# **Chapter 1 Introducing Social Psychology**

# 复习思考题：

# **1、社会心理学研究中存在哪些伦理问题？应如何解决？**

# （1）伦理问题

# ①实验性欺骗

# ②被试的隐私权问题

# ③被试的心身健康问题

# （2）指导原则

# ①应避免那些可能引起极大不安和痛楚的实验

# ②最好不使用欺骗手段，可使用角色扮演的方法

# ③研究过程中被试的不安情绪如果很强烈，可以退出研究

# ④研究后应尽量消除被试的不适情绪

# ⑤研究中的个人材料要保密

# ⑥研究前要征求被试的意见，自愿参加研究

# **2、社会心理学的三大心理学来源是什么？**

# 社会心理学的来源

# ①德国的民族心理学：拉扎勒斯、斯坦达尔、冯特

# ②法国的群众心理学：塔尔德、迪尔凯姆、勒邦

# ③英国的本能心理学

# ④精神分析学派与行为主义学派

# **3、20世纪60年代末、70年代社会心理学出现危机的原因是什么？**

# 危机原因：

# 理论定向问题—个体主义：由于社会心理学研究长期以个人为中心，这将不可避免地导致忽视个人是社会的成员及个人与社会的统一，也难以将这门学科应用于社会。

# 研究方法的问题—实验法的局限

# 社会期望过高

# **4、目前社会心理学的发展趋势是什么？**

# 未来的几个发展倾向:

# 社会心理学的分支将更多、更繁荣。

# 强调应用这个倾向越来越明显。

# 越来越多的社会心理学家在现实环境中进行他们的研究，也就是说他们常常把研究从实验室控制下的环境移向现实生活，现场研究增加了。

# 寻求社会心理学的更完整，一般的理论

**Chapter 2 Socialization社会化**

# 复习思考题

# **1、社会化的种类有哪些？**

（1）根据人生的不同发展阶段

①基本/早期社会化 Primary socialization

指个体在童年时期的社会化，主要是让儿童掌握语言，学习知识，掌握技能，发展认知能力，还要使其掌握行为规范并学会与周围的人们建立感情，当然也少不了让其确立到得及价值判断的标准。

②预期社会化 Anticipative socialization

是引导人们学习今后将要扮演的角色，主要是在学校进行的。

③发展社会化 Developmental socialization

指个体在成年后的社会化，是在基本社会化的基础上进行的。

④再社会化Resocialization

也是个体成年后的一种社会化，较为特殊，是个体舍弃原有的社会规范和价值标准重新学习新的社会规范、价值标准和行为方式的过程。

再社会化有两种基本形式：

一是主动的再社会化；

二是强制性的再社会化。

⑤反向/逆向社会化 Inverted socialization

指年轻一代将文化知识、价值观念和行为方式传递给年长的一代，也称之为“文化反哺”。

⑥反社会化antisocialization：把个人接受与主流文化相偏离的亚文化的过程称之为不完全社会化或顺应不良；而把个人接受与主流文化相对立的亚文化的过程称为反社会化。

反社会化主要有两种类型：

无理性型。这类反社会化的结果是有害社会进步和发展的，接受的价值观和行为准则是与社会公认的规范相对立的，并且其行为也直接危害到社会大多数成员的生活及整个社会的进步。

有理性型。结果不利于社会上少数人而利于社会上的多数人或者表面看不利于现在却有利于整个社会的进步与发展的社会化，是有理性型反社会化。

（2）以社会化的内容为标准

①生活技能社会化

包括生活自理技能和谋生技能。

②政治社会化

是个体学会现有政治制度所接受和采用的规范、态度和行为的过程，或者说个体形成某一特定社会所要求的政治信仰、态度和行为的过程。

③道德和法律社会化

就是将特定社会所肯定的道德、法律准则和道德、法律规范加以内化，形成合乎社会要求的道德行为、法律行为的过程。

④社会角色社会化

社会角色是由于人们的社会角色不同而产生的符合于一定社会期望的品质特征。

性别角色社会化包括男女两性所持的不同态度、人格特征和社会行为模式。

性别角色是由社会模塑的 。父母及社会对男女儿童的差别对待和儿童本身对符合自己的性别角色模式的认同，是性别角色社会化的关键所在。

⑤民族社会化

把个体形成本民族大多数人共有的特性，使之具有本民族的民族性的过程。（民族文化、生活方式、共同心理特征）

# **2、简述埃里克森心理社会发展论的主要内容。**

Eric H. Erickson（ 埃里克森）的观点Eight stages of development

Challenges throughout the life course

**Stage 1 （0-1）: Trust (versus mistrust)**

**基本信任对不信任阶段**

在这一时期，儿童的主要发展倾向是发展信任和不信任，对成人一贯的、可依赖的行为产生信任感，否则会产生不信任。

**Stage 2 （2-3）: Autonomy (versus doubt and shame)**

**自主性对羞怯疑虑阶段**

这一阶段开始有独立自主的要求。父母如允许其在安全条件下自由活动，鼓励其在活动中获得成功，对发展自主感自信心有帮助。限制自由和多次失败会造成羞怯和怀疑。

**Stage 3 （4-6）: Initiative (versus guilt)**

**主动性对内疚阶段**

这一阶段，儿童活动性和言语能力发展很快，活动范围大大扩展，好奇心和学习兴趣很大，表现出极大的主动性。

**Stage 4 –（7-12）: Industriousness (versus inferiority)**

**勤奋对自卑阶段**

这一阶段，儿童智力不断发展，特别是逻辑思维能力的提高，使他们提出的问题更广泛、深刻。活动空间的扩大也使得影响他们的人已不限于父母。但在这一阶段，其勤奋行为往往带来不当的后果。因此，若将此看作是捣乱，则易使其自卑。

**Stage 5 （13-18）: Gaining identity (VERSUS confusion)**

同一性对角色混乱阶段

自我意识的确定和自我角色形成是其核心问题。对周围世界有了新的观察与思考方法，经常考虑自己到底是怎样一个人。他们从别人对自己的态度中，从自己扮演的各种社会角色中逐渐认清自己。逐渐疏远父母，从对父母的依赖关系中解脱出来，而与同伴建立了亲密的友谊。

**Stage 6 （19-25）: Intimacy (VERSUS Isolation)**

**亲密对孤独阶段**

这是建立在家庭生活的阶段。在与他人同甘共苦、相互关怀中建立亲密感。但若不能与他人分享快乐、分担痛苦，不能与他人进行思想感情交流、不能互相关心帮助，就会陷入孤独寂寞的苦恼情景中去。

