社会心理学(02047)应考小资料

一.名词解释

1.社会心理:是指在一段特定的时期内弥漫在社会及其群体中的整个社会心理状态,是整个社会的情绪基调、共识和价值取向的总和。

2.期待效应:研究者本身对研究结果的期待有时也影响研究结果。

3.归因:人们利用信息对自己及他人行为的原因加以推断的过程。

4.自我实现的预言(皮革马利翁效应):我们对他人形成一定的印象之后,就会对他人产生相应的期望,而此期望又引导我们采取相应的行为以证实此期望,这一现象叫做~

5.亲和动机:又称为结群动机,是指个人要与他人在一起,或者加入某个团体的需要。

态度:指人们对一定对象相对稳定、内部制约化的心理反应倾向。

6.凝聚力:指多数群体成员凝聚为一体,合力于群体或组织目标活动的心理结合力。

7.去个性化:群体对个人会产生促进作用,使个人在群体中做出他单独时不敢做的事情来。

8.传播:是通过语言、姿态、表情等各种符号传递或交换知识、意见、情感、愿望等信息的社会行为,传播试图与他人分享信息、思想和态度,建立与他人的认同和共鸣。

9.谣言:是某些人或团体、组织、国家,根据特定的动机和愿望,散布的一种内容没有得到确认的,缺乏事实的通过自然发生的,在非法连锁性传播通路中所流传的信息。

简答题

1.杨国枢从人与文化—社会环境的相互关

系中区分心理—行为取向的类型?

杨国枢自20世纪70年代中期起开始使用社会取向的概念研究,并且用社会互动和性格特质两种观点论证中国人的社会取向特点。他从人与文化—社会环境的相互关系区分心理—行为取向的类型,提出四个相互关联的概念:“家族取向”、“关系取向”“权威取向”“他人取向”。

2.简要说明社会心理学的两种研究传统。

社会心理学一开始就存在心理学倾向和社会学倾向,属于心理学文脉的冯特,以个人心理为主线,研究个人的内在经验及行为的心理学文脉和思路;麦独孤的社会心理学思想,以社会要因或人与人相互作用为主线,研究作为社会过程或群体心理基础的社会学文脉和思路。

2.简要说明刻板印象的形成途径和产生偏

差的原因。

相貌对于人际吸引具有十分突出的作用,一个人的相貌会影响我们对这个人的直觉和评价,影响我们与他们的互动。研究发现,人们对于美貌的人,有一个很强的刻板印象,即“美就是好”。但是并不见得在所有情况下都好,比如中国的“红颜薄命”等。

3.简述引发侵犯行为的原因。

(1)对侵犯行为的反击(2)工具性侵犯行为(3)本能侵犯行为(4)挫折引起的情绪性侵犯行为。(5)模仿引起的侵犯行为

4.简要介绍韦纳的成就归因模型。

维纳认为:内因——外因只是归因判断的一个方面,还应该增加几个方面(1)内因——外因(2)稳定——不稳定:即原因是长期稳定的,还是变来变去的。(3)可控制性:即一个原因是否在个人的控制范围之内。

5.自我概念形成的信息来源的主要渠道。(1)他人的反馈(2)反射性的评价(3)根据自己的行为来推断(3)社会比较

6.简述动机的性质。

(1)动机是完整的个人的动机,而非是人的某个部分的动机。(2)动机总是指向人类的一些基本目标或需求,有关动机的研究在某种程度上必须是以人类的终极目的、欲望或需要的研究。(3)人类的基本动机是相同的,但满足动机的方式可以因人而异、因文化而异。(4)人类的动机是复杂多样的。(5)人类存在无意

识动机或潜意识动机。(6)动机是一个连续不

断的、无休止的动态的过程。(7)并非所有的

行为或是反应都是有动机的。

7.简要分析能够引发人们的内在动机的工

作特性。

对内在动机研究的显示意义是可以帮助人们找到影响行为积极性的内在因素,哈克曼和奥尔德姆认为有五种工作特性能引发人们的内在动机:技能多样性;任务多样性;任务重要性;自主性;回馈性。

8.介绍麦奎尔的动机类型说。

麦奎尔从两个维度对动机进行分类:内在中心—外在中心维度,认知取向—情感取向维度。内在性动机的目标是指向个人的,外在性动机的目标是指向外部的,主要是社会的。认知性动机为个体提供向导,情感性动机为个体提供能量驱动。

9.简要说明有效情绪表达的原则。

先觉察自己真正的感受;选择适当的时机表达;清楚具体的表达;行为/感觉/理由陈述的使用;表达情绪的目的是为分享而不是改变对方,我们无法改变或控制对方,我们只能学习为内心感受找到出口,让对方多了解自己;表达正面情绪,也可以增进良好的关系。

