

目錄

序言 2

Chapter 01

社會心理學導圖 ——社會心理學常識科普

- 社會心理學 = 社會學 + 心理學？
——不被了解的社會心理學 8
- 你和社會有甚麼關係？
——社會心理學與日常 15
- 社會心理學太簡單？
——別高估你的判斷力 23

Chapter 02

認識你自己 ——社會中的「我」

- 你是怎樣認識自己的？
——社會比較和鏡像自我 32
- 他在看你，還只是在看手機？
——焦點效應和透明度效應 38
- 人類一思考，上帝就發笑
——導致人們預測與判斷錯誤的因素 46
- 沒有最自戀，只有更自戀
——自我服務偏差 56

- 你好，自尊！
——他人對自尊的影響 61
- 那些美化自我的小心機
——自我印象管理的方式 72

Chapter 03

認識你身處的世界 ——「我」眼中的社會

- 為甚麼看完恐怖片，世界變得更可怕？
——啟動效應 78
- 人們都活在「因為……所以……」的世界
——歸因因果 85
- 信念真的可以控制世界嗎？
——社會期望的影響 91
- 為甚麼有那麼多「偽君子」？
——外顯態度和內隱態度 97
- 先有態度，還是先有行為？
——行為對態度的影響 106

Chapter 04

你與世界的連接 ——社會影響

- 我和我的相同與不同
——社會規範的普遍性和差異性 114
- 男人來自火星，女人來自金星？
——性別差異與雙性化 120

當你打呵欠時，究竟發生了甚麼？	
——易受暗示性和變色龍效應.....	125
隨波逐流真的不好嗎？	
——從眾與反抗.....	128
你是如何被廣告說服的？	
——說服的方法和原則.....	138
你想要加入一個機構嗎？	
——如何抵制不良影響的暗示.....	145



知己知彼 ——社會交際

壞人與好人，就差一套制服的距離？	
——斯坦福監獄實驗的啟示.....	152
你是那個事後諸葛亮嗎？	
——「我早就知道」效應.....	158
看看那些「睜着眼講大話」的人	
——阿希實驗揭示的人性真相.....	163
害怕乘飛機怎麼辦？	
——幫助消除恐懼的脫敏療法.....	170
永遠別想說服反對你的人？	
——證實偏差：全人類共有的傾向.....	178
豬永遠不會飛起來？	
——妨礙我們進步的本能漂移.....	184