**Stage 7 （26-50）: MAKING A DIFFERENCE (VERSUS SELF-ABSORPTION)**

**繁殖对停滞阶段**

只要两个人建立了一定程度的亲密性，他们的兴趣就开始扩展到不仅仅限于他们两个人，他们变得关怀培育下一代了。

**Stage 8 （50--）: INTEGRITY**(VERSUS DESPAIR)

**完美（自我整合）对失望阶段**

老年人常对一生进行回顾，想要知道一生是否活得有价值。在这一过程中，他们遇到了最大的失望，即觉得一生未如理想，而岁月不再，已没有机会再过另一种生活了。以厌恶掩藏失望。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 阶段 | 年龄跨度 | 主要发展任务 | 良好的人格品质 |
| 1 | 婴儿前期 | 0~1岁 | 获得信任感，克服怀疑感 | 希望品质 |
| 2 | 婴儿后期 | 2~3岁 | 获得自主感，克服羞耻感 | 意志品质 |
| 3 | 幼儿期 | 4~7岁 | 获得主动感，克服内疚感 | 目标品质 |
| 4 | 童年期 | 8~12岁 | 获得勤奋感，克服自卑感 | 能力品质 |
| 5 | 青少年期 | 13~18岁 | 获得角色同一性，防止角色混乱 | 诚实品质 |
| 6 | 成年早期 | 19~25岁 | 获得亲密感，避免孤独感 | 爱的品质 |
| 7 | 成年中期 | 26~50岁 | 获得繁衍感，避免停滞感 | 关心品质 |
| 8 | 成年早期 | 50岁以后 | 获得完善感，避免失望感或厌恶感 | 智慧、贤明品质 |

# **3、简述科尔伯格道德发展阶段论的主要内容**。

（2）科尔伯格（1927-1987）的道德发展理论Lawrence Kohlberg: Moral Development

欧洲有个妇女患了癌症，生命垂危。医生认为只有一种药能救她，即本城一个药剂师新研制的镭锭。配制这种药成本为200元，但售价却要2000元。病妇的丈夫海因茨到处借钱，但最终只凑得1000元。海因茨恳求药剂师说：他的妻子快要死了，能否将药便宜点卖给他，或者允许他赊帐。但遭到药剂师的拒绝，并且还说：“我研制的这种药，正是为了赚钱”。海因茨没别的办法，于是破门进入药剂师的仓库把药偷走。

　问

1、海因茨应该偷药吗?为什么?

　2、 他偷药是对的还是错的?为什么?

　3、 海因茨有责任或义务去偷药吗?为什么?

　4、人们竭尽所能去挽救另一个人的生命是不是很重要?为什么?

　5、 海因茨偷药是违法的。他偷药在道义上是否错误? 为什么?

　6、仔细回想故事中的困境，你认为海因茨最负责任的行为应该是做什么?为什么?

　　科尔伯格提出了道德发展三个水平六个阶段的模式：

①前习俗水平(Pre-conventional level ):对是非的判断取决于行为的后果，或服从权威、成人意见。

A.服从与惩罚定向obedience and punishment driven

判断行为的好坏时是根据有形的结果，支配自己行为的是奖励和惩罚。

偷东西会被警察抓起来受到惩罚vs他事先请求过，又不是偷大东西，他不会受重罚。

B.工具性的目的和交换:self-interest driven

以行为的功用和相互满足需要为准则

如果妻子一直对他不好，海因茨就没有必要自寻烦恼，冒险偷药vs如果妻子一向对他好，海因茨就应关心妻子，为救她的命去偷药。

②习俗水平(Conventional level ) ：判断是非能注意家庭与社会的期望

A.好孩子定向Interpersonal accord and conformity driven:按照善良人的形象来行事，注重别人的评价，希望在自己和别人心中都是一个“好孩子”,以人际和谐为准

做贼会使自己的家庭名声扫地，给自己的家人(包括妻子)带来麻烦和耻辱vs不管妻子过去对他好不好，他都得对妻子负责。为救妻子去偷药，只不过做了丈夫该做的事

B.维护社会秩序与权威的定向Authority and social order obedience driven 强调尊重法律和维护社会秩序。

采取非常措施救妻子的命合情合理，但偷别人的东西犯法vs偷东西是不对，可不这样做的话，海因茨就没有尽到丈夫的义务

③后习俗水平Post-conventional level ：个人考虑可能超越社会法律及其对秩序的需要的权利和原则。

A.社会制度和良心的定向Social contract driven认为法律应使人们和睦相处，如果法律不符合他们的需要，可以通过民主程序来改变。

丈夫没有偷药救妻子的义务，这不是正常的夫妻关系契约的组成部分。海因茨已经为救妻子命尽了全力，无论如何都不该采取偷的办法解决问题vs法律禁止人偷药，却没有考虑到为救人性命而偷东西这种情况。海因茨不得不偷药救命，如果有什么不对的话，需要改正的是现行的法律，稀有药品应该按照公平原则加以调控.

B.普遍的道德原则Universal ethical principles driven ） 个人有某种抽象的、超越法律的普遍原则 这些原则包括全人类的正义、人性的尊严、人的价值虽然考虑到社会秩序的重要性，但也领悟到不是所有有秩序的社会都能实行更完美的原则。

海因茨设法救妻子的性命无可非议，但他没有考虑所有人的生命的价值，别人也可能急需这种药。他这么做，对别人是不公正的vs为救人性命去偷是值得的。对于任何一个有道德理性的人来说，人的生命最可贵，生命的价值提供了唯一可能的无条件的道德义务的源泉。

柯尔伯格指出，这 个阶段依照次序进展，不能超越，但也并不是所有的人都能达到最高水平 他认为道德判断能力的发展除成熟因素外，还依赖于智力的发展和社会经验的获得

**Chapter 3 Social Cognition社会认知**

复习思考题

**1、什么是社会认知？社会认知的基本过程是什么？**

社会认知是个体与他人的交往过程中，观察、了解他人并形成判断的一种心理活动；是个体通过人际交往根据认知对象的外在特征来推测、判断其内在属性的过程。包括对他人、对群体、对人际关系，也包括对自己的认知。(知人、知面、知心）

社会认知的基本过程：

（1）社会知觉social perception

社会知觉又称对人的知觉或人际知觉，是社会认知活动的重要组成部分，也是整个社会认知过程的第一步。它是关于他人和自我所具有的各种属性和特征的一种整体性的知觉，在此基础上人们形成社会印象和社会判断。

（2）社会印象impression

社会印象是人们通过与认知对象的接触和知觉，在头脑中形成并留在记忆里的认知对象的形象。

* 社会印象不象社会知觉那样单一和零散，它具有综合性。
* 印象整饰:有意识地控制他人对自己形成各种印象的过，称为印象整饰或印象控制。

（3）社会判断social judgements

社会判断是在社会知觉和社会印象基础上对认知客体的评价和推论。

评价是人们在对社会事件（人或物或关系）的某些方面的性质、特征、过程、类型、作用等进行测定和评估的基础上形成的一种总体看法，而推论则是在评价的前提下、运用概念系列进行逻辑推理得出结论的认知过程。