10.简述情绪成熟的指标。

发展出某种技巧,以应对挫折情景,能重新解释与接纳自己和情绪的关系,不会一直自我防卫;直觉某些情景会引起挫折,可以避开或找寻替代目标,能找出方法缓解不愉快,能认清多种防御机制的功能,包括幻想,退化,反抗,投射合理化,避免成为错误的习惯,能寻寻求专家的协助。

11.从功能主义的角度简述社会态度作用。

功能主义从需要动机角度认为,我们选择的是符合特殊心理需要的态度,人的态度主要为态

度主题的心理功能服务。美国学者丹尼尔.卡兹认为态度有四种功能:1.调试作用2.自我防卫作用3.价值表现作用4.态度的知识作用

12.简述个体态度与群体态度的关系。个体态度与群体态度既有联系又有区别。个体态度是

群体态度的基础,群体态度是在个体态度的基础上由个体间互动产生出共同的态度。没有个体基础群体态度就是“空中楼阁”空洞无物。群体态度是由个体态度中共有部分构成的。

13.简述态度的特点(1)态度具有统合性

(2)态度具有媒介性(3)态度有压力,具有压迫性(4)态度是一元的,并呈现一定的

强度状态

14.简述传播的基本类型。传播有四种类型:自我传播;人际传播;组织传播,大众传播。从四种传播类型来看,人的

自我传播是传播的基础,任何信息的传递都是在这个心理互动的基础上完成的,因此,任何形式的传播都是在人的心理作用以及其所属社会影响下进行的。

15.简述舆论的特点。舆论即“公论”,指在大家共同关心的有争议的问题上多数人意见的总和,是社会上的众人对于某些社会事件的一致反应和判断,具有代表性的综合意见。

16.简述时尚产生的心理机制。

1.人类本能的具有对新鲜事物的渴望,以及对陈旧事物的厌弃的基本心理倾向。2.人类“伸张自我”“表现地位和个性”、“希望自由和进步”的冲动是人们热衷于追求时尚的心里机制之一。3.大众的模仿心理与趋同心理也是人们追求时尚的心里机制之一。

17.简要说明去个性化的含义及产生的原因。

含义:群体对个人产生促进作用,使个人存在群体中做出他单独时不敢做的事情来。在群体保护下,甚至违反在正常社会情景下的社会准则,做出事后感到惭愧和后怕的事情。产生原因:1.匿名性2.丧失责任感3.群体的淹没性

18.简述群体凝聚力与工作效率之间的关系。群体凝聚力与工作效率不是简单的直线关系,还受诱导因素的影响。无论凝聚力高低,积极诱导都能提高生产效率,而且高凝聚力组生产率更高;而消极诱导则明显降低工作效率,高凝聚力组的工作效率会更低。

三、论述题

1.阐明社会心理学的一般步骤。(一)研究问题的确定选择和确定了研究问题的同时,对研究中所涉及的概念要做清晰的界定,最后对所研究的问题提出假设。一个好的假设应该符合如下基

本要求(1)假设必须是合理的,即与已知的事实或理论一致(2)假设应该是具体的,不能模棱两可或过于空乏(3)假设应该提出变量之间的关系(4)假设表述必须简明

(二)查阅参考文献查阅文献可以和确定研究问题同步进行,甚至还可以提前。主要途径为权威著作、核心期政府出版物。

(三)研究设计:研究涉及即根据自己研究的问题与假设所做的研究计划大纲,具体地列出研究方案,主要包括:方法,对象,时间,工具和过程。

(四)资料或数据结果的分析讨论

所谓分析就是对收集到的资料进行归纳、提炼或逻辑分析;目的都是为检验假设、得出研究结论寻求依据。所谓讨论就是对资料或数据反映出的变量之间的关系及发现的问题进一步分析其原因,同时与检阅的参考文献相结合,对自己的研究结果做合乎逻辑,符合研究事实的解释。

(五)做出研究的结论工具自己的研究结果是否验证了开始阶段的研究假设做出判断

(六)撰写研究报告

(七)研究的效度

2.在人际冲突的情境下,人们一般采取什么方式处理冲突,请列举并分析冲突的管理方式。

人们处理冲突的方法可以从两个维度进行分析:合作性,坚持性。竞争模式:当一方比较关心自己的需求,对对方的需求并不在意时,这就是采取的竞争模式。回避模式:对自己的需求与他人的需求都漠不关心。顺应模式:向对方让步,忽视自己的需求。妥协模式:双方都放弃部分利益,以便在一定程度是满足部分个人需求。合作模式:努力合作,双方共同处理冲突。

