

<<社会心理学>>

图书基本信息

书名：<<社会心理学>>

13位ISBN编号：9787111353201

10位ISBN编号：711135320X

出版时间：2011-8

出版时间：机械工业

作者：罗伯特 A.巴隆 ( Robert A.Baron ) ,唐 R.伯恩 ( Donn R.Byrne ) ,尼拉 R.布兰斯科姆 ( Nyla R.Branscombe )

页数：364

译者：邹智敏,张玉玲

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

这本由罗伯特 A.巴隆、尼拉 R.布兰斯科姆、唐

R.伯恩共同著的《社会心理学(原书第12版)》的主要内容是：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。

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。

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。

不象心理学其它领域那样只强调个体作为分析的单位，而是在社会背景中。

这本《社会心理学(原书第12版)》适合于心理学专业本科学生及研究生。

## <<社会心理学>>

### 作者简介

罗伯特 A.巴隆 (Robert A. Baron)

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 sociales大学担任此职。

尼拉 R.布兰斯科姆

(Nyla R.Branscombe)

美国堪萨斯大学心理学教授，普渡大学心理学博士，曾荣获美国心理学会社会与人格分会年度最佳出版奖，现为《社会与人格心理学》杂志副主编。

唐

R.伯恩 (Donn R. Byrne)