社会认知的基本特征：（1）选择性 （2）认知反应的显著性 （3）认知的完形特征

**2、总体印象形成模式有哪些？**

印象(impression) 从本义上说，印象组织了人们关于对象各方面特性的认知成果，它所反映的是对象的总体特征。 但是，在很多情况下，人们并不是等到把握了对象的全部特性之后才形成对他的印象。

总体印象形成模式

a. 加法模式(特征多少)

A:3+3+2+(-3)=+4

B: 3+1=+4 A=B

b. 平均模式（特征强度）

A: +5÷4＝1.25

B: +4÷2＝2 B>A

c. 加权平均模式（特征重要性）

A: (3\*3+3\*2+2\*4-3\*3)÷4＝3.5

B: (3\*1+1\*3)÷2＝3 A>B

d. 中心品质理论 多嘴

**3、社会知觉偏差有哪些？**

（1）首因效应与近因效应

“一个人永远不会有第二次机会给人以第一印象。”

首因效应（Primary Effect）： 在总体印象形成上，最初获得的信息比后来获得的信息影响更大。

近因效应（Recency Effect）：在总的印象形成上，最近获得的信息比原来获得的信息影响更大的现象。（没有首因效应普遍、明显）

（2）晕轮效应：对一个人形成了某种印象后，这种印象会影响对其他特质的判断，人们会习惯以与这种印象相一致的方式去评估其所有的特点。

（3）刻板印象(Stereotype)：指对社会某一群体形成的一种概括而固定的看法。

社会刻板印象在社会认知过程中既有积极的作用,又有消极的作用,它能够帮助人们提取信息,加快信息加工的速度,提高解决问题的效率,填补社会认知者所需要的信息。但它又往往造成社会知觉中的以偏概全和固着反应模式,使社会知觉出现偏差。

自动化思维(Automatic thinking)：无意识的、不带意图目的的、自然而然的、并且不需要努力的思维。

对种族和武器的刻板印象——所犯的错误是自动化思维的结果。

自动化思维的普遍性。

控制性思维(controlled thinking)有意识的、有意图目的的、需要努力的思维。

种族素描：警察根据种族来锁定目标并拦截行人、飞机乘客和汽车司机。

进行控制性思维的目的就是为自动化思维提供制衡。

控制性思维很多时候也会犯错误。

（5）投射效应(Effects of projected):指认知者总是假设他人与自己有相同的心理倾向,往往把自己的特性归属到他人身上,尤其当某些人的年龄、性别、职业角色、身份特性和社会地位与自己相同时更容易推己及人。

（6）积极偏见(Actively prejudice)，也称宽大效应，个体对他人往往是积极的肯定估计高于消极的否定估计，这种心理倾向叫宽大效应。

（7）内隐人格理论(Implicit personality theory):个人在成长过程中，都发展了自己的人格理论，一套关乎个人各种特征是怎样相互适应的，未言明的假定，这种理论之所以是隐含的，是因为它很少以正式的词汇表达出来，甚至个人自己也并不意识到它的存在。

**4、什么是自我概念？自我概念形成的影响因素有哪些？**

自我概念:就是一个人对自己的观念和看法，是个体在成长的过程中逐渐形成的对自我的觉知。

自我概念形成的影响因素

①社会角色

②成功和失败的经历

③社会比较

④社会文化

⑤他人评价

**5、什么是自尊、自我服务偏见、自我效能感、控制点？**

自尊(self-esteem):指个体对自己整体状况的满意水平。 一般来说，[心理健康](http://baike.baidu.com/view/39669.htm" \t "_parent)的人自尊感比较高，认为自己是一个有价值的人，并感到自己值得别人尊重，也较能够接受个人不足之处。

自我服务偏见（Self- service prejudice）：人们常常从好的方面来看待自己，当取得一些成功时，常常容易归因于自己，而做了错事之后，怨人尤人，把它归因于外在因素，即把功劳归于自己，把错误推给人家。它是一种主观主义的表现，也是一种归因偏见。

自我效能（Self-efficiency）：指人对自己是否能够成功地进行某一成就行为的主观判断，它与自我能力感是同义的。一般来说，成功经验会增强自我效能，反复的失败会降低自我效能。

控制点（ locus of control）：指人们关于影响自己行为和结果的力量位置的看法。

**7、简述凯利三维归因理论的主要内容。**

凯利的理论通常被叫做三度理论/三维理论，又称共变理论，这一理论遵循的基本原则是共变原则，即结果自始至终与其原因共变。

在凯利看来，人们在接受行为的原因和结果的共变信息时，信息有可能来自三个方面，即行为者自身、行为所指对象和行为发生时的环境因素，而行为的归因就是要在这三者之中寻找出能够说明和解释行为的那一个因素。他提出了在比较的基础上进行归因所遵循的三条原则：①区别性原则（distinctiveness）

针对客观刺激物，行动者是否对同类其他刺激物做出相同的反应。

②一贯性原则（consistency）

针对情境，行为者的反应必须前后一贯，不因时因地而异，此时一贯性高；反之，则一贯性低。

③一致性原则（consensus）

针对人，在所有的认知者都以同样的方式作出反应时，一致性高；反之，则一致性低。

三种行为信息的共变与归因

**8、韦纳的成败归因理论的主要内容是什么？**

（1）韦纳认为，对于成功与失败的归因应包括两个维度。第一，观察者必须决定成败是由于内在因素还是外在因素；第二，观察者还必须决定成败是经常发生的还是偶然发生的，即是稳定的还是不稳定的。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 成败行为的决定因素分类表 | | |
| 归因尺度 | 内在 | 外在 |
| 稳定的 | 能力 | 任务难度 |
| 不稳定的 | 努力 | 运气/机遇 |

（2）当一个人目前的成败与自己过去的成败不一致，且与别人的成败也有所不同时，一般的归因大都是不稳定因素；

* 当一个人目前的成败与自己过去的成败相一致，且与别人的成败一样时，任务的难度往往是归因所在；
* 当一个人目前的成败与自己过去的成败相类似，但与别人的成败不同时，能力便成为归因所在。

（3）把个体成功或失败的行为归因于何种因素，对其今后工作的积极性有重要作用。韦纳等人的研究表明，把成功归因于内部因素，如努力、能力等，使人感到满意和自豪；若把成功归因于外部因素，如任务容易、运气好等，使人产生意外的和感激的心情。若把失败归因于外部因素，则会使人产生气愤和敌意；若把失败归因于内部因素，则使人感到内疚和无助。

