

2022 心理学 基础讲义

---

# 社会心理学



# 目 录

前言.....	- 1 -
第一部分 社会认知.....	- 3 -
第一章 自我.....	- 3 -
第一节 自我的含义.....	- 3 -
第二节 自我的功能.....	- 4 -
第三节 自我的结构.....	- 4 -
第四节 自我的形成与发展.....	- 5 -
第五节 与自我相关的概念.....	- 5 -
第二章 归因.....	- 7 -
第一节 归因理论.....	- 7 -
第二节 归因原则.....	- 8 -
第三节 归因偏差.....	- 9 -
第四节 归因中的自我觉知.....	- 9 -
第三章 社会知觉与社会判断.....	- 10 -
第一节 社会知觉.....	- 10 -
第二节 社会判断.....	- 11 -
第四章 社会态度.....	- 12 -
第一节 态度的含义.....	- 12 -
第二节 态度的功能.....	- 12 -
第三节 态度的形成.....	- 13 -
第四节 态度转变理论.....	- 13 -
第五节 态度的测量.....	- 15 -
第五章 内隐社会认知.....	- 16 -
第一节 内隐社会认知的含义.....	- 16 -
第二节 测量方法.....	- 16 -
第三节 内隐态度.....	- 16 -
第四节 内隐自尊.....	- 17 -

第五节 内隐刻板印象..... - 17 -

第二部分 社会关系..... - 18 -

第一章 人际关系与人际沟通..... - 18 -

第一节 人际关系的含义..... - 18 -

第二节 人际关系的建立、发展..... - 18 -

第三节 人际关系的破裂..... - 18 -

第四节 人际关系的探测..... - 19 -

第五节 良好人际关系的原则..... - 19 -

第六节 人际关系的测量..... - 20 -

第七节 人际沟通..... - 20 -

第二章 亲密关系..... - 22 -

第一节 人际吸引..... - 22 -

第二节 亲密关系的含义..... - 22 -

第三节 影响亲密关系的因素..... - 23 -

第四节 爱情..... - 24 -

第三章 偏见与歧视..... - 26 -

第一节 偏见与歧视的含义..... - 26 -

第二节 偏见的理论（偏见产生的原因）..... - 26 -

第三节 偏见的影响..... - 27 -

第四节 偏见的形成与消除..... - 27 -

第四章 利他行为..... - 28 -

第一节 利他行为的含义..... - 28 -

第二节 利他行为的理论..... - 29 -

第三节 利他行为的影响因素..... - 29 -

第五章 侵犯行为..... - 31 -

第一节 侵犯行为的含义..... - 31 -

第二节 侵犯行为的理论..... - 31 -

第三节 侵犯行为的影响因素..... - 31 -

第四节 侵犯行为的控制..... - 32 -

第三部分 社会影响..... - 33 -

第一章 说服.....	33 -
第一节 说服的含义.....	33 -
第二节 说服的理论与模型.....	33 -
第三节 影响说服的因素.....	35 -
第四节 说服的技巧与效应.....	36 -
第二章 从众与服从.....	37 -
第一节 从众.....	37 -
第二节 服从.....	39 -
第三章 去个性化.....	41 -
第四章 社会助长与社会惰化.....	42 -
第五章 群体极化与群体思维.....	43 -
第一节 群体极化.....	43 -
第二节 群体思维.....	44 -
第三节 群体决策的方法.....	45 -



## 前言

### （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。

### （2）社会化类型

- 基本社会化；
- 继续社会化；
- 再社会化：
  - ①较大的角色变化：出家、出国；
  - ②社会化不完全或者适应不良者；
  - ③无理性反社会化产生的有害社会进步者：罪犯、战犯；
- 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。

### （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
  - 学校文化的影响
  - 教师威信和威望的影响
- 同辈群体的影响；
- 大众传媒的影响。

#### (4) 社会化的结果

- 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；
- 道德观念与行为制约机制
- 性别角色的获得

##### 性别角色社会化的影响源：

- 家庭双亲
- 学校影响
  - ① 教材中的性别角色
  - ② 教师的性别观念
  - ③ 同伴的影响
- 大众传媒的影响



# 第一部分 社会认知

## 第一章 自我

### 第一节 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。

#### 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。
  - **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。
  - **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；
  - **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。