Chapter 01

社會心理學 導圖

社會心理學常識科普

社會心理學 = 社會學 + 心理學？

不被了解的社會心理學

1

社會心理學的起源

1908年

美國社會學家羅斯出版《社會心理學》，英國心理學家麥獨孤出版《社會心理學導論》，標誌着社會心理學的誕生。



20世紀中

第二次世界大戰的爆發客觀上推動了社會心理學的蓬勃發展。



19世紀末

法國社會學家加布里埃爾·塔爾德出版《模仿律》，法國社會心理學家古斯塔夫·勒龐出版《烏合之眾》，為社會心理學奠定了基礎。



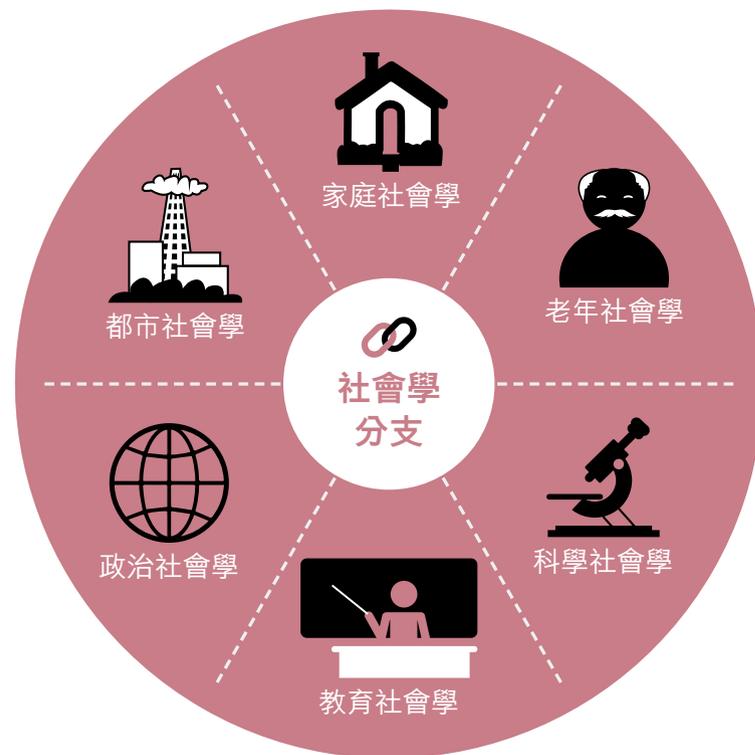
1924年

美國心理學家奧爾波特把科學實驗方法引入社會心理學，出版以實驗為基礎的《社會心理學》，標誌着社會心理學成為一門獨立科學。

2

社會心理學是社會學的一個分支？

社會心理學是社會學與心理學的交叉學科。社會學研究的是群體及社會中的人；社會心理學是研究個體和群體在社會相互作用中的心理、行為的發生及變化規律，屬心理學的一個分支。



結語

哲學家懷特海曾說：「所有重要的東西在很早以前就提過了。」事實的確如此，還是我們認為事實是這樣的？

在社會心理學中有許多觀點，比如門當戶對的婚姻更牢固、偏見會導致歧視、競爭會招來敵意——看到這些結論，你大概會想：這些道理難道不是顯而易見的常識嗎？難道還需要專門研究嗎？但真的是這樣嗎？

如果你這樣想，就很可能犯了「後見之明」的錯誤。在現實生活中，我們往往容易成為「事後諸葛亮」，當得知事情的結果之後，容易高估自己從前的判斷，認為「我早就知道了」；但事實卻是，在知道結論之前，你對事情的結果並不肯定，甚至你最初的觀點有可能與最後的結果背道而馳。

我們為甚麼會產生「後見之明」的錯誤呢？

用丹麥哲學家索倫·克爾凱郭爾的話說：「生活是正着來活，卻是倒着去理解。」而「後見之明」會導致妄自尊大、高估自己。而社會心理學可以協助你區分真實與幻想、真正的預測與「後見之明」。

