**导论**

·与社会学相比，社会心理学更侧重实验的方法。

·“双重加工”：直觉与深思熟虑

·心理学不探讨生命的终极问题

·科学并非是全然客观的，科学家按照自己的心理分类来解释自然。

·社会心理学的研究方法（略）

**一、社会思维**

**1.社会中的自我**

·焦点效应，透明度错觉

·免疫忽视：相比轻微的愤怒，重大的消极事件所引发的痛苦持续时间更短。

·自恋者通常有高自尊，但缺乏关心他人。

·习得性无助：当学会在某一领域发挥意志力时，也就更容易抵制其他领域的诱惑力。

·“过度的自由”：导致满意度下降增多

·自我服务归因，防御性悲观主义，虚假普遍性/独特性效应，群体服务偏差，自我表露，自我监控

·自我妨碍：自我设置障碍阻挠成功，将失败归因为暂时或意外，一种自我保护。

**2.社会信念和判断**

·我们并非如实地对现实进行反应，而是根据我们对现实地建构做出反应。我们通过我们的信念、态度和价值观来看待社会。

·信念固着：一旦为错误的信息建立起理论基础，就难以让他们再否定这条错误信息。越是极力想证明我们理论和解释的正确性，对挑战自己信念的信息越是封闭。(对策：考虑事情的反面)

