一步扩展心理学的范围—从脑的过程到文化机制，也需要将我们的研究智慧投入实际运用。

社会心理学家实际上是在经营心理学百货店，把心理学免费送给大家，使普通百姓能够终生享用。

## 作者简介

Robert A. Baron是Rensselaer工艺学院的心理学教授和惠灵顿管理学教授。

他于1968年在爱荷华大学获得博士学位。

Baron教授曾任教于普渡大学、明厄尼苏达大学、得克萨斯大学、南卡罗来纳大学和普林斯顿大学。

1982年他曾任牛津大学访问学者。

1979至1981年他就任位于首都华盛顿的国家科学基金主任。

他是美国心理协会会员，也是美国心理学会的会员。

2001年，他被法国政府任命为特邀资深研究员，在法国Toulouse的des sciences osciales大学担任此职。

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

总序中文译本序前言中文版前言作者简介谢词第一章 社会心理学范畴：如何思考他人并与其他人相互作用 社会心理学定义 社会心理学本质上是一门科学 社会心理学着重研究个体的行为 社会心理学试图理解社会行为和思想的原因 社会心理学：总结 新千年的社会心理学：新的研究和方法 认知研究的影响 应用研究增强：社会心理学的输出 多元文化观点被采纳：全面认识社会差异 生物因素的潜在作用和进化论观点备受关注 社会心理学的研究方法 系统观察：描述我们周围的世界 相关研究：对关系的探讨 实验法：系统干预所得到的知识 解释研究结果：统计的使用和永远持怀疑观点的社会心理学家 社会心理学中理论的作用 知识的追寻与个体的权利：寻求一种合适的平衡 使用本书：读者路线图 学以致用：为什么相关不一定是因果 要点总结和复习 重要术语 更多的信息第二章 社会知觉：理解他人 非言语沟通：表情、注视和姿势 非言语沟通；基本通道 识别谎言：非言语线索的作用 超越头条：社会心理学家之所见：香味是正在消失的非言语线索，这是真的吗 归因：理解他人行为的原因 归因理论：理解我们如何赋予社会生活以意义的框架 归因：错误的基本来源 归因理论的应用：观点和干预 印象形成和印象管理：我们如何整合并使用社会信息 Asch关于中心特质与边缘特质的研究 印象形成：一种认知的观点 社会心理学三十年的进步：从认知代数到动机过程 印象形成的其他方面：第一印象的性质和形成第一印象的动机 印象管理：让自己看起来很棒的美妙艺术 社会知觉的准确性：超乎想象的证据 .....第三章 体会认知：对现实世界的思考第四章 态度：评价现实世界第五章 社会认同：自我和性别第六章 偏见：起因、影响及消除方法第七章 人际吸引：相见、喜欢、成为熟人第八章 亲密关系：家庭、朋友、恋人和配偶第九章 社会影响：改变他人行为第十章 亲社会行为：助人第十一章 攻击：性质、原因和控制第十二章 群体和个体：归属的结果第十三章 社会心理学在行动：应用于法律、医学和组织术语表参考文献后记

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

此外，我们经常想知道更多——了解他人持久的特质及行为背后的原因。社会心理学家认为我们对这个问题的兴趣总的来说源于我们想理解社会领域中的因果关系的基本愿望（Pittman, 1993；Van Overwalle, 1998）。

换句话说，我们不仅想知道别人是如何行动的，还想知道他们为什么如此行动。

我们寻找这些信息的过程称为归因。

更正式地说，归因是我们努力理解他人行为——有时也包括自己行为——背后原因的过程。

社会心理学家对归因研究了几十年，他们的研究产生了许多关于这一过程的令人感兴趣的观点（例如，Graham&Folkes, 1990；Heider, 1958；Read&Miller, 1998）。

归因理论：理解我们如何赋予社会生活以意义的框架 归因非常复杂，所以有很多理论对它进行解释。

在这里，我们着重谈其中两个特别有影响的传统观点。

从行为到性格：把他人的行为看作持久特质的体现这些传统理论的第一个——Jones和Davis的对应推断理论——探讨我们如何将他人行为信息作为推断他们所具有的各种特质的基础。

换句话说，这个理论涉及到我们在观察他人行为的基础上，如何决定他们具有那些特定的持久稳定的特质或性格。

乍一看，这种推断似乎很简单。

他人的行为给我们提供了作结论的丰富信息，所以，如果仔细观察，我们将能够了解很多。

理论上确实如此。

然而推断工作由于下面的事实而变得复杂：通常个体以某种方式行动并不是因为这样做反映了他们自己的爱好或特质，而是因为外界，的因素不给他选择的余地。

例如，假设你看到一个女人在机场穿梭，她急速地扒开人群向前走。

这能表示她是急躁和粗鲁的吗？

不一定，这也许只是飞机将要起飞的反应。

这位游客实际上有可能在大多数时候是害羞和有礼貌的；她现在的行为可能是例外，不是一般情形。

这样的情况很常见。

这时，把他人行为看作他们持久特质或动机的体现的做法会产生误导作用。

我们如何解决这一困难呢？

根据Jones和Davis的理论（Jones&Davis, 1965；Jones&McGillis, 1976），我们应该关注那些更有说服力的行为，并依据这些行为所提供的信息来进行推断。

首先，我们只考虑那些看来是自由选择的行为，而忽略那些多少出于被迫而做出的行为。

第二，我们要仔细关注Jones和Davis称为非共同效果——由某种特殊因素而非其他因素产生的效果——的行为。

（不要把它与不寻常混淆，不寻常只是表明很少出现。

）为什么产生非共同效果的行为很有用呢？

因为这些行为让我们瞄准他人行为的原因。

也许一个具体的实例能帮助我们理解这一点。

想想你一个不熟悉的朋友刚刚订了婚，她的未婚夫长得很帅，有很好的性格，非常疯狂地爱上你的朋友，并且很富有。

通过她决定与这样的男人结婚一事，你能了解到她什么呢？

了解不到什么。

有如此多的好理由以致你不能选择。

相反，想象你朋友的未婚夫虽然很帅，但他对你的朋友很冷淡，并且特别烦人；还有，假如他没有明显的能维持生活的财富，企图依靠你朋友的工资生活。

如此，她将要嫁给这个男人的事实会告诉你有关她的个人特性吗？

.....



版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>