（4）韦纳于1979年又提出另一个重要的维度，即控制，他认为，努力、注意等因素是受个人意志控制的，是可控因素；而能力、运气和心境等因素是不受人的意志控制，是不可控因素。

**Chapter 4 Social Motivation社会动机**

所谓社会动机，就是指引起、维持、推动个体活动以达到一定目标的内部动力。

**复习思考题**

**1、麦克利兰德关于成就动机的研究结论有哪些？**

麦克利兰德（D.Mcclelland,1917-1998）的研究

A.家长对儿童严格的自律训练与儿童的成就动机成正相关。

B.一个社会的文化环境对促成个体成就动机的气氛具有深刻的影响。

C.一个社会的成就动机高低会对该社会的经济发展产生影响。

D.具有强烈动机的人与企业家最为相似。

**2、阿特金森 “期待-价值理论”的主要内容是什么？**

阿特金森（J.Atkinson）的“期待-价值理论”

阿特金森认为，个体在社会化过程中，获得了两种与成就动机有关的动机：追求成功的动机和避免失败的动机。当一个人面临成就性任务，这两种动机同时影响着个人。个人的行为倾向是动机强度、对行为目标的主观期待概率以及诱因价值三因素的积函数。

“期望—价值理论”

（1）期望（P）：个人对某一行为成功概率的主观估计；

价值（I）是行为对个体的诱因值；

动机强度（M）：个体追求成功的一贯倾向

个人的行为倾向T=M×P×I I=1-P Ps+Pf=l

Ta=Ts-Taf=Ms × Ps×Is-Maf × Pf×If=(Ms-Maf)Ps(1-Ps)

当Ts>Tf,T为正，行为主要受追求成功的倾向的支配， Ps=0.5时最大

Ts<Tf，行为主要受避免失败的倾向的支配， Ps=0.5时最小

**Chapter 5 Social Attitude社会态度**

复习思考题

**1、什么是态度？有哪几个因素构成？**

态度（Attitude）：是由认知、情感和行为倾向即意向这三个要素构成的、个体对社会存在所持有的一种比较稳定的内在心理状态。

态度由认知、情感和意向三个要素构成。

态度的特性（1）内在性（2）对象性（3）系统性（4）相对稳定性（5）社会性（6）主观经验性（7）动力性

态度的功能

（1）调节和适应性功能

（2）自我防御功能

（3）价值表现功能

（4）认识功能

**2、凯尔曼认为态度的形成要经过几个阶段？**

凯尔曼认为态度的形成要经过以下阶段：

①服从

人们为了获得物质上或精神上的满足或为了避免惩罚而被迫表现出来的行为叫作服从。

注意：服从虽然是表面上的改变，但长期的服从确实可以导致态度的真正改变。

②认同

指个体不是被迫而是自觉自愿的接受他人的态度，有意、无意地*模仿*别人，使自己的态度与他人的要求相一致。

认同能否实现：团体或个体的吸引力很关键

长期的认同会导致态度的根本改变

③内化

是指个体真正从*内心*深处相信并接受某些信念、观点而彻底地形成、改变了自己的态度。

注意：态度的形成，从服从到认同再到内化是一个复杂的过程，但并不是所有人对所有事物的态度都完成了这个过程。

态度形成的主要途径：①联想学习 ②强化学习

**3、态度改变的方法有哪些？**

1、“登门槛”技术

2、角色扮演法 即通过角色扮演来改变态度

3、团体影响法 主要来自团体的规范和准则对成员的约束力

4、活动参与法

**4、影响态度劝说宣传的因素有哪些？**

* 外部刺激之信息源（source of information)

①可信性（credibility）

A.专长性（expertness）

B.可靠性（trustworthiness）：传达者所提出的主张越是与自身利益相反，就越具说服力，因而对改变人们的态度上就会有较大的影响作用。

C.可信性的持续性（continuity of credibility）

信息源的可信性不论高低，对目标靶的影响在当时较大，三周后就消失了，这意味着人们忘记信息源比忘记信息内容更快。

* 睡眠者效应：由于信息源的低可信性的影响使人们不能恰当地估计信息内容，从而形成否定性的态度；随后由于这种影响的消失又能对信息作出正确的估计，使否定的态度变得更肯定。这个反效果被称作“睡眠者效应”，意为人由于某种原因处于矇眬状态往往有眼不识货，而一旦醒来就会更好地赏识这些事物。
* 这个研究的启发是：低可信性对态度的影响是暂时的，人一
* 旦恢复理智就会比较正确地对信息作出估计。换言之，“真金不怕火烧”，信息本身的价值是影响态度变化的主要因素。

②喜爱性（likeability）

A.吸引力（attractive）

B.尊重的得失（gain-loss of esteem）

C.相似性（similarity）

外部刺激之沟通

①差异（discrepancy）：许多研究发现，中等差异引起态度变化最大，随着差异度的增大超过中等差异之后，态度改变则越来越困难，因之也会减少。既差异度与态度改变之间的基本倒U的关系。

* 可信度对差异度与态度改变的影响：可信度水平不会改变差异度与态度改变之间的基本倒U的关系，但它能改变态度变化极限发生的差异点的位置（高可信源引起态度改变极限的差异点在适中偏高的位置上，低可信性信源引起态度改变极限的差异点在适中偏低的位置上）。可见，要想引起人们态度的改变，考虑目标靶原态度的状况或水平，并依据自身的条件（如可信性等）适当控制给出信息的差异度，是很必要的。

②恐惧唤起（fear arousal）：人们在劝说别人改变态度时较普遍地使用着唤起恐惧的办法。

唤起的恐惧越大，态度改变也就越大？

* 在进行劝说而运用恐惧唤起手段时，一般可采用中等强度的恐惧。

③一面性或两面性论述（one-sided vs. two-sided arguments）当听众与传达者（即劝说者）的观点一致或对问题不熟悉时，单面论证效果更好；如果听众与传达者的观点不一致，面对的问题又熟悉，特别是又受过良好教育，双面论证的效果远大于单面论证，因为单面论证会被看作是传达者有偏见，从而增强抵制作用。

④新颖与重复（novelty vs. repetition）

外部刺激之环境和情境（environment&situation)

①强化作用（reinforcement）

传达者的说服为的是改变对方的态度，如果在进行说服时，周围环境中的一些因素，或有意创设一种气氛能带给人以欢愉或快感，就会使说服性信息由于这种强化而被看得更积极肯定，从而增加其影响力。

②预先警告（forewarning）

在劝说时事先有人透露劝说的企图。预先警告可能产生正反两方面的作用：一是预先坚定或动摇听众与其一致或相反的信念，使其更敏感地接受影响；二是给听众创设了发展反对论点的机会，于是极大地增强对劝说的防御性。

