

社会心理学

第一节 社会心理学的研究范围

一、社会心理学的界定

（二）社会心理分类系统

建立社会心理分类系统，是为了确定社会心理学的具体研究范围，明确社会心理学的定义及其与其它相邻学科的关系。社会心理分类系统包括六个方面的内容。

1.表现为个体现象的社会行为与社会心态。如社会知觉、态度、价值观、社会性需要、成就动机、自我概念等等。

2.表现为人际相互作用现象的人际交往与人际关系。如人际沟通、吸引、爱情、人际关系等等。

3.表现为个人与群体相互作用现象的社会现象。如从众行为、社会助长、去个性化、规范形成、领导等等。

4.表现为微观群体心理现象的社会心态。如群体凝聚力、士气、心理气氛等等。

5.表现为宏观社会现象的非系统化社会心理倾向，如传统、风俗。时尚。阶级与民族心理特点、国民性等等。

6.表现为宏观社会现象的系统化社会心理思想。如哲学、宗教、道德伦理、政治、法律等等。

（三）社会心理学的定义

社会心理学试图从人与人之间的相互作用（包括社会影响）来解释人的社会心理与行为；而社会学、人类学、则侧重于从人的社会与文化属性，从群体的角度解释人的社会行为。社会心理学研究社会背景中的个人，研究个人的社会心理与行为，并以个人为基点，考察人与人之间的相互作用与社会影响，考察大社会背景与物理环境对人的影响作用。因此，归根到底，社会心理学研究的是社会的人，而不是社会本身。

社会心理学可界定为：是研究社会相互作用背景中人的社会行为及其心理根据的科学。

社会心理学的目标是科学地描述、解释、预测和控制人的社会行为。

个人的社会心理与行为，人际相互作用和社会影响，构成社会心理学的三个主要部分。

二、美国社会心理学家的观点

（一）一般倾向

社会心理学起源于美国。美国社会心理学家大都强调，社会心理学研究的核心是人际相互作用与社会影响。

（二）G．W．奥尔波特的定义

奥尔波特（G．W．Allort）1968年的定义：认为社会心理学是“试图理解人们的思想、情感和行为怎样为别人实际的、想象的和隐含的存在所影响”的一门学科。这是在美国社会心理学界影响最大、最广泛、最持久的定义之一。

三、社会心理学同相邻学科的关系

（一）社会心理学与社会学

社会心理学是从社会学和心理学基础上发展分化而来的。在研究取向和侧重方面，社会学着眼于社会本身，注重社会、群体的结构、功能、变化等问题，而社会心理学着眼于社会、群体背景中的个人，注重社会相互作用对人的影响。社会心理学的基本特征是实验科学，强调现场实验和实验室实验方法的运用，注重行为与社会相互作用之间的因果联系。社会调查法在社会学方法中具有特殊地位。社会学研究较多是描述及相关性研究，较少因果关系的揭示。

第二节 社会心理学的研究方法

一、社会心理学方法论原则

（一）客观原则（二）分析与综合原则（三）宏观与微观相统一的原则（四）伦理性原则

第一，自愿参加原则。第二，接近真实生活原则第三，有利研究设计原则第四，自由终止原则

第五，充足补救原则

二、社会心理学研究设计

（一）研究类型 1．现象描述性研究 2．相关研究 3．验证性研究

（二）研究的变量与操作

1．变量

自变量即研究假定为原因的变量，一般为影响社会行为或心理表现的外部条件。

实验中通常以实验条件为自变量。

因变量为研究假定与自变量有因果关系的变量，一般为有关的各种社会行为与心理，如态度、自尊心、社交倾向、恐惧感或安全感等。

干涉变量为可能对因变量也具有影响作用，但在某一特定研究并不关心的变量。但实验研究必须对干涉变量加以控制。被研究者简称被试。

2．操作

操作指变化自变量的状况，因而也称自变量的操作。

自变量操作的基本原则，一是要使变量的集中情况之间有足够大的差异，使之能对因变量造成性质不同的影响；二是要尽可能保持每一种实验条件对被试同等地起作用。

在因变量方面，有两个因素直接影响着操作自变量的目标的实现。其一，因变量必须有一个与其是指内涵相一致的操作定义，使得不同的自变量状况在因变量上造成的效应获得反映；其二，每个被试身上发生的作为因变量状况指标的行为或心理变化，必须有同等的被观察、被记录的机会。

（三）研究的控制与误差

1．随机分配 随机分配指每一被试在各种实验条件下的机会是完全均等的。

2．实验误差

研究者与被试之间的相互作用，可以直接导致实验的结果受到干涉变量的影响。从实验者的角度说，至少有两方面的因素可能对被试行为发生影响。一是研究者对研究结果的期待，一是研究者对待被试的方式。

被试方面引起实验误差的主要途径也有两条，一是实验效应，一是反应的社会赞许倾向。

三、社会心理学的主要方法

（一）档案法

档案法是根据一定目的，搜集各种现存资料，以揭示特定社会行为与心理现象与某些社会条件之间依存关系的一种方法。档案法涉猎的资料，包括个人作品、档案记录、报刊文章、电视报道、统计资料等等。

（二）调查法

调查法包括问卷法、测验法和访谈法三种亚型。

能同时进行大面积研究是调查法的最大优点。它的主要不足是研究缺乏控制，有时结果中会混进任意作答的资料，影响研究精确性。此外，社会赞许倾向对人们在访谈、问卷和测验作答时的影响，是调查法方法学上的另一严重问题。

（三）现场研究

现场研究是研究者亲临现场，对被试的某些行为作有目的、有计划的系统观察的一种方法。

其突出优点是能在自然情境中进行研究，使研究资料源于实际生活和真实的人，所获资料真实，现场研究的结果常常可以直接运用于实际生活。

其不足也很显然。如研究者在研究过程中是被动的，无法控制研究情境。同时各种偶发因素也易冲击研究过程，使研究难以系统化。

（四）现场实验

现场实验指在真实的生活情境中进行的有控制的实验。

现场实验使研究具有控制的特点，因而可以缩短研究周期，摆脱被动性。同时因在真实生活情境中研究，被试行为真实性的优点得到了保持。

现场实验的限制是对情境的控制是有限的，研究可能收到干扰。

（五）模拟实验与实验室实验

模拟实验指在实验室制造一个模拟实际生活条件的环境，并在其中进行有控制的实验的一种方法。

模拟与实验室研究的优点是使人们可以在精密控制条件下，对有关问题反复进行研究。可以用以验证理论假设，对特定问题进行深入、细微的研究。且所获研究资料精确、可信。

模拟实验和实验室实验的最大不足，首先是研究情境的人为特征及被试的被研究意识，另一是单因素分析的特征。

方法是为了研究服务的。最能实现研究目标的方法就是最好的方法。

第三节 社会心理学的诞生与发展

一、社会心理学的诞生

（一）史前准备

社会心理学的渊源可以追溯到古希腊时期的柏拉图和亚里士多德。推动社会心理学诞生的直接原因，是19世纪下半叶欧美大陆的社会和科学的发展。此外社会学与心理学在这一时期得到了长足的发展。使社会心理学最终成为一个专门领域有了知识上的准备。

（二）系统社会心理学著作问世

1908年，在北美与欧洲大陆，几乎同时出现了两部专门的社会心理学系统著作。这标志社会心理学作为一门独立学科的诞生。

（三）科学社会心理学的兴起

1924年，美国的奥尔波特（F．H．Allort）出版了较系统以实验材料为依据的《社会心理学》一书，宣告了社会心理学的诞生。奥尔波特也被誉为科学或实验社会心理学创始人。

二、社会心理学的发展

社会心理学在二次世界大战前发展迅速。奥尔波特之后，在社会心理学发展上有重要影响的人物与研究，包括理论、实验研究与技术三个方面。（一）理论发展（二）最主要的实验研究（三）重要的社会心理学技术进展

第二章 印象与归因

印象与归因是对周围世界最初的认识，人们日常生活中的实际行为是直接以它们为依据的。

第一节 印象形成

一、印象与印象形成的概念

印象指人在最初遇到新的情境时，以自己旧有经验为基础，将情境中的人或事物进行归类所形成的对有关人或事物的概念。

二、印象形成过程中的信息选择

自然特征上，通常是根据性别、种族和外表吸引力将人们归类；

社会特征上，是根据人们所属的群体和社会角色来归类；

心理特征上，则按照具有社会评价意义的人际关系特征和智力特征来对人们进行归类。

（一）自然特征的信息选择倾向 1．社会刻板印象 2．晕轮效应

（二）社会特征的信息选择倾向

（三）心理特征的信息选择倾向

三、概化印象的形成

安德森发现，人在获得各种信息的同时，会按照保持逻辑一致性和情感一致性的原则，将各种具体信息综合起

来，以形成一个总的印象或概念。

不同的印象形成模式： （一）加法模式（二）平均模式 （三）加权平均模式（四）中心品质

第二节 印象的定向作用与准确性

一、印象的定向作用

（一）首因效应与近因效应

阿希（1946）曾以大学生为研究对象做过一个实验。心理学家陆钦斯（1957）运用文字描述材料做研究，都验证了首因效应的存在。

（二）首因效应的原因

一种解释认为，最初获得的信息及由该信息形成的第一印象在总的印象形成过程中作用更大，因为最初接触陌生人时，注意的投入完全而充分，因此印象也更为鲜明、强烈。而对后继的信息，人的注意会游离，从而使后继信息对印象的影响作用下降。

对于首因效应的更主要的解释是认为对于后继信息，人们是按照先入为主的最初印象的轨道来解释的。

（三）近因效应的产生

近因效应往往是由于在形成印象过程中不断有足够引人注意的新信息提供，或是原来的印象已经随时间的推移而淡忘产生。

二、影响印象形成及印象准确性的因素

（一）觉察者的情绪状况

觉察者的情绪状况直接影响印象形成过程中的信息选择与解释，因而影响印象的准确性。

（二）投射作用

投射作用指人由于自己的需要和情绪倾向，而将自己的特征投射到别人身上的现象。

投射作用使人将自己本来具有的东西看成是别人具有这些东西。其另一效果是使人可以准确评价同他们相类似的人。

（三）内隐的人格理论

内隐人格理论出自心理学家凯利（1955）。他认为，每一个人对人都有自己不同于别人的独特的理解，认为人们的各种个性品质是相互联系的，只要认识了其中一个占重要位置的特征，就可以推知其它品质。

第三节 印象控制与自我表现策略

一、印象控制的概念

印象控也称为印象管理，是指一个人以一定方式去影响别人对自己的印象的过程。也就是人通过一定的方法去影响别人对自己的印象，使别人所形成的有关自己的印象符合自己期望的过程。

二、自觉的印象控制 —— 自我表现策略

（一）建立良好第一印象的方法

社会心理学家艾根（G·Egan）1977年根据研究发现，在同陌生人相遇的开初，按照 SOLER 模式来表现自己，可以明显增加别人对于我们的接纳性，使我们在别人心目中建立起良好的第一印象。

（二）自我表现的原则

1．角色获得

大量的科学研究揭示，准确了解别人期望的最有效途径是“角色获得”，即站在别人的立场上，体验别人的角色，了解别人在特定交往情境中的期望与情感。

2．相互支持

（三）特殊的自我表现策略

琼斯等人 1982 年总结了人们主要的特殊自我表现策略，包括逢迎、恫吓，自我抬高，显示，恳求等五种。

第四节 归 因

一、什么是归因与归因理论

（一）归因的概念

根据有关的外部信息、线索对人的内在状态或依据外在行为表现推测行为原因的过程，称为归因，也叫归因过程。根据各种研究提出的有关归因的不同概念与观点，统称归因理论。

（二）行为的原因

行为的内因指存在于个人内部的原因，包括人格、品质、动机、态度、情绪、心境、能力、努力程度等。相应的，如果将行为原因归之于个人特征，就称作本性归因。

行为的外因指与时间或行为发生的外部条件，包括各种背景因素、机遇、他人的影响、工作的难度、特异性及其它非人为的因素等。相应的，如果将行为的原因归之于外部因素，则称作情境归因。

（三）行为原因的稳定性

心理学家维纳（ 1974 ）发现，学生在某项作业或考试上的成功或失败，倾向于将原因归于能力、努力、运气、和工作难度四种原因。这四种原因可以按照内外和稳定——不稳定分为四类。维纳还提出归因的第三个维度——可控性。即行为动因能否为行动者个人所控制。

控制点是由罗特于五、六十年代提出的，控制点的思想认为，个人对于自己生活中发生的事件的后果有不同倾向的归因，即对生活后果的控制力量的位置有不同的见解。

相信后果决定于自己在相关事情上的投入，相信自己对于事情发展与后果，称为内控者。相信社会的安排，命运和运气等因素决定自己的状况，而自己的努力无济于事。称为外控者。

内控者相信自己可以发挥作用，所以其态度与行为方式是积极。外控者面对失败和困难时倾向于把责任推向外部原因，倾向于以无助、被动的方式面对生活，被认为是不可取的。

维纳等人研究发现，内控者倾向于有高成就动机，而外控者倾向于低成就动机。

二、归因原则

（一）不变性原则

海德（ 1958 ）认为，人对行为归因时，通常都使用不变性原则。即寻找某一特定结果与特定原因之间的不变联系。

（二）折扣原则

折扣原则是凯利（ 1972 年）提出的。他指出：“如果也存在其它看起来合理的原因，则某一原因在引起某一特定效应上的作用上就被折扣了。”

（三）协变性原则

凯利认为，人们时常通过检查三个独立维度的信息来进行归因的，三个维度分别是 刺激客体； 行为主体（个人）； 背景。该理论也被称为三维理论。从凯利的三维理论，可以引伸出因果归因时的三种不同类型的信息。特异性信息。 共同性信息。 一致性信息。

三、影响归因的因素

（一）社会视角（二）观察位置 （三）自我价值保护

在人的归因的过程中，对于有自我卷入的事情的解释，有明显的自我价值保护作用。即归因朝有利于自我价值确立的方面倾斜。

第三章 态度及其测量

第一节 态度的实质

一、什么是态度

（一）态度的定义

态度定义较为典型的说法有以下几种：

第一，认为态度是一种评价或情感反应。第二，认为态度是一种心理与神经的准备状态，它对人们对于一定对象的反应，起着指导性或能动性的作用。第三，将态度笼统看成是认知、情感和意动成分的复合体，它影响人们理解、感受事物和对事物作出反应的方式。本书定义是：态度是个人指向一定对象，有一定观念基础的评价性持久反应倾向。