Chapter 02

認識你自己

社會中的「我」

你是怎樣認識自己的？

社會比較和鏡像自我



蘇格拉底

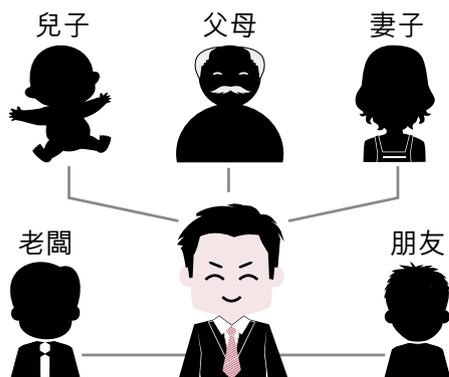
蘇格拉底：「認識你自己。」

社會心理學家認為，我們了解自己的方式，除了照鏡子，可總結為以下途徑。

1

角色認知：「我是你爸，你是我兒子。」

在生活中，人人都是不同角色的扮演者，而且每天在不同的角色間切換。你是誰？取決於你以何種身份出現在誰面前。

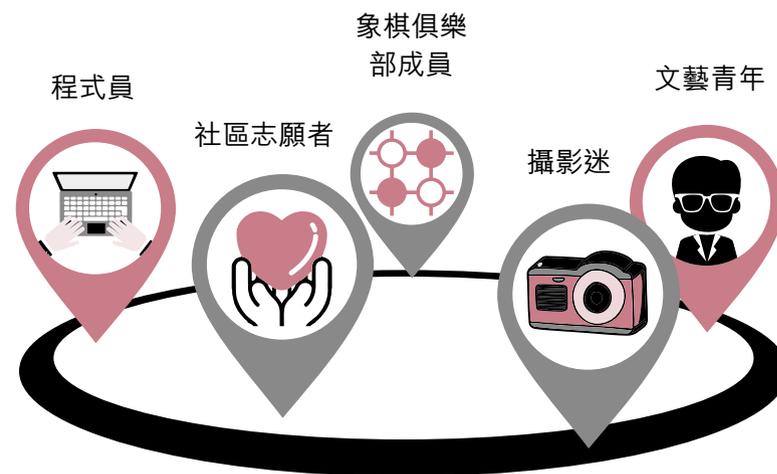


2

社會同一性：不對夏蟲言冬景，各有各的生活圈。

每個群體都是一個「圈子」，它為我們提供精神歸宿，也賦予我們某種身份標籤。

我是



結語

「他說的是真心話嗎？」、「他的自信是真的，還是裝的？」、「他是真的贊同，還是嘴上說說？」我們大都清楚自己內心的感受和想法，對他人的言行卻常常感到疑惑不解。要了解他人行為背後的動機，就得了解他人是如何對自己進行印象管理。

印象管理，意即我們會通過有意識地約束、控制自己的言行，來管理自己在他人心中的印象。心理學家認為，自我表現的印象管理可能會改善我們的心情，因為人的行為會影響態度，當我們竭力向他人展現自己「最好的一面」時，自我感覺也會明顯變好。但自我表現是一種高耗能的表演。研究發現，自我表現會消耗能量，導致效率降低，這解釋了那些致力於經營外在形象的人，往往很難有精力提升自己的專業技能和內在素養。

儘管人們為印象管理費盡心思，但要讓自己顯得聰明、機智又謙遜、誠實卻非易事。誠如戴維·邁爾斯所言：「我們大多數人處於行騙專家式的高自我監控和頑固的低自我監控兩個極端之間。」當我們對成功沒有把握，又非常害怕失敗帶來的壓力時，就會採取自我妨礙的方式來「挽回」因擔心而可能會喪失的尊嚴。此外，為了吸引他人的注意、得到他人的關心和接納，有些人還不惜做出酗酒等傷害自己的行為。

Chapter 03

認識你身處的世界

「我」眼中的社會

為甚麼看完恐怖片，世界變得更可怕？

啟動效應

1

汽車的啟動需要一台發動機，
你的啟動只需一個小刺激。

我們的記憶是一個互相
聯結的網絡，而啟動就是
喚醒或激活其中的某些
特定聯結。



念頭像骨牌，會一個啟動另一個，最終啟動某個行為。



看見一個乞丐



他好慘，
他為甚麼會這樣？
是不是遭遇了甚麼不幸？
我會遭遇不幸嗎？
如果有一天我也變成這樣……
我希望別人能幫我，
我還是幫幫他吧。

看單詞會影響走路速度？

心理學家約翰·巴奇讓被測試的大學生玩一個簡單的文字遊戲。
遊戲規則：從五個詞組中挑選出四個來造句；在這些詞組中，
有一半與年老有關（年老、退休、孤獨、健忘、禿頂、滿臉皺紋等）。
結果，這一組在完成任務後，走出房間的速度明顯慢於其他組。

結論：概念會啟動行為。



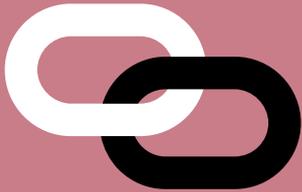
結語

美國小說家霍桑說：「如果有人長時期地對自己一副面孔，而對別人是另一副面孔，那麼最後他會分不清到底哪個才是真的。」霍桑的這句名言十分形象地向我們展現了行為對態度的影響。

行為會影響態度，這已經得到許多心理學實驗的證實。而認知失調理論、角色扮演理論、登門檻現象等都解釋了為甚麼我們的行為會反過來影響態度。了解行為會影響態度，可以更好地指導我們的現實生活。

比如，如果你想要保守某個秘密，那麼最好守口如瓶，一丁點資訊都不要透露，否則，在你透露一丁點秘密之後，你會不自覺地向對方透露更多的秘密。又如，如果你想改善和某人的關係，那請對他好一點，這樣你就會慢慢喜歡他，你們的關係也會慢慢變得融洽。正如托爾斯泰所說：「在很大程度上，我們並不是因為別人對我們好而喜歡他們，而是因為我們對他們好。」