影响变量：卷入程度 低 高

③分心（distraction）

* 就是由于额外的内外刺激干扰而分散注意力集中的现象。在劝说过程中，若情境中有某些因素（或称噪音）引发听者的分心，就会影响劝说的效果。如果，引起分心的刺激过多，使目标靶全听不到信息，那么劝说就等于没有发生。
* 但是如果情境中有某些“噪音”适当地涣散目标靶的注意力，不让它们去思考或重组反驳的理由，反而更易于受到劝说的影响而改变态度。

目标靶

即传达者要通过说服使其接受沟通信息并企望其改变态度的人或听众。

①信奉或承诺（commitment）

一个人对某事所已持有的信念与态度，若承担了义务就成为难以放弃立场的全部力量，即信奉。信奉比没有承担义务的态度更难于受外部劝说影响而改变。信奉的强度受制于两种因素：一是公开表态，即公开化；二是在上述态度基础上采取了行动。

②预防注射（inoculation）

劝说的效能也如病毒的进攻，它取决于目标靶自身的防御能力。一个人已形成的态度若从未接触过相反的意见并有与之交锋的经验，就易于被人说服而发生改变；相反，人要使自己的正确看法不被说服，从而不改变态度，就应有更多论点的支援，或通过与相反观点的论争去增强抗变力。

③人格要素（personality factors）

A自尊 B智力 C 性别

中介过程（intervening processes）

指目标靶在外部劝说刺激和内部因素交互作用下的态度变化过程的心理机制，包括：

①信息学习（message learning）

②感情迁移（transfer of affect）

③相符机制（consistency mechanism）

④反驳（counterarguing）

* 结果（outcome）

改变态度或者抵制外部影响。这些抵制的办法有：①贬损信源（source derogation)）；②歪曲信息（message distortion）；③掩盖拒绝（blanket rejection）

劝说宣传应注意的问题

（1）劝说宣传要实事求是，既不夸大也不缩小

（2）劝说要晓以利害 要使人们从内心感到一定的压力与威胁

劝说宣传的恐惧程度和人们态度的改变呈倒“U”型关系

（3）劝说宣传要有针对性

（4）善用禁果逆反

（5）劝说宣传要逐步提出要求

**5、简述海德的认知平衡理论的内容。**

* 海德认为，人类普遍地有一种平衡、和谐的需要。一旦人们在认识上有了不平衡和不和谐性，就会在心理上产生紧张的焦虑，从而促使他们的认知结构向平衡和和谐的方向转化。显然，人们喜欢完美的平衡关系，而不喜欢不平衡的关系。
* 认为人的心理活动是人与社会因素(社会事件、他人、文化观念等)相互作用中实现动态平衡的过程。个人（person)在社会生活中与他人(other)建立的关系是通过某些事(x)形成的，比如甲(p)喜爱音乐(x)，乙也喜爱音乐(x)，于是甲对乙会产生好感、积极的情感评价，并有可能相互建立友好关系。这里就存在一种封闭P—O—X的三角关系模式。
* “P—O—X”模型 ：在他的理论中，其中一个态度对象往往是另一个人的，还有一个对象往往是客体。我们可以用P表示认知的主体，O是另一个人，另一态度对象用 X表示。 P—O—X” 的关系就形成了三角关系。这三者的关系常常是情感关系，即带有一定的情绪色彩。海德认为，人们喜欢完美的平衡的关系，而不喜欢不平衡的关系。
* 海德根据P—O—X 三者之间的情感关系推出八种模式，其中四种是平衡的，四种是不平衡的

**6、什么是偏见？偏见的特征是什么？**

偏见（Prejudice）：是对某一个人或团体所持有的一种不公平、不合理的消极否定的态度。

特征：（1）偏见是有限的或者不正确的信息来源为依据的。

（2）偏见的认知成分是刻板印象。

（3）偏见具有过度类化的倾向。

（4）偏见含有先入为主的判断。

（5）偏见是一种内隐观念。

**7、偏见产生的原因是什么？**

（1）社会群体间的利益冲突 （2）社会化 （3）个体的人格因素

**8、如何消除偏见？**

（1）消除刻板印象

（2）增加平等的、个人间的接触

（3）共同命运与合作鼓励

（4）制定有助于消除偏见的社会规范

**Chapter 6 Altruism and Aggression利他行为和侵犯行为**

**复习思考题**

**1、什么是利他行为？和亲社会行为有什么关系？**

利他行为（Altruism behavior）：是没有明显自私动机的、自觉自愿的有益于他人的行为

**利他行为与亲社会行为**

利他行为的动机：微妙的利己和纯粹的利他

亲社会行为(prosocial behavior):指一切有益于他人和社会的行为，如助人、分享、谦让、合作、自我牺牲等。

亲社会行为：只要客观上或者说是结果有利于他人或社会的行为就可以称之为亲社会行为。 亲社会行为的含义比利他行为更广，利他行为是高层次的亲社会行为。

**2、利他行为有哪些特征？**

（1）以利他为目的，其行为是明显有益于他人的。

（2）其行为是自愿的，而不是迫于外力才采取的行为。

（3）是不期日后报答的。

（4）自身有损失

**3、影响利他行为的因素有哪些？**

（1）助人者方面的因素：代价 责任感 内疚感 心境 性别 年龄 人格特征

（2）受助者方面的因素：性别与年龄 受助者是否提出要求 受助者的社会形象

求助者对目前困境所应承担的责任 受助者与助人者的相似性

与助人者的人际关系

（3）环境因素：自然环境 天气 噪音 社会环境——他人在场

冷漠行为（他人在场）

他人起观众作用 他人起榜样作用

责任分散作用：指在紧急事件发生时 ，如果有他人在场，每个人帮助他人的责任减小，即帮助他人的责任扩散到别人身上.

