

社会心理学

知识点精讲-1

讲师 冯三学 Cathy



高途学院APP下载



高途学院公众号





社会心理学导学



学科特点

- ◆ 贴近生活，便于理解
- ◆ 应用性强
- ◆ 需要思考

考纲要求

- ◆ 掌握社会心理学中的基本概念、基础知识
- ◆ 掌握社会心理学中的基本理论
- ◆ 能够运用基本概念、知识和理论、分析和解决问题

学硕和专硕的要求不同



社会心理学的考查题型

- ◆ 单项、多项选择题
- ◆ 名词解释
- ◆ 简答题
- ◆ 论述题
- ◆ 案例分析
- ◆ 写作



312考试中的社会心理学

份 科目 \ 年	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
心理学导论	100	100	100	100	90	100	100	100	100	96	100	100	100	118
发展与教育心理学	70	70	70	70	80	70	70	70	70	78	70	70	70	28
实验心理学	60	60	60	60	60	60	60	60	60	58	56	47	57	85
心理统计与测量	70	70	70	70	70	70	70	70	70	68	74	83	73	69



社会心理学-312真题

综合：请阅读材料，并结合凯利的三维归因理论回答问题。

(2021,312统考)

刘某最近被立案调查，在纪检监察部门找他谈话、让他交代问题时，他千方百计为自己的贪污腐败行为进行辩解。他一会说自己冤枉，一会儿又说自己虽然收受了别人的贿赂，但经常是因为无法推脱人情。在纪检监察人员向他出示了近几年的违法证据之后，他甚至抵赖说在目前的社会情形下不得不这样做。