（二）态度的构成要素 态度由认知、情感和行动三个成分构成。

二、态度的特点

（一）态度是习得的心理状态 （二）态度有具体的指向 （三）态度有一定的稳定性与持续性

三、态度的维度

（一）指向 指向即态度的方向，指人对于态度客体的态度是肯定指向还是否定指向。

（二）强度 强度指一种特定态度倾向于某一指向对象的程度。

（三）深度 深度指态度主体在一种态度对象上的卷入水平。

（四）向中度 也称向中性。指一种态度在个人态度系统和相关的价值系统中接近核心价值的态度。

（五）外显度 也称明显度。指态度主体在一种态度上所表现出的外露程度。

四、态度与有关概念的联系与区别

（一）态度与情感 （二）态度与意见 （三）态度与价值观

第二节 态度与行为的关系

一、拉皮埃尔对态度与行为一致性的挑战

二、态度与行为确实一致的证明

佩因罗德 1983 年，原则性地概括了态度与行为的关系。他提出三个原则包括：

（1）总的态度预言总的行为；（2）具体态度预言具体行为；

（3）态度测量与行为的时间间隔越短，态度与行为的一致性越高。

三、有关态度功能的进一步研究

（一）态度对社会理解的影响（二）态度的记忆过滤效应（三）态度的自我价值保护作用（四）态度的激励作用

四、自我价值定向理论

自我价值定向理论的基本命题是：行为与态度选择决定于有关行为和态度对于个人的价值。

人们的行为受制约于二个方面因素：一是态度，二是外部情境压力。

第三节 态度的形成

一、学习经验与态度的形成

环境刺激的重复，可使人对一定事物产生较为稳定的态度体验。如果新的刺激与既有态度的对象相联系，那么新刺激也可引起同样的态度体验。

强化是影响态度学习的重要因素。

替代性强化和自我强化过程，同样影响态度的形成与发展过程。

模仿性的观察学习，也是人们态度获得的一个途径。

二、态度的功能与态度的选择

社会心理学家卡茨（1960）提出态度的心理功能有四个方面。

（一）工具性、调整性和功利性功能（二）自我防御功能（三）价值表现功能（四）认识功能

三、影响态度形成的因素

（一）经验的情绪后果（二）需要的满足（三）知识 （四）家庭 （五）参照群体 （六）文化因素

第四节 态度的测量

一、瑟斯通量表

瑟斯通 1928 年最先提出，通过人与人之间的比较，态度是可以被测量的。

二、李凯特量表

1932 年，李凯特为了避免瑟斯通量表编制过程过于复杂，提出一种类似于瑟斯通量表，但更为简便的方法。

三、语义差异量表

语义差异量表是由心理学家奥斯古德等人于 1957 年发展起来的。

四、投射测验

第四章 态度的改变

态度改变是在一定的社会影响下，在既有的态度背景上形成新的态度的过程。其实质是个人的继续社会化。

第一节 有关态度改变的理论

一、态度分阶段变化理论

社会心理学家凯尔曼（ 1958 ）通过分析典型的态度变化例证，提出态度变化是分三个阶段的。这三个阶段包括依从、认同和内化。

（一）依从 依从指人由于外在压力，为了达到一个更重要的目标，而改变自己的态度反应或表面行为。

（二）认同 认同指个人的自我同一性与他人或群体存在依赖关系，或者个人情感存在与别人与群体的密切联系，从而接受某些观念、态度或行为方式。

（三）内化 内化指个人获得新的自觉的认知信念，并以这种信念评判自己的价值时所发生的完全的态度改变。

二、认知不协调理论

（一）认知不协调理论的基本假设

认知不协调理论最初由费斯廷杰于 1957 年完成的。

该理论认为，各认知因素之间出现“非配合性”关系时，认知的主体就会产生认知不协调。这种不协调会产生心理压力，使个人去改变有关的观念或行为，来减少或避免这种不协调。观念与行为的改变亦即态度的改变。

（二）认知不协调的条件与强度：认知不协调通常在四种情况下出现

1．逻辑的违背； 2．文化价值的冲突； 3．观念层次的冲突； 4．新旧经验的矛盾。

（三）减少和消除认知不协调的途径

1．改变或否定不协调认知因素的一方。 2．同时改变不协调认知因素双方的强度。

3．引进新的认知因素，改变原有认知因素间的不协调关系。

三、平衡理论

平衡理论是海德于 1946 提出的。

平衡理论的基本思想与认知不协调理论很相近。海德认为，相互联系的事物组成一个单元或系统。如果单元内各个方面的动力特征都是相同的，则它处于平衡状态，不存在引发变化的压力。如果单元内各成分不能协同存在，则单元处于不平衡状态。状态不平衡的单元内会存在的压力，使认知组织发生变化，以实现平衡状态。

海德提出了一个著名的 - O - X 模型，来解释 - O - X 三者之间的关系是否平衡。

第二节 态度改变的影响因素

一、态度改变情境模型

社会心理学家霍夫兰与詹尼斯于 1959 年提出态度改变情境模型：

二、态度主体方面的影响

（一）既有态度系统的自我防卫倾向

研究发现，至少三个方面的心理倾向会使人们拒绝接受他人的影响。 1.抗拒反应。 2.心理惯性。 3.“保留面子”。

人们通常运用的自我我防卫策略主要有：

1．笼统拒绝 2．贬损来源 3．歪曲信息 4．论点辩驳 5．合理化作用及其它防御方式

(二) 既有态度系统本身的特征

1．高强度态度难于改变 2．高向中态度不易变化 3．有强烈情绪基础的态度不易转变

4．与个人需要关联密切的态度不易变化

(三) 个人的个性因素

1．智力的影响 2．性格特征的作用 3．自我防卫倾向

(四) 个人同群体的关系

第一，个人对群体成员身份的重视程度影响态度改变。 第二，个人在群体中的地位影响态度变化。

第三，个人对群体的看法或评价影响态度改变。

三、传达者方面的影响因素

(一) 传达者威信 (二) 传达者立场 (三) 传达者的目的指向 (四) 传达者的吸引力

四、沟通信息方面的影响因素

(一) 信息的差异

博克纳等人 1966 年研究发现，对于高权威的传达者，发出的信息与个人原有态度差异较大时，引发的态度改变量最大。而对于低权威的传达者，则发出的信息与人们原有态度差异适中时，引发的态度改变量最大。

(二) 信息对情绪的唤起 (三) 信息的倾向性 (四) 信息提供方式

五、沟通背景方面的影响因素

(一) 注意分散 (二) 情境的强化因素

第三节 态度改变的方法

一、沟通影响规律的利用

(一) 态度改变影响因素向方法的引申

(二) “睡眠者效应”

凯尔曼与霍夫兰(1953)通过严格的实验研究发现，从长远眼光看，没有任何态度改变的努力是无效的。

事实上，更多的时候，人们都是从普通人那里获得信息，并为其所影响。

高威信与一般信息源所造成的态度变化总的趋势是随时间推移减少。但低威信信息源所引发的态度变化，反而随时间推移增加。实验证明三周以后，低威信沟通者引发的态度变化已与其它沟通者没有显著差别。这种低威信来源信息一段时间后态度改变作用比先前更大的现象，即称为 “睡眠者效应”。)

(三) 信息的适当重复

较为复杂的事物，重复可以增加人们好感。而对于较为简单的事物，重复则没有积极的效应。

二、参照群体引导

研究证明，群体的规范会对其成员上造成明显的参照效应，使人们在各种内外因素的作用下，倾向于选择与群体相一致的态度与行为。

三、通过改变行为实现态度改变

态度与行为之间，不存在长期不一致的关系。因此，一种态度的存在，必定会以种种方式从行为中体现出来，而一种新行为的出现与保持，最终也必定引发内在态度的改变。

(一) 暂时性行为改变与过度理由效应

研究证明，即便暂时性的行为改变，也会引起人的态度变化。人在一种行为上的理由不充分时，会有一种自动寻求补充理由，以维持自己的认知协调。这种心理反应被称为 “理由不充分效应”。

如果人的一种行为的理由本来是充分的，但外界给予更大吸引力的刺激如金钱，即额外增加了更多的理由，那么人对自己的行为解释会转向这些更有吸引力的刺激。这种现象称为 “过度理由效应”。

（二）长期行为变化与新态度的形成

通过建立新的行为去改变态度，是一个极为有效的途径。

四、角色扮演与改变主客体相互作用方式

（一）角色扮演

（二）改变主客体相互作用方式

增加主体与一定客体相互作用的水平，是诱发主体态度改变的一种有效方法。

五、自我防御回避原则与渐近策略

（一）态度改变的自我防御回避原则

自我防御回避的一个方法，是对人们既有的态度不要采取简单的否定立场，以防止提醒人们自己正遭到否定，激发其自我价值保护意识。

（二）二步式渐近策略

1．“登门槛”效应与技术

“登门槛效应”一词泛指在提出一个较大要求之前，先提出一个小的要求，从而使别人对较大要求的态度发生改变，相应的接受性也增大的现象。

2．“低球技术”

“低球技术”的具体做法是，先提出一个小的要求，别人接受这个小的要求后马上提出一个别人要付出更大代价的要求。

这两个技术的作用原理，在于接受一个要求之后，增加了人们在某个特定问题上的投入，使人们增加了责任意识，从而增加了人们对更大要求的接受性。

3．“留面子效应” “留面子效应”指人们拒绝了一个大的要求后，对较小要求的接受性出现增加的现象。

（三）逆反心理反应的避免与利用

“逆反心理”是个人心理抗拒反应的一种特殊形式，也是人适应外在环境的一种正常心理技能。

1．超限逆反 超限逆反指机体过度接受某种刺激之后出现的逃避反应。

2．自我价值保护逆反 人们由于自我价值保护动机的推动，对外界劝导或影响所作的反向反应。

3．禁果逆反 禁果逆反指理由不充分的禁止反而会激发人们更强烈的探究欲望

心理学的大量经典研究表明，探究周围世界的未知事物，是人类普通的行为反应，是人在长期生物进化过程中形成起来的具有生物适应意义的稳定需要。对一事物作不说明原因的简单禁止，会使这件事物有区别于其它事物的特殊吸引力，使人将更多的注意转移到这件事物之上。

认知不协调理论认为，当人们对禁止感到理由不充分时，人就找不到充分理由来扼制自己的探究欲望，从而心理的平衡会朝违反禁止的方面倾斜，使人倾向于做出偷食禁果的行为。

第五章 人际沟通

第一节 沟通的意义与结构

一、沟通的概念

（一）什么是沟通 沟通一般指人与人之间的信息交流过程。 沟通是人与人之间发生相互联系的最主要的形式。

（二）语言与沟通 借助不同的语言形式以实现的沟通，是人与人之间沟通的最主要形式。同时也是最有效和最精确的形式。 1．语言的沟通功能 2．言外之意 3．理解和误解

二、沟通的意义

（一）沟通提供人身心发展必须的信息

（二）人凭借沟通交换信息并建立与维持相互联系

1．沟通是观念、思想、情感的交换过程 2．沟通是人与人建立和维持联系的方式

（三）沟通是自我概念形成的途径

1．自我概念 自我概念就是关于自己的概念。包括对自己的观察、评价，对自己的身份和角色意识，对自己应该怎样行为及别人对自己如何评价等方面的观念。

人们的自我概念是相对稳定的，今天的我与昨天的我以及明天的我，有着内在的一致性。

2．自我概念的形成 儿童通常将成人对于自己的态度、表情和反应当作镜子，从中看到自己是否可爱、是否漂亮、是否聪明、是不是好孩子等。心理学家库利称这种途径形成起来的自我概念为镜像自我。

3．预言的自动实现 罗森塔尔（ 1968 ）曾经做过一个著名实验，揭示了教师与学生的沟通过程中，存在着特殊的“预言自动实现”效应。

三、沟通的结构

沟通过程的七个要素包括信息源、信息、通道、信息接受人、反馈、障碍和背景等。

（一）信息源 信息源是具有信息并试图进行沟通的人。

（二）信息 信息是沟通者试图传达给别人的观念或情感等。

（三）通道 通道指沟通信息时采取的传达方式和途径。

（四）信息接受人 信息接受人指对信息源信息的接受人。

（五）反馈 在沟通过程中，沟通的每一方都在不断地将信息回送给另一方。这种回馈过程称为反馈。

（六）障碍 沟通可以发生在任何一个环节发生障碍。

（七）背景 背景是指沟通发生的情境。

四、沟通的背景

对沟通过程发生影响的背景因素包括四个方面，即心理背景、物理背景、社会背景和文化背景。

（一）心理背景 心理背景指沟通参与者的情绪或态度。

（二）物理背景 物理背景指沟通发生的场所。

（三）社会背景 社会背景一方面指 沟通者之间的社会角色关系， 另一方面指沟通情境中对沟通发生影响但并不直接参与沟通的其他人。

（四）文化背景 文化背景指沟通者出生后所依赖的长期积淀起来的文化经验。

第二节 沟通的特点与类型

一、沟通的特点

（一）沟通的发生不以人的意志为转移 （二）沟通信息必须内容与关系相统一 （三）沟通是一个过程

二、沟通的类型

（一）语词沟通和非语词沟通

语词沟通是指以语词符号实现的沟通。而借助于非语词符号，如姿势、动作、表情、接触及非语词的声音及空间距离等实现的沟通叫做非语词沟通。

语词沟通是沟通可能性最大的一种沟通。

（二）口语沟通与书面沟通

口语沟通指借助于口头语言实现的沟通。通常指面对面的口语沟通。而通过广播、电视等实现的口语沟通往往称作大众沟通。

（三）有意沟通与无意沟通 （四）正式沟通与非正式沟通

（五）个人沟通与人际沟通

个人自身内部发生的沟通过程称个人内沟通或自我沟通。自言自语是最明显的自觉的个人内沟通过程。

广义的人际沟通包括一切人与人之间发生的各种形式的沟通。 狭义的人际沟通特指两个人之间的信息交流过程。

（六）群体沟通与大众沟通

以小群体为背景的沟通就是小群体沟通。小群体通常指具有某种特殊职能，3 人以上、9 至 13 人以下的群体，如班组、家庭、最高决策集团等称小群体。

大众沟通也称大众传播，是通过广播、电视、报纸、杂志等大众媒介实现的信息交流。

第三节 身体语言沟通

一、 身体语言的特点

身体语言指非语词性的身体信号，包括目光与面部表情、身体运动与触摸、身体姿势与外表、身体之间的空间距离等。通过身体语言实现的沟通，称为身体语言沟通。

在两个人之间的面对面的沟通（即人际沟通中），55 % 以上的信息交流，是通过无声的身体语言实现的。身体语言具有如下特点：

（一）广泛性（二）连续性（三）不受环境的限制（四）跨文化沟通（五）简约性

二、目光与表情

（一）目光（二）表情

三、身体运动与接触

触摸被认为是人际交往最有力的方式。每一个人都有被触摸的需要。

四、姿势与装饰

（一）姿势（二）装饰

第四节 人际空间与沟通

一、人际空间需要

人与人之间所保持的空间距离，直接反映着彼此相互接纳的水平。任何一个人，都需要在自己的周围有一个自己把握的自我空间。

人的自我空间只允许已经在心理上建立起了安全感、情感上已经接纳的人来分享。

二、人际距离与沟通

日常生活中人与人之间的空间距离分为四类，分别为亲密距离、个人距离、社交距离和公共距离。

亲密距离的近范围是身体的充分接近或直接接触，只限在情感联系高度密切的人之间使用。

个人距离是朋友之间进行沟通的适当距离。个人距离的近范围为 1.5 ~ 2.5 英尺。

社交距离则用于正式社交场合。沟通中保持的距离变成社交距离，意味着沟通不带有任何个人情感联系的色彩。社交距离的近范围为 4 ~ 7 英尺。

公共距离是公开演说时演说者与听众所保持的距离。其近范围为 12 ~ 15 英尺。

三、个人空间位置与沟通

随着沟通过程中所保持的距离不同，沟通也会有不同的气氛背景。

沟通中空间位置的不同，直接导致沟通者具有不同的沟通影响力。

第六章 人际交往与人际吸引

第一节 人际交往的概念

一、什么是人际交往

（一）人际交往的含义

人际交往，亦简称交往。从动态的角度说，指人与人之间的信息沟通和物质品的交换。从静态的角度说，指人与人之间通过动态的相互作用形成起来的情感联系，亦即通常所说的人际关系。