#### 米德-符号/社会互动论

主体我是自我主动、自主的部分；是由个人主体对他人态度进行反应的过程性自我；

客体我是自我结构性的稳定部分；是“概化了的他人”和团体规范的总和，是从他人的立场上评价和预测自我的反身侧面。

影响自我的他人有两类：

- (1) 概化他人
- (2) 重要他人

弗洛伊德：自我、本我、超我

埃里克森：自我同一性

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

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

## 第二节 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。

## 第三节 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

## 第四节 自我的形成与发展

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

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

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。

## 第五节 与自我相关的概念

自我关联效应（例，鸡尾酒效应）

巴纳姆效应（星座、血型）

**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

## 第二章 归因

### 第一节 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。

个体行为原因包括：

- 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。
- 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

#### 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。

### 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。

### 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。
- **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。
- **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。

## 第二节 归因原则

**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。

**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。

**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。

**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。

### 第三节 归因偏差

- **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。
- **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。
- **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。
- 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

### 第四节 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

### 第一节 社会知觉

**1.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。

**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。

**5.社会知觉的图式**

**图式：**又称基模，是指一套有组织、有结构的认知现象，它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、影响个体对他人的知觉；
- ◆ 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，以便在将来做好心理准备。

### 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；

(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。

## 第二节 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。

**风险偏好：**风险规避。

**研究方法：**亚洲疾病问题

A	200 人生还
B	1/3 机会 600 人生还，2/3 无人生还

C	400 人死去
D	1/3 机会无人死去，2/3 机会 600 人死去

结果发现，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。这说明，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

### 第一节 态度的含义

**1.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。

**2.研究：LaPiere 教授亚洲夫妇旅行研究**

用态度预测行为需考虑以下因素：

- ◆ 态度的特殊性水平；
- ◆ 时间因素；
- ◆ 自我意识；
- ◆ 态度强度；
- ◆ 态度的可接近性。

### 第二节 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

## 第三节 态度的形成

### 1.态度的学习理论

#### (1) 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。

#### (2) 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。

### 2.态度的认知理论

- ◆ 指向行为的态度由对行为结果的信念以及对这些信念的评价决定。
- ◆ 主观规范由重要他人的期望以及遵从期望的动机决定。
- ◆ 知觉到的控制感指对完成行为的困难程度的感知。

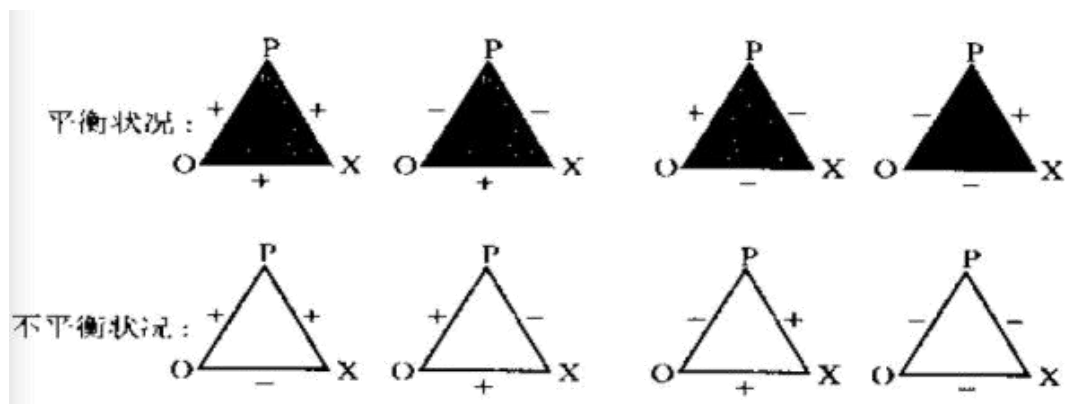
该理论在解释以下两种行为时存在一些不足：

- ◆ 一是自发的、无意识的行为；
- ◆ 二是习惯性行为。

## 第四节 态度转变理论

### 1.海德的平衡理论

P：一个人；O：另一个人；X：一事物



平衡理论的模型

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

## 2. 费斯汀格的认知失调理论

(1) 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：

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

(2) 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

(3) 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。

## 3. 社会交换理论

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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。