再如，如果你想要改變別人對你的態度與行為，最好不要採用威脅或收買的方法，因為只有在理由不足的情況下，人們才會感到失調，並因此更相信自己的所作所為，行為才可能影響到態度；而威脅或收買則會給對方提供暫時做出某種行為的充足理由，不利於行為的內化。



Chapter 04

你與世界的 連接

社會影響

我和你的相同與不同

社會規範的普遍性和差異性

1

我們來自同一個星球

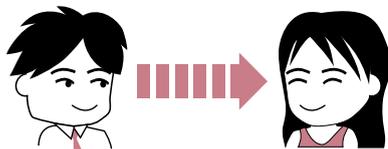
我們有着相同的友誼規範



信任彼此

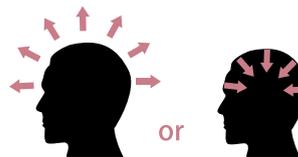


尊重彼此的私隱



交談時用眼神交流

我們是這樣評價自己和他人的



外向

or



內向



開放

or



保守



有擔當

or



不負責任



情緒穩定

or



情緒多變



令人喜歡

or



令人討厭

我們容易把人分出三六九等



富人——「您」



窮人——「你」

結語

我們是社會動物，需要得到群體的肯定、支持、關心和幫助。隨着角色的變化，我們會加入各種各樣的群體，就像許多機構會審核新成員的資質，對於我們即將加入的機構和社會群體，我們也應該擦亮眼睛，看看它究竟是溫暖的港灣，還是深不可測的黑暗深淵。

「幸福的家庭是相似的，不幸的家庭各有各的不幸。」同樣，好的群體是相似的，邪惡的群體則各有各的套路。為了幫助人們識別邪惡的群體，社會心理學家進行了大量的研究，總結出這些邪惡機構引誘人們上當、拉善良的人入夥的共同特點，包括「充滿魅力」的領袖、不合常理的「崇高使命」、將人們和外界對立起來、始於善良與關愛，終於壓迫與侵害等等。

不要以為邪惡離你很遠，許多看上去慈眉善目的人不見得心地善良，那些偽善之人很可能就潛伏在你周圍，當你孤單、脆弱、陷入困境時向你伸出「援助」之手，讓你心甘情願地被俘虜。

社會心理學家提醒我們，在他人面前公開表達自己的立場，可以讓我們強化個人承諾，不容易受到他人觀點的影響。此外，美國社會心理學家威廉·麥奎爾提出，在決定加入一個機構之前，我們可以先了解一些它的理念，隨後找一些反駁的言論，這些反駁的言論對我們來說就像一劑預防針，會讓我們產生「態度免疫」，從而更有效地避免被洗腦的結局。

Chapter 05

知己知彼

社會交際

壞人與好人，就差一套制服的距離？

斯坦福監獄實驗的啟示

1

你屬於哪類人？

你怎樣對待他人，很大程度上決定了你是「好人」或「壞人」的屬性。



她那麼熱心幫我，真是個大好人。

她搶走了本該屬於我的一切，是個十惡不赦的壞人！



好人的專屬標籤

助人為樂 善良
有同情心 熱心腸
大公無私 樂於奉獻



壞人的專屬標籤

損人利己 貪婪 強盜
暴徒 罪犯
貪贓枉法 冷酷無情
自私



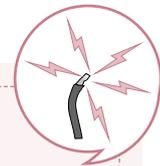
2

路西法效應

好人絕不會做出傷害他人的行為嗎？著名的心理學實驗向我們揭示：在情境的影響下，好人也會做出可怕的事。

- 我們無意做壞事，卻因為權威的存在，最終傷害了別人。

米爾格倫電擊實驗



實驗中扮演「老師」的試驗者充當電擊者，會在實驗者的要求和鼓勵下，對回答錯誤的「學生」施以高達 300 伏，甚至 450 伏的電擊。過程中，扮演「學生」的被試者一次又一次地發出痛苦的叫喊與哀求，但都無法阻止電擊者的電擊行為。



我不想傷害你，但實驗者叫我不停……

還好「電擊」是假的！