（二）人际关系与社会角色关系

社会角色关系不能简单地等同于普遍情感联系性质的人际情感关系。

社会角色关系的基本指向，是人与人之间通过交往合作而履行社会角色，执行个人的社会职能。由于这种过程

所产生的情感联系尽管是这一过程自然的结果，但它仅仅是过程的副产品。

人际情感关系的基本指向，是人与人之间建立与维持一定的相互接纳和支持的友好情感。

二、交往的意义

（一）交往与个性发展

心理学的研究发现，儿童与其照看者之间通过积极的交往所形成的稳定的亲密关系，是其心理乃至身体正常发展不可缺少的条件。

最新的科学研究还揭示（ T．Moore ，1968 ；A．Murray ，1975 ），不只父亲可以代替母亲的作用，成为儿童心理发展过程中有效的情感支持力量。其他的照看者也可以起到同样的作用。

（二）交往与心理健康（三）交往与幸福

三、交往需要的有限性

人际交往需要有限。

（一）独处需要

人身上存在着两种截然不同、彼此独立的需要。一方面，人需要获得明确的自我价值感和安全感，需要进行社会比较，因而需要与别人共处，需要与别人交往并建立和维持稳定的关系。另一方面，人也需要有内省的经验，需有无拘无束、自由表现自己的机会，因此需要有独处的时间，需要暂时地远离和逃避别人。

（二）交往需要与独处需要的平衡

最新的社会心理学研究证明，过多的社会接触所造成的独处经验的缺乏，也同样会使人产生焦虑情绪。

第二节 人际交往需要的形成

一般认为，人的心理交往需要是通过三条途径形成起来的，他们分别是印刻、本能需要和条件作用（学习）。

一、印刻

印刻现象最初是由著名的动物心理学家、诺贝尔奖金获得者洛伦兹（ K．Lorentz ，1935 ）发现的。

这种有机体在其生命早期的敏感阶段对最先看到的活动物体产生依附的现象，就叫做印刻。印刻是一种发生在生命早期阶段的特有学习方式。

二、本能

强调本能作用的心理学家认为，人的交往需要是一种本能，是一种人类祖先就已经很好地形成起来的生存能力，它可以通过遗传直接传递给后代。

三、条件作用

条件作用是人的人际交往需要形成的最主要途径。

四、不同交往需要形成途径的协同

第三节 人际交往的社会心理基础

一、自我价值肯定需要

（一）自我价值感

当自我价值得到确立时，人在主观上就会产生一种自信、自尊和自我稳定的感受。这就是所谓的自我价值感。

（二）社会比较

1．意义

大量的科学研究揭示，人们对于自己的能力、性格与心理状态的评价，以及对人、对事、对物所持有的看法，常常是不确定的。人们要想在这些方面作出明确的判断，必须通过将自身的状况与他人的状况进行比较，亦即通过社会比较的过程来实现。

2．对象与过程

个体选择比较的对象一般是与自己在各种自然和社会的特征上相接近的人。

二、安全感确立需要

（一）生物安全感

社会心理学家所做的大量研究揭示，与人交往，是获得安全感的最为有效的途径。

（二）社会安全感

三、自我的超越

（一）社会比较的危机

社会比较也可能给人带来危机，即人只倾向于关注与维持既有的状态，而不能将注意力投注于发展。以致使每一个人都存在着程度不同的自我封闭、自我循环的危机。

人们的社会比较有明显的维护自尊的倾向。

（二）社会比较的扩展

社会比较范围最为直接的扩展，是不仅进行自己所属的小群体的比较，同时还实行不同水平的跨群体的比较。

另一个扩展社会比较的途径是扩展交往的范围。研究表明，一个人在社交上的姿态越是退缩，他的社会比较范围也越是可能被限制在狭小的范围内。

自我比较的最重要的形式，就是在现实自我与理想自我之间进行比较。这种比较使人永远不会失去进取的目标。

第四节 人际吸引的条件

人际吸引是人与人之间的相互接纳和喜欢。

一、熟悉

（一）熟悉引起喜欢（二）熟悉对象的性质与喜欢

二、个人特征

（一）才能

1．才能与人际吸引 在一个群体中，最有能力、最能出好主意的成员，往往不是最受喜爱的人。

2．犯错误效应 才能出众但是有错误的人被评价为最有吸引力；小小的错误会使有才能的人吸引力更增加一层。

（二）外貌吸引力 1．外貌与交往 2．外貌的晕轮效应

（三）个性品质 1．安德森的研究 2．真诚原则

三、相似与互补

（一）相似 相似会导致人际吸引。

（二）互补 当交往双方的需要和满足途径正好成为互补关系时，双方之间的喜爱程度也会增加。

（三）相似与互补的关系 1．相似与互补的协同 2．相似与互补的不同作用

四、爱情

（一）爱情与喜欢的区别

喜欢的两个最主要因素，一是人际吸引的双方有共同的理解，一是喜欢的主体对所喜欢的对象有积极的评价和尊重。爱情有三个最重要的因素构成。 1．依恋； 2．关怀与奉献； 3．亲密

（二）罗密欧与朱丽叶效应

如果出现干扰恋爱双方爱情关系的外在力量，恋爱的双方情感反而会加强，恋爱关系也因此更加牢固。

第七章 人际关系的发展与策略

第一节 人际关系的状态与倾向

一、人际关系的状态

心理学家按照情感融合的相对程度，将人际关系分为轻度卷入、中度卷入和深度卷入三种。

二、人际关系的倾向

（一）三维人际关系理论

心理学家舒茨 1958 年对大量有关社会行为的资料进行了分析，结果发现，在人际关系方面，人们有三种基本的人际需要：包容的需要、控制的需要和感情的需要。舒茨的理论被称为三维人际关系理论。

（二）基本人际关系取向

人满足三种基本人际关系需要的方式有两种基本取向：一是主动表现，始发人际交往和推进人际关系。一是被动接受，期待别人主动的人际交往表现。三种基本人际需要再加上主动与被动满足方式，就构成了六种基本人际关系取向（FIRO）。

三、人际关系对行为的影响

（一）长期与短期人际关系的不同作用 （二）社会角色与影响力 （三）个人性与非个人性关系

人际关系双方通过交往建立起来的联系，可以是以个人情感目标为中心的，也可以是以个人情感之外的目标为中心的。前者为个人性的关系，后者为非个人性的关系。

第二节 人际关系的建立与发展

一、人际关系发展的阶段

良好的人际关系的建立和发展，从交往由浅入深的角度来看，需要经过定向、情感探索、感情交流和稳定交往四个阶段。

（一）定向阶段 （二）情感探索阶段 （三）感情交流阶段 （四）稳定交往阶段

二、人际关系的破裂

（一）人际关系破裂的过程

人际关系从融洽的状态走向终结，通常要经历五个阶段：

1．分歧 2．收敛 3．冷漠 4．逃避 5．终止

（二）人际关系破裂的防止

心理学家经过研究，提出了解决冲突的有效步骤。

- 第一， 相信一切冲突都可以理性而建设性地获得解决；
- 第二， 客观地了解冲突的原因；
- 第三， 具体地描述冲突；
- 第四， 向别人核对自己有关冲突的观念是否客观；
- 第五， 提出可能的解决冲突的办法；
- 第六， 对提出的办法逐一进行评价，筛选出最佳的解决途径，最佳方法必须对双方都最有益；
- 第七， 尝试使用选择出的最佳方法；
- 第八， 评估实现最佳方案的实际效应， 并按照给双方带来最大利益和有利于良好人际关系维持的原则给予修正。

三、人际关系的深度

心理学家发现良好的人际关系是在人们自我暴露逐渐增加的过程中发展起来的。

第三节 人际关系的原则

一、交往原则

（一）人际交往的交互现象

对于真心接纳，喜欢我们的人，我们也倾向于接纳对方，愿意同他们交往并建立和维持关系。相反，对于表现出不喜欢，排斥我们的人，我们也倾向于排斥、疏远对方，避免与其有深层的交往。

（二）人际交往交互性的原因

二、功利原则

（一）人际交往的本质是社会交换

霍曼斯（1961）提出，人与人之间的交往，本质上是一个社会交换过程。

（二）增值交换与减值交换

三、自我价值保护原则

（一）自我价值保护倾向

自我价值保护，是指人为了保持自我价值的确立，心理活动的各个方面都有一种防止自我价值遭到否定的自我支持倾向。研究证明，任何一个人，其心理活动的各个方面，从知觉信息的选择到内部的信息加工，从对行为的揭示到人际交往，都具有明显的自我价值保护倾向。

（二）自我阻抑策略

自我阻抑策略指个人为未来可能的失败制造保护性借口所采取的措施。其目的在于保护或促进自己自我胜任的概念。

（三）人际吸引水平的增减规律

研究发现，我们对别人的喜欢不仅仅取决于别人喜欢我们的程度，还取决于别人喜欢我们的水平的变化与性质。

四、情境控制原则 （一）情境控制需要 （二）人寻求平等与自由

第四节 人际关系的具体策略

一、如何建立良好人际关系

建立良好人际关系的主要技术有以下几个方面：

（一）重视良好的第一印象的建立

（二）主动交往 同别人建立良好的人际关系，要想自己摆脱孤独，建立起一个丰富的人际关系世界，就必须做交往的始动者，处于主动地位。

（三）移情 （四）帮助别人

二、友人间的沟通方式

友人交谈方面的问题主要集中于三个方面：一是谈话内容不符合对方兴趣或不能有效地促使对方卷入交谈过程；二是过早、过多地发表评论；三是不能做一个好的听者。

（一）谈话符合别人兴趣 （二）避免评论 （三）积极反馈

三、维持友情的方法

（一）维持人际关系的技巧

卡内基（1938）曾经总结出多种与别人成功相处的技巧，其中主要的有以下几个方面：

- 1．避免争论 2．尊重别人意见，避免直接指责 3．如果自己错了，就很快坦率承认
- 4．真诚地从别人的角度看世界，理解别人

（二）批评的艺术

- 1．批评从称赞和诚挚感谢入手 2．批评前先提到自己的错误 3．间接提醒他人注意自己的错误
- 4．领导者应以启发而不是命令来提醒别人的错误 5．让别人保住面子

第八章 人际关系的测量与改善

第一节 社交测量法

一、社交测量法的原理 二、社交测量法的步骤 三、不同结果处理办法

第二节 人际关系状况的自我诊断

一、人际交往类型测验 二、人际关系建立能力测验 三、人际关系维持能力测验 四、不良交往行为的自我测量

第三节 改善人际关系的方法

一、沟通能力自我提高的途径

（一）评价自己的沟通状况 （二）编制改善沟通的自我计划

（三）提高沟通的准确性

准确是沟通成功的前提。提高沟通的准确性，一是提高自己准确描述事物的能力。二是对所用的一切非语词沟通方式，都必须有明确的概念。在沟通的准确性方面，沟通者需要遵循一个原则。即站在信息接受者的角度来提供

信息。保持对别人包括直接的语词反馈在内的各种反馈信息有足够的敏感。

二、身体语言沟通的改善

（一）身体语言理解能力的提高

在身体语言的理解方面，一个人必须注意：第一，身体语言信号的意义，直接同情境和沟通者性格特征有关；第二，是必须从整体的身体语言背景来确认每一个具体身体语言信号的意义。移情是正确理解身体语言信息的第三个原则。移情指对别人内心真实状态的体验。

（二）身体语言使用能力的增强

首先要增强自己对身体语言的自觉性。

身体语言自觉性的增加，需要经过三个步骤。第一步是自我观察自己的各种身体语言信号与整体的身体语言状况。第二步是对自己的各种身体语言行为和整体模型进行自我体验。增加身体语言自觉性的第三步骤，是在实际的人际沟通过程中，自然地运用各种身体语言行为和整体模型，并检验其有效性，即考察别人理解与自我定义的一致性。

增强身体语言使用能力的第二方面，是提高身体语言与自己社会角色及特定行为情境的对应性。

对应于每一种社会情境，人们都有一种与自己社会身份符合的行为模式。这种行为模式即人们对应于特定情境，并与自己特定的社会角色相符合的情境同一性。

改善身体语言沟通的第三个方面，是拓展自己身体语言的使用范围，改变旧有的不良身体语言习惯。

三、综合性人际关系改善的心理学技术

改善人际关系的心理学技术有两大类。一类是综合性的方法，可以同时改善人们的自我意识水平、移情能力和社交技能。这类方法主要有敏感性训练和角色扮演等。第二类方法主要有意识训练法、移情练习和社交技能训练等。这类方法的通常作用，是专门改善人们某一方面的能力或技能。

（一）敏感性训练

敏感性训练是一种从团体心理疗法发展起来的团体训练技术。敏感性训练团体有多种形式。开展最普遍的是训练团体或称 T - 小组（T - grou，Training grou 的简称）。它的活动方式主要是语言交流。这类团体通常由 5 人到 15 人组成，包括一名心理学家。训练期限可以是一至四周。

（二）角色扮演

角色扮演可以作为一种直接摆脱既定角色关系束缚的个体训练技术。它通过让别人充当或扮演某种角色，站在一个新的立场去体验、了解和领会别人的内心世界，理解自己反映的适当性，由此来增加扮演者的自我意识水平、移情能力，并改变其过去的行为方式，始其更适合自己的社会角色，从而获得新的社交技能。

第九章 侵犯与亲社会行为

第一节 侵犯的原因

一、什么是侵犯

（一）侵犯的定义

侵犯即侵犯行为，也称为攻击或攻击行为。它是指有意伤害别人且不为社会规范所许可的行为。伤害行为、伤害意图与社会评价，是侵犯概念的三个要素。

（二）侵犯与敌意

人们将一类非身体接触性的直接或间接的有意伤害归为敌意。敌意与侵犯最大的差别是它没有明确的社会规范。

（三）侵犯的普遍性

二、侵犯的本能论

（一）弗洛伊德精神分析观点

弗洛伊德早期观点：认为人有两种基本的本能：性本能和自我保存本能。侵犯是性本能的一部分。性本能遵循快乐原则。

后来观点：生本能（性本能）和死本能（侵犯本能）。

死本能既可指向外（侵犯他人或它物）也可指向内（自毁）

人活着，死的本能将受生的欲望的制约。从而使对内的力量转向对外。

侵犯冲动必须释放。可以采取替代性宣泄方式。

（二）洛伦茨的习性学观点

认为侵犯是一种本能，但侵犯不一定指向毁灭，而是具有生物保护意义的生的本能的体现。侵犯是人类生活的组成部分，战争是人的侵犯本能冲动定期发泄的结果和途径。

人类要避免战争应多开展冒险性体育运动。

三、挫折 - 侵犯理论

（一）最初理论观点

挫折 - 侵犯理论最初是由心理学家多拉德等人于 1939 年提出的。他们认为，“侵犯永远是挫折的一种后果”，“侵犯行为的发生，总是以挫折的存在为条件的。”