## 第五节 态度的测量

### 1. 直接测量

- ◆ **自陈法：**请用 1~5 来表示你对以下问题的态度，1 代表完全认同，5 代表完全不认同。

我是一个非常自信的人。12345

- ◆ **行为观察法**

- ◆ **问卷法：**请阐述你对于大专院校降低毕业时英语水平门槛的看法。

### 2. 间接测量

- ◆ **投射技术：**罗夏墨迹测验。
- ◆ **反应时测量：**IAT 测验。
- ◆ **生理指标测量：**血压、皮肤电、脑电、心率、呼吸、脉搏。

## 第五章 内隐社会认知

### 第一节 内隐社会认知的含义

1.由格林沃尔德和伯纳基提出

2.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。

3.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。

### 第二节 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。

### 第三节 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。

## 第四节 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。

## 第五节 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。

## 第二部分 社会关系

### 第一章 人际关系与人际沟通

#### 第一节 人际关系的含义

**1.含义：**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.具体三层含义**

- ◆ 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。

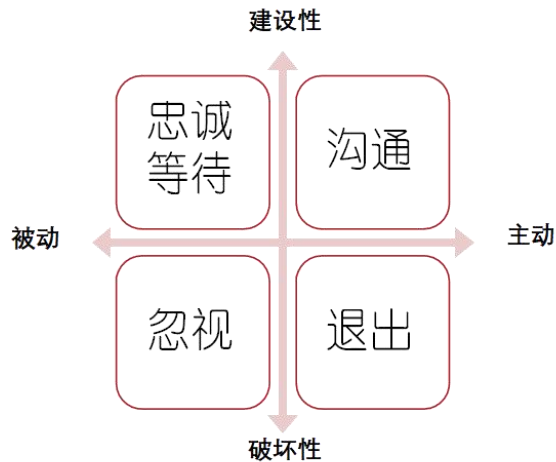
#### 第二节 人际关系的建立、发展

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

#### 第三节 人际关系的破裂

人际关系出现危机时的四种反应：





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。

## 第四节 人际关系的探测

1.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。

2.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。

## 第五节 良好人际关系的原则

### 1.人际吸引的原则

- ◆ 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

