**社会心理学复习提纲**

**第七章 社会认知**

**一、图式（Schema）**

1. 图式是对特定对象的有组织的、结构化的认知结构（Bartlett，1932；Markus，1977）。

2. 图式包括：

1. 个人图式（Person schemas）： 对特定个体的认知结构；
2. 自我结构（Self-schema）： 对自己的认知结构；
3. 角色图式（Role schema）： 对特定角色（教授）的认知结构；
4. 团体图式（Stereotype）： 对特定群体的认知结构；
5. 脚本（Script）：对事件或事件顺序的图式（以情境为特性的一系列事件）

3. 图式的功能：组织信息、填充信息、引导加工

**二、自动化加工**

1. 源无意识：阈下觉察(subliminal perception)

2. 内容无意识：内隐联想测验

3. 影响无意识：具身认知（Embodied cognition）：大脑通过身体的性质、感觉和方位等来认知世界；具身与隐喻

**三、启发式（Heuristics）：减少社会认知过程中的努力**

1. 直觉/启发式（Heuristics）加工：人们加工可能性的信息与贝叶斯公式很少有关甚至无关，人们往往不顾事件的基础比率而采用启发式策略，依据直觉和经验对事件进行判断，而不是系统地、有步骤地解决问题

2. 什么时候使用直觉/启发式（Macrae et al,1993)：时间紧急、信息超载、话题不重要、没有其它知识和信息、情境中的某些因素唤起已有启发式，使其在认识上具有实用性

3. 代表性启发式：人们倾向于根据样本是否代表（或类似）总体来判断其出现的概率。

1. 合成谬误
2. 篮球中的热手问题：人们不相信一个随机结果会重复发生多次
3. 赌徒谬误：人们以为随机序列中一个事件发生的机率与之前发生的事件有关，即其发生的机率随着之前没有发生该事件的次数而上升的错误信念。

4. 可得性启发式：人们依据某类事物能否容易被回想（回忆起事件的难易程度、能够回忆起的事件数量）以判断其发生的概率或频率，容易知觉或回想的事件则被判定为经常出现。

5. 锚定与调整：个体的判断是以一个初始值，或者说是“锚”为依据，然后进行并不充分的上下调整。

**四、受控加工：高努力水平思维**

1. 反事实思维（counterfactual thinking）：在某种情况下想象与事实不同的另一种可能性，表现为虚拟蕴涵命题：要是······就好了。

1. 反事实思维的类型：

依据心理模拟内容的性质，可将反事实思维分为三种类型：加法式（additive）、减法式（subtractive）、替代式（substitutional）。

或分为：上行反事实思维（upward counterfactual）、下行反事实思维（downward counterfactual）

1. 反事实思维的作用

反事实思维的积极作用：反事实思维可以使得我们更好地为未来做准备；反事实思维使得我们在承受消极后果后感到好受些；反事实思维能降低痛苦和失望

反事实思维的消极作用：有时候，下行反事实思维可能让我们目光短浅；反刍思维；后悔

反刍思维指当遭遇诸如考试失败、丧失亲人等消极生活事件后，个体的思维停留在该事件的影响之中，反复思考事件的原因、后果及其给自己带来的感受等，如不断回想“为什么这种事发生在我身上”。

后悔：将事件的真实结果和可能发生的一个比真实结果更好的假设结果相比较，并伴随痛苦情绪的过程。上行反事实思维和加法反事实思维容易引发后悔

2. 思维抑制： a psychological process whereby an individual’s deliberate attempts to suppress or avoid certain thoughts render those thoughts more persistent.

压抑的回弹效应（Rebound effect）：我们试图压抑的内容会以更激烈的形式再次回到我们身上。

**五、决策与判断**

1. 损失回避

1. 框架效应（Framing Effect） ：同一问题的两种逻辑相似的说法引导决策者选择不同选项，风险框架、特性框架、目的框架
2. 损失厌恶（loss aversion）指人们在面临获得时往往是小心翼翼，不愿冒风险；而在面对损失时会很不甘心，容易冒险。
3. 得失不对称（Gain-Loss Asymmetry）：人们对损失和获得的敏感程度不同，损失的痛苦要远远大于获得的快乐。

2. 沉没成本：损失回避可能会引发沉没成本(sunk cost)效应

3. 心理账户（mental accounting, Richard Thaler） ：钱并不具备完全的替代性：人们会为不同来路的钱建立不同账户。

**六、奇幻思维：神奇的思维方式**

奇幻思维（Magical Thinking） —thinking based on irrational assumptions

The law of contagion: two objects pass properties to one another by touch.