**4、什么是侵犯行为？侵犯行为有哪些种类？**

侵犯行为（Aggression behavior）：是任何形式的以伤害他人为目的的行为。

# **种类：**（1）根据侵犯行为方式的不同，可以分为动作侵犯和言语侵犯

# （2）按侵犯对象的不同，可以分为直接侵犯和间接侵犯

# （3）按侵犯时动机的不同，可分为报复性侵犯和工具性侵犯

（4）按侵犯是否符合社会规范来分，可分为亲社会侵犯、反社会侵犯和被认可的侵犯

**5、影响侵犯行为的因素有哪些？**

# 生物因素：（1）雄性荷尔蒙的作用

# （2）遗传基因的影响

# 非生物因素：（1）个人的道德发展水平

（2）人格特征

（3）社会角色的影响

# （4）酒精的影响

# （5）观察模仿

（6）大众传播 大众传播的普及和深入，给人们提供了大量的观察、模仿学习的机会，这些资源中所表现的侵犯行为会大大助长人们尤其是青少年和儿童的侵犯行为。

（7）挫折

（8）不良环境 不良的社会环境  
 不良的自然环境： 温度、拥挤等等

**6、如何控制、消除侵犯行为？**

# （1）宣泄

# （2）减少社会不公正

# （3）惩罚侵犯行为

# （4）奖励非侵犯行为

# （5）给挫折一个合理的借口

# （6）控制暴力节目与游戏

# （7）进行说服教育

（8）提升个人道德水平和个性修养

**Chapter 7 Interpersonal Interaction and Communication人际交往和沟通**

# **复习思考题：**

**1、影响亲和的因素有哪些？**

# ①恐惧：面临恐惧的人会具有更强烈的亲和行为倾向

# ②焦虑和亲和：焦虑同亲和倾向的关系与恐惧刚好相反，会减少亲近需求。

# ③排行：长子女和独生子女表现出较强的亲和需求

# ④个性

**2、简述霍曼斯的社会交换论对交往动机的看法。**

# 霍曼斯的社会交换论：

# 强调社会互动过程中的社会行为是一种商品交换过程，这里不仅仅是物质商品的交换，而且是赞许、荣誉或声望等等非物质商品的交换。

# 据此他提出了参与者报偿和代价的问题，认为在交往中，得到的是报酬，付出的是代价，精神利润就是报酬减去代价，除非双方得利，否则交往无法进行下去，人际交往就是在这种动机的驱使下发生的。

# 认为在交往中，人们希望代价最小，报酬最大。

# “分配上的公平原则：这是制约社会交换的普遍规范，人们指望通过交往，得到的报酬与代价成正比，公平的关系才是快乐稳定的人际关系。

**3、什么是沟通？沟通的要素有哪些？**

沟通（communication）：一般指人与人之间的信息交流过程。

# 沟通的意义：（1）沟通提供人身心发展必须的信息资源

# （2）人凭借沟通交换信息并建立与维持相互联系

# 沟通是观念、思想、情感的交换过程

# 沟通是人与人建立和维持联系的方式

# 沟通是自我概念形成的途径

# 沟通的特点:（1）沟通的双方均是主体

# （2）双方相互影响

# （3）双方具有大致一致的符号系统

# （4）可能产生特殊的障碍

沟通的要素：信息源（信息发出者）

信息（沟通内容）

信息的接收者

信息渠道（信息通过和中法师、工具来传递）

反馈

障碍

背景

# 人际沟通的原则6C原则:

# 1、清晰(clear)是指表达的信息结构完整、能够被信息受众所理解。

# 2、简明(concise)是指表达同样多的信息要尽可能占用较少的信息载体容量。

# 3、准确(correct)是衡量信息质量最重要的指标，也是决定沟通结果的重要指标，

# 4、完整(complete)也是对信息质量和沟通结果有重要影响的一个因素。

# 5、有建设性(constructive)实际上是对沟通的目的性的强调沟通的目的是促进沟通双方的信息传播、态度和观念的转变，以及可能采取的行动，因此此，沟通中不仅要考虑所表达的信息是否清晰、简明、难确、完整，还要考虑信息接受方的态度和接受程度，力求通过沟通使对方的态度有所改变。

# 6、礼貌(courteous)。得体的语言、姿态和表情能够在沟通中给对方留下良好的印象。

**4、沟通有哪些种类？**

（1）语词沟通和非语词沟通

语词沟通:通过语词符号实现的沟通称之为语词沟通。语词沟通是最为普遍、最准确，最有效的沟通方式。

非语词沟通:借助于非语词符号，如目光、表情、体态语、姿势姿态、接触及非语词的声音和空间距离等实现的沟通。

（2）口语沟通与书面沟通

口语沟通:借助于口头语言实现的沟通叫做口语沟通。

书面沟通:书面沟通通常是借助于文字而实现的沟通形式。

口头与书面混合沟通效果最好，口头沟通次之，书面沟通最差。

（3）正式沟通与非正式沟通

正式沟通:在正式社交情境中发生的沟通称之为正式沟通。

一般发生在正式的群体中。由于正式沟通受组织的监督，发出信息的人谨慎从事，接收者严肃认真，所以沟通的信息真实、准确，缺点是沟通速度较慢，因为这种沟通往往必须逐级进行，有可能延误时间。

非正式沟通:在非正式社会情境中发生的信息交流。

其优点是沟通不受组织系统的监督和限制，可自行选择沟通渠道，所以沟通灵活方便，速度快，它可以提供正式沟通难以获得的某些消息，人们的真实思想和意见也往往能在非正式沟通中表露出来，缺点是信息的可靠性稍差。

（4）单向沟通和双向沟通

从发出信息的人与接收者的地位是否互变的角度来看，可将沟通分为单向沟通和双向沟通。

单向沟通：发出信息的人只发出信息，接收者只接收信息而不发出反馈信息；

双向沟通：双方互为发出信息的人和接收者，即双方在沟通中的地位不断变换。

单向沟通的速度比双向沟通快。

双向沟通比单向沟通准确。

双向沟通可以增强接收者的自信心。

双向沟通中，由于接收者可以向发出信息的人提出不同意见而使发出信息的人常感到有心理压力。

双向沟通容易受干扰，并缺少条理性。

（5）上行沟通、下行沟通和平行沟通

下行沟通又称下沟通，是指组织中地位较高的成员主动向地位较低的成员之间的沟通。一般是前者将工作指示、工作信息、工作程序、工作方法、工作评价和工作目标等传递给后者。

上行沟通又称上沟通，是指组织中地位较低者主动向地位较高者的沟通，其沟通的信息常是向上级“诉苦”，报告工作情况，汇报某个成员的问题，向上级提出要求等。

平行沟通是组织中身分和地位相仿者之间的沟通。平行沟通可以协调人际关系，加强成员间的友谊，增强团体的内聚力。

（6）假相倚、非对称相倚、反应性相倚和彼此相倚

假相倚：人际沟通过程中，沟通者只按照自己预先制定的计划，即按自己的意愿进行沟通，根本不顾及对方的反应，这就是假相倚。（按预定计划，不顾对方反应）

非对称相倚：沟通的一方只按照自己预定计划进行沟通，而另一方则根据别人的行为作为反馈来调节自己的言行，这种沟通称非对称性相倚。（一方按计划；一方按反馈调节）

反应性相倚：是指沟通双方都以对方的行为作为自己行动的依据，做出相应的反应，而并不按照原来的计划进行沟通。（以对方反应为依据，不按计划）

彼此相倚：是指沟通双方一方面以自己的计划同对方沟通，另一方面又考虑对方的反应来调整自己的沟通行为。（一方面按计划，一方面调整）

（7）轴型沟通、Y链型沟通 、链型沟通和圆型沟通

所谓沟通网络，是指一个小群体里成员之间较固定的沟通模式。莱维特以5人小群体为研究对象，发现沟通网络有以下四种。

**Chapter 8 Interpersonal Relationship人际关系**

# 复习思考题

**1、什么是人际关系，有哪些类型？**

人际关系（Interpersonal Relationship）：是指人与人之间通过直接交往形成起来的相互之间的心理关系，它表现为对他人的影响和依赖。 或者说是人与人之间的心理距离。