## 2.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

## 第六节 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

## 第七节 人际沟通

### 1.人际沟通

- ◆ 个体与个体之间的信息以及情感、需要、态度等心理因素的传递与交流的过程。
- ◆ 人际沟通是人际关系的前提和条件；人际关系是人际沟通的进一步的基础。

### 2.人际沟通的功能

- ◆ 协调功能；
- ◆ 心理保健功能；

- ◆ 心理发展动力功能；
- ◆ 自我表露功能。

## 第二章 亲密关系

### 第一节 人际吸引

#### 1.含义

指个体与他人之间情感上相互亲密的状态。按照吸引程度，分为亲和、喜欢和爱情。

#### 2.人际吸引的原因

**亲和动机：**与社会比较和社会交换有关。

- ◆ 亲和需要
- ◆ 亲密需要

**克服寂寞：**人们的社会关系缺乏某些重要成分时所引起的主观上的不愉快感。

- ◆ 情绪性寂寞
- ◆ 社会性寂寞

### 第二节 亲密关系的含义

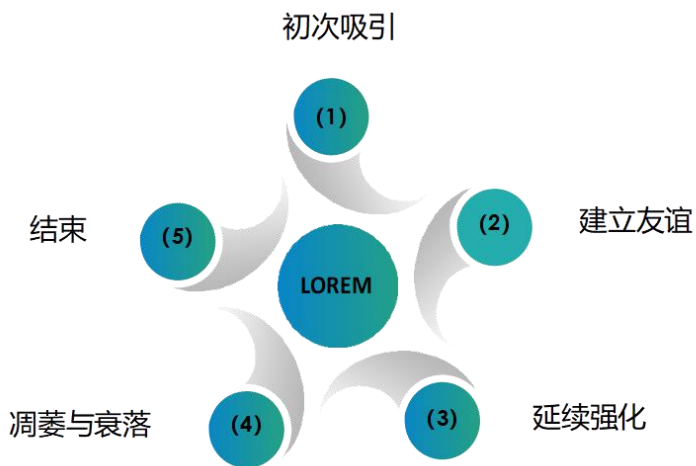
#### 1.亲密关系

- ◆ 在人际吸引的基础上，两个人之间的相互依赖程度很大时，即发展为亲密关系。
- ◆ 最普遍的亲密关系表现为父母与孩子之间的依恋。

#### 2.亲密关系的特点

- ◆ 双方有长时间的频繁互动；
- ◆ 包含各种类型的活动和事件；
- ◆ 互相影响力很大。

### 3.勒温格提出亲密关系包含五阶段：



## 第三节 影响亲密关系的因素

### 1.影响因素

熟悉与邻近；相似与互补；才能；外貌；人格品质。

### 2.自我表露（自我暴露）

在亲密关系中最常用的方法。

### 3.自我表露的原因

- ◆ 关系发展；
- ◆ 宣泄；
- ◆ 自我澄清；
- ◆ 社会确认；
- ◆ 社会控制。

## 第四节 爱情

### 1.爱情

人际吸引最强烈的形式，是身心成熟到一定程度的个体对异性个体产生的有着浪漫色彩的高级情感。

### 2.爱情与喜欢

爱情与喜欢的不同主要表现在**依恋、利他和亲密上**。在爱情中，双方感到孤独时，会去异性那里寻找安慰，而喜欢没有这个作用；在爱情中，就是最自我中心的人、最自私的人也会表现出理解、宽容、关怀和无私；性爱是爱情的基础，是爱情的核心部分。

### 3.特征

- ◆ 有长时接触；
- ◆ 在交往过程中形成了基本相似的价值观、需要和兴趣；
- ◆ 在思想、情感和行为等方面的相互影响力很大。

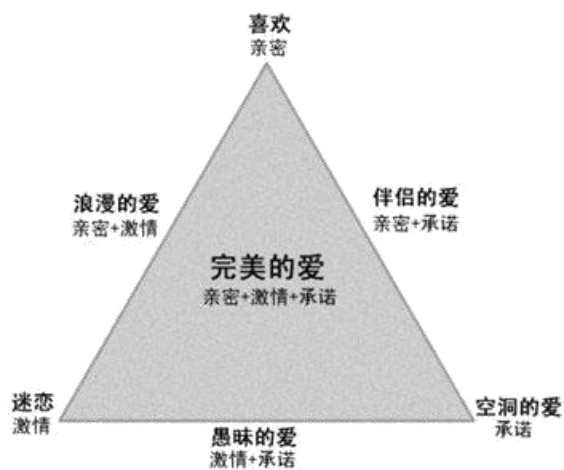
### 4.爱情的发展阶段

取样与评估；互惠；承诺；制度化。

### 5.爱情的形式

- ◆ 沃尔斯特把爱情区分为同伴式的爱情和激情式的爱情；
- ◆ Lasswell 和 Robsenz 将爱情分为浪漫式、好朋友式、游戏式、占有式、实用式和利他式。

