

# 《社会心理学》

## 图书基本信息

书名：《社会心理学》

13位ISBN编号：9787115410038

出版时间：2016-1

作者：[美] 戴维·迈尔斯（David Myers）

页数：740

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《社会心理学》

## 内容概要

戴维·迈尔斯的《社会心理学》是美国700多所大专院校社会心理学教学所采用的教材，自出版以来深受广大师生和社会心理学爱好者的喜爱，并被翻译成多种语言，有着广泛的影响力。本书是英文第11版。

全书共分四编：社会思维、社会影响、社会关系和应用社会心理学。第1章（社会心理学导论）着重介绍社会心理学的基本概念、重要观点、价值观对心理学的影响、社会心理学研究方法等内容，为读者系统完成后面四编社会心理学的课程奠定了坚实的基础。第一编（2~4章）着重探讨我们如何看待自己和他人。涉及自我概念、自尊、自我控制、自我服务偏差、印象管理、社会信念和判断、态度与行为的相互影响等内容。第二编（5~8章）着重探讨我们如何彼此影响和联系，深刻剖析社会影响的威力。涉及态度与行为的文化根源、社会服从的力量、说服的原理和群体影响等内容。第三编（9~13章）着重探讨我们彼此如何发生联系，分析了人与人之间感受和行为的正负极性：偏见、攻击、吸引与亲密、利他、冲突与和解。第四编（14~16章）着重将前面章节中的理论原理、研究成果应用到现实生活之中，社会心理学的应用其实贯穿全书，但这编系统介绍了社会心理学在临床、司法等领域中的应用，最后还展望了社会心理学与人类可持续发展的未来的关系，尤其探讨了在面临人口增长、过度消费、全球变暖等生态危机时，社会心理学应该发挥的作用。

戴维·迈尔斯充分发挥了其在心理学写作方面无与伦比的才能，将科学的严谨性和人文的宽泛性巧妙地结合，兼具感性和理性，能让读者在愉快的阅读过程中轻松掌握心理学知识。可以说迈尔斯的《社会心理学》甫一问世即成为同类图书的翘楚，即使是抽象严谨的科学知识，都能通过生动的插图、幽默的漫画、睿智的引言、清晰的表格、优美的语言鲜活地展现在读者面前，让知识的学习变成愉快的旅程。每次再版迈尔斯都会向全球心理学的师生们征求意见，以保证本书学术的前沿性、定义的精确性、研究的严谨性、理论的全面性。此外还通过一些专栏启发读者思考，如“聚焦”关注社会心理学历史上的一些经典研究；“研究特写”介绍当前社会心理学的一些重大发现；“研究背后的故事”则能让读者了解这些社会心理学大师们的研究之路。本书适合心理学、社会学等专业的广大师生，同时也适合对社会心理学感兴趣的普通读者。

# 《社会心理学》

## 作者简介

戴维·迈尔斯自从获得爱荷华大学的博士学位之后，就在密歇根的霍普学院工作，成为心理学教授，并且开设了多门社会心理学的课程。霍普学院的学生邀请他在毕业典礼上发言，并评选他为“最杰出的教授”。

在获得美国国家科学基金的资助下，迈尔斯曾在30多种科学书籍和期刊上发表过多篇论文，包括《科学》《美国科学家》《心理科学》和《美国心理学家》等。

迈尔斯同时还致力于把心理科学介绍给普通大众。他在40多种杂志上发表过科普类文章，如《今日教育》和《科学美国人》等。他的17本著作中包括《幸福与直觉的追寻：权力与危害》。

他撰写的《心理学》（由著名心理学家黄希庭教授组织翻译并审校，最新第9版已于2013年12月出版）是当今最畅销的心理学导论性教材，全球有数百万学生在用它来学习心理学。同样，这本《社会心理学》在过去的10多年中占了将近40%的市场份额（社会心理学类书籍）。正如他在《心理学》第9版前言中所写的，“我希望以一种充满热情的、富有个性的方式来讲述心理学，而不仅仅用一种严谨的科学方式”。这应该就是他的教材如此受欢迎的秘诀吧。

由于迈尔斯在研究和写作领域的突出贡献，他曾获得众多奖项，包括美国心理学会的“高尔顿·奥尔波特奖”、美国脑和行为联合会的“杰出科学家奖”、美国人格及社会心理学分会的“杰出服务奖”以及“2011年美国科学院总统奖”，等等。

戴维·迈尔斯还是城市人际关系委员会的主席，帮助创建了一个快速发展的协助中心，以扶助贫困家庭，同时他还去过数以百计的大学和社区做演讲。他还写了一些听力丧失的文章，倡导在美国进行一场助听技术革命（[hearingloop.org](http://hearingloop.org)）。

他常年骑自行车上下班，每天中午都会去打篮球，他还是希望学院校篮球队的粉丝。迈尔斯夫妇共同育有两个儿子和一个女儿，他还有一个孙女。

## 书籍目录

### 简要目录

Preface

xvi

chapter1 Introducing Social Psychology 2

Part One Social Thinking

chapter 2 The Self in a Social World 32

chapter 3 Social Beliefs and Judgments 76

chapter 4 Behavior and Attitudes 118

Part Two Social Influence

chapter 5 Genes, Culture, and Gender 150

chapter 6 Conformity and Obedience 186

chapter 7 Persuasion 224

chapter 8 Group Influence 264

Part Three Social Relations

chapter 9 Prejudice: Disliking Others 306

chapter 10 Aggression: Hurting others 352

chapter 11 Attraction and Intimacy: Liking and Loving Others 392

chapter 12 Helping 438

chapter 13 Conflict and Peacemaking 480

Part Four Applying Social Psychology

chapter 14 Social Psychology in the Clinic 520

chapter 15 Social Psychology in Court 554

chapter 16 Social Psychology and the Sustainable Future 586

Epilogue 611

References 612

Name Index 715

Subject Index/Glossary 730

## 精彩短评

1、160901-161028。

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)