(1) 请结合案例阐述凯利归因理论的主要观点，并说明刘某是怎样对自己的违法行为进行归因的？

(2) 依据凯利的理论，在怎样的条件下才能让刘某将其行为归因于自身的因素？



社会心理学-347真题

简答：什么是“旁观者效应”？请举例说明。（北师，2017）

简答：简述人际交往的原则。（华南师大，2015）

综合：请采用社会交换理论来解释利他行为，并谈谈如何在社会中发展利他行为。（江西师大，2013）



社会心理学的复习策略

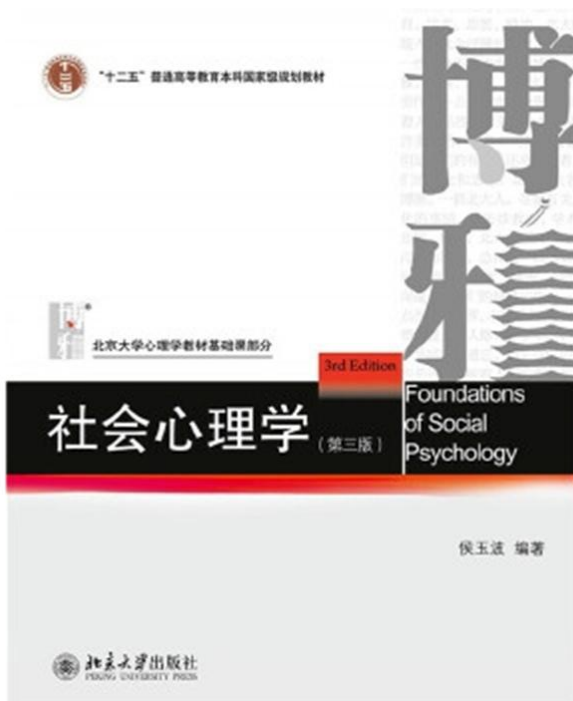
- ◆ 是什么
- ◆ 为什么
- ◆ 怎么办

社会心理学的复习建议

- ◆ 基础阶段：对知识点进行精细加工和理解
- ◆ 强化阶段：按照社会思维、社会影响、社会关系三大模块建立框架
- ◆ 冲刺阶段：结合真题，学会解释社会现象



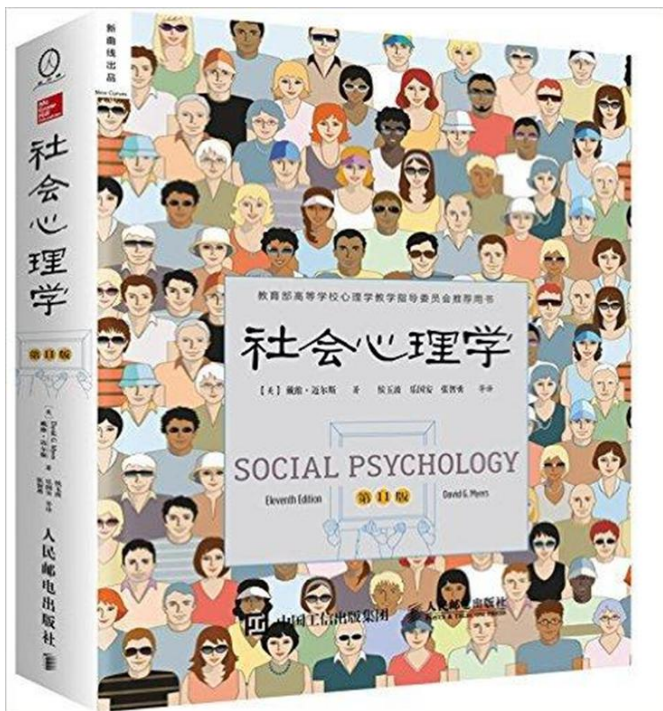
参考教材-社会心理学-312和347均可



- 版本：
《社会心理学》第三版
侯玉波 编著，北京大学出版社
- 特点：
逻辑清晰，举例丰富，便于理解
契合考研大纲要求



参考教材-社会心理学-312和347均可



- 版本：
《社会心理学》第11版，戴维迈尔斯著，人民邮电出版社
- 特点：
新颖有趣，举例丰富



社会心理学-前言



什么是社会心理学

社会心理学的定义

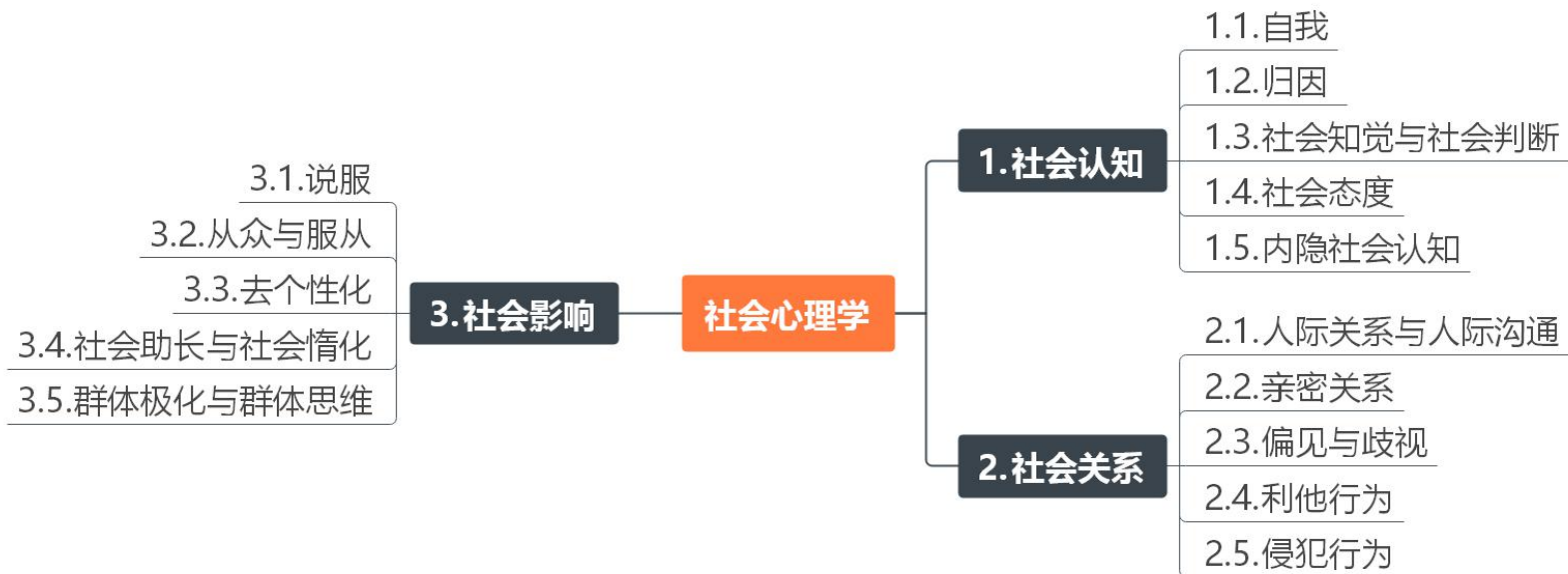
- 1.社会心理学是一门就人们如何看待自我和他人，如何相互影响，又如何相互关联的种种问题进行科学研究的学科。（戴维梅耶）
- 2.社会心理学是研究人的思想、情感和行为怎样受到真实的、想象的和隐含的他人存在的影响的学科。（奥尔波特）

社会心理学的研究主题

- 【社会思维/认知】看待自我和他人
- 【社会影响】相互影响
- 【社会关系】相互关联



社会心理学-知识框架





社会化

1.社会化的含义

在特定的社会与文化环境中，通过与他人的接触、社会知识的学习和社会经验的获得，并通过自身不断的选择和建构，个体形成适应于该社会与文化的人格，掌握该社会所认可的心理-行为模式，成为社会成员的过程。

定义中包含三个涵义：

- 社会强制性；
- 主观能动性；
- 毕生持续性。



社会化

2. 社会化类型

① 基本社会化；

② 继续社会化；

③ 再社会化；

✓ 较大的角色变化：出家、出国；

✓ 社会化不完全或者适应不良者；

✓ 无理性反社会化产生的有害社会进步者：罪犯、战犯；

④ 反向社会化。

• 古德曼把再社会化分为：**自愿的再社会化和非自愿的再社会化。**



社会化

3.社会化的影响因素

- ◆ 社会文化的影响；
- ◆ 家庭的影响；
- ◆ 学校的影响；
 - ①学校文化的影响；
 - ②教师威信和威望的影响；
- ◆ 同辈群体的影响；
- ◆ 大众传媒的影响。