（二）理论的修正

心理学家米勒 1941 年提出了修正观点，认为挫折也可以产生侵犯之外的其他后果，挫折并不必定引起侵犯。

（三）实验验证

（四）“武器效应”

社会心理学家伯克威茨 1978 年以其有影响的“武器效应”研究为根据，进一步修正了挫折 - 侵犯理论。他提出，挫折导致的不是侵犯本身，而是侵犯的情绪准备状态——愤怒。侵犯行为的发生还受情境侵犯线索的影响。与侵犯有关的刺激，倾向于使侵犯行为得到增强。

四、侵犯的社会学观点

（一）侵犯可以通过强化培养（二）侵犯可以通过观察学习而获得（三）去学习再学习过程可以减少侵权

第二节 侵犯的控制

一、侵犯的可能性

研究表明，人类的侵犯性有着直接的生物学基础。

二、影响侵犯的因素

（一）情绪唤起水平 个人的总体情绪唤起水平会直接影响到他的侵犯行为。

（二）道德发展水平与自我控制 个人的道德发展水平越高，其以别人痛苦为后果的侵犯行为也就越难于发生。

（三）社会角色与群体的影响 当社会对一种特定社会角色较为容忍时，人们的侵犯性会明显增加。群体的相互作用，可以导致人们侵犯性的增加。

（四）大众媒介

三、侵犯行为的控制

（一）侵犯行为的社会制约 社会增加对侵犯行为惩罚的强度，可以实现侵犯行为的外部控制。

（二）去个性化的避免 所谓去个性化，指个人自身同一性意识下降，自我评价和控制水平降低的现象。个人在去个性化状态下行为的责任意识会明显丧失，从而作出通常不会做的行为。

（三）道德发展水平的提高

四、减少侵犯的方法与途径

（一）宣泄（二）移情能力的培养

第三节 亲社会行为及有关理论

一、亲社会行为的概念

亲社会行为泛指一切符合社会期望而对他人、群体或社会有益的行为。助人行为特指以个人为对象的亲社会行

为。利他行为则指不期待任何奖励或回报的亲社会行为。

二、亲社会行为的社会生物学理解

生物学家威尔逊在亲社会问题上，竭力主张人类先天就有利他行为的素质，并且可以通过遗传将这种素质留给后代。

三、社会交换论的解释

社会交换论者强调，人与人之间的相互作用，本质上是一个个人试图尽可能获得最大奖励，同时又尽可能少地付出代价的社会交换过程。

四、亲社会行为的社会规范论

古尔德纳提出，各种社会对人的行为都有一个共同的期望：人应帮助自己的人，而不是伤害他们。由于这一规范的存在及其对人的恒定的影响，使人都获得了报答别人善意和帮助的观点。交互性规范是支配社会交换、保持社会关系中得失平衡的一个基本原则。

第四节 亲社会行为的过程

一、援助与旁观悖论

二、责任分散

研究者假设，多个人在场，导致了社会责任的分散。（一）紧急报警实验（二）紧急助人实验（三）不幸女士实验

三、社会作用力理论

拉特纳认为，人们在研究个人为社会力所作用的社会影响机制时，物理学的力场的概念提供了重要的启发。对于个人而言，一个由他人群体构成的社会情境，就是一个社会力场。在这一社会力场中，个人所受到的社会作用力，直接受到作用源数量、作用力大小和影响直接性等几个变量的影响。

（一）社会作用力乘积法则（二）社会作用力心理社会法则（三）社会作用力分散法则

四、助人的决策过程

第五节 亲社会行为的影响因素与培养

一、影响亲社会行为的外部条件

人际相互作用与共同性

榜样的示范作用

需要帮助者的特点

二、助人者个人特征的作用

（一）心境（二）匆忙与助人代价

（三）内疚 内疚是一种行动与自身社会角色不相符和时自我否定性的消极情感体验。

（四）个性特征

三、亲社会行为的促进与培养

（一）增加责任明确性与人际相互作用（二）提供亲社会榜样（三）将人们的助人行为归因于利他主义动机

（四）运用社会影响策略（五）通过行为实践培养亲社会行为

第十章 社会影响

由于社会压力而发生的个人行为与态度朝社会占优势的方向变化的过程，称作社会影响。

第一节 从众

一、从众的概念与经典研究

（一）从众的概念

从众指个人的观念与行为由于群体的引导或压力而向与多数人相一致的方向变化的现象。实际的和想象的群体压力都可以导致从众。群体的压力可以在人们意识到的情况下发生作用，使人们通过理性选择，选择从众行为。过

度的从众倾向会使人很容易进入去个性化状态。

（二）社会规范的形成

一旦群体规范形成后，即便后来再单独测量人们的估计，人们的估计值仍与已经形成起来的群体规范保持一致。

（三）群体压力研究

著名的社会心理学家阿希于上世纪五六十年代起一直致力于从众问题的研究。他发现，情境的模糊性较大，人们较难作出自信判断时，更容易从众。群体中出现个人观点的支持者时，人们更容易抵抗群体的压力。

二、从众的类型

根据外显行为是否从众，及行为与内在的自我判断是否一致，可以将从众行为分为以下三类。

（一）真从众（二）权宜从众（三）不从众

三、从众的原因

（一）行为参照（二）对偏离的恐惧（三）群体的凝聚力

群体的凝聚力指群体对其成员的总吸引力水平。

四、影响从众的因素

（一）群体的一致性 莫里斯等人 1975 年的研究证实，无论群体的规模如何，只要群体内出现了不一致，即使持不同意见的人没有任何权威，都会使从众的比率大大下降。

（二）群体的规模 大量实证研究证明，在一定范围内，人们的从众性是随群体人数的不断增加而上升的。

（三）肯定程度与个性特征

（四）个人的自我卷入水平

人们在意见表达后，在相关选择上的自我卷入水平会有实质的增加，由此直接导致从众性的降低。

（五）文化差异 从众率存在民族差异。

第二节 服 从

一、米尔格莱姆的权威 - 服从实验

米尔格莱姆 1963 年在美国耶鲁大学进行的权威 - 服从实验，是其一系列有影响的社会心理学研究中最有影响的一个研究。

二、服从的原因

（一）合法权力

合法权力指社会赋予了卷入社会角色关系的一方更多的影响力，从而使另一方认为自己有服从的义务。

（二）责任转移

米尔格莱姆实验的一个重要发现，是人们在明知自己的行为对别人有伤害性后果时，也仍然倾向于服从权威的命令。米尔格莱姆认为，出现这种结果的原因，是被试在行为归因上，将行为的责任转移给了实验者，认为自己仅仅是协助实验者达到研究目的的代理人，不对行为后果负有责任。在归因上，没有别人在场，更容易使人们将行为责任归于自己本人。服从权威和责任转移是人们非常稳固的心理机制。

三、影响服从的因素

（一）他人的支持（二）行为后果的反馈（三）个性因素

第三节 社会助长与社会惰化

一、什么是社会助长

（一）社会助长的概念

社会助长也称社会助长作用，指个人对别人的意识，包括别人在场或与别人一起活动所带来的行为效率的提高。与社会助长相反，如果别人在场或与别人一起活动，造成了行为效率的下降，就称作社会干扰或社会干扰作用

（二）社会助长作用的性质

二、性别助长

性别助长指对于性意识发展成熟的人，异性有高于同性的特别行为促进作用。它是一种特殊的社会助长现象。

三、脑力激励法

心理学家奥斯本 1957 提出，群体一起来解决问题，具有个人所没有的特殊 “ 脑力激励 ” 作用，使人们找到更多、更具有新颖性和独创性的问题解决方法。

四、社会助长作用的机制

社会心理学家扎琼克 1965 年通过研究提出，社会助长作用的原因，在于群体的背景增加了人们的内驱力。弗里德曼 1981 年则进一步解释，群体背景之所以能够引起行为内驱力的增加，是因为它唤起了人们的竞争和被评价意识。

五、社会惰化

社会惰化也称社会惰化作用或社会逍遥。指群体一起完成一件事情时，个人所付出的努力比单独完成时偏少的现象。研究已经证实，出现社会惰化的原因，是个人的被评价焦虑减弱，使个人在群体中的行为责任意识下降，行为动力也相应降低。

第四节 群体极化与群体思维

一、群体极化

（一）群体极化的概念 所谓群体极化，指群体成员中原已存在的倾向性得到加强，使一种观点或态度从原来的群体平均水平，加强到具有支配性地位的现象。

（二）冒险转移 群体决策比个人决策更具有冒险性的现象，就称为 “ 冒险转移 ”。但在有些方面，群体决策的结果不是更冒险，而是反而比个人决策保守。

（三）群体极化的解释 群体极化发生的一个原因，是信息的影响。另一个原因是群体讨论的影响。

二、群体思维

（一）群体思维的表现

无懈可击的错觉； 合理化； 对群体的道德深信不疑； 对于对手的看法刻板化；从众压力；自我压抑；统一错觉； 思想警卫。

（二）群体思维的过程和防止的方法

詹尼斯的理论分析模式： 群体思维发生的前提条件； 群体思维的表现； 群体思维造成缺陷决策的标志；防止群体思维发生的十种具体操作方法。

2009 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、单项选择题

- 1．伊格列等人关于差距和态度改变之间关系的研究发现，在一定范围内，态度改变和差距之间的关系是 (B)
A．u 型关系 B．倒 u 型关系 C．正相关关系 D．负相关关系
- 2．下列不属于言语表情的是 (A) A．讲话内容 B．讲话速度 c．讲话语调 D．讲话节奏
- 3．减少侵犯行为最有效的方法是 (D)
A．精神发泄 B．外力惩罚 C．社会控制 D．自我控制
- 4．鲍里 1957 年关于社会角色的研究发现，社会对男孩子鼓励最多的是 (B)
A．服从 B．成就 c．自立 D．负责
- 5．体现个体社会化由外向内发展深入的标志是 (D)
A．服从阶段 B．依从阶段 C．认同阶段 D．内化阶段
- 6．古兹坦特发现，经常用威胁和惩罚的手段管工人的是 (B)
A．公平的管理者 B．外控的管理者 C．内控的管理者 D．自尊心强的管理者

7．在凯利的归因理论中，一致性、一贯性和特异性均为高的时候，我们把原因归于 (D)88

A．行动者 B．情境 c．内因 D．知觉对象

8．心理学家黎格曼 1920 年对社会懈怠现象进行研究，他发现，当 8 个人一起拉绳子的时候，人均拉力是 (C)188

A．63 公斤 B．53 公斤 C．31 公斤 D．28 公斤

9．在霍夫兰德的说服模型中，属于说服结果部分的是 (C)

A．投入 B．反驳 C．歪曲信息 D．情感转移

10．根据费德勒模式，在很高或很低的控制情境中最有效的领导方式是 (A)

A．工作取向 B．团队取向 C．人际取向 D．控制取向

二、多项选择题

11．维纳归因理论的基础有 (BC)

A．海德的平衡理论 B．海德的归因理论 C．阿特金森的成就动机理论 D．麦克里兰的成就需要理论
E．弗鲁姆的期望理论

12．在郭念峰等人提出的健康应激模型中，应激源的种类包括 (ACD)

A．生物性应激源 B．自我性应激源 C．精神性应激源 D．社会性应激源 E．主体性应激源

13．下列关于个人空间的叙述中，正确的有 (ACD)

A．它是一个物理空间 B．总是随着年龄的增加而增大 C．12 岁时男孩的个人空间大于女孩的个人空间
D．12 岁时女孩的个人空间小于男孩 E．美国人的个人空间最小

14．关于领导研究的俄亥俄模式把领导行为分为 (AC)

A．工作管理 B．生产取向 C．关心人 D．员工取向 E．任务型领导

15．人际吸引的基本原则有 (BCE)

A．复杂性原则 B．强化原则 c．联结原则 D．互惠原则 E．社会交换原则

三、填空题

16．社会影响理论认为，个体所受社会影响的大小取决于他人的 (人数) _____ 、社会 (力量的强度) 和影响的直接性。

17．自我服务的倾向是指人们把积极的结果归于 (自己)，把消极的结果归于 (情境)。

18．两个变量之间的关系，既可能是一种 (相关关系)，也可能是一种 (因果关系)。

19．按照社会交换理论对人际冲突的解释，交往的结果可以用以下公式表示：结果 = (酬赏) - (成本)。

20．霍桑研究发现团体内的 (社会心理因素) 是比 (物质条件) 更重要的因素。

2008 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、单项选择题

1. 西方社会心理学产生于 (1908 年)。

A．1879 年 B．1897 年 C．1908 年 D．1924 年

2．按照心理学对个性与心身疾病关系的理解，如果一个人经常压抑愤怒的情绪，易怒，且有好高骛远的抱负，那么其最有可能患的心身疾病是 (高血压)。

A．高血压 B．心脏病 C．偏头痛 D．癌症

3．把偏见看成是一种替代性攻击的是 (心理动力理论)。

A．学习理论 B．心理动力理论 C．认知过程理论 D．团队冲突理论

4．阿希通过研究发现，产生最大从众行为的团体规模可能为 (4 人)。

A．2 人 B．4 人 C．8 人 D．16 人

5．在管理方格图上，权威型领导对应的坐标是 (9.1)。

A . 1.1 B . 1.9 C . 9.1 D . 9.9

6 . 有关合作的协商理论认为，在合作中权利较大的一方追求的最小结果是（平均）_____。

A . 公平 B . 平均 C . 总体满意 D . 较少成本

7 . 在维纳的归因理论中，属于不稳定内因的是（努力）_____。

A . 能力 B . 努力 C . 任务难度 D . 运气

8 . 心理学家黎格曼 1920 年对社会懈怠现象进行了研究，在研究中他发现，当_____ 3 个人一起拉绳子的时候，人均拉力是（ 53 公斤）。

A . 28 公斤 B . 31 公斤 C . 53 公斤 D . 63 公斤

9 . 伊格列等人关于差距和态度改变之间关系的研究发现，当差距超过了一定限度之后，态度改变和差距之间的关系是（倒 U 型关系）。

A . U 型关系 B . 倒 U 型关系 C . 正相关关系 D . 线性关系

10 . 对老年人来说，实现自身社会化最重要的机制是（内化）_____。

A . 模仿 B . 内化 C . 认同 D . 学习

二、多项选择题

11 . 公平理论认为，人们用来判断某一人际关系是否公平的原则有（各取所需、平等、机会均等）_____。

A . 各取所需 B . 平等 C . 机会均等 D . 社会交换 E . 互惠

12 . 海德的归因理论认为，人们在归因过程中常常使用（共变原则、排除原则）_____。

A . 共变原则 B . 一致性原则 C . 内部原则 D . 排除原则 E . 外部原则

13 . 下列属于社会动机的有（劳动动机、学习动机、成就动机）_____。

A . 劳动动机 B . 学习动机 C . 饮食动机 D . 性动机 E . 成就动机

14 . 下列包含再社会化过程的有（失足少年改造、老干部退休、中年人迁居国外）_____。

A . 失足少年改造 B . 小学生学习新知识 C . 老干部退休

D . 中学生学习几何学知识 E . 中年人迁居国外

15 . 社会知觉的总特点有（复杂性、主观性、易出偏差性）_____。

A . 复杂性 B . 时代性 C . 主观性 D . 暂时性 E . 易出偏差性

三、填空题

16 . 社会心理学中常用的调查法有（访谈法）和（问卷法）两种。

17 . 自我及自我意识总是在与别人相处时表现出来，特别是表现在一个人（态度）与（行为）之上。_____

18 . 男性和女性在个人空间上的不同表现在：男性对（前面）空间的入侵最感愤怒，而女性对（两边）空间的_____入侵感到不安。

19 . 期望理论认为，激励力量 = （目标效价 x 期望概率）。

20 . 人际冲突可以分为（零—总和）冲突和（非零—总和）冲突两种。

四、名词解释

21 . 决策后失调：一个决策在做出决定后产生的失调。当这种失调与购买行为相联系时，又称为购买后失调。

22 . 情绪性寂寞：由于没有任何亲密的人可以依附，所引起的寂寞。

23 . 自我知觉理论：贝姆于 1972 年提出自我知觉理论。正如在对他人的行为进行因果关系的归因中，所作的那样，我们试图使用本质上相同的资料，以及相同的归因过程，对我们自己的行动进行因果关系的归因