意义： （1）人际关系与心理发展

（2）人际关系与身心健康

（3）人际关系与生活幸福

（4）人际关系与事业成功

类型：（1）按照个体扮演的角色

夫妻关系 亲子关系 师生关系 同学/事关系 朋友关系

（2）按照情感卷入程度

亲密关系 疏远关系 敌对关系

（3）按照交往的目的

工具性关系：以公平法则交往，该关系作为获取其他目标的手段。(公平法则）

情感性关系：以需求法则交往，较多表现出真诚，关爱。（需求法则）

混合性关系：上两者的混合。（人情法则）

人际关系的原则：真诚原则 交互原则 功利原则 平等原则 尊敬原则 信用原则 理解原则 宽容原则 适度原则

**2、影响人际吸引的因素有哪些？**

熟悉与人际吸引

邻近性对人际吸引的影响

相似规则

互补规则

个人特质（才能、个性品质、）

报酬与喜欢（互惠原则、相互喜欢原则、人际吸引水平的增减原则）

**3、人际关系中自我暴露的程度可分为哪几个层次？**

自我暴露的程度，由浅到深，大致可以分为4个水平：首先是情趣爱好方面，；第二是态度；第三是自我概念与个人的人际关系状况；第四是隐私方面。

**4、爱情可以分为哪四个阶段。**

爱情的特征：相互性和对等性 排他性 专一性 持久性与可变性

# **阶段：**第一阶段：取样与评估，在群体中选择交往对象，考虑的是成本与收益抵消后的盈余，如果收益、盈余合理则成为追求目标。

# 第二阶段：互惠（尝试交往、普通朋友）。双方交换收益，但避免进入对方的私密领域。

# 第三阶段：承诺（确立关系）从对方收益大于其他异性，开始一对一的频繁交往。

第四阶段：制度化（结婚），离不开对方，害怕对方离开，通过契约形式将关系制度化。

**5、亲密关系的特点是什么？**

# 亲密关系（Close Ralationships）在共同关系中，当两个人的相互依赖性很大时，我们把这种关系称之为亲密关系。

# 特点：（1）相互依赖

# （2）共同活动

# （3）心理界限被打破，情感卷入高

# （4）交往动机转变，有注重交易变为追求共享

# （5）心理上的密切感

**6、简述斯腾伯格爱情理论的主要内容。**

# 社会心理学家斯腾伯格认为所有的爱情都是由激情、亲密和承诺三大要素所构成的.

# 激情指一种情绪上的着迷，也就是我们日常生活中长说的 “心跳的感觉”，个人外表的和内在的魅力是影响激情的重要因素。激情是爱情的发动机，没有激情，爱情就缺少了生存和发展的原动力。

# 亲密是指两个人心理上互相喜欢的感觉，包括对爱人的赞赏、照顾爱人的愿望、自我的展露和内心的沟通。亲密是爱情的加油站，没有了亲密，爱情就容易枯竭。

# 承诺主要指个人内心或口头对爱的预期，也就是我们常说的责任，是爱情中最理性的成份，承诺是爱情的安全气囊，没有了承诺，爱情就多了几份危险，时刻有崩溃的可能。激情、亲密和承诺共同构成了爱情，缺少其中任何一个要素都不能称其为真正的爱情。

# 第一种是喜欢式爱情，只有亲密，没有激情和承诺，如友谊。显然，友谊并不是爱情，喜欢并不等于爱情。

# 第二种是迷恋式爱情，只有激情，没有亲密和承诺，如初恋。第一次的恋爱总是充满了激情，却少了成熟与稳重，是一种受到本能牵引和导向的青涩爱情。

# 第三种是空洞式爱情，只有承诺，缺乏亲密和激情，如纯粹的为了结婚的爱情。此类“爱情”看上去丰满，却缺少必要的内容。

# 第四种是浪漫式爱情，只有激情和亲密，没有承诺，这种“爱情”崇尚过程，不在乎结果。

# 第五种是伴侣式爱情，只有亲密和承诺，没有激情。跟空洞式“爱情”差不多，没有激情的爱情还能叫爱情吗？这里指的是四平八稳的婚姻，只有权利、义务却没有感觉。

# 第六种是愚蠢式爱情，只有激情和承诺，没有亲密。没有亲密的激情顶多是生理上的冲动，而没有亲密的承诺不过是空头支票。

# 第七种是完美式爱情，包含激情、承诺和亲密。只有在这一类型中我们才能看到爱情的庐山真面目。

斯腾伯格很聪明，在这些爱情前面都加了一个“式”字，因为在他看来，前面列举的六种都只是类爱情或非爱情，在本质上并不是爱情，只有第七种才是爱情。斯腾伯格把具备三个基本要素的爱情称为完美式爱情。

**7、简述参照测量法的主要内容。**

# 参照测量法

# （1）定义：1976年，苏联心理学家彼得罗夫斯基在社会测量法的基础上，创立了参照测量法。这是一种测量群体最能发挥作用和最有影响力人物的一种方法。

# （2）原理：彼得罗夫斯基认为，人际关系中最为重要的是了解个人的选择动机。动机是人际关系选择的心理机制，被人们喜欢的人，不一定就是群体中最能发挥作用和最有威信的人。社会测量法有时并不注重选择动机问题，而参照测量法则主要强调选择动机的测量价值。通过参照测量，可以了解群体内的一些有一定影响的权威人物，把群体内部潜藏的参照群体揭示出来 。

# （3）具体操作：进行参照测量时，首先让群体中成员进行相互评价。其次，给每个成员一个准备大信封，并把所有对某人的评价集中起来，放在这个信封内。然后，告诉全体成员，你可以从所有这些评价中选择3～4个最想了解的评价来看，你会选择哪几个人对你的评价。而具体想看哪三、四个人对自己的评价，可以由每个成员自己自由选择。通常，人们会要求看在他心目中最有威信、最有见解或最受人尊重的人对自己做出的评价。

（4）评价：参照测量法的优点在于它隐藏了测量的真实目的，使人们在不知不觉中，反映出自己的真正动机，从而获得可靠的结果。但如果群体成员人数很多，要求个人对每一成员均做出评价，则费时太多，且组织过程较为麻烦。