社会化

4.社会化的结果

(1) **语言与认知能力**：社会化的核心是学习，学习的核心是掌握语言；

(2) **道德观念与行为制约机制**

(3) **性别角色的获得**

- **性别角色社会化的影响源**

①**家庭**双亲

②**学校**影响

A教材中的性别角色

B教师的性别观念

C同伴的影响

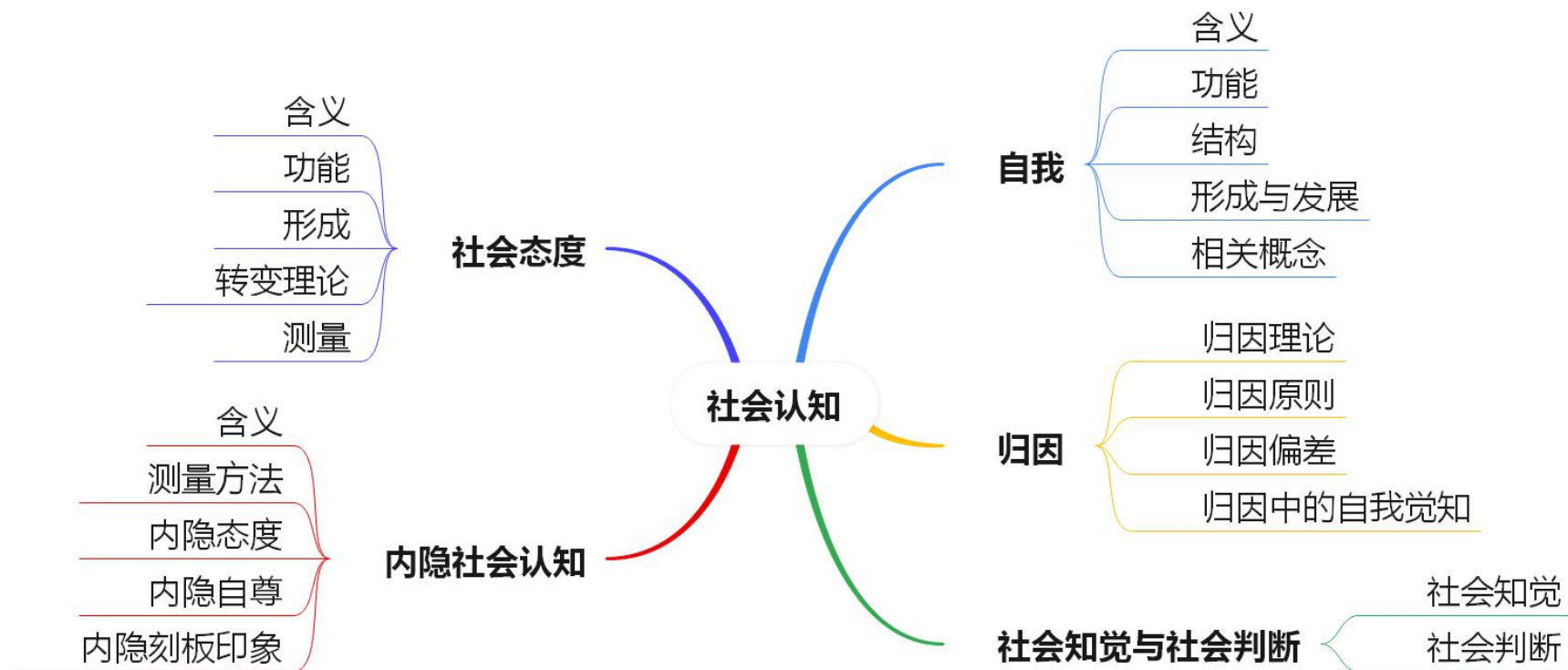
③**大众传媒**的影响



第一部分 社会认知



概览





第一章 自我

1.自我的含义

自我，即**自我意识或自我概念**，是个体对自己存在状态的觉知，包括生理状态、心理状态、人际关系及社会角色的认知。

自我——个体对自己的形象、态度以及价值观的**知觉**。

自我——人们对自己所持有的重要信念的**集合**



第一章 自我

1.自我的含义

詹姆斯：

◆ **主体我**：也即主动地体验世界的自我。

◆ **客体我**：人们对于自己的各种看法,如人的能力、社会性、人格特征以及物质拥有物等。

①**物质我**：指与自我有关的物体、人或地点，包括自己身体的各个组成部分，以及自己的服装、家中的亲人、家庭环境等。

②**社会我**：指我们被他人如何看待和承认，包括我们给周围人们留下的印象、个人的名誉、地位，以及自己在所参加的社会群体中起到的作用等；

③**心理我**：我们的内心自我，由一切自身(my或者mine)的心理因素构成,包括感知到的智慧能力、态度、经验、情绪、兴趣、人格特征、动机等。

三种客体都有自我评价、自我体验、自我追求。



第一章 自我

1.自我的含义

- ◆ 弗洛伊德：本我、自我、超我
- ◆ 埃里克森：自我同一性
- ◆ 沙利文：开创了精神病学的人际关系学说，十分强调自我发展的社会人际关系基础，特别强调早期的母婴关系。
- ◆ 好我
- ◆ 坏我
- ◆ 非我



第一章 自我

1.自我的含义

◆ 罗杰斯:

自我概念是个人现象场中与个人自身有关的内容，是个人自我知觉的组织系统和看待自身的方式。

- 理想自我
- 实际自我

Higgins 自我差距理论

- 应该自我
- 实际自我与理想自我
- 实际自我与应该自我



第一章 自我

2.自我的功能

- ① 保持个体内在的一致性;
- ② 解释经验;
- ③ 决定期待



第一章 自我

3.自我的结构

- ◆ 詹姆斯：主体我、客体我
- ◆ 米德：主体我、客体我
- ◆ 弗洛伊德：本我、自我、超我
- ◆ 罗杰斯：理想自我和真实自我
- ◆ 马科斯：可能自我和动态自我



第一章 自我

4.自我的形成和发展

发展假说：

米德：准备阶段、游戏阶段、社会角色扮演阶段

埃里克森：毕生发展、八阶段理论

奥尔波特：生理自我、社会自我、心理自我

马科斯：可能自我、动态自我



第一章 自我

4.自我的形成和发展

自我概念的构建：

- ◆ 从自己的行为推断自己、
- ◆ 从他人的行为反应推断自己
- ◆ 通过社会比较推断自己
- ◆ 通过自我意识推断自己



第一章 自我

4.自我的形成和发展

自我概念的特征:

- ◆ 自我概念是后天学来的。
- ◆ 自我概念的形成，生命中重要他人的影响最大。
- ◆ 自我概念并不一定客观，有时与他人的看法不一致，有时则与事实不符。

造成这种不切实的自我概念，可能有三个原因：

- ①自我概念是根据过去的事实而立的；
- ②他人的反馈不正确；
- ③为了达到要求完美的社会期望。



第一章 自我

5.与自我相关的概念

(1) **自我关联效应**（例，鸡尾酒效应）

(2) **巴纳姆效应**（星座、血型）

(3) **自我提升**：自我美化，自我增强，个体以一种有利于自己做正面评价的方式收集和解释有关自我的信息。一种自利偏差。

- ◆ 向下的社会比较
- ◆ 选择性遗忘
- ◆ 有选择性的接受反馈
- ◆ 缺陷补偿
- ◆ 自我防御归因
- ◆ 自我设障



第一章 自我

(3)自尊

含义：自尊是人的自我概念中与情绪有关的内容，它指一个人如何肯定与赞扬自己，是自我评价的重要维度。拥有自尊是人格成熟的重要标志

确立途径：

- ①让个体有自己控制环境的成功经验；
- ②让他人对自己有积极地评价。

影响因素：

- ①父母的教养方式；
- ②学业成绩；
- ③个人因素



第一章 自我

(3) 自尊

提高方法：

- 学会用自我服务的方式去解释生活
- 用自我障碍的策略为失败找借口
- 使用防卫机制否认或逃避消极的反馈
- 学会向下比较以及采用补偿作用
- 在自己某方面的能力受怀疑时转到自己擅长的活动上去

测量：

罗森伯格自尊量表；

德克萨斯社会行为调查量表



第一章 自我

(4) 自我效能

含义：一个人感到自己能够胜任和有效的感觉

形成途径：

①直接经验；②替代经验；③言语劝说；④情绪唤醒

作用：

①决定人们对活动的选择以及对活动的坚持性

②影响人们在困难面前的态度；

③影响新行为的习得和已习得行为的表现

④影响活动时的情绪。



第二章归因

1.归因和归因理论

归因：个体根据有关外部信息、线索判断人的内在状态，或依据外在行为表现推测行为原因的过程，也称归因过程

(1) 海德的归因理论

两种动机：

- 对周围环境一致性理解的需要；
- 对周围环境控制的需要。



第二章归因

(1) 海德的归因理论

个体行为原因包括：

①**环境因素（外部因素）**，将行为的原因归于外部因素，则称作情境归因。

②**个人因素（内部因素）**，将行为的原因归于个人特征，称作本性归因。

如果同时将行为或事件原因归于两个方面，则称作综合归因。

在归因的时候，人们经常使用两个原则：

- **共变原则**
- **排除原则**



第二章归因

(2) 韦纳的归因理论

在海德的基础上增加了稳定性、可控性因素。研究了人们对于成功和失败的归因倾向。

- 目前成就与过去不一致，且与他人的成就不同，归因为**努力**；
- 目前成就与过去不一致，但与他人的成就一致，归因为工作的**难易程度**；
- 目前成就与过去一致，但与他人成就不同时，归因为**能力**。

最为引人注目的是归因结果对个体以后成就行为的影响。

- 把成功归于**内部的稳定的**因素，会使个体产生自豪，觉得自己的聪明导致了成功；
- 把自己的失败归于**内部稳定的**因素，会使个体产生羞耻感。



第二章归因

(3) 琼斯和戴维斯的对应推断理论

通过**外显行为**推测其**内在动机与人格特质**，认为内在动机和人格是外显行为的原因。

行为和引起行为的意图总是与人的某种重要的稳定特点（倾向性）相应。

影响推断的因素：

- (1) **行为结果的严重性**：后果严重的行为推断困难。
- (2) **社会赞许性**：行为越被社会赞许，越难对行为原因进行推断。
- (3) **非共同性效应**：行为的与众不同性越高，推断可靠性越高。
- (4) **选择自由性**：出于自由选择的行为才可能与个体内部品质相对应。



第二章归因

(4) 凯利的三维归因理论

归因的三个维度：

刺激客体、行为主体、情境。

归因时三种信息：

- **一致性信息**：其他人对一个给定的刺激或事件以相同方式反应的程度。一致性高，外在归因的可能性越大；一致性低，内在归因的可靠性高。 **例如：贪污**
- **一贯性信息**：当事人在其他时间或场合对同一刺激或事件以相同方式反应的程度。 **过失还是故意？**
- **区别性信息**：当事人对其他不同的刺激或事件的反应不同的程度。



第二章归因

2.归因原则

①**共变原则**：海德认为，人们归因时，会寻找某一特定结果与特定原因之间的 不变联系。如果某特定原因总是与某特定结果相联系，这个原因不存在，结果就 不出现，则归于这个特定原因。

②**排除原则**：海德认为，如果内外因中某一方面的原因就足以解释事件，人们 就倾向于排除另外一方面的原因。

③**折扣原则**：凯利认为，如果也存在其他看起来合理的原因，那么某一原因引 起某一特定结果的作用就会打折扣。

④**协变原则**：人们归因时，会试图找出一种效应发生的各种条件的规律性协变。 凯利认为，协变原则是最全面的归因原则



第二章归因

3.归因偏差

- ①**基本归因错误**：主要归因错误、对应性偏差，对他人进行归因时往往将 行为归因为内部稳定的个性特征（内在因素），低估了情境的作用。
- ②**自利偏差**：自我服务偏差，自助归因，把别人的成功和自己的失败归因 于外部因素，把别人的失败和自己的成功归因于内部因素。
- ③**行动者-观察者偏差**：同一行为，行动者倾向于把成功归因为个人，失败 归因为情境，而观察者则更多把成功归因于情境，把失败归因于个人特质。
- ④**自发特质推论、突出性偏差、虚假一致性偏差、习得性无助、自我贬损**



第二章归因

4.归因中的自我觉知

对自己的行为怎样归因？

贝姆认为，人们往往不清楚自己的情绪、态度、特质和能力等，因此对自己的推论也是依赖于自己外显的行为。

- 1.对自己**态度**的归因——通过观察在不同压力环境下的自己的行为；
- 2.对自己**动机**的归因——外在报酬，内在兴趣，受威胁；
- 3.对自己**情绪**的归因——人们能区分出高低不同的激起状态，但无法辨别出不同类型的情绪。对生理激起的归因是产生各种各样情绪的根源