24 . 挫折：是一种主观感觉，它是在个体动机不能获得满足时，在个体通向目标的道路上，遇到障碍而感到灰心丧气的一种消极的情绪状态。

25 . 去个体化：群众中的个人，有时会失去对自己行为的责任感，而觉得责任该由大家负，从而使自我控制系

统的作用减弱或消失，一旦个体的控制系统减弱，暴力与反道德行为就可能出现。社会学家津巴度（ 1970 ）把群众中的上述现象称为去个性化

五、简答题

26．瑞杰威认为重要的领导特质有哪些？

答：瑞杰威（ 1983 ）指出的三项与领导有关的特质： 领导者通常具有可使团体目标得以实现的卓越能力；领导者具有很强的处理团体内人际关系的能力； 第三项因素是动机。

27．如何利用自我揭露与他人建立良好的关系。

答：心理学研究表明， 只有当自我揭露以适当的速度与形式逐步进行时， 它才能使人产生喜欢的感觉。 就是说，在自我揭露时，你必须慢慢地揭露自己。如果你揭露的速度太快，会引起对方的焦虑与防卫，反而会加大双方心理上的差距。这种情况一旦发生，弥补起来需要更多的努力和更长的时间。所以在发展亲密关系时，自我揭示应当适中，以使得双方都觉得这种相处令人愉快，从而与他人建立良好的关系。

28．超载理论是如何解释拥挤的？

答：又称感觉超负荷理论。史坦利、米尔格拉姆（ 1970 ）假设，人们一旦暴露在过多的刺激中，就会感觉到负荷过重，而无法顾及所有的刺激。他同时认为，感觉超负荷会使人感觉不愉快，而且干扰了人的正常能力。他又把这种思想与拥挤联系起来，认为人口密度也是一种刺激，当它的密度过大时，人会觉得拥挤。

29．为什么说个体社会化是一个长期的过程？

a - 因为人不同于动物，初生儿吸取食物以维持营养，披衣盖被以维持体温，总之，在生存生长方面，有个特别长的生活依赖期； b - 初生儿面临的社会环境极端复杂，他逐渐长大起来，要掌握的社会事务和道理很多。总之人不同于动物，有一个特别长的学习时期，所以个体实现社会化是个特别长的过程。

六、论述题

30．试述凯尔曼关于态度形成的观点。

答：针对一个具体事物的态度，凯尔曼认为态度的形成过程要经过以下三个阶段。

依从：依从是指人们为了获得奖励和避免惩罚而采取的与他人要求在表面上相一致的行为。依从行为不是自己愿意这样做，而是迫于外界强制性的压力所采取的一时性的行为。在态度形成的过程中，依从是很普遍的现象。在个体生活的早期，他的态度形成很大程度上依赖于依从。

认同：是个体自愿地接受心目中榜样人物的观点、信念，使自己的态度与他们相一致。认同可以是想象的，也可以是实际的。实际上，我们正是用其它社会角色的态度、观点等作为参照物，来指导我们自己的思想和行为。

内化：是态度形成中，最重要的阶段。我们知道，每个团体都有要求其成员遵守的规则，其中有明确的，也有模糊的，违反这些规则就会受到惩罚。社会不可能对所有的活动都制定出规则，因此大家还要学会在大多数场合下按照社会的期望来行动。

总之，态度的形成是学习过程中经验积累的结果，其具体过程是从依从到认同再到内化。

31．结合自己的实际，谈谈影响健康的社会心理学因素。

答：日常生活中，有许多社会心理因素使人们产生心理紧张状况，从而引起疾病。这些因素包括：

1．挫折：离婚、丧偶、失去亲人、家庭冲突、远离家乡、高考落第、提职升迁无望等，这些都会使人心理紧张而导致疾病发生。

2．恶劣的人际关系：家庭、学校、工作单位是人们生活最主要的群体，人们从中满足心理需要。当人际关系和谐，人们之间友好、信任、支持、合作时，个体感到安全、愉快。而当人际关系紧张时，人们之间互不信任、充满敌意、攻击、伤害时，个体就会感到处处受威胁，产生不安、焦虑、烦躁、愤怒、失望等情绪，或受到很大的心理压力。

3．紧张；

4．现代城市生活。

2007 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、单项选择题

1．社会化的继续发展阶段是指个体从成人一直到（老年期）。

A．青春期 B．老年期 C．壮年期 D．青年成熟期

2．前苏联的心理学家包达列夫用实验证明了（定势效应）。

A．自利偏差 B．刻板效应 C．第一印象 D．定势效应

3．把态度的形成看成是对利益或损失的衡量过程，并在衡量的基础上选择最佳方案的是（诱因理论）。

A．学习理论 B．认知理论 C．诱因理论 D．本能理论

4．人们早期对父母的依恋决定了后来对成人关系的期望与评价，这一观点的提出者是（哈扎恩）。

A．哈扎恩 B．斯腾伯格 C．凯宁 D．鲁宾

5．在管理方格图上，团队型领导对应的坐标是（ 9.9 ）。

A．1.9 B．5.5 C．9.1 D．9.9

6．弗里德曼在利用交通安全宣传对“脚在门槛内”技巧进行研究的时候发现，那些事先签了请愿书的家庭妇女同意后一个较大的要求的比例为（ 55 % ）。

A．17 % B．33 % C．55 % D．67 %

7．在维纳的归因理论中，属于不稳定外因的是（运气）。

A．能力 B．努力 C．任务难度 D．运气

8．坎代尔等人的研究发现，与青少年的吸毒行为关系最为密切的是（朋友吸毒行为）。

A．朋友吸毒行为 B．父母吸毒行为 C．兄弟吸毒行为 D．同学吸毒行为

9．有关犯罪的中和理论的提出者是（赛克斯）。

A．多拉德 B．布杰斯 C．赛克斯 D．萨莎兰

10．根据霍尔对人际距离的划分，两人之间相距 46—75 厘米代表的是（个人距离的近距离）。

A．个人距离的远距离 B．个人距离的近距离 C．社会距离的近距离 D．社会距离的远距离

二、多项选择题

11．琼斯和戴维斯的对应推论理论认为，我们在推论一个人的行为与其内在特质是否对应的时候，可以使用的原则有（非期望性、非顺从性、自由选择）。

A．非期望性 B．一致性 C．非顺从性 D．社会交换 E．自由选择

12．下列属于言语表情的是（说话的语速、说话的节奏、说话的音调）。

A．说话的内容 B．说话的语速 C．说话的节奏 D．说话的音调 E．说话时的姿势

13．球队在自己的主场表现好的可能原因包括（熟悉环境、领域的作用、观众的社会支持）。

A．熟悉环境 B．领域的作用 C．观众的社会支持 D．主场的物质保证 E．球员的素质

14．动机的特征包括（转换、强度、清晰度）。

A．内在性 B．转换 C．强度 D．方向 E．清晰度

15．在社会心理学的研究中，采用实验法的优点有（可验证性强、因果关系明确）。

A．可验证性强 B．偶然性大 C．因果关系明确 D．外部效度高 E．实验情境影响大

三、填空题

16．按照活动的方式，可把领导分为（工作领导）和（社会领导）两种。

17．去个性化现象产生的主要原因是（匿名性）和（自我意识）的降低。

18．需要与需求的主要区别在于，需求是（客观）的，而需要是（主观）的。

19．鲁钦斯用实验的方法证明了社会知觉中（ 首因效应 ）和（ 近因效应 ）的存在。

20．凯利认为，我们在对他人的行为进行归因时，要使用（一致性） 、（一贯性）和特异性三种信息。

四、名词解释

21．社会促进作用：指人们在有他人旁观的情况下，工作表现比自己单独进行时好的现象。

22．需要层次理论：美国心理学家马斯洛提出的需要层次理论认为，人的需要体系分为五个层次，从低到高依次为生理的需要，安全的需要，归属和爱的需要，尊重的需要，和自我实现的需要。

23．晕轮效应：也称光环效应，指对他人的知觉的一种偏差倾向。当一个人对另一个人的某些主要品质有个良好的印象之后，就会认为这个人的一切都好；反之也一样，如果被认定是坏的，那么他就被消极的光环所笼罩，这种效应称为晕轮效应。

24．心身疾病：又称心理生理病患，是一组躯体疾病，其发生、发展、治疗与防治都与心理社会因素紧密相关。

25．个人空间：人们把自己身体周围的物理空间，视为自身的一部分，这个区域称为个人空间。

五、简答题

26．简述 SS 和 S 有何不同？ 5

答： SS 指社会学的社会心理学； S 指心理学的社会心理学。

SS 更着重定性分析； S 着重在定量分析的基础上再进行定性分析。

在研究着眼点上， SS 的着重点似乎是面向社会结构的，从宏观方面研究社会心理与社会行为对社会组织所具有的功能与意义；而 S 的着重点似乎是面向个体的，从微观方面研究社会心理与社会行为在个体身上产生发展的过程与条件。

27．学习理论是如何解释人类的侵犯行为的？

答：学习论认为个体的社会行为，包括个人的侵犯行为都是后天习得的，是环境影响造成的。这种理论认为只要改变外界的环境条件，就能改变人的社会行为，改变个体的侵犯行为。其代表人物有斯金纳，他强调学习的强化机制，以为对侵犯行为直接给予奖赏、鼓励，个体的侵犯行为就会得到巩固、强化；社会学习论者班杜拉提出学习模仿机制，认为个体不一定要亲身受到奖惩，而只需通过观察别人受到奖惩，同样可以形成或消除侵犯行为。

28．简述态度的三个成分之间的关系？

答：态度的心理成分：

认知成分：指个人对外界对象的心理印象。它包含有关的事实、知识和信念等。认知成分是个人的知觉和判断的参考，也是态度的其余部分的基础。

情感成分：表明人对某一事物肯定或否定的评价以及由此引发的情绪或情感。情感成分是态度的核心。

行为倾向成分：指个人对外界的人或物所预备采取的反应或行动倾向。态度有一种准备行动的性质，他会影响到将来对这个态度目标所采取的行动。

态度的三个成分之间的关系：态度的三个成分是相互依赖、协调一致的。人们对态度对象的认知会影响到对它们的评价，从而也会制约其行为的倾向；情感成分是态度的核心与关键。认知能够产生情感，同时情感也影响认知。同样，情感常常导致行为的倾向性。与认知成分相比，情感成分对行为倾向的影响更大。另外，行为倾向也影响评价与情感；态度与实际行为只有在某种情况下才有联系，它们之间的关系并不是一一对应的。

29．团体的心理功能有哪些？

团体对个人心理方面的作用表现在三个方面：（1）团体使个人心理上具有归属感：团体成员在共同的活动中的表现出观念与行为的一致性，当与其他团体相比较时，成员会产生一种属于自己团体的感觉，这就是归属感；（2）团体使个体具有认同感：团体认同感是指团体内各个成员对一些重大的事件与原则问题的认识与团体保持共同的认知与评价；（3）团体的社会性支持力量：当个体的思想行为符合团体的要求时，团体往往会给予赞许与鼓励，从而强化这种思想与行为。

六、论述题

30．结合有关的研究，谈谈社会支持在生活中的重要性。

社会支持：指个体在情感上所受到的关心和支持。父母、配偶、子女以及周围人情感上的关心和支持都属于社会支持，朋友、同事及集体和社区都是社会支持的来源。社会支持对人的作用有两个方面：

（1）社会支持与人的心理和生理健康：这一方面的研究很受重视，主要反映在人们对老年问题的兴趣上。老年作为生命历程的一个阶段，生理的变化以及社会变迁对老年人生活有很大的影响，因而他们更易患各种心身疾病。以迈瑞的研究为例，其探讨了个体的免疫功能与压力、社会支持及应激源之间的关系，发现压力、社会支持和应激都与免疫功能有关。结果表明社会支持正是通过减轻压力和应激而对免疫功能产生影响的。此外，还有许多研究者，从不同方面验证了社会支持对心理、生理健康的影响；（2）社会支持与家庭生活和家庭教育。来自父母的支持是子女健康成长所必须的。同时，这种支持还能缩小家庭成员之间的代沟，使家庭的教育功能得以很好地发挥。凯莱斯将上大学的与被开除的高中生进行了比较，发现青少年的亲社会行为与他们的生活满意感成正相关，同时亲社会行为也与来自父母和朋友的社会支持有关。这些不仅促进了家庭的幸福，而且还有助于减少青少年的反社会行为。

31．试述影响社会认知的心理因素。

由于认知者本身已有的心理结构不同，对同一社会刺激往往发生不同的认知结果。

影响人们认知的心理因素主要有以下几个方面：

1、兴趣与动机：兴趣的个别差异往往决定着认知的选择性，人们的兴趣往往会使他们把不感兴趣的事物排除到认知的背景上去，而集中注意力于感兴趣的事物。动机是推动人的行动的动力，是一个人发动和维持活动的心理倾向，符合人的动机的事物，往往会成为知觉的对象与注意的中心。

2、需要与价值：需要可以说是个体缺乏某种东西是所产生的一种内在状态，当个人因缺乏某种东西而产生需要时，该东西对于他就具有较大的价值、较重要的意义。而对个人具有意义与价值的东西，容易构成认知刺激，而且对其有价值的特征常常有夸大的倾向。

3、过去的经验：认知者经验不同，所站的角度不同，即使社会刺激一样，却有不同的认知内容，例如对某一个人的认知，艺术家重视人的外貌、身材、姿势、语调等，学者专家则可能侧重那个人的智慧能力及专业知识。各人的经验不同，其认知结构也不同，有简单和复杂之分。

4、认知者的性格：认知者性格不同会影响其认知结果。

5、情绪影响：人对事物的知觉也受个体情绪的影响，一个人当前的情绪状态，会多少影响他对人的判断。人们在愉快的状态下，会感到眼前一片阳光明媚，当人忧郁烦闷时，会感到一切都没有希望。