美国纽约州立大学奥尔巴尼分校教授，斯坦福大学心理学博士。

他曾任教于加利福尼亚大学旧金山分校、得克萨斯大学、普渡大学和夏威夷大学。

他发表了150多篇论文，出版了14部书。

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

## 推荐序

## 前言

## 第1章 社会心理学：社会生活中的科学

1.1 社会心理学：什么是社会心理学，社会心理学是做什么的

1.2 社会心理学的前沿

1.3 社会心理学家如何解答问题：通过研究增长知识

1.4 理论在社会心理学上的地位

1.5 对知识与个人权利的渴求：寻找一个恰当的平筏点

## 第2章 社会认知：我们怎么看社会

2.1 图式：使用和组织社会信息的心理框架

2.2 启发式：怎么减少社会认知中使用的资源

2.3 自动加工和控制加工：社会思维的两种基本模式

2.4 社会认知中潜在的错误来源：为什么绝对理性比你想要的要少

2.5 情感和认知：情绪怎么影响思维，思维如何影响感觉

## 第3章 社会知觉：感知并理解他人

3.1 非言语交流：表情、目光和手势中的不言而喻

3.2 归因：理解他人行为的原因

3.3 印象形成和印象管理：整合他人的一切信息

## 第4章 自我：理解“我是谁”

4.1 自我呈现：管理不同社会情境下的自我

4.2 对自我的思考：个体与社会认同

4.3 自尊：对自己的态度

4.4 社会比较：我们如何评估自己

4.5 当自己成为偏见的对象

## 第5章 态度：对社会的评估与反馈

5.1 态度形成：态度是如何发展的

5.2 态度何时以及为什么会影响行为

5.3 态度如何引导行为

5.4 说服的艺术：态度是如何被改变的

5.5 抗拒说服

5.6 认知失调：认知失调是什么以及我们如何控制

## 第6章 刻板印象、偏见和歧视：起因、影响和消除方法

6.1 不同群体的成员如何知觉不公平

6.2 刻板印象的本质和起源

6.3 偏见和歧视：对社会群体的情感和行为

6.4 为什么说偏见可以避免：应对偏见的技巧

## 第7章 人际吸引和亲密关系

7.1 人际吸引的内在决定因素：归属的需要和爱的基本角色

7.2 吸引的外部决定因素：时空接近性和可见的性格特征

7.3 人际互动的因素：相似性和互相喜欢

7.4 亲密关系：家庭、朋友、爱人、配偶

7.5 人际关系：家庭和朋友

7.6 浪漫关系和爱情

7.7 婚姻：从此将会幸福——或并非如此

## 第8章 社会影响：改变他人的行为

## <<社会心理学>>

8.1 从众：群体对行为的影响

8.2 依从：有求必应

8.3 象征性社会影响：我们是如何受他人影响的，即使他们不在场

8.4 对权威的服从：如果命令你去伤害一个无辜的陌生人，你会这么做吗

### 第9章 亲社会行为

9.1 亲社会行为的基本动机

9.2 应对突发事件：旁观者会帮忙吗

9.3 影响助人行为的内部和外部因素

9.4 长期献身于亲社会行为

### 第10章 攻击：本质、原因和控制

10.1 攻击理论：寻找暴力的根源

10.2 人类攻击的决定因素：社会、文化、个人和情境

10.3 长期关系中的攻击：欺侮和工作场所中的攻击

10.4 工作场所的攻击：工作中伤害他人

10.5 攻击的预防和控制：一些有用的技巧

### 第11章 群体与个体：归属的结果

11.1 群体：我们何时加入，何时离开

11.2 加入群体的好处——群体能为我们做的

11.3 他人在场的影响：从任务表现到身处人群中的行为

11.4 社会懈怠：让其他人来做这份工作

11.5 群体协作：合作还是冲突

11.6 群体中的公平：其特点和影响

11.7 群体决策：如何发生及所面临的陷阱

### 第12章 社会心理学：原理在法律、健康和商业领域中的应用

12.1 社会心理学与司法系统

12.2 社会心理学与健康

12.3 社会心理学与工作领域

译者后记

参考文献

## &lt;&lt;社会心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：社会心理学认同上述的这些价值观，并将它们应用到理解社会行为与社会思维的过程中。

因此，将社会心理学称为科学是有道理的。

相反，那些不科学的领域，对于这个世界或者人的断言，则缺乏上面所列价值观所要求的谨慎检验与分析。

这些领域，像星相学或者芳香疗法，是靠着直觉、信仰或者看不到的力量来下结论的（见图1-2）。

“但是为什么一定要采用科学的方法呢？”

社会心理学就不可以仅仅是常识性知识吗？”

教书多年，我们经常听到学生会问起这样的问题，我们也能理解为什么你们会有这种感受。

我们每个人的一生几乎都用在了与他人交往，或者思考他人上面，因此，我们都是业余的社会心理学家。

为什么不能依靠我们自己的经验与直觉，甚至依靠“年龄的智慧”来理解社会生活呢？”

我们的回答很直接：因为这样做所提供的指导不一致并且不可靠。

例如，想一想下面的这个说法，它便是一种普通常识：“离别让心变得更加温柔。”

“你同不同意？”

它说的是不是真的？”

当人们与心爱的人分开时，是不是会格外想念对方？”

许多人或许会同意。

他们说：“是的，没错。”

有一次当我离开……”但是再想一想下面的一句话：“放在眼上的才放在心上。”

“这句话又对不对呢？”

当人们离开心爱的人之后，是不是很快就会找到另一个恋爱对象（许多流行歌曲都是这么说的，比如Crosby, Stills, Young和Nash的歌《如果你不能和你爱的人在一起，那么就爱你身边的人吧》）？”

正如你看到的，这两种说法都来自常识，都是流行文化，说的事情却恰恰相反。

同样，其他许多对人类行为的非正式观察也同样，看起来貌似有道理，但却有着相反的结论。

比如“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”，还有“三个和尚没水吃”。

一个是说人们一起工作，会做得更好（比如，能做出更好的决策）。

而另一句却在说人们一起工作时，可能会彼此干扰因而导致绩效下降。

再比如“日久生情”与“日久生厌”。

常识上一般认为，当我们逐步了解一个人的时候，我们会越来越喜欢他。

这种观点有一些支持的证据（见第7章）。

而另一方面，最近的发现也表明我们了解的越多，就越不喜欢一个人（Norton, Frost, & Ariely, 2006）。

为什么呢？”

因为当我们越了解一个人，就越能看出彼此的不同，因而便导致心理上的不喜欢。

这类例子还有许多，需要大家明确的是：常识经常会把人类行为描述得前后颠倒逻辑混乱。

这就是为什么社会心理学家要信仰科学方法的重要原因：根据科学方法得来的证据更加确实可靠。

事实上，科学方法不仅能帮助我们决定我们事先的预测是否正确，还能告诉我们什么时候以及为什么这个或其他说法是有道理的。

这个原则很重要，我们也将之贯穿于整本书中，为此我们还特意设计了一个章节来说明社会心理学家是如何确定（有些时候是驳斥）这些常识所得出的结论。

这些内容将呈现在“用社会心理学的角度解释常识”栏目中，通过它们你将深切体会到为什么社会心理学的科学性如此重要。

媒体关注与评论

最时尚的思潮与久经考验的古老真理天衣无缝地结合在一起。  
——美国著名心理学家菲利普·津巴多

## <<社会心理学>>

### 编辑推荐

《社会心理学(原书第12版)》版次最高的社会心理学教材之一。  
这部《社会心理学》高达12版，作者认为其经久不衰来自三方面因素：首先是对社会心理学最新发现与理论的不倦追赶；其次是对同行与读者意见的重视；最后也是非常关键的，即三位作者坚持亲身参与社会心理学的研究实践。



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>