第三章 社会知觉与社会判断

1. 社会知觉

(1) **含义**：社会知觉包括个体对他人、群体、自己以及对他人或自己的行为原因的知觉

(2) **印象形成**：个体接触新的社会情境时，一般会按照以往经验，将情境中的 人或事进行归类，明确其对自己的意义，使自己的行为获得明确指向，这一过程即印象形成。

(3) **关于印象形成的效应**：

- 首因效应和近因效应；
- 光环效应；
- 慈悲效应；
- 刻板印象；
- 投射效应。



第三章 社会知觉与社会判断

1. 社会知觉

(4) 印象形成中的信息整合模式

- 加法模式;
- 平均模式;
- 加权平均模式;
- 中心品质模式



第三章 社会知觉与社会判断

1. 社会知觉

(5) 社会知觉的图式

图式：又称基模，指一套有组织、有结构的认知现象，包括对所认知物体的知识，有关该物体各种认知之间的关系及一些特殊的事例。

泰勒和克劳克区分了五种图式： 个人图式； 自我图式； 团体图式； 角色图式； 社会事件/剧本图式

(6) 图式的作用：

- 影响对注意对象的选择、影响记忆、影响自我觉知、影响个体对他的知觉；
- 帮助我们解释新获得的信息，从而做出有效的推论；
- 提供某些事实，填补原有知识的空白
- 使人对未来可能发生的事件的预期结构化，做好将来的心理准备



第三章 社会知觉与社会判断

1. 社会知觉

(7) 影响社会知觉偏差的因素

① 认知启发:

- 代表性启发;
- 可得性启发 (易得性启发) ;
- 调整 (锚定) 效应; “先入为主”

(2) 投射作用;

(3) 情绪卷入;

(4) 内隐人格理论 (门外汉理论)

(5) 情绪泛化。



第三章 社会知觉与社会判断

2. 社会判断

社会判断：指个人对社会性质的自我主观意识，也可以指社会舆论对某人、某事的评论，具有实践性、预见性和稳定性。

框架效应：指同一个问题在两种逻辑意义上相似的说法却导致了不同的判断 决策。



第三章 社会知觉与社会判断

2. 社会判断

风险偏好；风险规避。研究方法：亚洲疾病问题

A 200人生还

B $\frac{1}{3}$ 机会600人生还， $\frac{2}{3}$ 无人人生还

C 400人死去

D $\frac{1}{3}$ 机会无人死去， $\frac{2}{3}$ 机会600人死去

结果：第一组被试中72%的人选择了A方案，第二组被试中78%的人选择了D方案。

说明：上述小小的语言形式的改变，使得人们的认知参照点发生了变化由第一组的收益心态到第二组的损失心态。

面临收益时，人们会小心翼翼选择风险规避；

面临损失时，人们甘愿 冒风险，倾向风险偏好



第四章 社会态度

1.态度的含义

态度：个体对特定对象的总的评价和稳定的反应倾向，由认知、情感和行为倾向组成。

- **认知成分：**人们对外界对象的心理印象，包括有关的事实、知识和信念。认知成分是态度其余部分的基础。
- **情感成分：**人们对态度对象肯定或否定的评价以及由此引发的情绪情感。情感成分是态度的核心与关键。情感成分既会影响认知成分，也会影响行为倾向成分。
- **行为倾向成分：**人们对态度对象所预备采取的反应，它具有准备性质。它会影响行为反应，但不等于行为反应。