The law of similarity: thinking that things that resemble each other share basic properties.

**第八章 社会知觉**

**第一节 社会知觉概述**

1. Social perception refers to the study of forming impressions, opinions, or inferences about other individuals or groups。

2. 社会知觉过程：印象形成（impression formation）和归因（attribution）

3. 社会知觉范畴{

他人： person perception

自我：self perception

人际：自己与他人、他人与他人

群体：群体实体性(group entitativity)

第二节 非语言线索

1. 面部表情：表达六种基本情绪：高兴、惊讶、害怕、恐惧、伤心、厌恶。

面部表情反馈假设（Facial feedback hypothesis）：人为地表现某种面部表情导致相应情绪体验的产生或增强（Strack, Martin & Stepper, 1988)

2. 其他非语言线索：眼睛、声音、嗅觉、 接触、衣着、肢体语言（Body language:肢体语言指借助身体和头部的运动、姿势、手势来传递信息）、空间利用、时间运用、环境

3. Prosocial lies:真实性和情感是话语的两个维度

**第二节 印象形成**

**一、**印象形成（impression formation）：观察者将自我展示者的各种信息综合起来，以形成一个完整（integrative）而一致(consistency)的判断的过程（Hamilton & Sherman, 1996）

1. 顺序效应：首因效应和近因效应

2. Asch将热情、冷淡这类对印象形成起重要作用的特征称为中心特质（Central traits），而把文雅、粗鲁称为边缘特质。

3. 消极信息：负性偏差（negativity bias）：负面信息在形成他人印象的过程中的作用更大

二、印象形成的社会认知过程

1. 刻板印象(Stereotype)：人们对一类人或事的固定、概括而笼统的看法。

刻板印象威胁（stereotype threat）：指一个人在某种环境里担忧或焦虑自己的行为，将会验证那些对于自己所属社会群体的负面刻板印象，这种焦虑将会消极地影响一个人的表现。

2. 晕轮效应（halo effect）：当对一个人的某种特征形成好或坏的印象后，倾向于据此特征推论其他的特征。 /区别于首因效应

3. 投射效应：在认知和形成他人印象时，以为他人具有与己相似的特性的现象，将自己的感情、特性投射到他人身上并强加于他人。

4. 期望效应

自我实现预言（self-fulfilling prophecy）：最初持有的错误期望引发某些行为，从而使得期望变成现实。

**第三节 归因**

一、归因（attribution）指人们解释行为原因的过程。

二、归因理论

1. 海德的朴素心理学：归因理论源于Heider 的人际关系心理学，认为人的两种动机：有条理地了解环境 及 控制环境

2. 成败归因

Weiner (1974) 的成败归因理论：人们将成败作四种归因，即努力与否、能力高低、任务（事业）难易和机遇好坏。

3. Kelley的共变模式

Kelley(1967)的共变模式(covariation model)认为，人常常会寻求某个原因与结果之间在许多不同状况下的联系。

一致性(consensus)：该情境中的其他人也有同样的行为吗？ (较少使用)

区别性(distinctiveness)：此人只有对这个刺激对象才有这样的行为吗？

一贯性(consistency)：在不同时间和不同情境下，对于同一刺激是否会产生相同反应？

4. 原因图式（Causal schema）：人们并非如Kelley所述从对象独特性、行为者共同性、场合一致性三类信息推测他人的行为原因，有时候会采取思考的捷径（Short cuts)。

折扣原则（discount principle）：特定的原因产生特定的结果的作用，将会由于其他可能的原因而削弱。

扩大原则(augmenting principle)：对于某一特定结果，同时出现一个似乎合理的抑制性的原因和一个似乎合理的促进性原因，那么与仅出现该促进性原因作为一个似乎合理的原因时相比，对该促进性原因的判断将会增加（Kelley, 1972）

