

社会心理学概论

- 绪论
 - 社会心理学概念
 - 社会心理学是在社会学和心理学两大母体学科基础上形成的独立学科，它致力于探讨人的社会行为和社会心理发生、发展、变化的科学规律
 - 社会心理学研究对象
 - 个体和群体的社会行为与社会心理的科学规律
 - 社会心理学研究意义
 - 揭示社会心理与社会行为的基本规律
 - 探寻社会心理与社会行为的变迁轨迹
- 发展史
 - 发展阶段
 - 孕育
 - 古希腊时期～19c上半叶
 - 形成
 - 19c中叶～20c20s
 - 确立
 - 20c20s～20c80s
 - 扩展
 - 20c80s至今
- 研究方法
 - 实验方法
 - 实验室实验法
 - 在实验室条件下进行实验操作（会产生霍桑效应）
 - 自然实验法（现场实验法）
 - 在自然条件下进行实验（实验各种因素不好控制）
 - 模拟实验法
 - 实验者根据需要模仿现实世界设计某种活动和情景
 - 互联网社会实验方法
 - 全部实验活动在互联网上进行
 - 调查研究方法
 - 问卷调查法（问卷法）
 - 自填式

- 代填式
- 其他方法
 - 现场研究法（田野研究法）：研究者亲临现场，通过对被试者的访谈和观察获取研究资料得出研究结论的综合性研究方法
 - 访谈法（访问法）
 - 个别访谈
 - 集体访谈eg：座谈会
 - 结构式
 - 非结构式
 - 观察法
 - 概念
 - 研究者运用自己的感官或凭借某些工具对所研究对象进行现场观察，从而收集研究资料
 - 特点
 - 目的性和系统性
 - 有时需要借助工具进行
 - 科学研究者必备的研究能力
 - 分类
 - 结构式与非结构式
 - 直接与间接（可以相结合）
 - 参与与非参与
 - 伦理问题
 - 无损于被试者身心健康（事后说明）
 - 研究者个人的材料必须保密（最小风险）
 - 慎选研究策略（知情同意）
- 人格、自我与社会化
 - 人格理论
 - 精神分析理论
 - 弗洛伊德
 - 潜意识、前意识、意识
 - 行为主义理论
 - 华生、斯金纳
 - 在刺激与反应之间建立对人的解释框架、强调环境条件的重要性
 - 与精神分析理论相对立，不看重人的心理活动
 - 社会学习理论

- 班杜拉、罗特、米歇尔
 - 强调人自身的重要性人格是受行为、个人因素和环境交互作用的产物
- 特质理论（特质是人格测量的基本单位）
 - 高登.奥尔波特
 - 卡尔特人格量表、艾克森人格维度测量（PEN模型）、大五人格
- 人本主义/存在主义理论
 - 马斯洛、罗杰斯、乔治.凯利
 - 需求层次理论（马斯洛）



- 自我与自我意识
 - (班杜拉) 自我效能：个人对着自己完成某方面工作能力的评估
 - (乔治.凯利) 个人构念心理学
 - (詹姆士) 生理我、心理我、社会我
 - (库利) 镜中我
 - 每个人都把他人视作一面镜子来认识自我
 - (乔治.米德) 主观我、客观我
- 人的社会化（社会学概论中一起复习）
- 社会动机
 - 侵犯与利他行为
 - 侵犯
 - (尼尔米勒和多拉德)挫折侵犯理论
 - 理解：认为侵犯是挫折后果的理论。被侵犯对象所提供的线索也与是否发生侵犯有关。
 - 挫折：任何阻止我们获得某项目标的事物