## 6.斯滕博格的爱情三角理论



**罗密欧与朱丽叶效应：**指如果出现干扰恋爱双方爱情关系的外在力量，恋爱双方情感反而会加强，恋爱关系也因此更加牢固。

## 第三章 偏见与歧视

### 第一节 偏见与歧视的含义

#### 1. 偏见

指人们脱离客观事实建立起来的对人或事物的消极认知和态度，或者以不正确或不充分的信息为依据形成的对他人或群体的片面甚至错误的看法和印象。

#### 2. 歧视

源于偏见。偏见是一种态度，歧视是该态度和认知下的行为表现。

#### 3. 刻板印象

偏见的认知成分，是人类为了节省认知资源的表现，代表了人们对其他团体成员所持有的共同信念。

#### 4. 偏见的特征

- ◆ 以有限或错误的信息来源为基础；
- ◆ 认知成分是刻板印象；
- ◆ 有过度类化现象；
- ◆ 有先入为主的判断。

### 第二节 偏见的理论（偏见产生的原因）

- ◆ 团体冲突理论
- ◆ 社会学习理论
- ◆ 认知理论
- ◆ 心理动力理论



### 第三节 偏见的影响

偏见产生的影响包括：

- (1) 对知觉的影响
- (2) 对他人行为的影响
- (3) 对社会生活的影响

### 第四节 偏见的形成与消除

#### 1. 偏见与歧视形成的因素

- (1) 情绪因素
- (2) 社会因素
- (3) 人格因素
- (4) 认知因素

#### 2. 消除偏见的方法

- (1) 社会化
- (2) 受教育
- (3) 直接接触
- (4) 自我检控

## 第四章 利他行为

### 第一节 利他行为的含义

#### 1.亲社会行为

人们自发性地帮助他人或者有意图地帮助他人的行为，分为利他行为和助人行为。

#### 2.助人行为

一切有利于他人的行为，包括期待回报的行为。

#### 3.利他行为

指在毫无回报的期待下，表现出帮助他人的行为。

#### 4.特征

- ◆ 自觉自愿；
- ◆ 以帮助他人为目的；
- ◆ 不期望有精神或物质的奖励；
- ◆ 利他者可能会有损失。

## 第二节 利他行为的理论



## 第三节 利他行为的影响因素

### 1. 影响利他行为的外部因素

- ◆ 自然环境；
- ◆ 社会环境；
- ◆ 他人在场；
- ◆ 时间压力；
- ◆ 利他对象的特点。

## 2.影响利他行为的内部因素

- ◆ 心情；
- ◆ 内疚；
- ◆ 人格因素；
- ◆ 利他技能；
- ◆ 个人困扰与同情性关怀；
- ◆ 宗教信仰。

## 第五章 侵犯行为

### 第一节 侵犯行为的含义

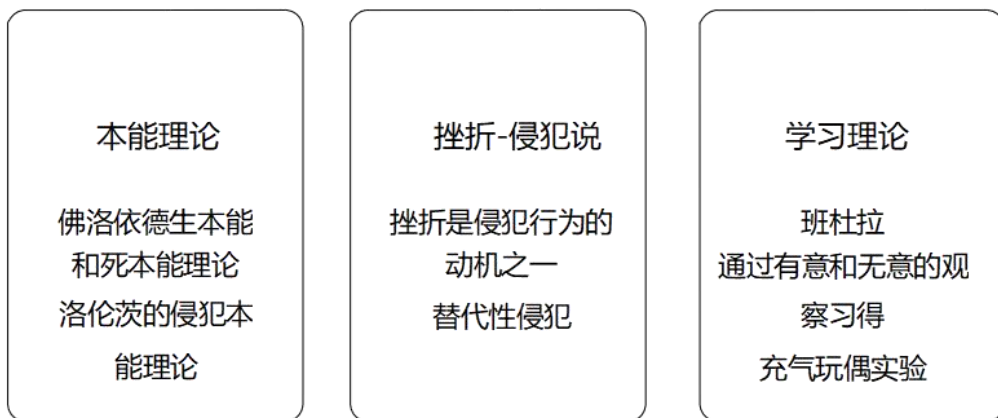
指伤害或危害他人的任何行为。有三个方面：

- ◆ 必须是行为，而非意图；
- ◆ 有侵犯动机；
- ◆ 可能是亲社会行为，也可能是反社会行为。

分类：

- ◆ 言语侵犯和动作侵犯；
- ◆ 工具性侵犯和报复性侵犯；
- ◆ 反社会的侵犯行为、亲社会的侵犯行为和被认可的侵犯行为。

### 第二节 侵犯行为的理论



### 第三节 侵犯行为的影响因素

影响侵犯行为的因素：

- ◆ 温度；
- ◆ 兴奋转移；
- ◆ 侵犯线索；

- ◆ 去个性化；
- ◆ 饮酒。

## 第四节 侵犯行为的控制

### 控制侵犯行为的方法

- ◆ 利用惩罚；
- ◆ 降低挫折与学习抑制；
- ◆ 替代性攻击与宣泄；
- ◆ 示范非侵犯行为；
- ◆ 培养沟通与解决问题的技巧；
- ◆ 控制媒体的暴力内容。