第四章 社会态度

2.态度的功能

①**工具性**功能（效用功能、适应功能）

✓ 功利原则、适应环境

②**自我防御**功能（自我保护功能）

✓ 维护自身价值感

③**价值表现**功能（价值表达功能）

✓ 表达价值观

④**认知**功能（知识功能）

✓ 组织知识、赋予意义



第四章 社会态度

3.态度的形成

(1) 态度的学习理论

凯尔曼Kelman

- 依从——别人的态度，主要是利害驱使；
- 认同——从别人态度向自己态度转化，情感驱使；
- 内化——自己的态度。

霍夫兰德Hovland 强化理论

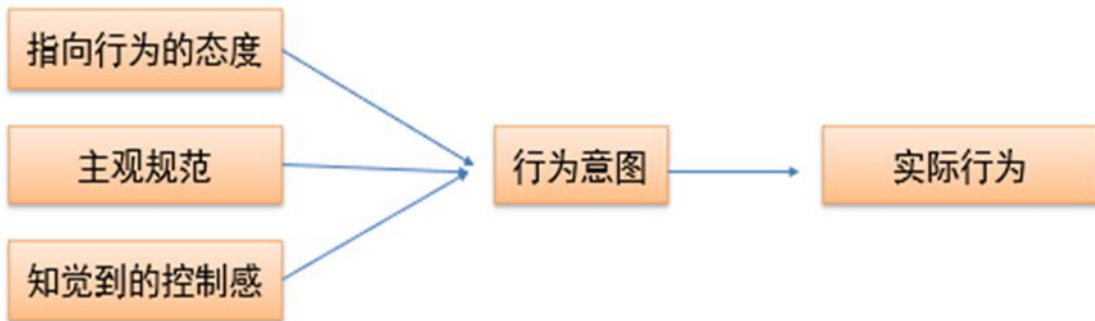
- 联结——产生联系；
- 强化——奖惩；
- 模仿——对榜样的模仿。



第四章 社会态度

3.态度的形成

(2) 态度的认知理论：有计划行为理论 (Theory of Planned Behavior),TPB，从理性行为理论发展而来。



指向行为的態度由对行为结果的信念以及对这些信念的评价决定。

主觀規範由重要他人的期望以及遵从期望的动机决定。

知覺到的控制感指对完成行为的困难程度的感知。

该理论在解释以下两种行为时存在一些不足：

一是自发的、无意识的行为；二是习惯性 行为。



第四章 社会态度

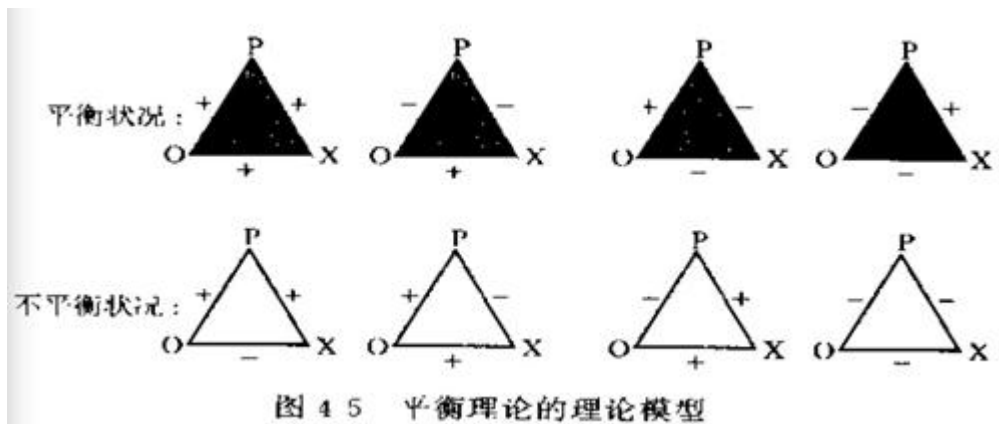
4.态度的改变

(1) 海德的平衡理论

P: 一个人; O: 另一个人; X: 一事物物

平衡状况四句话:

- 爱屋及乌
- 同仇敌忾
- 敌人反对的我们喜欢
- 敌人喜欢的我们反对





第四章 社会态度

4.态度的改变

(2) 费斯汀格的认知失调理论

认知失调：由于做了一项与态度不符合的行为而引发的不舒服的感觉。 认知失调的程度由两个因素决定：

$$\text{失调程度} = \frac{\text{失调的认知因素的数量} * \text{认知的重要性}}{\text{协调的认知因素的数量} * \text{认知的重要性}}$$

认知失调的研究领域：

①从事与态度矛盾的行为；②决策后失调。

解决方法

①改变态度；②增加认知；③改变认知的重要性；④减少选择感；
⑤改变行为。



第四章 社会态度

4.态度的转变

(3) 社会交换理论

- 人类的一切行为都受到某种能够带来奖励和报酬的交换活动的支配。
- 人们在社会活动中结成的关系也是一种交换关系，遵循“最小成本、最大收益”的原则。
- 个体的态度以及转变的关键在于诱因的强度，态度持有者会对诱因进行周密计算。态度是肯定因素和否定因素的代数和。



第四章 社会态度

5.态度的测量

直接测量：

- ①**利克特**量表：总加量表，五个维度、5点量表，目前应用最广泛。
- ②**瑟斯顿**量表：主观外显相等间距法，专家完成，11点评定，全部肯定性描述
- ③**语义区分**量表：奥斯古德，等级量表，成对两极性形容词，三个维度（情感倾向、力量、活动）

间接测量：

- ①**投射技术**：主题统觉测验TAT、罗夏墨迹测验
- ②**生理指标**测量
- ③**反应时**测量



第五章 内隐社会认知

1.内隐社会认知的含义

由格林沃尔德和伯纳基提出

含义：指在社会认知过程中虽然个体不能回忆过去某一经验，但这一经验潜在地对个体的行为和判断产生影响。

特征：

- ① **社会性：**包含社会、文化影响；
- ② **积淀性：**社会历史事件和生活经验长期积累的结果；
- ③ **无意识性：**自动、无意识的过程；
- ④ **启动性：**旧有的经验和认知对当前的认知加工产生影响