3.结合生活现象,分析马斯洛的需要层次理

论。人类的动机可以分为五个层次,即生理需要、安全需要、归属和爱的需要、尊重需要和自我实现的需要,他们构成一个有相对优势关系的 等级体系。一种需要满足后,另一个更高的需求就立刻产生,成为引导人的行为的动力。较

低层次的需求优先于高层次的社会需要和自 我实现的需要。例如,当你极度饥饿的时候, 很难让你去写一份研究报告。如果低层次的需要能够长期得到满足,他对行为不再有激励作用,于是人们一举一动都与高层次需求有关。马斯洛的理论收到一些人的批评,首先,所谓高层次需求与低层次需求不能同时激发行的观点遭到了广泛的反对。例如,研究表明,

在工作中,人们会试图同时满足金钱需要和自我实现的需要。马斯洛的理论具有局限性。

4.侵犯行为有害于和谐社会的创建,请尝试探讨侵犯行为的性质,引发侵犯行为的原因以及可能应对的技巧。侵犯行为,又称为攻击行为,是一种有意伤害他人,引起他人生理上或心理上的痛苦的行为。侵犯行为的原因:(1)对侵犯行为的反击。“人不犯我,我不犯人;人若犯我,我必犯人”,由于受到别人的攻击而“以牙还牙”是侵犯行

为最普遍的原因。(2)工具性侵犯行为。有时,一些人的侵犯行为纯粹是一种手段——基于理性的算计,为了达到某种目的而去攻击他人。(3)本能性侵犯。高级的需要能够引发侵犯行为,例如,为了尊严,为了宗教信仰,人们也肯攻击别人。(4)挫折引起的情绪性侵犯行为。研究表明,挫折经历往往会增加侵犯行为的可能性。研究还发现,除了挫折感之外,其他的负面情绪也可能导致攻击行为。(5)模仿引起的侵犯行为.一些青少年看了有暴力镜头的电影或电视之后,就可能模仿其中的行为。

以下是一些学者总结的采取自持行为的几种技巧:(1)基本的自持是对维护你的权利的简单表达。例如,当别人总是打断你的话时,你可以语气平和的告诉他:“对不起,我要说完我的话”(2)当别人批评你的想法,却没有充分的理由时,可以采用模糊化的方法(3)如果你发现和对方在某件事上以前达成的约定被他忽略了,你可以用自持的陈述或通过提问提醒对方。(4)使用坚决而稳定的语音和以事实为基础的语气(5)不要谴责或者指责对方,也不要威胁对方。

4.分析利他行为的影响因素:研究发现,个人的价值观和个性特点是影响其是否愿意做出利他行为的一个重要因素。在性别差异方面,有一些研究表明,男性在短期的需要冒险救助他人场合下表现突出。而女性则表现在一些危险性小,但是承诺性较大的长期帮助活动上。兴起也是影响主人行为的一个因素。

有五个步骤组成的认知决策过程可以决定旁观者是否出手相救(1)是否注意到紧急事件(2)如何解释这个事件(3)对个人责任的评估(4)是否知道帮助方式(5)决定是否采取行动

在认识他人的过程中,人们所获得的有关他人的信息是零散的、不同的,人们如何把这些内容与性质不同的信息整合在一起形成统一的、整体的印象?请对印象形成过程中信息加工整合的规律进行分析。

5.印象形成过程中的信息加工整合的方式(1)安德森的平均模型:认为人们把所获得的信息加以平均以获得对他人的总体评价(2)布鲁尔的印象形成双加工模式:认为,人们在印象形成过程中主要使用两类加工操作,一种是以类别为基础的加工,一种是以特征为基础的加工。

印象形成过程中信息加工整合的一些规律 1.“中心特质”效应:不同特征在印象形成中所其的作用是不同的2.首因效应和近因效应:首因效应是指人们比较重视最先得到的信息,据此对他人判断。近因效应是指最新得到的信息对他人的印象所形成起较强作用的现象。3.晕轮效应:人们倾向于把有关的特质联系起来形成对他人较为统一的认识。当我们认为某人具有某种特征时,就会推断他也具有其他相似的相互关联的特征,这种倾向被称为晕轮效应。

4. 在知觉他人的过程中,们较重视负性信息,但却倾向于对他人做出正性评价。

6.在人际交往中,刻板印象容易导致我们对他人的错误认识,请分析影响刻板印象唤起与使用的主要因素,并探讨改变刻板印象的方法。影响刻板印象换气与使用的因素:1.一个人类别特征越明显,与此类别想联系的刻板印象越容易浮现在脑海2.对待匿名的、可以互换的群体成员易用刻板印象来知觉他们,从而忽略了个人特征。3.当时间紧迫,需要快速对他人做出判断时,容易使用刻板印象。4.当所获得信息复杂,不易分析和加工时容易使用刻板印象。5.当处于极端情绪时,如勃然大怒时。6.当人们意识到对个人判断重要时。

