

<<社会认知>>

图书基本信息

书名：<<社会认知>>

13位ISBN编号：9787303107780

10位ISBN编号：7303107789

出版时间：2010-5

出版时间：北京师大

作者：黎岳庭//刘力

页数：416

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>

<<社会认知>>

前言

“欲除烦恼须无我，历尽艰难好做人。

”这是清代军事家、诗人彭玉麟（字雪琴，1816-1890）的诗句。

人，不可能没有自我，因为有七情六欲，而且人是社会动物，我们不可能将所有的烦恼消除掉，但不可能经历所有的人间痛苦。

为什么呢？

其一，人的生命是有限的，有限的生命和时间不可能允许我们经历各种各样的艰难和困苦。

其二，每个人对艰难和痛苦的认知不一样，对任何一个事件的理解因人而异。

譬如一个事件出现时，对张三来说是痛苦的，而对李四来说却可能很幸福。

对甲来说是件难事，对乙可能却是件易事。

每年西方的圣诞节，对多数美国人、欧洲人或其他国家的基督教徒来说非常重要、非常有意义；而对于大多数中国人来说，却意义不大。

同样，中国的春节，对我们非常重要、非常有意义；而对多数美国人、欧洲人或其他国家的人来说却意义不大。

2009年6月26日，一代歌王迈克尔·杰克逊突然逝世，对很多人来说，尤其是喜欢流行音乐的人来说，非常震惊且悲痛；然而，对很多没有听说过他的名字和音乐的人来说，就无关紧要。

简言之，社会认知帮助我们更好地了解自己和他人的心理与行为，更好地了解社会事件和社会人际关系。

只有深刻了解自己 and 别人，我们才能更好地在社会中做人、生活和工作。

心理学家的主要任务之一是探索人们如何了解自己 and 他人。

几年前北京师范大学出版社邀请我组织海内外一些具有一定影响的中青年社会心理学家合写一本有关社会认知的著作，我欣然答应了这本书的写作计划。

衷心感谢刘力教授和其他海内外社会心理学家的帮助，让我们得以共同完成这一艰巨工作。

没有他们的配合和帮助，就不可能有《社会认知：了解自己 and 他人》一书的问世。

因此，我首先感谢他及海内外的合作者。

<<社会认知>>

内容概要

本书从社会文化发展的观点考察思维，对社会认知的研究方法、神经机制、各种理论和中国特色的研究进行全面介绍。

尤其以类属性思维的正确性与社会公平性为例，对社会认知过程中主客观交互作用的复杂性进行了深入分析，说理性强，给人以极大启示。

本书是一本值得我们重视的心理学读物。

<<社会认知>>

书籍目录

第一章 导论第二章 社会认知的研究方法和特点第三章 社会认知的生理和神经机制第四章 中国古代文化及其社会认知思想第五章 社会认知在中国的研究第六章 社会知识结构和信息加工过程第七章 人以群分：类属性思维的正确性与社会公平性第八章 归因理论与文化心理学的贡献第九章 社会表征第十章 认知与沟通：社会行动的知性与群性第十一章 群体动力：个人和群体第十二章 儿童社会认知的发展第十三章 社会认知与经济行为第十四章 总结和展望参考文献

<<社会认知>>

章节摘录

欧洲心理学家马库斯的观点与美国心理学家沃其尔及其同事的理论存在根本不同。在海湾战争期间，旅美华人心理学家黎岳庭（Lee，1993）对美国的151名大学生（47名少数民族学生和104名非少数白种民族学生）进行了一次调查，研究他们由战争引起的爱国主义和民族主义态度（情绪）。

结果发现，美国的少数民族大学生，比非少数民族（即白人）大学生，更少地表现出爱国主义和民族主义态度（情绪），他们比较不支持布什，而更主张和平解决海湾危机，这些结果同1992年沃其尔群体定型论是一致的。

得到这一结果的原因何在？

也许，大部分少数民族学生，如非裔、拉丁美洲和印第安美国人比非少数民族白人学生更爱和平，更认为战争是一种不可行的方式。

更重要的是，这些少数民族从海湾战争中得到的益处较少而受到的损失较大。

每次战争期间，少数民族的死亡率比白人的死亡率高很多。

战后，少数民族继续遭受贫穷、歧视、偏见和其他的社会不平等待遇。

另外在美国历史上，白人杀死了千万个印第安美国人，他们自己的国家还是从印第安美国人那里抢来的。

这些观点有助于解释少数民族和非少数民族对海湾战争做出的不同反应（Lee，1993）。

从社会认知角度看，这些结果也说明美国民族群体对战争与和平的评介以及民族群体的认同感。

三、求对欲和是非曲直什么是求对欲呢？

回答这个问题既十分简单容易，但又十分头疼、伤脑筋。

为什么说很容易呢？

因为自我们一出生，我们的思维、情感与行为等都几乎时时刻刻受到“对”与“不对”的强化，所以，我们几乎每时每刻，包括睡觉、做梦在内，都有意或无意地想做“对”的事情，朝“对”的方面发展。

这就是我们所说的“求对欲”（黎岳庭，2004）。

从社会认知心理学来看，讨论求对欲又不是那么简单，有时甚至会让人有点头疼和伤脑筋。

所谓“求”，就是寻找，但是这种寻找必须在一个人的脑子里思考、斟酌、琢磨。

它是一个人的认知过程，这种认知=过程有时是有意识、有目的的，有时是无意识、无目的或自动的。

“寻求”可以表现于外在的行为上；但是人的行为在大多数情况下是有意识、有目的的。

也就是说，一个人的行为是由他内在的思维（或思想、认知）控制的。

我们中国人常说“三思而后行”。

人一般是先思想、先在头脑中“寻求”，然后再行动。

<<社会认知>>

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>