第五章 内隐社会认知

2.测量方法

(1) 内隐社会认知的活动脱离了意识的监控，直接测量法已无法证明内隐认知过程的存在。

(2) 内隐社会认知研究所采用的是**间接测量技术和方法**。

(3) 主要采用的研究方法包括：

①补笔法；

②反应时法；

③内隐联想测验（IAT）：IAT测验是一组计算机化的分类任务，以反应时差异为指标来测量概念间内在的联系强度，从而间接反映个体的内隐心理倾向；

④情绪性西蒙任务；⑤刻板解释偏差；⑥投射测验法。



第五章 内隐社会认知

3.内隐态度

含义：指过去经验和已有态度积淀下来的一种无意识痕迹，潜在地影响个体对社会客体的认识、情感倾向和行为反应。

内隐态度的研究：

- 晕轮效应；
- 纯粹接触效应。



第五章 内隐社会认知

4.内隐自尊

过去自我态度积累下的一种无意识痕迹，是个体在评价与自我相关的对象时，由内隐的自我态度带来的一种无意识效应，无法被自省。

- (1) 实验性内隐自尊；
- (2) 自然形成的内隐自尊；
- (3) 次级内隐自尊效应。



第五章 内隐社会认知

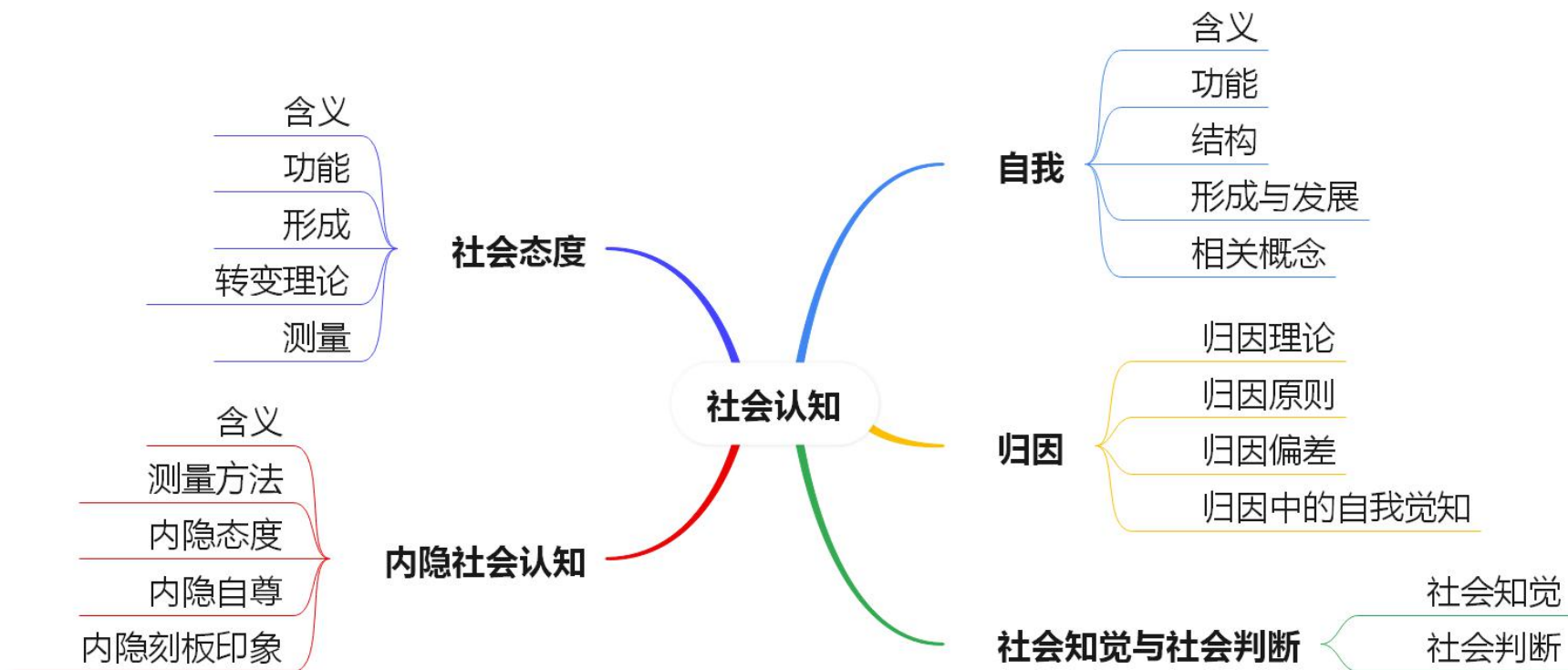
5.内隐刻板印象

含义：指不能确知的过去经历(内隐记忆)影响着个体对特定类型的社会成员的评价。

- 内隐种族刻板印象；
- 内隐性别刻板印象；
- 内隐攻击性刻板印象。



回顾

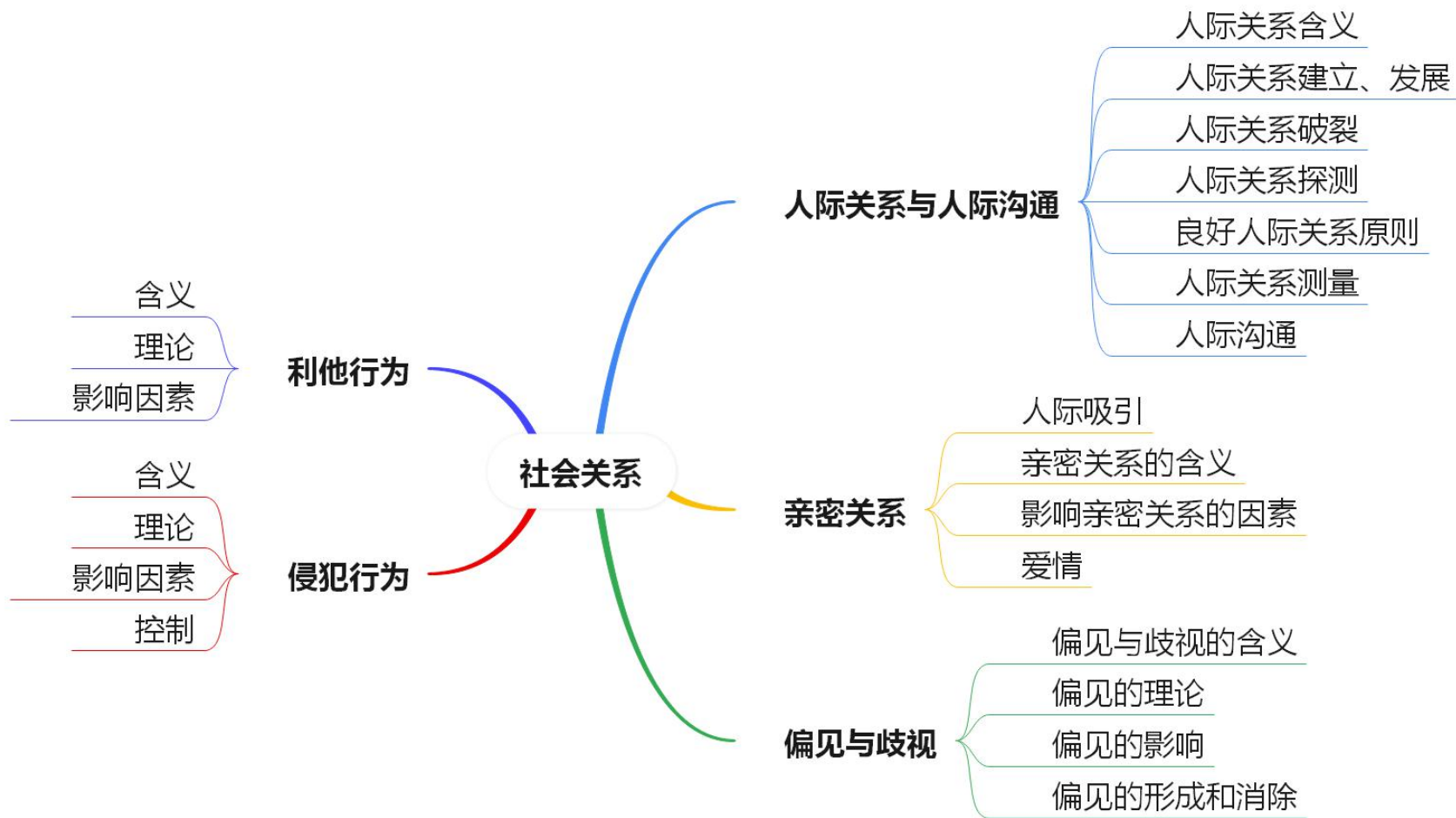




第二部分 社会关系



概览





第一章 人际关系与人际沟通

1.人际关系的含义

人际关系：指人与人之间通过直接交往形成起来的相互之间的情感
的、心理的关系。

2.三层含义

- 关系的程度；
- 包含三种成分：认知、情感和行为；
- 在交往过程中建立的。

3.人际关系的特点

- 个体性；
- 直接性；