三、归因偏差

1. 基本归因错误（fundamental attribution error, FAE）：当解释他人行为时人们会高估特质和态度的作用，低估情境的影响（Ross, 1977）

2. 相应推断理论(correspondent inference theory)：用来解释人如何形成特质推论的归因理论。

3. 公平世界信念（A just world belief）：善有善报，恶有恶报/ 我们持有一种基本信念，觉得每个人应该为自己的行为负责：在分析行为的原因时我们会追溯个人自身的原因

3. 行动者—观察者差异（actor-observer difference）：在解释自己的行为时人们倾向于将他人行为归于内部原因，将自己行为归于外部原因。

4. 动机性归因偏差 self-serving bias）/争功诿过 (credit for success, blame for failure)：观察和评论自己的行为时倾向将成功归于内在因素，而将失败归于外在因素；观察并评论别人的行为时将他人成功归于外在因素，将他人失败归于内在因素。

**第十章 自我**

**第一节 自我的概念**

一、自我觉知

1.自我指我们对于自己所持有的主要信念的集合，即自己是什么样的人。

2.自我中心思维(egocentric thought)：我们对自我的感觉处于意识的核心

2.1 错误一致性效应(false consensus effect)：在观点方面，人们倾向于高估他人会像我们一样思考

2.2 虚假独特性效应(false uniqueness effect)：在能力方面，当人们干得不错时容易产生此效应，即把自己的聪明才智看成是超乎寻常以满足自我。

三、自我控制的资源模型和自我衰竭(ego depletion)：Muraven & Baumeister(2000)认为，自我控制资源是有限的，可因使用而短暂枯竭

**第二节 自我知识**

一、自我知识的来源

1. 自我构念(self construal)

独立性自我(independent self):将自我看成是有界限的、单一的、与社会情境分离的

互赖性自我(interdependent self)：将自我看作灵活的、可变的、与社会情境关联的

2. 社会认同(social identity):自我概念来自所属群体身份(种族、家族、群体)，以及属于此群体的价值与情感

3. 社会比较理论(Social comparison theory)：当人们对自己的能力不确定时，会与相似的他人进行比较以评估自己(Festinger, 1954)。

4. 反射性评价(reflected appraisal)：根据他人对自己的反应来知觉自己

5. 自我知觉理论(self perception theory)：当内在线索微弱时，人们会通过观察自己的行为与当前的情境来推论自己的想法和感受

6. 自传式记忆(autobiographic memories)：记忆塑造自我概念

7. 内省(introspection)：思考究竟是什么构成了我是谁

二、自我概念

1. 自我复杂性(self-complexity)是个体对自己知觉的复杂程度

Linvile(1985)提出自我复杂性的压力缓冲模型：自我复杂性高的人可以将注意力从自我的某一个面向转移到另外一个面向，以缓冲压力

2. 自尊(self-esteem)指个体对自我价值的感受，在多大程度上相信自己是有能力的、重要的、成功的和有价值的

3. 自尊的恐惧管理理论(Terror management theory, TMT)：每个人都有对死亡的恐惧心理，为了缓解对死亡的恐惧人们创立了文化世界观。文化世界观可以使人们感觉象征性的超越死亡，并给人提供一种感觉，即每个人是这个有意义的世界中有价值的一员(Greenberg, Solomon & Pyszczynski, 1984)。

4. 内隐自尊：自动化过程作用的结果，反映个体对自我的即时性、自动化的情感反应

5. 自我差异理论(self-discrepancy theory)：人们参照内在的理想和应该的标准来评价自己，从而产生特定情绪并以此作为个人行为的指引(self guides, Higgins, 1985)

6. 自我的属性

自我控制源(Locus of control, Rotter, 1975) ：内控者和外控者

自我效能感(self-efficacy)：认为自己能够成功完成某一任务的信念

**第三节 自我与动机**

一、自我评价动机：对自己形成正确的评估以预测和控制其未来

二、自我提升动机：人们维持、提升以保护自尊或自我形象

1. 有偏差的积极自我评价

超出平均值效应Above-average effects ：认为自己在所有方面都是属于中上水平

Dunning & Kruger效应：能力不强的人(incompetent individuals)倾向于高估其能力；无法认知他人真正的能力；无法认知且正视自身的不足及不足的极端程度：：越强越谦虚，越差越牛

2. 控制错觉(illusion of control)：人们夸大自己产生预期结果的能力。

3. 计划谬误(planning fallacy)：a specific form of optimistic bias wherein people underestimate the time that it will take to complete an upcoming task even though they are fully aware that similar tasks have taken longer in the past.