- 挫折感会转化为侵犯倾向
 - 替代对象eg：没赶上早班车踢了一脚路边的垃圾桶
 - 侵犯线索可以启动侵犯
- 如何减少侵犯行为
 - 减少环境中的侵犯线索
 - 减少侵犯行为的回报
 - 对个体进行情绪管理、社交技能与替代犯罪训练
 - 树立和平的榜样
- 利他
 - 亲社会行为与利他行为的关系
 - 亲社会行为包含所有为他人福祉而采取的行动
 - 利他行为则强调有利于他人时，不考虑个人得失
 - 因此亲社会行为的概念更广，利他行为是更纯粹的亲社会行为
 - （乔治·霍斯曼）社会交换理论
 - 社会规范
 - 进化心理学
- 反社会、亲社会与被许可
- 社会认知
 - 概念
 - 个体在与他人的交往中，通过观察了解获取相关信息，并在此基础上对他人或自己的行为特点、他人与自己的关系的特点形成一定的印象和看法、做出推断和评价的过程
 - 特征
 - 互动性
 - 认知者与被认知者是双向互动的
 - 选择性
 - 选择性认知
 - 防御性
 - 回避or接受
 - 完形性
 - 格式塔原则，个体倾向于形成完整印象
 - 认知偏差
 - 含义：
 - 是指人们根据一定表现的现象或虚假的信息而对他人作出判断，从而出现判断失误或判断本身与判断对象的真实情况不相符合
 - 类型

- 光环效应
 - 又称“晕轮效应”。一个人被赋予一个肯定、积极的特征，那么就可能被赋予更多其他的积极特征
- 正性偏差
 - 又称“宽大效应”。认知者在谈论被认知者时，所表达的正向评价往往多于反向评价。eg：期末学生评教
- 相似性假设
 - 认知者有一种强烈倾向认为被认知者的特点与自己是相似的，即“推己及人”
- 内隐人格理论
 - 每个人在成长过程中发展了一套内隐的人格理论，人们按照这种理论来对他人做出推断。“相关偏见”
- 首因效应和近因效应
 - 首因效应（第一印象）
 - 认知过程中，最初形成的印象不易改变，并会影响后来的相关信息解释
 - 近因效应
 - 末尾项目的记忆效果优于中间部分
- 刻板印象
 - 人们对某一人或事物形成的固定概括的看法，十分稳定，很难改变。有一定真实成分，但忽略了个体差异性会导致认知僵化
- 三度归因理论★★★★
 - 概念
 - 又称“多线索归因理论”，对他人行为的归因一般要经历三个阶段，首先是观察行为，其次是判断原因，最后是排除偶然因素和迫于环境的因素。一般人们在归因时要沿着三个方面的线索进行思考，然后把原因归结于刺激物、行为者或环境。他由此提出了三条线索：一致性、区别性和一贯性。
 - 区分“三种信息”
 - 区别性信息
 - 行为者只对当前对象产生反应还是对许多不同对象都产生相同反应（一视同仁 or not）
 - 一致性信息
 - 行为者的行为与大多数人行为是否相同
 - 一贯性信息
 - 行为者对当前对象是否总是产生相同反应（前后时间一致 or not）
- 归因偏差
 - 过高估计行为者内在因素的作用
 - 行为者与观察者的归因差异

- 自我防卫性归因
- 忽视一致性信息

- 社会态度

- 构成

- 三元说
 - 认知
 - 情感
 - 行为倾向（不可或缺）

- 结构维度

- 关联度
 - 态度构成各要素之间的相互联系和影响
 - 一致度
 - 态度各要素之间的相互一致与协调
 - 中心度
 - 各要素在态度中所具有的作用

- 功能1

- 反应现实
 - 认知图式
 - 行为指引
 - 社会评价与影响

- 功能2

- 工具性
 - 自我表达
 - 自我防御

- 社会态度与社会行为

- 关系
 - 态度对行为的影响
 - 稳定和重要的态度
 - 强烈持有的态度
 - 有意识的态度
 - 直通行为的态度
 - 行为对态度的影响
 - 在实践中得到检验和证实的行为
 - 消解态度矛盾的行为
 - 有效用的行为

- 偏见与歧视
 - 偏见是一种态度，歧视是一种行为
- 人际沟通与社会互动
 - 社会互动的主要类型
 - 对称性
 - 交换
 - 合作
 - 竞争
 - 冲突
 - 非对称性
 - 暗示
 - 模仿
 - 感染
 - 人际沟通的本质
 - 人际沟通与社会互动异同
 - 人际沟通是指社会中人与人之间联系的过程，即人与人之间传递信息、沟通思想和交流感情的过程
 - 社会互动是指人们以相互的或交换的方式对别人采取行动，或者对别人的行动做出回应的过程
 - 人际沟通方式
 - 要素
 - 发送者（主体）
 - 接收者（客体）
 - 信息（内容）
 - 信息渠道载体
 - 反馈（反应）
 - 噪声（阻碍因素）
 - 环境（外在条件）
 - 分类
 - 单向沟通和双向沟通
 - 上行沟通、下行沟通与平行沟通
 - 假相倚沟通、非对称相倚沟通、反应相倚沟通和彼此相倚沟通
 - 只对自己做出反应，很少取决他人
 - 一方以对方的反应作为自己的行动依据，而另一方则主要按照自己的计划，因此是不对称的