- 情感性。



第一章 人际关系与人际沟通

2.人际关系的建立与发展

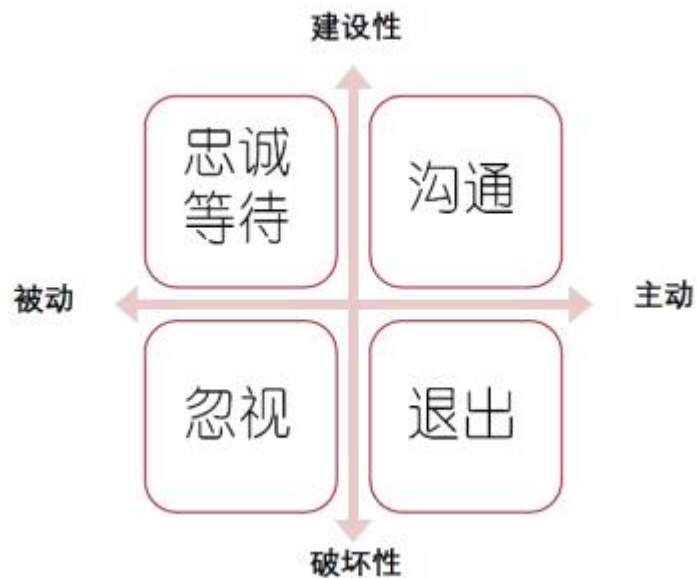
- 交往定向阶段;
- 情感探索阶段;
- 感情交流阶段;
- 稳定交往阶段。



第一章 人际关系与人际沟通

3. 人际关系的破裂

人际关系出现危机时的四种反应：





第一章 人际关系与人际沟通

3.人际关系的破裂

人际关系从融洽走向终结的五个阶段：

- 分歧；
- 收敛；
- 冷漠；
- 逃避；
- 终止。



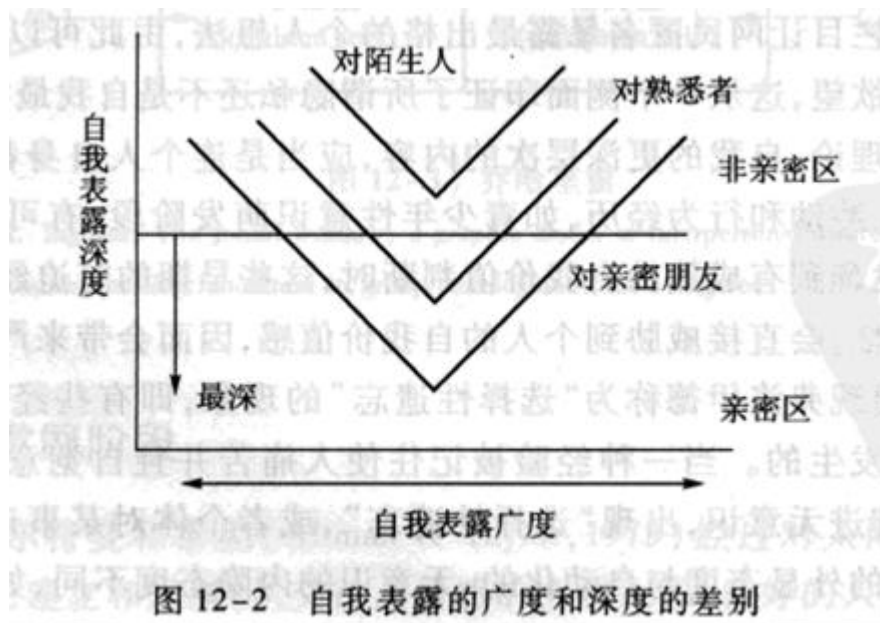
第一章 人际关系与人际沟通

4. 人际关系的探测

自我暴露的广度和深度是人际关系深度的“探测器”，一般情况下，关系越亲密，自我暴露越广泛、深刻，但每个人都有不愿意暴露的领域。（社会渗透理论）

自我暴露的理由：

- 宣泄；
- 自我澄清；
- 社会确认；
- 社会控制；
- 关系发展。





第一章 人际关系与人际沟通

5.良好人际关系的原则

人际关系的原则

- 真诚原则
- 强化原则
- 联结原则
- 相互原则
- 交换性原则/功利原则
- 自我价值保护原则
- 平等原则/情境控制原则



第一章 人际关系与人际沟通

5.良好人际关系的原则

影响人际关系的因素

- 个人特质
- 相似性
- 互补性
- 熟悉性
- 接近性



第一章 人际关系与人际沟通

6人际关系的测量

- 莫雷诺社会测量法
- 参照测量法
- 贝尔斯测量法
- 社会距离测量法



作业

- 整理本节课笔记（电子 手写都可）
- 列表整理归因理论
- 预习下节课内容

交作业方式：

- 微信群内或微博@冯三学Cathy
- 有困惑的地方一定要来问哦

THANKS

- 期待下次相遇 -



高途学院APP下载



高途学院公众号