**Chapter 9 Social influence 社会影响**

# **复习思考题：**

# **1、概念：社会促进 社会干扰 暗示 模仿 从众 服从 时尚 流言 舆论 集群行为**

# 社会促进 ：也叫社会助长，指个体在从事活动的过程中，由于意识到他人在场而引起活动效率提高的现象

# 社会干扰： 也叫社会抑制，指个体在从事活动的过程中，由于意识到他人在场而引起活动效率下降的现象。

暗示（hint）： 是在无对抗条件下，用某种间接的方法对人们的心理和行为产生影响，使人们按照一定方式进行活动或接受一定意见、思想。

模仿（imitation）： 是指在没有外界控制的条件下，个体受到他人行为的刺激，自觉或不自觉的使自己的行为与他人相同或相似。

从众（conformity）： 是个人在社会群体压力下，放弃自己的意见，转变原有的态度，采取与大多数人一致的行为、观点。

服从（obedience）： 是指个人按照社会要求、群体规范或者是权威的命令而作出的行为，这种行为实在外界压力的影响下被迫发生的。

时尚（fashion）： 是一定时期内在社会上某个群体中普遍流行的某种生活方式。

流言（gossip）： 是广泛传播的有关现实社会问题的不确切消息。

舆论（public opinion）： 是公众的意见与看法，是社会全体成员或大多数成员的共同信念。

集群行为（collective behavior）：人们的行为一般说来大都处在既定的社会规范的制约之下，但在一些特殊的情境中，产生的一些不受通常的行为规范所指导的、自发的、无组织的、无结构的、同时也是难以预测的群体行为方式，就是社会心理学所说的集群行为，又译作“积聚行为”或“聚合行为”

# **2、暗示的种类有哪些？**

# （1）语言、行动、表情和符号暗示

# （2）他人暗示和自我暗示

# （3）直接暗示、间接暗示和反暗示

# **3、影响暗示效果的因素有哪些？**

# （1）受暗示者的年龄与性别

# （2）受暗示者的心理状态和个性特点

# （3）受暗示者的社会地位

# （4）暗示者的影响力

# （5）暗示刺激的特点：反复出现、区域广，新奇性。

# （6）当时的情境：屈从于多数人意志

# **4、影响从众的因素有哪些？**

（1）群体影响

（2）情境因素

（3）个体因素

# **5、影响服从的因素有哪些？**

①命令者的社会地位：具有权威的人，其命令容易被他人接受，并做出服从行为。

② 他人支持与服从：他人的支持，会直接导致人们对权威的藐视。

③执行者的人格特征和道德发展水平：道德水平越高，越倾向于按照自己的独立价值观行事，拒绝服从权威而去伤害别人。

④命令者的靠近程度

⑤受害者的靠近程度

服从原因：合法权力 责任转移

# **6、时尚的特点是什么？**

短暂 新奇 有较宽的波及面 爆发性 两极性 常态性

# **7、流言的特征是什么？**

口头性 新闻性 公众性 基础是不确切的信息 开始容易停止难

# **8、对集群行为的理论解释是什么？**

1.舆论的特征：为多数人赞成或支持

总是有关社会的安宁与幸福问题

本身含有合理性

有效性

一般不是政府的意见

舆论的多元化

2.舆论的形成：；问题的起因；引起社会议论；意见的归纳

3.舆论形成的主客观因素：舆论代表了群众的倾向性意见和综合观点

舆论唤醒了人们的心理准备

民众情绪激动，乐于扩散

遇到挫折和困难时，容易接受舆论。

4.舆论的作用：评论作用；指导作用；鼓动作用

5.了解舆论的途径：开讨论会；信访工作；利用大众传媒来了解；民意测验

**对集群行为的理论解释**

——去个性化的解释

去个性化是指个体在一个群体中与大家一道从事某种活动时，对群体的认同淹没了个人的身份，使个体失去通常的个性感。因而丧失对自我行为的控制，容易参与到冲动的、情绪化的甚至是破坏性的行为中。

在去个性化的研究中，金巴尔多有突出的贡献。他认为，去个性化是一个过程，在这个过程中，人们知觉自我和他人时，一系列社会条件都似乎发生了变化，人们降低了约束自己行为的能力，因此，正常时被控制的行为，如愤怒、侵犯、悲痛和兴奋等都可能无所顾虑地表现出来。

去个性化现象有两个主要特征：匿名性和责任分散

**Chapter 10 Psychology of Group群体**

**复习思考题:**

# **1、概念：群体 群体凝聚力 合作 竞争 冲突**

# 群体（group）：指两人以上，通过持续的社会互动或一定的社会关系结合起来进行共同活动，并有着共同利益的人类集合体。

群体规范（Group norm ）：是群体有一套成员应该如何做的行为规范，是指一个群体有别于简单人群集合体的原因之一。

群体凝聚力（group cohesiveness）：也称内聚力，是指群体在其规范的基础上，使全体成员情感共鸣、价值定向相同或行为保持一致的内在聚合力量。

合作（cooperation）：是指不同个体为了共同的目标而协同活动，促使某种既有利于自己，又有利于他人的结果得以实现的行为或意向。

竞争（competition）：则是与合作相对立的概念，指不同的个体为同一个目标展开争夺，促使某种只有利于自己的结果得以实现的行为或意向。

# **2、群体有哪些类型？**

（1）正式群体和非正式群体

正式群体是指那些有明确规章，成员地位和角色、权利和义务都很清楚，并具有稳定结构的群体。

（2）假设群体和实际群体

假设群体，是在实际中并不存在的一种群体，是为了某种需要，人为的将人群按不同的方式加以划分。群体实际并不存在，只是为了研究的方便而创设的，故称之为假设群体。

实际群体：是现实生活中实际存在的，其成员之间有着各种各样的联系。

（3）成员群体与参照群体

成员群体是指个体为其成员的群体。

在现实生活中，常常有人抛弃自己所属群体的观念，而向往其他群体的，这种向往的团体就是其参照群体。

（4）内群体和外群体

（5）初级群体和次级群体

初级群体：指个人直接生活在其中，与群体成员有充分的直接交往和亲密人际关系的群体。初级群体的运转依靠人与人之间的情感联系，而不是规定性的角色关系。

次级群体：特指区别于首属群体、 按照一定规范建立起来，有明确社会结构的群体。

（6）大群体和小群体

小群体是指那些规模较小、相对稳定、成员之间为实现共同目标经常直接联系和接触的群体。一般指成员只有12人或少于12人的群体。

# **3、影响群体凝聚力的因素有哪些？**

1.加入群体的难度

2.群体的规模：小群体和大群体，同等情况下，群体规模越大，凝聚力可能越差。因为群体规模越大，参与，沟通的机会越少，还可能机会分配不均。

3.领导方式

4.群体目标和个人目标的一致性

5.群体绩效

6.群体的外部压力与威胁

7.心理相容与志趣相投