- 纯粹的相倚，类似于随机应变
- 既按照自己的计划又兼顾对方感受（朋友谈心）
- 工具性沟通和感情性沟通
- 正式沟通与非正式沟通
- 口头沟通与书面沟通

• 人际关系

• 人际吸引概念

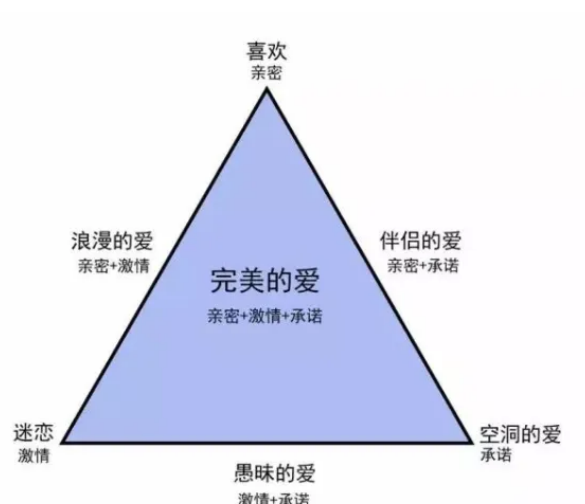
- 人际关系中个体与他人之间情感上的相互喜欢、心理上的相互依赖、活动中的相互需要，它是人际关系中积极而肯定的形式

• 规则

- 接近性（邻近性）
- 外表吸引力
- 相似与互补
- 互惠性（回报）

• 情感与亲密关系

- 友情（自我披露）
 - 风险
 - 冷淡
 - 拒绝
 - 失去控制
 - 背叛
- 爱情（斯腾伯格“爱情三角理论”）
 -



• 群体社会心理学

- 群体决策
 - 群体极化

- 群体成员中原已存在的倾向性，在群体讨论后得到加强，支持的更支持，反对的更反对，不同意见之间距离加大
- 群体凝聚力
 - 群体对成员的吸引力、成员对群体的向心力以及成员之间的人际关系紧密度所形成的内聚力量
- 集群行为与社会运动
 - 集群行为
 - 概念
 - 那些经由相互作用产生的，相对来说是自发的、无组织的、不受正常社会规范约束的群体性行为
 - 特点
 - 自发性与无组织性
 - 没计划，对情境因素做出的反应
 - 情绪性
 - 不理性
 - 盲从性
 - 无目的
 - 越轨性
 - 超越或突破了日常社会秩序和行为规范的行为
 - 短暂性与过渡性
 - 持续时间短，具有社会运动的过渡性
 - 影响因素
 - 环境因素
 - 特定空间环境条件
 - 失范
 - 规则短暂的匮乏状态
 - 相对剥夺
 - 自己的地位与参照对象相比处于劣势地位
 - 社会控制
 - 有效 or not
 - 流氓行为
 - 概念
 - 受到共同情绪鼓舞的一帮人，是由那些暂时认为具有共同的价值观，并有相似情绪体验的个人组成的聚合群体 / 由于某种共同注意的中心或共同利益而临时聚集在一起、能够面对面互动且常常无理性的人群
 - 类型

- 偶合群氓
 - 结构松散，很少共同目标，个体受群体感情约束少（围观人群）
- 常规群氓
 - 有意计划而聚合在一起。常规：通常会遵守已建立的社会规则，但成员之间互动程度低（电影院观众、火车乘客等）
- 表意群氓
 - 能提供感情表达和情感发泄机会的人群（节日庆典集会和大型体育活动等）
- 行动群氓
 - 正在采取行动的人群（暴乱、骚乱和其他极端活动的人群）往往充满敌意和愤怒，常常无视社会秩序甚至冲击现存社会秩序
- 大众行为