7.改变刻板印象的方法:1.为了避免与刻板印象不一致的信息被归于特殊的环境与实践,要是不一致的信息不断重复,那么,这种稳定的信息就可以被解释为个体内在品质的反映。2. 了避免与刻板印象不一致的信息被归于群体中的亚群体成员,要与有刻板印象的群体成员广泛交往。3. 了避免与刻板印象不一致的信息被归于群体中的非典型成

员,要与群体中的有代表性的、典型的成员交往。4.由于刻板印象尝试自动被唤醒,多以为了改变刻板印象,人们必须要有意识去寻找不一致的信息。

8.我们的行为可能是因为内在动机激发的,也可能是由于外在动机激发的,我们对行为的影响效果是否相同,结合生活现象论述内在动机与外在动机的关系,并探讨如何避免动机不当而对行为产生的负面影响。

在人类的行为中,内在动机和外在动机都会起作用,但二者不是简单的相加关系。当外在的动机取代了内在动机时,人们有可能会对自己原来喜欢的活动失去兴趣,这种现象称为过度辩护效应,即当人们认为自己的行为是由很强的外在原因引起时,他们会低估内在原因对行为的影响程度。奖励是一个很有效的动机诱因,在实际生活中已经成为一种重要而普遍的社会机制。但是。当外显动机凸显出来时,内在动机可能因此降低。那么,有什么方法可以保护人们的内在动机使之避免适合会奖励机制的损害呢:1.奖励并非在所有情况下都降低内在动机,只有在内在动机本来较高的情况下才有降低效果。2.不同的奖励类型有不同的效果。任务性的奖励是只要完成任务就给于奖励,表现性的奖励是根据任务完成的质量给予奖励。表现性的奖励与个人的内在特点(如努力)有关,它可能增加人们对自己内在特性的关注,甚至可能增加内在动机。3.适当的干预和培训可以减少直至避免奖励的负面作用。9.论述集群行为的过程及机制。

集群行为过程:1.前提:许多人为一个共同感兴趣的问题而聚集在一起,并发生直接接触。产生激烈互动,易造成思想和情感的一致,且目光被限制在狭小范围内。2.集群行为的发生首先是高度的刺激和暗示。3.其次是情感传染。在人群密集的场合选人们举例非常近,因此清楚易被感染且传递迅速,多以循环和连锁式形式进行。4.最后是情绪爆发。当整个群体情绪发泄完之后,激动地情绪就会平息下来,人们恢复常态,集群行为结束。

在集群行为发生过程中,有两个重要机制:情绪感染。一群情绪激动的人的举动吸引了原来无动于衷的旁观者,使他们的情绪也激动起来。模仿。就是再现他人的行为,砸死集群行为中大家相互模仿,从而产生共同的行为。10.根据我国社会文化特点,余安邦和杨国枢把成就动机防卫社会取向成就动机和个我取向成就动机。请结合生活现象分析两种成就动机的性质和特点。

华人心理学家杨国枢工具中国文化的特点建立了本土化的成就动机概念模式认为,成就动机有社会取向成就动机和个我取向成就动机两种。社会取向成就动机是个人想要超越某种外在决定的目标或优秀标准的动态心理倾向,该目标的选择取决于社会(例如父母、师长、家庭、团体或其他重要他人)。个我取向成就动机是个人想要超越某种内在决定的目标或优秀标准的动态心理倾向,该目标的选择取决个体自己。

社会取向成就动机有四个特点:1.强调个人的成就目标和评价标准,主要由他人所属的团体来决定。例如个人追求的可能是“不辜负组织的嘱托和人民的期望”“光宗耀祖”“为父母争气等。2.重要他人或团体决定达到目标的行为。在20世纪六七十年代,中国流行的口号是”听毛主席的话,跟共产党走“,就反映了这一点 3.重要他人和团体评价陈旧行为的效果和制定评价标准;4.个人对成就的价值观念的内化程度较低,差距大社会工具性比较强(即追求成就是为了让他人或团体高兴的手段)

自我取向成就动机的特点:1.个体自己决定成就目标和评价标准。个人追求的是“实现自己的梦想“”发挥自己的潜能等。2.个体自己决定达到目标的行为 3.个体自己评价成就行为的效果和制定评价标准 4.个体对陈旧的价值观念的内化程度较高,成就的功能自主性比较强(即追求成就本身是一种目的)