## 第三部分 社会影响

### 第一章 说服

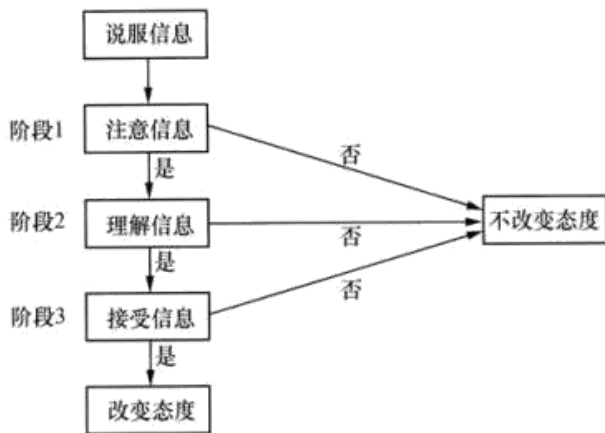
#### 第一节 说服的含义

含义：通过看似合理的逻辑、符号等手段引导自己或他人去接受某种观点、态度或者行为的过程。

#### 第二节 说服的理论与模型

##### 1.霍夫兰德的说服模型

该模型主要解释说服的效果在什么时候会产生：在说服对象注意到了说服信息、理解信息内容，并且接受了这些信息的时候，说服才会产生。



##### 2.佩蒂和卡斯泊的认知反应理论和精细可能性模型/精加工似然模型

(1) 将研究聚焦于：

◆ 当个体面对说服信息时，他在思考什么？

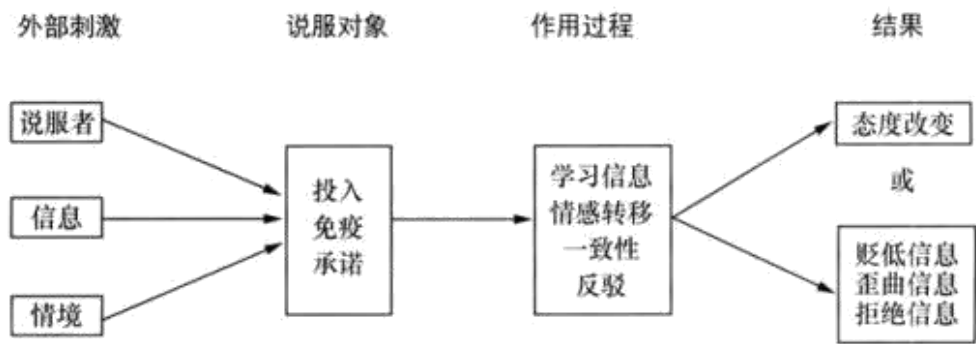
- ◆ 个体的这些想法和认知加工过程是否影响个体的态度改变，改变会在多大程度上发生？
- (2) 认知反应理论认为，在对说服信息做出反应时，人们的想法也起着一定作用:如果信息很容易，但同时包含着无法令人信服的论据，那么你会轻易地反驳它而不会被其说服；如果一个信息提供了令人信服的论据，那么你会更加认同它并且很可能被其说服。

3.精细可能性模型

- ◆ 中心路径：建立在论据的逻辑性和强度上；
- ◆ 边缘路线/外周路径：建立在与说服内容性质或品质无关或额外的因素上。

路线	路线特点	态度改变过程中的影响因素	态度改变的效果
边缘路线	接收者依据外部线索而不是通过积极思考信息本身的内容	宣传说服者变量：如可信性和吸引力；信息表面特征；宣传说服次数	态度改变微弱而短暂，根据态度较难推测其行为
中心路线	接收者对信息内容反应积极并作认知加工	信息接收者的认知反应；信息接收者的逻辑判断；宣传说服的质量	态度改变相对强烈，较持久，可由态度预测其行为

4.Sears 的说服模型





## 第三节 影响说服的因素

### 1.信息源

- ◆ 喜爱程度、名望和吸引力；
- ◆ 可信性；
- ◆ 睡眠者效应；

### 2.信息特点

- ◆ 论点的有效性；
- ◆ 信息的长度；
- ◆ 恐惧唤醒；

### 3.接受者的特点

- ◆ 认知需要；
- ◆ 积极的心态；

## 第四节 说服的技巧与效应

### 1.说服的实用技巧

- ◆ 留面子效应
- ◆ 登门槛效应
- ◆ 折扣技巧
- ◆ 滚雪球

### 2.说服的效应：

- ◆ 睡眠者效应
- ◆ 接种效应
- ◆ 过度理由效应

## 第二章 从众与服从

### 第一节 从众

#### 1.从众的含义

在群体压力下，个体在认知、判断、信念与行为等方面自愿地与群体中多数人保持一致的现象。

#### 2.从众的实验

##### (1) 团体

- ◆ **含义：**指由互相依赖、相互影响的人组成的集合，团体的成员间通常有面对面的接触或互动的可能。
- ◆ **团体的功能：**归属感；认同感；社会支持。
- ◆ **团体规范的作用/意义：**
  - ①保持团体的一致性；
  - ②提供认知标准和行为准则；
  - ③规范的惰性作用。