·记忆模糊时，现在的感觉主导了回忆。

·思维：受控加工（小部分），自动化加工（大部分）。阈下刺激可能会启动思维和反应。

·能力不足反而会促进过度自信倾向。

·启发式判断：代表性，易得性

·大部分人对已做的事情的悔恨比对没有做的事要少。

·基本归因错误：解释他人行为时，倾向忽视环境作用。

·人们从自己关注的地方找原因。

**3.态度和行为**

·内隐偏见普遍存在，人们通常意识不到自己的。

·观察个人总体的行为时，态度对于行为的预测效应变得明显。思考自己的态度时，态度才会影响我们。

·行为决定态度：角色扮演，登门槛现象，行为会塑造自我。

·解释行为影响态度：自我表露理论，认知失调理论，自我知觉理论。

**二、社会影响**

**1.基因、文化、性别**

·进化心理学：研究那些有利于基因存活和延续的心理特征及社会行为。

·沟通的形式反映社会距离与社会地位，亲密感的进展往往掌握在地位较高者手中。

·女性更重视亲密关系，更多发起间接攻击行为；男性更重视权力和成就，更多进行身体攻击，性更开放。

·文化会影响性别角色的建构。

·发展心理学发现，对于同一家庭长大的孩子间个体人格特质的差异：基因（50%），共同的环境（0-10%），同伴的影响（40-50%）。

·表观遗传学：探索环境激发基因表达的分子机制。

**2.从众和服从**

·心境联结：同一社会条件的人们心境通常相似。

·变色龙效应：个体会无意识模仿他人动作、表情、口音乃至呼吸频率和情绪。

·引起服从的因素：与受害者的情感距离，权威的接近性和正当性，机构的权威性，不服从的同伴参与者的释放效应。

·大家分散工作各司其职时，恶行似乎更容易进行。

·他人持有异议，会增强个体的独立性。

·群体的凝聚力越强，对成员的影响力越大。

·公开的承诺往往使人难以后退。

·影响个体从众的原因：规范影响（想获得别人喜欢的渴望），信息影响（想正确行事的渴望）。

·与情景因素相比，人格测试不能很好预测个体的行为。

·逆反理论：企图限制个体自由的行为通常会事与愿违。

·当两个群体非常想象时，冲突往往也最为紧张。

**3.说服**

·中心说服路径：关注论据。

·外周说服路径：关注那些令人不假思索就接受的外部线索，而不注意论据是否令人信服。

·可信度高：直视，站在自身利益对面，不试图说服自己，语速较快。

·在进行肤浅的判断时，吸引力的影响最大。

·对象心情愉悦时，信息的说服力更高。

·恐惧程度越高、感觉越脆弱，同时意识到解决之道并有能力实施，恐惧信息更有说服力。

·对象了解反面观点时，正反两方面的说服最有效。

·首因效益，近因效益（提出论据的时间长到足以分离两种信息，说服对象在接受第二种信息后立即表态）。

·受到干扰而无法反驳时，言语的说服力会增强。

·激发思考可以使有说服力的信息更具说服力，并使无说服力的信息更令人怀疑。

**4.群体影响**

·群体：两个或更多互动并相互影响的人。

·社会唤醒（他人在场）能增强任何优势反应的趋势，提高简单任务的作业成绩，降低困难任务的。

·社会懈怠，群体条件下，人们会受搭便车的诱惑。当任务具有挑战性、吸引力、参与度高，群体认同度高时，懈怠程度会减弱。

·群体能使成员身份模糊化，能产生一种比被自己更强大的力量吸引的感觉。

·匿名性使人们的自我意识减弱，群体意识增强，更容易对线索做出回应，无论线索是积极的或消极的。

·具有自我意识的个体，能保持情景外的日常言论和情景内的实际行动高度一致。

·群体极化：人们趋于一致所得出的观点往往比各自原来的观点的平均更激进。

·讨论通常可以强化群体成员的普遍倾向。

·群体思维的症状表现：无懈可击的错觉，群体道义毋庸置疑，合理化，对对手的刻板影响，从众压力，自我审查，一致同意的错觉，心理防御。

·友情并不滋生群体思维，安全而凝聚力高的群体会为成员提供自由的氛围来提出异议。

·单独工作能有更多好点子，庞大的头脑风暴缺乏效率，在群体中提出想法时更有成就感。

·坚持自己立场的少数派更有影响力，少数派往往更慢表达意见。少数派表达自信的任何行为会使多数派产生自我怀疑。

·少数派中若有某人是从多数派投奔过来的，他会比自始至终在少数派的人更有说服力。

·任务型领导，社会型领导，转变型领导

**三、社会关系**

**1.偏见：不喜欢他人**

·偏见：对一个群体及其成员负面的预先判断。

·双重态度系统：我们对一个目标可以同时拥有完全不同的外显（有意识的）态度和内隐态度（无意识的）。

·自动的刻板印象和有意识控制的所激活的脑区不同。

·替罪羊理论，现实群体冲突理论，内群体偏差，社会同一性。

·越是熟悉某一群体，就会看到越多多样性，反之则越多刻板印象。

·当群体中某人变得显而易见时，我们倾向于认为发生的所有事情是这个人引起的。

·虚假相关

·公正世界现象：当观察者无力改变受害者的命运时，他们就会经常倾向于否定和贬低受害者。

·人们在评价个体时，往往比评价由这些个体组成的群体更积极。

·当刻板印象足够强，而关于某人的信息由模棱两可时，刻板印象能微妙地扭曲我们对个体地判断。

**2.攻击：伤害他人**

·攻击：伤害他人的身体行为或言语行为。

·敌意性攻击，工具性攻击。

·酒精会使攻击更容易发生，降低自我知觉能力和考虑后果的能力，个性弱化，降低抑制的能力；暴力行为与睾丸激素有关系。

·挫折—攻击理论，相对剥离，习得攻击的回报。

·疼痛会提高人类的攻击性。

·唤醒的状态只会强化情绪，至于会引发怎么样的情绪，取决于人们对唤醒的解释和分类。

·惩罚的有效性是有限的

**3.吸引与亲密**

·接近性（功能性距离）是两个人能否成为朋友的强有力的预测源。

·诱发喜欢的一个原因是易得性；仅仅是对相互交往的预期就可以引发喜欢。

·对于各种新异刺激的曝光都能提高人们对它们的评价。曝光效应引发了愉快的情感，除非这种重复是没完没了的。曝光也会产生对陌生的警惕。

·男性更注重外貌，女性更注重诚实、幽默、善良、可靠。

·匹配现象：人们一般与跟自己具有同等吸引力的人结成伴侣。

·外表吸引力的刻板印象：美就是好的。

·相似性产生喜爱，满足感。一般来说，对立者并不相吸。

·告知某些人他们被别人喜欢或仰慕时，他们会产生一种回馈的情感。

·当个体获得了目标人物的尊重，尤其当尊重的获得是逐渐发生的，并且还推翻了目标人物先前的批评之词时，个体就会更喜欢这个目标人物。

·吸引奖赏理论;我们喜欢那些汇报我们或与我们得到回报有关的人。

·男人更容易坠入情网，更难从一段爱情中解脱出来。女性更注重友谊中的亲密感，更多关心伴侣。

·激情之爱，相伴之爱

·爱的依恋共有元素：双方的理解，提供和接受支持，重视并享受和相爱的人在一起。

·安全型依恋（70%），回避型依恋（20%），不安全型依恋（10%）

·公平原则：不斤斤计较是友谊的标志。

·每一段良好的关系中，自我表露都起到了很大作用，在好的事情上的自我表露会给彼此带来喜悦感。表露互惠效应。自我表露可以轻易地帮助个体建立对他人的亲密感。

·痛苦和争吵不能预测离婚，而是冷淡、希望破灭和无助。

**4.帮助行为**

·社会交换理论，奖赏理论，快乐的人更乐于帮助他人，社会规范，亲缘选择。

·女性在特定情景下会获得更多帮助，也更多寻求帮助。

·同情崩溃：遭受苦难的人数增多，人们的关注反而下降。

·旁观者在场会大大降低人们对事件的干预。

·透明错觉，亲社会的榜样能促进利他行为，过度辩护效应，习得的利他主义。

·总的来说，人格测试不能区分出助人者。

·当面对的求助者是陌生人并情境有潜在危险时，男性更常伸出援手。

·相对安全情境中，女性乐意帮忙者略多余男性。

·有宗教信仰者在从事志愿工作上花的时间更多。

·任何凸显旁观者个人特征的事情都增加了帮助的可能性。

·负有内疚感的人愿意提供帮助。

**5.冲突与和解**

·冲突：知觉到的行动或目标的不协调。

·“黄金规则”：总是由拥有黄金的人来制定规则。

·即使是对冲突的预期都会固化人们的思维，阻碍他们创造性地解决问题。、

·一般来说，接触会带来容忍。

·成功的合作能增强两组人之间地吸引力，失败则会恶化。

·通常调解人是冲突双方都信任的人。

·站在别人的立场和诱发同理心能降低刻板印象，增加合作。

·单方面的妥协是行不通的，GRIT。