6、期待的影响：期待可以使对象特征突出，成为形成印象的基础。希望的东西会被人们强烈注意到，使特点更突出。

2006 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、单项选择题

1．心理学的社会心理学简称为（ S ）

A．SS B．SS C．S D．以上都不对

2．在人类的情绪表达中，目光接触是非常重要的，它属于（面部表情）

A．身段表情 B．面部表情 C．言语表情 D．动作表情

3．工作中属于内部动机的是（成就感）

A．表扬 B．晋升 C．成就感 D．奖励

4．三度归因理论的提出者是（凯利）

A．凯利 B．海德 C．维纳 D．勒温

5．莫里诺提出的测量团体内人际关系的方法是（社会测量法）

A．参照测量法 B．分层测量法 C．社会测量法 D．矩阵测量法

6．社会影响理论指出，他人对个体的总影响力，取决于社会力量的强度、影响的直接性以及他人的（人数）

186

A．性别 B．人数 C．权威 D．年龄

7．研究发现，增加阿希（Asch）式实验情境的模糊性，则从众的概率就会（增加）

A．减低 B．增加 C．不变 D．难以确定

8．早期对团体问题解决能力的探讨多以震脑术的方式进行，它的提出者是（奥斯本）

A．狄恩 B．罗森塔尔 C．麦克比 D．奥斯本

9．下列能力中，女性优于男性的是（语言能力）

A．数学能力 B．语言能力 C．空间知觉能力 D．操作能力

10．与动机有关的期望理论的提出者是（弗鲁姆）

A．梅约 B．马斯洛 C．弗鲁姆 D．勒温

二、填空题

11．社会心理学是研究个体和群体的（社会心理）与（社会行为）及其规律的一门科学。

12．西方社会心理学一般定为 1908 年开始，因为这一年出版了两本有关社会心理学的书，一本是美国人（罗斯）写的，另一本是英国人（麦独孤）写的。

13．个体社会化主要是通过依从、（认同）和（内化）三种机制来实现的。

14．1957 年，人类学家（鲍里）通过对多个未开化的社会团体的研究，分析了（性别）角色的社会分工问题。

15．自我知觉也是（社会）知觉、（人际）知觉的一个方面。

16．阿希关于印象形成的实验以“热情”、“（冷淡）”为中心特征，以“（文雅）”、“粗鲁”为边缘特征。

17．偏见是与（情感）或（评估）要素有关的倾向性。

18．减少认知失调的方法通常有四种：改变认知、（增加新的认知）、改变认知的相对重要性和（改变行为）。

19．谢利夫利用知觉错觉中的（游动）现象对（从众）行为进行了研究。

20．（满意度）和（承诺）是维持亲密关系的两个重要基础。

21．公平理论认为，人们决定某一人际关系是否公平时，主要依据三项原则，即机会均等原则、（各取所需）原则和（平等）原则。

22．黎格曼把个体在（团体）中较不卖力的现象称为（社会懈怠）。

23．在心理学中，常常将团体规范分为（正式）规范和（非正式）规范两种。

24．按活动方式可把领导分为（工作）领导和（社会）领导两种。

25．社会学习理论强调两个因素对偏见的形成起着主要作用，它们是父母的（榜样）作用和（新闻媒介）的影响。

三、名词解释

26．基本归因错误：在个人行为的归因上，人们倾向于低估情境的作用，高估个人或内因的作用。

27．再社会化：个体从一种思想方式、行为方式、生活方式或工作方式向另一种方式迅速转变与适应的过程，称为再社会化问题。

28．曝光效应：我们把只要经常出现，就能增加喜欢程度的现象叫做曝光效应。

29．社会距离：近距离为 123 厘米，用于业务和社会性交谈，远距离为 365 厘米，用于正式的业务和社会事务。

30．挫折 - 侵犯理论：美国社会心理学家多拉德、杜博等人提出了表述挫折和侵犯行为之间关系的理论，认为侵犯行为永远是挫折的结果。

四、简答题

31．在社会心理学研究中，使用观察法的优点与缺点是什么？

观察法：要求对所观察现象在不加干预的情况下进行，但事先要明确观察的任务，拟订观察计划，并将观察所得资料进行准确而详尽的记录以备整理和分析。其分为一般观察法和参与观察法，参与观察法又分为公开和隐蔽的。优点：在于它的现实性，能得到有关行为发生顺序和发展过程的资料。缺点：对自变量缺乏控制，难于得出因果关系的结论。

32．团体规范有哪些作用？

答：团体规范的作用：保持团体的一致性。团体规范的存在能使这种一致性得以实现。一方面规范调节和制约着成员的思想与行为，另一方面，规范又是团体成员彼此认同的依据，因此规范不仅从外部制约着成员的表现，而且也从内部促使成员与团体保持一致。为成员提供认知标准与行为准则：团体规范为成员提供了衡量自己言行和他人言行的统一标准，这一标准成为成员认识事物、判断是非的共同心理参照架，使成员的认识有一个明确的准则。

规范的负性作用：团体规范也会产生负性作用，制约着成员的努力水平。

33．双性化的个体在行为上有什么特点？

答：一个人最好同时拥有男性化及女性化特质，因为双性化的人在行为上更富弹性，并且有更高的自尊。

五、论述题

34．在说服传播者的影响力取决于哪些方面的因素？

传播者的影响力取决于以下几个方面的因素：

1．专业程度：传播者的专长或权威能加强说服效果与引起态度的改变。高可信度传播者比低可信度传播者所造成的态度改变要大。

2．可靠性：不论传播者的专业程度如何，听众是否认为他有偏心这一点极为重要。弗里德曼等人认为有两种方法可以让听众认为自己是可靠的：（1）用一种毫无私心的态度为某种与自身利益相反的立场辩护。因此，要提高自己的可靠性，并增加说服力，其中一种方法就是为那些和自己利益相反的立场辩护；（2）将传播者的言论归因于事实，而不归因于他的偏见或其他特质。

3．受欢迎程度：正像一致性理论揭示的那样，人们会改变自己的态度，以便和自己喜欢的人一致。任何能增加喜欢程度的因素也同样能使态度改变增加。相似性是喜欢的另一个重要基础。所以，从增加喜欢的程度及享有共同的知觉这两个角度来看，一项不一致的传播信息，如果传播者与接收者间的相似性越高，产生的态度改变也越大。

35．试述影响人际吸引的主要因素。

影响人际吸引的因素很多，但主要包括 4 个方面：个人特质、相似性、熟悉性和接近性。

1．个人特质：个人特质影响人际吸引是很普遍的事实。社会心理学家经过多年研究，总结出了一些与吸引有关的个人特质，主要有温暖、能力、和外表吸引三个方面：a．个人的温暖：温暖是影响我们对他人形成印象的主要特质。我们喜欢让人感到温暖及友善的人。假如被调查者经常表现出正性的态度，试验中的被试也较喜欢他。弗克斯认为，之所以会有这样的结果，主要在于正性态度能使人们产生温暖感，而这种温暖感增加了他的吸引力；b．能力：一般而言，我们比较喜欢具有社交技巧、有智慧及能力强的人；c．外表的吸引力：对于其他人，我们最先注意到的就是其外表。在其他条件相同的情况下，外表漂亮的人更具吸引力。但外表吸引力并不是绝对的，它往往受许多因素的制约，如年龄、种族和文化等。

2．相似性：俗话说：“物以类聚，人以群分”，就是强调相似性对人际吸引的作用。诸如民族背景、宗教、政治、社会阶层、教育及年龄等的相似性都能影响吸引。鲁宾对相似性的作用有两种解释：（1）相似性具有奖励的作用，与我们相似的人会支持我们的观点，使我们更有信心；（2）认知平衡论的解释：个体有强烈的一致性欲望，因此他会以对他人的喜欢或不喜欢来达到这种平衡。

3．熟悉性：它是如何发挥作用的：（1）重复呈现能增加我们对某个人的再认，这是我们喜欢的开始；（2）当

于他人很熟悉时，对其行为的预测也越容易。这种预测能使我们与他人在一起时感到轻松自在；（3）我们经常假设与我们熟悉的人相似，而这种相似性是人际吸引的基础。

4．接近性：在日常生活中不难发现，许多友谊、爱情的形成都在很大程度上受到物理距离的影响，这种空间上的接近性被认为是影响人际吸引的重要因素之一。它是如何发挥作用的？（1）接近性通常能增加熟悉性；（2）接近性经常与相似性有关；（3）在物理距离上与我们较接近的人比那些离我们很远的人具有更高的“可接近性”。只有当人们彼此有相似的态度及目标时，接近性才能产生吸引力。

2005 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、单项选择题

- 1．现代西方心理学产生于（ 1879 年）。
A． 1908 年 B． 1879 年 C． 1895 年 D． 1897 年
- 2．在态度的三个成份中，（情感）成份是基础。
A．认知 B．行为倾向 C．情感 D．评价
- 3．（心理的自我）是自我发展的第三个阶段，从青春期开始，个体形成了带有个人色彩自我意识。
A．身体的自我 B．社会的自我 C．生理的自我 D．心理的自我
- 4．对儿童来说，居于主导动机的是（游戏）。
A．游戏 B．模仿 C．教育 D．依恋
- 5．1957 年用实验方法证明了首因效应和近因效应的心理学家是（鲁钦斯）。
A．吉姆 B．塔旧里 C．狄恩 D．鲁钦斯
- 6．当一个人面对与自己矛盾的信息时，他或她可以通过认定这些信息的来源是不可靠的方式，来减少自己的不一致，这种反应方式属于（贬低信息来源）。
A．歪曲信息 B．贬低信息来源 C．拒绝信息 D．掩盖信息
- 7．在维纳的归因理论中，属于稳定内因的是（能力）。
A．能力 B．努力 C．心情 D．运气
- 8．（次要领域）是指一个人经常使用，但却与他人共有的空间。
A．主要领域 B．初级领域 C．次要领域 D．公共领域
- 9．梅约提出的理论是（人际关系理论），因此他也被称为工业社会心理学的创始人。
A．动机理论 B．人际关系理论 C．需要理论 D．双因素理论
- 10．我们把彼此接近，对同一刺激或情境作反应的集合称为（群众）。
A．群众 B．组织 C．观众群 D．团体

二、多项选择题

- 1．在霍妮看来，儿童在生活的早期学会了对他们作出反应的方式，其中属于背离他人的方式有（孤独、自主）。
A．交往 B．孤独 C．自主 D．对立 E．仇视
- 2．在阿希关于印象形成的实验中，（文雅、粗鲁）是边缘特征。
A．热情 B．文雅 C．勤奋 D．粗鲁 E．冷淡
- 3．假设下列每组给出的数字和字符代表 -O-X 模型中态度的强度及方向，那么按照海德的平衡理论，属于平衡的态度有（B、C、E）。
A．(-1, 2, 3) B．(-3, -4, 2) C．(1, 1, 4) D．(-1, -3, -1) E．(1, -2, -3)
- 4．弗洛姆认为，爱的基本要素包括（关心、认识、责任、尊重）。
A．关心 B．认识 C．亲密 D．责任 E．尊重
- 5．在学生的学习动机上，属于广泛动机的有（责任感、义务感、民族感）。

A．责任感 B．超越感 C．义务感 D．自我荣誉感 E．民族感

三、填空题

1．社会心理学是研究（个体）和（群体）的社会心理及与社会行为及其规律的一门学科。

2．塞利格曼认为，对周围环境失去（控制）的知觉会使人产生一种“习得无助感”。

3．根据世界卫生组织的定义，健康是指身体上、（精神上）和（社会上）的一种完满状态，而不只是没有疾病和虚弱的现象。

4．贝姆于 1972 年提出（自我知觉理论），用来解释人们如何对自己的行为进行归因。

5．有关合作的理论主要有两种，分别是（权力理论）和（协商理论）。

6．社会交换理论认为，人们在衡量交换结果有利或者不利的时候，主要采取两个比较标准，（绝对）比较水平和（相对）比较水平。

四、名词解释

1．调查法：又称询问法，在社会心理学中常用的调查法有访谈法和问卷法。其主要特点是研究者拟定一系列问题，向被试者提出，要求被试者给予回答，而后整理所获资料，从中引出结果。

2．性别角色：社会认为适合于男性或女性的一套行为、兴趣和思想方式。

3．自我评价：是指个体对他自己的判断，是一个人自我意识的重要组成部分。心理的自我阶段是自我意识发展的最高阶段。

4．麦独孤的本能论：1908 年麦独孤在《社会心理学绪论》提出了本能论。他要用心理学的理论来说明人的整个社会行为，用心理学作为解释社会生活的理论基础。

5．社会传染：1896 年，黎朋指出激动的群众倾向于有相同的感受与行为，因为个体的情绪会传染给团体。即使当有的成员作了通常不为大多数人所接受的事，其他人也会倾向于去仿效他。他把这种现象称为社会传染。

五、简答题

1．什么是主场效应，他产生的原因是什么？

答：主场效应：就是运动员在自己的场地上进行比赛，要比在其它地方进行比赛更好地发挥技能。

对家乡比较熟悉，和免于旅途劳累之外，领域的优势也是原因之一。球队表现好可能是他们处于自己的势力范围内；客队则可能担忧和退缩，因为他们不在自己的领域内。其中观众的行为是一个非常重要的因素，在家乡比赛，主队常常有更多的球迷。

2．个体社会化的机制是什么？

答：个体社会化的机制有：依从、自居、内化。

依从，是出于父母的“威严”、“权力”，是薄弱的。依从基于强化的原则。认同：或叫“自居作用”，个体以自己学习模仿的那个“榜样”自居，追求自己处于与他们同一的地位、处境与形象。自居基于“榜样人物”的吸引。

“认同”或“自居”是个体实现社会化的一种更为有效的机制。内化：是指个体学习模仿别人的言行，不是出于“依从”，屈服于外在的压力，也不是出于“认同”，“自居作用”，局限于对自己有吸引力的具体榜样，而是体现出对人、对事以为在原则上“可信”，转化为自己内心的一种需要或推测，这样来接受社会影响。依从、认同和内化三种机制在个体社会化过程中往往综合地重叠地起着作用，成人甚至老年人在培养良好行为习惯方面同样有这三种机制的表现。重要阶段是从出生到青年。

3．简述动机与行为之间的关系。

答：动机和行为具有一致性的关系，有什么样的动机，就能推动什么样的行为。动机和行为具有不一致性表现在不是一对一的关系，同样的行为可能体现不同的动机，同样的动机可能体现不同的行为。动机推动个体行为，而行为的结果又能使动机得到加强、减弱或消失。动机是内在的心理，动机的产生与对个体的影响都是个体之外的别人所看不见的，凡能见的只是个体的行为。但动机与行为密切不可分，所以可据行为来追溯、窥察动机；而对某个

个体的动机有相当认识之后，也可据以了解和预测人的行为。

4．自我揭露的作用有哪些？

答：自我揭露指一个人向别人说心里话，与他人共享内心的感受及信息。自我揭露是增进亲密关系发展的有效途径，让他人一定程度上了解自己是一个心理健康的标志。自我揭露可以是描述性的，也可以是评估性的。德勒加和格列拉克（1979 年）提出自我揭露的五方面作用：发泄、自我澄清、社会认可、社会控制、促进关系的发展。

六、论述题

1．试述社会刻板印象及其在生活中的影响。

答：人们由于地理、经济、政治、文化等条件而集合在一起，因此对不同的人群的认知总有一种共同的较为固定的看法，这些看法未必准确。对各类人持有的一套固定的看法，并以此作为判断评价其人格的依据，称为社会刻板印象。在日常生活中有此刻板印象与职业、地区、性别、年龄、民族等方面有关，它们都可以成为各种刻板印象形成的基础。社会刻板印象的影响：社会刻板印象是对社会集团最简单的认识，它有利于对某一群人做概括的了解，但也容易产生偏差，造成“先入为主”的成见，容易阻碍人与人之间的正常认识和交往。