##### (2) 谢里夫知觉判断实验

- ①似动现象：自主运动；
- ②任务：判断光点移动的距离；
- ③假被试。

##### (3) 阿希社会规范实验

- ①任务：判断线段长短；
- ②假被试。

#### 3.从众的功能

- ①促进社会形成共同规范、共同价值观。
- ②促进个体适应社会。

#### 4.从众的类型

- ①真从众（内心接受）；
- ②权宜从众（简单从众、假从众）；
- ③反从众。

#### 5.从众的个性理论

- ◆ 具有某些个性特征的人会从众。
- ◆ 有研究发现，智力较差、缺乏领导力、有较高自卑感的人容易从众；
- ◆ 有其他研究发现：
  - （1）从众者和独立者在 MMPI 的神经质量表上没有显著不同；
  - （2）某些从众行为不具有跨一致性；
- ◆ 不能完全解释从众。

#### 6.从众的群体理论

- ◆ 阿希和凯利提出。
- ◆ 屈从群体规范是从众现象产生的重要原因。
- ◆ 群体规范：群体所确定的行为标准。
- ◆ 注重群体施加于个体身上的压力，分为：
  - （1）群体规范性压力；
  - （2）群体信息性压力。

#### 7.从众的社会作用力理论

- ◆ 像研究物理力一样研究社会力。
- ◆ 拉坦内提出。
- ◆ 社会力存在三个原则：
  - （1）社会作用力原则（电灯泡理论）： $I=f(SIN)$ ；
    - 第一个 I 指作用力，
    - S 指作用源强度，
    - 第二个 I 指接近性，
    - N 为数量。
  - （2）心理社会原则：第 1 个人的作用大于第 100 个人的作用；
  - （3）作用力分散原则：目标个体不止一个时，作用力会被分散或减弱。

## 8.从众的原因

- ①寻求行为参照；
- ②对偏离的恐怖；
- ③群体凝聚力高；
- ④人际适应。

## 9.从众的影响因素

- ◆ 群体因素：群体成员一致性、凝聚力强、群体规模在 3~4 人时，从众行为较多；
- ◆ 个体人格因素：自我评价高、独立性强、从众少；
- ◆ 情境的明确性；
- ◆ 其他因素：性别、智力等；
- ◆ 任务特点：难易；

## 第二节 服从

### 米尔格拉姆电击实验

任务：请被试对假被试进行电击以帮助他学习；  
假被试或实验助手；

### 1.服从的含义

在他人或群体的直接命令下产生某种行为的倾向。

### 2.服从的原因

- ◆ 合法权利；
- ◆ 责任转移。

### 3.影响服从的因素

- ◆ 命令者的权威性；
- ◆ 他人支持；
- ◆ 被试的道德水平和人格特征；

- ◆ 权威的靠近程度；
- ◆ 行为后果的反馈；
- ◆ 诱骗入门的策略。

## 第三章 去个性化

### 1.起源

**勒庞的社会传染。**

在一群暴徒中，一个人的情绪会扩散到整个群体。当某个人做一件平常不被人接受的事情时，群体中的其他人也会去做同样的事情。LeBon(1896)把这种现象称作社会传染：暴徒的行为是有传染性的，就像感冒在一个班的学生之间扩散一样。LeBon 认为社会传染的产生是由于正常控制机制的破坏。