4. 自我评价维持模型(self-evaluation maintenance model, Tesser, 1988):人们的自我概念可能会因为他人的行为而受到威胁；威胁的程度取决于对方与我们的亲密程度，以及该行为与我们自我定义的相关程度。

自我评价的维持机制：反射效应(the reflection effect)和比较效应(the comparison effect)

5. 自我肯定：Steele(1988)的自我肯定理论(self-affirmation theory)

6. 自我服务归因(self-serving attribution)：将成功归于自己的能力，将失败归于外部因素

三、自我证实动机(self-verification theory, Swann, 1990)：人们有着证实自我概念的需求，无论自我概念是正面还是负面的。

**第四节 自我呈现**

一、自我呈现(self presentation)或印象管理(impression management)指人们期望向外在观众(别人)和内在观众(自己)展现一种受赞许的形象

二、自我妨碍(self handicapping)指个体通过设置障碍阻挠自己成功以维持自我形象

三、自我监控(self monitoring)指个体根据外界情境调整自己行为的能力(Snyder & Gangestad,1986)

四、自我表露(self-disclosure, self-revelation)：个体与他人交往时自愿在他人面前真实地展示自己的行为或倾诉自己的思想

**第七章 人际关系**

一、人际关系的概念

1. 六度分离理论(Six Degrees of Separation)：生活这个世界上的每个人平均只需要通过6个中间人就能与全世界任何一个人建立联系。

2. 自我对他人的包含(Inclusion of other in the self, IOS, Aron, Aron, & Solomon, 1992)

3. 弱关系和强关系：强关系的组成者的相似度高，他们之间信息的重复性也高，通过强关系传播的信息更可能限制在较小范围内；弱关系中的信息传播由于经过较长的社会距离使得信息流动起来。

4. 人际关系的四种类型：关系理论模型(Relational model theory, Alan Fiske, 1991a, 1992)

共有共享关系(Communal sharing relationship)、权威等级关系(Authority ranking relationship)

平等匹配关系(Equality matching relationship)、市场定价关系(Market pricing relationship)

5. 关系向度理论

该理论认为，社会交往大体可以按照时间维度和空间维度进行分类。

时间维度：交往者预期彼此交往时间的短程或长程

空间维度：交往者预期彼此关系的稳定状态

**第二节 人际吸引**

一、人际吸引是个体之间在情感方面相互喜欢和亲和的现象，即一个人对其他人所持有的积极态度。

二、人际吸引的增强情感理论(reinforcement-affect model of attraction)：当人们处于愉快情绪时，伴随此情境出现的人会让我们喜欢

三、情境因素：接近性和熟悉性

1. 接近性

2. 熟悉性

四、个体特征

1. 外表吸引力

2. 个性：真诚

3. 能力

五、两个人的匹配：相似性和互补性

1. 知觉到的相似性和婚姻满意度之间的关系比真正的相似性更高(Levinger & Breedlove, 1966)

2. 互补性 (Complementarity)：

六、人际关系的发展阶段：Murstein(1977)的刺激－价值－角色理论(stimulus-value-role theory)

初期：信息有限，只能依靠性别、年龄、外表

中期：价值﹑信念或态度的相似可以增加彼此的喜欢

晚期：双方对对方的角色期待(role expectation, 父母、居家或事业)将影响彼此关系。如果彼此的角色期待能够兼容(compatible)或相符则关系就能维持

**第三节 亲密关系**

一、Sternberg 提出爱的三元论(Triangular theory of love)：亲密(Intimacy)、激情(Passion)、决定/承诺(Decision /Commitment)。

二、亲密关系的社会交易理论

人际关系的价值(outcome)＝收获(利润)－付出(成本)

亲密关系满意度＝价值(Outcome)－ 比较水平(CL)