2．举例说明认知失调理论的思路及其应用。

失调理论：为了维持与外显行为间的一致性，态度会随行为而改变。失调理论中最重要的理论为认知失调理论，最早由费斯汀格 1957 年提出，他的理论成为以后许多理论的基础。其次还有决策后失调。

认知失调理论认为：一般情况下，个体的态度与行为是相协调的，因此不需要改变态度与行为。假如两者出现了不一致，这时就产生了认知失调。而这种失调又会产生一种心理紧张，个体会力图解除这种紧张，以重新恢复平衡。

减少认知失调的方法有：改变认知、增加新的认知、改变认知的相对重要性、改变行为。

一般说来，一个决策过程往往会在做出决定后产生失调。如何减小这种失调呢？一般认为，我们可以通过改变对最终选择的评估来减少失调。根据认知失调论，做决策将产生失调，这种失调能引起态度改变以使决策合理化。

2004 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、单项选择题

- 1．一般认为西方社会心理学开始于（ 1908 ）年。
A．1936 B．1908 C．1895 D．1912
- 2．麦独孤在《社会心理学绪论》中用（ 本能 ）解释人的社会行为。
A．学习 B．本能 C．模仿 D．强化
- 3．（ 整体性 ）和理解性是知觉的两大特征。
A．观念性 B．能动性 C．意识性 D．整体性
- 4．在（ 面部 ）表情中，目光接触是一个非常重要的方面。
A．身段 B．面部 C．言语 D．动作
- 5．阿希印象形成实验中的中心特征是（ 冷淡 ）。
A．冷淡 B．文雅 C．粗鲁 D．聪明
- 6．认识失调理论最早是由（ 费斯汀格 ）提出来的。
A．罗森伯格 B．勒温 C．贝姆 D．费斯汀格
- 7．勒温于 1939 年提出有三种不同的领导风格，即（ 民主 ）式、独裁式和放任式。
A．慈善 B．协商 C．集体参与 D．民主
- 8．（ 团体 ）是由相互依赖、相互影响的成员结成的集合体。
A．群众 B．正式组织 C．团体 D．观众群
- 9．弗鲁姆提出的期望理论认为激励力量取决于（ 目标效价与期望概率 ）。

A．目标效价 B．期望概率 C．目标效价与期望概率 D．其他因素

10．心理学家米尔格拉姆 1963 年作了一项有关（ 服从 ）的经典研究。

A．服从 B．依从 C．从众 D．威胁

第二部分 非选择题（共 90 分）

二、填空题

11．麦克比与杰克林认为，女性的语言能力（优于）男性，男性的数学能力（优于）女性。

12．心理现象不同于物理现象和生命现象，它是（精神）现象，带有（主观）性。

13．相关可分为（正相关）和（负相关）两种。

14．社会心理学中常用的调查方法有（访谈法）和（问卷法）两种。

15．个体社会化的机制有依从、（认同）和（内化）。

16．利他行为是指（助人）为乐而（自觉自愿）的行为。

17．第一印象并非总是（正确）的，但确是最鲜明、最牢固的，并且决定着以后双方（交往）的过程。

18．影响社会认识的因素很多，总的来说，可归为两个方面：（客观因素）和（主观因素）。

19．（认知）、情感和（行为倾向）是态度的三种成分。

20．在有关侵犯行为的学习理论中，斯金纳认为“（强化）就是一切”，而班杜拉则强调“（榜样）就是一切”。

21．尽管态度是一种稳定的心理现象，但它并不是一成不变的。态度改变既存在（可能）性，也存在（必要）性。

22．心理学家莫里诺提出的测量（团体内）成员之间人际关系和（人际相互作用）模式的方法被称为社会测量法。

23．沟通网络可影响团体的（士气），当团体成员在沟通中的满意感（最高）的时候，团体的士气也高。

24．从众是指个体在（真实）或想象的团体压力下，表现出与团体其他成员行为（相一致）的现象。

25．健康是指一种身体上、精神上（社会上）的（完满）状态，而不只是没有疾病和虚弱的现象。

三、名词解释

26．社会知觉：心理学术语，指具有社会意义的那种知觉，而社会意义是离不开人的，所以社会知觉也称人知觉、对人知觉、人际知觉，包括个体自我的知觉，对群体成员和群体本身的知觉。

27．社会促进：指人们在有他人旁观的情况下工作表现比自己单独进行时好的现象。

28．自我揭露：指一个人向别人说心里话，与他人共享内心的感受及信息。许多心理学家认为，通过自我揭露让人在一定程了解自己，是一个人心理健康的标志。

29．公共领域：在这个领域里，每个人都有平等的使用权。（按自己理解的回答）

30．偏见：人们以不充分或不正确的信息为依据而形成对某人、某团体或某事物的一种片面乃至错误的看法和态度。

四、简答题

31．动机有哪些特征？

答：1）动机强度：是动机的第一特征，它表明动机在强度上有强弱之分。主导动机往往是比较强的；

2）动机清晰度：是动机的另一个特征，它表明动机指向的目标，在意识程度上有高低之分。可以通过语言行为来测查。

3）动机转换：是动机的第三个特征，它指一个动机为另一个动机所替代，也称动机更替，它对改变个体的行为有直接的影响。被取代的动机往往是动机强度较弱的。

32．团体具有哪些心理功能？

答：团体对个人心理方面的作用表现在三个方面：（1）团体使个人心理上具有归属感：团体成员在共同的活动会表现出观念与行为的一致性，当与其他团体相比较时，成员会产生一种属于自己团体的感觉，这就是归属感；

（2）团体使个体具有认同感：团体认同感是指团体内各个成员对一些重大的事件与原则问题的认识与团体保持共

同的认识与评价；（3）团体的社会性支持力量：当个体的思想行为符合团体的要求时，团体往往会给予赞许与鼓励，

从而强化这种思想与行为。

33．什么是性别刻板印象？它有什么危害？

答：性别刻板印象：指人们有关男性或女性个人属性的信念与观点。

性别刻板印象的危害： (1) 首先，刻板印象总是过分简化的，而且有时它从根本上就是错误的。 (2) 刻板印象夸大了群体之间的差异。性别刻板印象可能使人们认为所有的男性都差不多，即使事实上男性之间存在着很大的个别差异，这种差异也往往被忽视。 (3) 刻板印象的最后一个危险是，它经常被用来支持对某些团体的偏见与歧视。

五、论述题

34．试给社会心理学下个定义。

答：每门科学都有它的特定的研究对象，心理学以心理现象为自己特定的研究对象。心理现象属于精神现象，具有主观性。社会心理现象当然也是心理现象，但有别于一般的心理现象，它指在周围社会情境下，在他人或人群影响下你的心理上的主观感觉与变化。人的心理与人的行为，社会心理与社会行为两者是密切联系着的。心理与行为，社会心理与社会行为如上所说有表现一致的方面，也有不一致的方面。所以比较全面的看法认为社会心理学既要研究社会行为，更要研究社会心理。心理学历来把自己所研究的主体确定为个体，社会心理学研究个体的社会心理与和会行为这一点是容易被理解和接受，但是因为群体不等于若干个体相加的总和，因此群体也是社会心理学的研究主体之一，所以社会心理学既应该把个体理解为自己研究对象的主体，也应该把群体作为自己研究对象的主体。综上所述，社会心理学是研究个体和群体的社会心理与社会行为及其规律的一门科学。

35．海德是如何对行为做出归因的？

答：归因：就是根据人的外部特征，对其内部的心理状态或行为的原因，所作的解释和推论。

海德是归因问题研究的创始人，1958 年在《人际关系的心理学》一书从朴素心理学角度提出归因理论： 1．他把行为的原因基本分为两类：内因（个人的原因）与外因（环境的原因）；2．他认为人们归因往往使用两个原则：共变原则和排除原则。共变原则：如果在许多情况下一个原因总是与一个结果相联系，而且没有这个原因时，这个结果不发生，那么我们把这个结果归于这个原因；排除原则：如果情境原因足以引起行为，就排除个人归因，反之亦然。

维纳和琼斯的归因理论都是在此基础上产生的。

2003 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一．单项选择题

1．先入为主是强调（ 第一印象 ）的作用。

A．第一印象 B．自利偏差 C．主观性 D．近因效应

2．在三度理论中，（ 一致性 ）信息是指行动者的行为是否与其他人的行为在这种情境下相同。

A．区别性 B．一致性 C．特异性 D．一贯性

3．（ 成就 ）需要不属于马斯洛需要层次之列

A．成就 B．安全 C．生理 D．自我实现

4．贾尼斯认为，恐惧越高，所产生的态度改变（ 不一定 ）

A．越大 B．不变 C．越小 D．不一定

5．鲁钦斯于（ 1957 ）年用实验证明了首因效应和近因效应。

A．1908 B．1967 C．1957 D．1976

6．（ 霍桑研究 ）第一次把工业中的人际关系问题提到首要地位，提醒人们在处理管理问题时注意人际关系因素。

A．社会促进研究 B．团体规范研究 C．霍桑研究 D．凝聚力研究

7．探讨领导模式与团体活动效率的两项典型研究是由（ 勒温和费德勒 ）完成的。

A．勒温和费德勒 B．勒温和费斯廷格 C．莫里诺和费德勒 D．莫里诺和费斯廷格

8．崔普利特最早研究了（ 社会促进 ）的现象。

A．社会抑制 B．社会懈怠 C．团体思维 D．社会促进

9．社会交换理论的分支之一（ 公平理论 ）是由格林伯于 1982 年提出的。

A．公平理论 B．成就动机理论 C．社会影响理论 D．强化理论

10．奥斯本设计的问题解决的技巧被称为： （ 震脑术 ）

A．社会促进 B．团体动力学 C．团体极化 D．震脑术

二、填空题

11．团体凝聚力包含所有的 （ 正性 ）与（ 负性 ）力量，这两方面的力量对凝聚力的大小起着决定作用。

12．生理心理学与社会心理学构成心理学两大基础与支柱，分别从（ 生物自然属性 ）与（ 社会制约性 ）来阐明人的心理所依据的基础与基本原理。

13．人际冲突的两种主要形式为（ 零——总和冲突 ）和（ 非零——总和冲突 ）。

14．自我揭露可以是（ 描述 ）性的，也可以是（ 评价 ）性的。 146

15．信息传播者对态度改变的影响力取决于他的专业程度、 （ 可靠性 ）和（ 受欢迎程度 ）。

16．社会测量结果的分析主要有三种形式： （ 矩阵分析 ）、（ 图解分析 ）和指数分析。

17．人际吸引的基本原则包括强化原则、 （ 联结 ）原则和（ 社会交换 ）原则。

18．社会心理学的研究方法可归纳为四大类，即观察法、 （ 实验法 ）、（ 调查法 ）和档案研究法

19．（ 动机强度 ）、（ 动机清晰度 ）和动机转换是动机的三个特征。

20．自我及自我意识总是与别人相处时表现出来，特别是表现在一个人的（ 态度 ）与（ 行为 ）上。

21．团体内沟通的典型特点是（ 发言的不平等性 ）、（ 领导的主导作用 ）和沟通网络

22．健康的应激模型告诉我们，应激刺激依赖于（ 社会支持系统 ）和主体自身的（ 化解系统 ）。

23．“热情”、“冷淡”是阿希关于印象形成实验中的中心特征， “（ 文雅 ）”、“（ 粗俗 ）”则是边缘特征。

24．自我揭露的作用包括（ 发泄 ）、自我澄清、（ 社会认可 ）、社会控制和促进关系的发展。

25．社会心理学中的团体是指由（ 互相依赖 ）、互相影响的成员结成的集合体，团体的成员间通常有面对面的接触或（ 互动 ）的可能性。

三、名词解释

26．物理痕迹研究：是利用残留在物体上的印记来研究有关的社会心理现象。

27．内部动机：指人们对活动本身感兴趣， 由于活动能使人们获得满足， 活动本身就是人们自己的奖赏与报酬，无需外加的奖赏。

28．社会抑制作用：有时他人的存在也起抑制作用，从而使个体的作业水平降级，社会心理学家把这种团体情境使个体作业水平降低的现象称为社会抑制作用。

29．社会角色：个体在现实的社会关系和生活环境中所处的地位、身份，而根据这种社会地位、身份，规定了 这个个体应该具有的心理和行为。

30．晕轮效应：也称光环效应，指对他人知觉的一种偏差倾向。当一个人对另一个人的某些主要品质有个良好的印象之后，就会认为这个人的一切都好；反之也一样，如果被认定是坏的，那么他就被消极的光环所笼罩，这种效应称为晕轮效应

四、简答题

31．麦克比认为男性与女性的差异体现在哪些方面？

答：1974 年，麦克比和杰克林出版了他们的著作《性别差异心理学》 。他们整合了数以百计的有关心理特征的性别差异的研究， 最后确认性别差异仅存在于四个领域： 女性的语言能力优于男性； 男性的数学能力优于女性；

男性在空间直觉上优于女性； 男性比女性有更高的侵犯倾向。

32．一个人的经验对认知他人有什么影响？

答：人们在以往的生活中获得了一定的知识与经验，并把这些知识与经验加以组织与分类，储存在记忆中。当遇到某一刺激时，会把与此刺激有关的信息提取出来，对此刺激进行感知，这样就加速了人们对他人的认知过程，但也会带来一些偏差。

33．个体社会化的机制有哪些？

答：个体社会化的机制有：依从、自居、内化。

依从：是出于父母的“威严”、“权力”，是薄弱的那个。依从基于强化的原则。

认同：或叫“自居作用”，个体以自己学习模仿的那个“榜样”自居，追求自己处于与他们同一的地位、处境与形象。自居基于“榜样人物”的吸引。“认同”或“自居”是个体实现社会化的一种更为有效的机制。

内化：是指个体学习模仿别人的言行，不是出于“依从”，屈服于外在的压力，也不是出于“认同”，“自居作用”，局限于对自己有吸引力的具体榜样，而是体现出对人、对事以为在原则上“可信”，转化为自己内心的一种需要或推测，这样来接受社会影响。

五、论述题

34．什么是从众？人们为什么会从众？

答：从众：指个体在真实的或想象的团体压力下，表现出与团体其他成员行为一致的现象。谢力夫（1935）利用知觉错觉中的游动现象对从众现象作了研究。阿希也对从众进行了研究。

从众行为产生的原因：他人的行为给我们提供了有用的信息：他人是我们获得信息的重要来源之一。别人也许知道一些我们不知道的事，依照别人的方式行事，我们可获得一些知识；我们为了得到社会支持、避免非难而从众：从众的第二个理由是，想获得团体的认同，避免非难。与此有关的主要是害怕偏离，害怕被他人视为偏离者是所有社会中均存在的一种基本的从众因素。我们不希望自己被视为异端，而希望与大多数人相同；我们希望团体喜欢我们，善待并接受我们。

35．什么叫主场效应？它产生的原因是什么？

答：主场效应：就是运动员在自己的场地上进行比赛，要比在其它地方进行比赛更好地发挥技能。

其产生的原因有：对家乡比较熟悉，和免于旅途劳累之外，领域的优势也是原因之一。球队表现好可能是他们处于自己的势力范围内；客队则可能担忧和退缩，因为他们不在自己的领域内。其中观众的行为是一个非常重要的因素，在家乡比赛，主队常常有更多的球迷。