### 2.津巴多和费斯汀格提出了“去个性化”的概念。

**去个性化含义：**指个体丧失了抵制从事与自己内在准则相矛盾行为的自我认同，从而做出了一些平常自己不会做出的反社会行为，是个体自我认同被团体认同所取代的直接结果。

### 3.去个性化的影响因素（产生的因素）

#### （1）津巴多的实验：

- 陌生人电击实验；
- 分为匿名组和实名组。

#### （2）津巴多认为影响去个性化的因素有

- 匿名性；
- 在群体中获得不败感；
- 责任分散；
- 自我意识降低/群体的淹没感。

## 第四章 社会助长与社会惰化

### 1.最早的社会心理学实验

- (1) 特里普利特；
- (2) 自行车比赛；
- (3) 垂钓鱼线的实验；

### 2.社会助长

人们在他人旁观的情况下工作表现比单独进行时表现好的现象。

### 3.社会助长的理论

- ◆ 他人在场（优势反应强化说）；
- ◆ 社会抑制
- ◆ 评价恐惧理论；
- ◆ 分心冲突理论。

### 4.社会惰化

又称**社会懈怠**，指在团体中由于个体的成绩没有被单独加以评价，而被看做一个整体时所引发的个体努力下降的现象。

### 5.社会惰化的原因

- ◆ 责任意识降低；
- ◆ 被评价的焦虑减弱；
- ◆ 责任分散。

### 6.相关效应

- ◆ 自由骑士效应；
- ◆ 吸盘效应。



## 第五章 群体极化与群体思维

### 第一节 群体极化

#### 1.含义

在群体中进行决策时，人们往往比个人决策时更倾向于冒险或保守，向某一个极端倾斜，从而背离最佳决策。最初源于“风险转移”的研究。个人在经过与群体讨论之后所作的决定，往往比讨论前更为冒险。

#### 2.原因

##### ◆ 说服性辩论说

人们倾向于为大多数人支持的观点或论点找到更多的支持性论据，而非反对性论据。

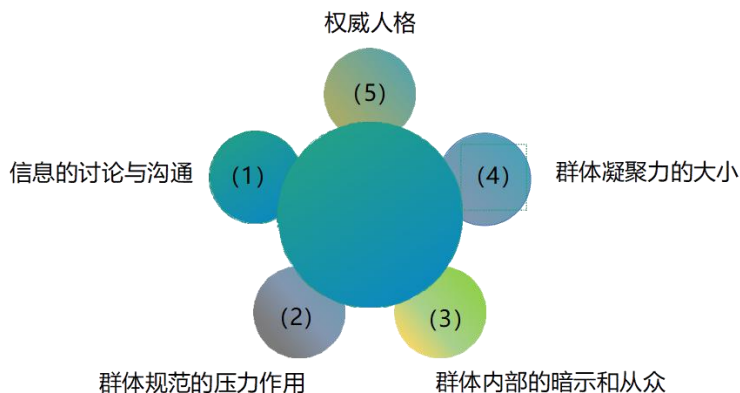
##### ◆ 人际/社会比较理论

由于人们希望他人对自己做出积极评价，而采取更极端的方式与他人或社会的要求相一致，最终导致群体极化。

##### ◆ 社会认同过程在起作用

讨论增强了对群体的认同，迫使个体改变自己的观点与群体一致，但是知觉发生错误，认为极端才是标准。

#### 3.影响因素



## 第二节 群体思维

### 1.含义

群体思维，也称小集团意识，指在高凝聚力的团体中由于过分追求团队一致，而导致团体对问题的解决方案不能做出客观和实际评价的一种思维模式，常常导致灾难性后果。

### 2.产生的条件

- (1) 高凝聚力群体；
- (2) 团体与外界的影响隔离；
- (3) 团体是指导式领导；
- (4) 没有一个有效的程序保证团队对所有的选择进行正反两方面考虑；
- (5) 外界压力太大；

### 3.症状和后果

#### (1) 群体思维产生的症状：

- ◆ 不会受伤害的幻想；
- ◆ 想象群体的道德；
- ◆ 对决策选择的合理化；
- ◆ 对对手的刻板印象；
- ◆ 对反对意见的自我审查；
- ◆ 有一致性的幻觉；
- ◆ 对提出不同意见人的直接压力。

#### (2) 群体思维产生的后果：

- ◆ 对偏好的方案的危险性缺乏检查；
- ◆ 对已经否决的可能性选择未加以重新评估；
- ◆ 未加详细探讨有关信息；
- ◆ 处理信息时有选择性偏差；

#### (3) 克服群体思维的方法：

领导者必须鼓励每一个成员踊跃发言，并且对已经提出的主张加以质疑；

领导者在讨论中应该保持公平，在团体所有成员表达了观点之后，再提出自己的期望；

最后先把团体分成若干小组独立讨论，然后一起讨论找出差异；  
邀请专家参与团体讨论，鼓励专家提出意见、批评；  
每次讨论时，指定一个人扮演批评者角色。

### 第三节 群体决策的方法

#### 头脑风暴法

- ◆ 德尔菲法：专家评估法
- ◆ 具名群体技术
- ◆ 阶梯技术法