关系依赖性 = 价值(Outcome)－ Clalt

亲密关系的投资模型：Rosbult 认为，在上述因素外，还应考虑对亲密关系的投资对长期关系的影响。

**第八章 社会行为**

**第一节 攻击性**

一、攻击性概述

攻击（aggression）是以伤害某个想逃避此种伤害的个体为目的的任何形式的行为

替代攻击（displacement）：攻击不一定直接向挫折来源，当别人会反对或惩罚时，人们将敌意转向安全的目标

二、一般攻击模型（General Aggression Model）

（一）个人因素

1 生物学因素： 基因、激素、脑和攻击性

2 黑暗三人格理论dark triad of personality：马基雅维利主义、精神病态和自恋，分别代表操纵性、冷酷无情以及自我中心。

（二）社会情境

1. 挫折-攻击假说（Frustration- aggression hypothesis ）：挫折会导致某种形式的攻击行为（Dollard等，1939）

2 环境：高温、拥挤

3 凶器、酒精与性

4 高水平的生理唤起：激活转移理论

（三）社会认知过程

1. 敌意归因偏见：当他人的意图实际上是良性时，个体曲解了社会暗示并推断他人具有攻击性(Berkwith, 1990)
2. 道德推脱(moral disengagement)

三、攻击的预防和干预

1. 攻击干预

1. 药物、精细手术、脑刺激
2. 惩罚：对暴力的有效威慑？

惩罚提供了暴力模仿对象，却没有提供新的亲社会行为方式

惩罚令人愤怒：受害者变成未来的加害者

惩罚最终会失效，还会破坏亲子关系

有效惩罚的必须条件（Bower & Hilgard, 1981）

惩罚必须是迅速的：它必须尽可能快地紧跟攻击行为

惩罚必须是可靠的：跟随攻击的可能性很高

惩罚必须是强烈的：足够强到让攻击者不开心

它必须被接受者知觉为公正的

2. 个人如何应对？

1. 宣泄（catharsis hypothesis）：将怒火和敌意通过无害的方式发泄出来，降低个体从事更加危险的行为倾向（Dollard et al, 1939）

宣泄可能会导致更多的攻击

宣泄的效应只是短期的，让人们愤怒的事情还会再次发生

合理宣泄：锻炼、观看戏剧作品、回忆和重新体验往事

1. 分心：制止自己或他人去细想以前发生的真实或想象的错误
2. 重新归因：改变敌意归因/愤怒管理
3. 宽恕（forgiveness）：用同情代替报复

**第二节 亲社会行为**

一、人们为什么要利他或助人？

1. 亲社会行为(prosocial behavior)：有利于他人的行为，这种行为不一定给帮助者带来直接利益，甚至可能带来风险
   1. 利他行为(altruism)：不带个人私利地关注他人幸福的行为
   2. 助人行为：期待回报的亲社会行为

2. 进化心理学

群体选择（group selection）：利他行为的产生是群体选择的结果：种群和社群是进化的单位；群体选择使那些对个体不利（降低适合度）、但对社群或物种整体（增加适合度）有利的特性在进化中得以保存。

3. 社会规范理论：互惠规范、社会责任规范、社会公平规范

4. 社会学习和社会交换

社会交换理论（Social Exchange Theory ）：人的行为由对代价最小化和收益最大化的需求所驱动

二、助人的决策过程

1 注意突发事件

2 解释事件为突发事件

众人致误(Pluralistic ignorance)：一群陌生人犹豫和不采取行动的现象，当人们无法完全确定正在发生的事件时，会不予行动以等待更多信息。

3 假定有责任去帮助

4 知道要做什么

5 决定去帮助

三、助人者：哪些人更多帮助别人

1、情绪与助人：负面状态解除说(negative-state relief model)：助人行为可以缓解消极情绪。

2、共情

Batson(1991)：共情-利他假设：共情(empathy)、个人困扰(personnel distress)

四、为什么有些人不喜欢接受帮助？

1. 对自尊的威胁：当帮助者与受助者很相似，受助者会反应消极，感到自己无能，自尊受到伤害，并憎恨帮助者

2. 抗拒理论（reactance theory）：自由的丧失

3. 社会交换理论：当帮助行为可以回报，由此关系中平等的均衡状态得以保持，助人行为最为人感激