2002 年 4 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、单项选择题

1．社会学习理论的代表人物是（班杜拉）。

A．斯金纳 B．班杜拉 C．马斯洛 D．迪纳

2．麦独孤在《社会心理学绪论》中用（本能）解释人的社会行为。

A．学习 B．本能 C．模仿 D．强化

3．（动机）是推动人的行为的动力。

A．需要 B．动机 C．兴趣 D．情感

4．（整体性）和理解性是知觉的两大特性。

A．观念性 B．能动性 C．意识性 D．整体性

5．心理的自我是自我发展的第三阶段，从（青春期）开始，个体确立起自我意识。

A．儿童期 B．少年期 C．青春期 D．壮年期

6．（弗里德曼）提出的定义是目前有关态度的最流行的定义。

A．奥尔波特 B．克雷奇 C．纽科姆 D．弗里德曼

7．(认知) 成分是态度的基础。

A．认知 B．情感 C．行为倾向 C．社会

8．双因素理论又叫保健—激励因素理论，是美国学者(赫茨伯格) 于 1959 年提出的。

A．赫茨伯格 B．谢利夫 C．柯尔伯格 D．马斯洛

9．团体极化现象指在参与团体讨论之后，成员的冒险性比讨论前会 (难以确定)。

A．更小 B．一样 C．更高或更低 D．难以确定

10．(次要领域) 是指一个人经常使用，但却与他人共有的空间。

A．主要领域 B．初级领域 C．公共领域 D．次要领域

二、填空题

1．按照作用范围可把动机分为(广泛动机) 和(局部动机)。

2．需要层次理论把人的需要分为生理，安全、友谊、(尊重) 和(自我实现) 的需要。

3．现在人们对心理科学性质的看法认为它属于(边缘) 学科或(中间) 学科。

4．维纳的归因理论是在(海德) 的归因现论和阿特金森的(成就动机) 理论的基础上提出的。

5．认知他人表情的线索有(面部表情)、(身段表情) 和言语表情。

6．关于合作的理论主要有二种，一是(权力理论)，二是(协商理论)。

7．凯尔曼认为态度的形成要经过(依从)、认同和(同化) 三个阶段。

8．霍桑研究第一次把工业中的(人际关系) 问题提到首要地位，成为当代(工业社会心理学) 的理论基础。

9．探讨不同领导方式下团体活动效率的典型研究有两个：一是(勒温) 等人的民主与专制模式研究；另一个是(费德勒) 的权变模型研究。

10．影响从众的团体因素主要有三个方面：(团体凝聚力)，团体一致性和(团体规模)。

三、判断题

1．挫折只发生在个体动机不能获得满足时 (X)。挫折是多方面的，亲人的死亡、离婚等也都属于挫折。

2．SS 是社会学的社会心理学 ()。

3．凯利认为，特异性是指行动者对其它对象是否以同样的方式做出反应，若是则特异性低 ()。

4．定势在对人知觉中起着重要作用。尤其是对陌生人形成最初印象的时候，作用尤为明显 ()。

5．拥挤的感觉总是和人们所处的空间大小有关 (X)。拥挤的感觉与人们的主观感觉有关。

6．个体社会化的发展过程只与个体的心理成熟发展过程相适应 (X)。个体社会化与个体的生理和心理成熟发展有关。

7．团体成员越能自由交流信息，他们的满意度也就越高 ()。

8．协商比威胁更可能从根本上解决冲突 ()。

9．个体积极性的激发主要取决于目标效价，与期望概率无关 (X)。个体积极性的激发取决于目标效价 * 期望概率。

10．性别角色的社会分工，除了有生理的原因之外，主要由文化与社会方面的原因造成 ()。

四、名词解释

1．归因：就是根据人的外部特征，对其内部的心理状态或行为的原因，所作的解释和推论。

2．印象形成：是把一个人若干有意义的特性，进行综合、概括，形成一个具有结论意义的特征。

3．社会性寂寞：个体缺乏社会整合感或缺乏团体归属感所引起的寂寞。

4．社会支持：指个体在情感上所受到的关心和支持。父母、配偶、子女以及周围人情感上的关心和支持都属于社会支持，朋友、同事及集体和社区都是社会支持的来源。

5．社会传染： 1896 年，黎朋指出激动的群众倾向于有相同的感受与行为，因为个体的情绪会传染给团体。即使当有的成员作了通常不为大多数人所接受的事，其他人也会倾向于去仿效他。他把这种现象称为社会传染。

五、简答题

1．学习社会心理学有什么样的理论意义 ？

答：学习社会心理学的理论意义：社会心理学的研究对于阐明历史唯物主义的基本原理足以提供丰富的科学理论与实际资料，使它更加充实，更加具体化，因而使人们能更好地理解它、掌握它，有助于提高人们的理论认识和哲学水平；

学习社会心理学的实践意义：社会心理学研究人们对人的知觉、对自我的知觉和人际交往。它所揭示的规律，对于理解他人、认识自我和正确地与人交往提供了分析的理论、评价的标准和相处的原则，是个人提高自我修养，加强自我教育，协调人际关系，改进社会风气的有益帮助。社会心理学还着重研究人们的社会态度及其形成与改变的规律，这对于处在社会改革今天的我们说来，尤其具有指导实践的现实意义。

2．什么是社会刻板印象 ？它的基础有哪些 ？

答：人们由于地理、经济、政治、文化等条件而集合在一起，因此对不同的人群的认知总有一种共同的较为固定的看法，这些看法未必准确。对各类人持有的一套固定的看法，并以此作为判断评价其人格的依据，称为社会刻板印象。社会刻板印象形成的基础有职业、地区、性别、年龄、民族。

3．克罗特是如何解释团体冒险现象的 ？

答： 团体责任分担， 由于人多了， 每个人的责任降低； 团体内的信息交流使个体认为掌握了足够的信息； 成员的领导者冒险信息促进冒险； 竞争性的团体气氛鼓励冒险； 冒险体现价值的观念促进了冒险。

六、论述题

1．什么是个体社会化 ？它有哪些特点 ？

答：个体在社会环境影响下，认识和掌握社会事物、社会标准的过程，通过这个过程，个体得以独立地参加社会生活。（一句话，通过社会化使个体由自然人变成一个社会人。）

有如下特点： 1．长期性： a - 因为人不同于动物，初生儿吸取食物以维持营养，披衣盖被以维持体温，总之，在生存生长方面，有个特别长的生活依赖期； b - 初生儿面临的社会环境极端复杂，他逐渐长大起来，要掌握的社会事务和道理很多。总之人不同于动物，有一个特别长的学习时期， 所以个体实现社会化是个特别长的过程。 2．发展性：个体从不认识和不掌握社会事务、社会标准到认识和掌握它们，是个发展过程： a - 这种发展是随个体身体的发育、年龄、智力和经验的生长而发展的。所以个体社会化的发展过程是与个体生理、心理的成熟发展过程相适应的。不到一定年龄阶段，不能认识和掌握复杂的社会生活的要点和准则。 b - 个体社会化应该理解为一个贯穿个体一生自始至终的过程，所谓“活到老，学到老”就是这个过程的写照。

2．什么是人际吸引 ？人们为什么会相互吸引 ？134

答：指的是一个人对于其他人所抱的积极态度。它是人际关系进一步发展的前提。

社会心理学家认为原因： (1)人类具有亲和倾向：希望和别人在一起的愿望很强烈。青少年在清醒的时间内，有74%的时间与别人在一起，成人也有 71%的时间和别人在一起。亲和倾向起源于婴儿期，主要与婴儿的依附有关。魏斯提出了亲和对人的六种价值： 依附。 社会整合。 价值的保证。 可靠的同盟感。 得到指导。 教育他人的机会。 (2)为了克服寂寞：每个人健全的社会生活必须有完整的社会关系网络，才能满足所有的社会需求。当我们与他人的关系无法满足我们所必须的社会需求时，就会感到寂寞的痛苦。因此，克服寂寞与寻求亲和一样，成了人际基础的另一个重要基础。

2001 年 04 月高等教育自学考试北京市命题考试

一、判断题

1．S 是社会学的社会心理学的简称（ X ） 。是心理学的社会心理学的简称。

2. 现时人们对心理学学科性质的一般看法认为它属于边缘学科（ ）。
3. 社会心理现象是在周围社会情境下，在他人或人群影响下人的心理上的主观感觉与变化（ ）。
4. 个体社会化不存在重建的问题（X）。个体社会化存在重建的问题。
5. 心理学研究表明，他人是我们对自己评价的参照点（ ）。
6. 挫折论认为挫折会导致侵犯行为，并且总是指向挫折制造者（X）。挫折并非总是指向挫折制造者，找“替罪羊”。
7. 个人知觉比社会认知的范围更广（X）。社会认知的范围更广。
8. 社会心理学家把个体在团体中比自己独自情况下工作较不卖力的现象称为社会懈怠（ ）。
9. 变性人是指在生理上属于某一性别，但在信念上去认为自己属于另一性别的人（ ）。
10. 拥挤的感觉总是和人们所处的空间大小有关，它容易发生在人们觉得被束缚的时候（X）。前半句错误。

二、单项选择题

1. 社会心理学与（生理）心理学一起构成了心理学的两大基础。
A. 普通 B. 生理 C. 发展 D. 动物
2. 下列不属于个体社会化机制的是（强化）。
A. 认同 B. 依从 C. 强化 D. 内化
3. 动机（强度）是动机的第一个特征。
A. 清晰度 B. 转换 C. 强度 D. 稳定性
4. （热情）是阿希关于印象形成实验中的中心特征。
A. 热情 B. 文雅 C. 聪明 D. 果断
5. 琼斯和戴维斯提出了（对应推论理论）。
A. 自我知觉理论 B. 成就动机理论 C. 对应推论理论 D. 三度理论
6. （情感）成分是态度的核心与关键。
A. 行为 B. 偏见 C. 认知 D. 情感
7. 社会测量法是由（莫里诺）提出的测量团体内人际关系的方法。
A. 莫里诺 B. 阿伦森 C. 沃尔斯特 D. 拉皮尔
8. 有关服从的经典研究是由（米尔格拉姆）做的。
A. 卡尔斯密斯 B. 谢里夫 C. 米尔格拉姆 D. 费里德曼
9. （罗森塔尔）曾对教师对学生的期望产生的影响进行了研究。
A. 罗森塔尔 B. 皮格马利翁 C. 凯莱斯 D. 鲁钦斯
10. 个人空间这一概念最早是由（爱德华·霍尔）提出来的。
A. 赫蒂格 B. 弗里德曼 C. 爱德华·霍尔 D. 舒摩

三、填空题

1. 社会心理学是研究（个体）和（群体）的社会心理与社会行为及其规律的一门科学。
2. 社会心理学中常用的调查方法有（访谈法）和（问卷法）两种。
3. 按照动机与活动本身的关系，可把动机分为（内部动机）与（外部）动机。
4. 社会认知指对他人表情、（对他人性格）、人与人关心及对（人的行为）原因的认识。
5. 一致性信息、（一贯性）信息、（特异性）信息是三度理论认为人们在归因时使用的三种信息。
6. 说服模型由（外部刺激）、目标对象、（作用过程）及结果四个部分组成。
7. 人际冲突有两种主要形式，一是（零——总和冲突），二是（非零——总和冲突）。
8. 矩阵分析、（图解分析）和（指数分析）是社会测量结果的三种分析形式。

9．应激刺激可分为（生物性）、精神性的和（社会性）的三大类。

10．伊格利（Eagly）认为性别差异在顺从方面出现时，主要是受（工作的性别属性）的影响，而非女性具有顺从的（本质）。

四、名词解释

1．物理痕迹研究：是利用残留在物体上的印记来研究有关的社会心理现象。

2．再社会化：个体从一种思想方式、行为方式、生活方式或工作方式向另一种方式迅速转变与适应的过程，称为再社会化问题。

3．侵犯行为：是个体的行为，亦称侵犯，这种行为涉及个体对他人的伤害和危害。它是有目的的行为，是有明确动机所驱使的。表现在行为上、语言上。

4．社会促进：指人们在有他人旁观的情况下，工作表现比自己单独进行时好的现象。崔普利特 1898 年对此进行了实验研究。

5．差异交往理论：每个人既能受遵从行为的影响，又能受违规行为的影响，这些影响在人的头脑中展开斗争，如果违规方面的社会化强于遵从方面的社会化，这个人就会以违规方式行事。

五、简答题

1．什么是基本归因错误？人们为什么会犯这种错误？

答：基本（主要）归因错误：在个人行为的归因上，人们倾向于低估情境的作用，高估个人或内因的作用。

其产生原因：我们有一种信念，相信人们对自己的活动结果负责，所以对从内因去评价结果，而忽略外因对结果的影响。情境中的行动者比情境中的其它因素往往更突出。

2．如何增进心理健康？

答：(1) 积极适应工作和生活环境：人总是要在一定环境中生活和工作的，要适应环境，就要正确认识现实，不回避，并且积极地去解决生活中的各种问题；(2) 培养良好的自我意识：“人贵有自知之明”。要正确地认识自己，客观地评价自己的优缺点、能力、气质、性格；(3) 建立良好的人际关系；(4) 积极参加社会活动：工作和社会活动能使个人与现实保持密切联系。从事职业性的工作对个人心理健康有极大的益处。工作能发挥一个人的创造力，表现出他的价值，使个人的成就感得到满足，感到自己被社会承认，找到自己在社会中的位置，得到归属感和安全感。

3．为什么球队在自己的主场表现较好？

答：对家乡比较熟悉，和免于旅途劳累之外，领域的优势也是原因之一。球队表现好可能是他们处于自己的势力范围内；客队则可能担忧和退缩，因为他们不在自己的领域内。其中观众的行为是一个非常重要的因素，在家乡比赛，主队常常有更多的球迷。

六、论述题

1．学习社会心理学的意义是什么？

答：1) 学习社会心理学的理论意义：社会心理学的研究对于阐明历史唯物主义的基本原理足以提供丰富的科学理论与实际资料，使它更加充实，更加具体化，因而使人们能更好地理解它、掌握它，有助于提高人们的理论认识和哲学水平；2) 学习社会心理学的实践意义：社会心理学研究人们对人的知觉、对自我的知觉和人际交往。它所揭示的规律，对于理解他人、认识自我和正确地与人交往提供了分析的理论、评价的标准和相处的原则，是个人提高自我修养，加强自我教育，协调人际关系，改进社会风气的有益帮助。社会心理学还着重研究人们的社会态度及其形成与改变的规律，这对于处在社会改革今天的我们说来，尤其具有指导实践的现实意义。

2．试述去个性化产生的原因。

答：匿名性：匿名性是产生去个性化现象的关键之一，任何可能使成员降低自我认同的事件，都可能增强去个性化的效果。团体成员越隐匿，他们越会觉得不需对自己行为的后果负责。

自我意识的降低：导致去个性化的第二个原因，是自我意识的降低，人的行为通常受道德意识、价值系统及

所习得的社会规范的控制。但是在某些情境中，个体的自我意识却失去了这些控制能力，人们觉得没有必要对自己的行为负责，也不顾及行为的严重后果，这种自我意识的降低，与匿名性一起，在去个体化的现象中起着重要作用。

感谢下载！

欢迎您的下载，资料仅供参考