

「绪论」

社会实验-

社会促进-奥尔波特（最早）-《社会心理学》

从众心理线段实验-阿希

人越多越不容易救援-拉塔奈、达利

路西法效应-津巴多-《路西法效应》

社会心理学研究主题：社会对人的 直接/间接/潜在 的影响

「基模」

个人基模 对特定个体

自我基模 对自身

角色基模 对角色身份

社会事件基模 对特定事件

基模调用（简单、方便）-

1、易得性启发（鲜活、容易记忆、新闻价值、个人经验多）

*大学生、白领自杀率相对并不高

2、定锚与调整（理智知道经验独特，但仍以基模作为大致估计）

*父母对儿女

3、代表性启发（帮助个体快速识别代表性特征，但忽略其他重要信息）

*贝叶斯定理，概率差异

「非语言行为」

最早研究表情-达尔文-《人类和动物的情绪表达》（表情基本是先天的、生理反应）

艾克曼-基础表情-惊讶、开心、愤怒、恐惧、厌恶、悲伤

笑容-眼睛闭合与嘴巴张开同步、等幅

惊讶-眼睛瞪大（瞳孔增大）、眉毛扬起、张嘴吸气并循环加快

厌恶-惊讶的反向（*上唇上提-试图堵住鼻腔）

愤怒-眼睛睁开，眉头皱，低头，嘴张开露出前排牙（攻击准备）或抿住嘴（带有威胁）

恐惧-眉头与愤怒反向，张嘴（呼救准备）

悲伤-闭眼（眼球受压），本能嘴张开（呼吸、发出穿透性声音）（极力抑制）

其他方面

1、肢体语言

2、握手指数（握手中的不同特点）

3、言语表情（语言的特点与变化）

谎言线索-

1、微表情

2、各通道表达不一致

3、语调变化，犹豫，出错多

4、目光接触水平低或极高，眨眼增多、瞳孔增大

5、夸张表情（如长时间吃惊）

「印象整饰」

有意控制他人对自己形成印象

策略：

自我彰显（改善外表、表现能力、传达地位与权力）

（*自我妨碍策略：主动给成功设置障碍或寻找借口，这样即使失败也有理由
过度自我妨碍->采取同种防御机制，占用心理能量）

彰显他人（相似性、谦虚、寻求建议、非言语方式）

欧文·戈夫曼 拟剧论

《日常生活中的自我呈现》

刻意控制-“给予”

未加控制-“流露”-实际仍有整饰

1、

表演-个体持续面对一组特定观察者时所表现的产生影响的行为

前台-表演中预先准备的布景+个人前台（外表、举止）

剧班-群体性整饰

2、表演手法

理想化-给人向上流动的印象（更高身份）

消极的理想化-克制富有/能力/自尊的表达

神秘化-保持距离，给想象提供理想化机会

3、表演失败

无意动作-未发现/整饰过度

不合时宜闯入

失言（失礼）

失态（闹剧）

4、表演的意义-保持稳定状态

「社会态度」

对社会事物的评价

区分：

认知成分-以认知为基础

情感成分-

经典条件反射（基于联结的学习）（意识/潜意识）

操作性条件反射（看法“正确”的奖赏）

行为成分-看见行为后知道感觉

态度与行为的关联：

理查德·拉皮尔的实验-问卷中回答的态度与实际态度差别很大

台湾已婚妇女生育意向调查-态度与实际关联较强

影响因素：

态度可得性（态度进入意识迅速程度）

对态度目标认知程度

影响态度的情景因素强弱（第一个问题中-从众性）

态度与预测行为相关的紧密度

外显态度与内隐态度相同时更准确（威尔逊-双重态度模型 意识/潜意识-两种不同评价）。

「态度改变与说服」

1、认知失调理论

费斯汀格 态度与态度/行为不一致-紧张（失调）-做出改变

减轻失调：改变态度/行为、引进新信息（合理化自己的焦虑）、琐碎化（判定为不重要）、回避不一致

被迫屈从-枯燥工作，报酬低评价更高（理由-报酬低-体验更多失调-改变态度）

失调应用-通过行为改变自己

2、说服

早期研究-说服者、信息、听众

卡尔 霍夫兰-耶鲁态度改变研究

说服者：可靠、某方面有吸引力、展现对言论信心、“睡眠者效应”（四周后，信息记忆比传播者深刻）

信息：保持相反态度时-采取双向途径

听众：年轻人（18-25）与女性容易受影响、注意力分散时容易说服（理性情绪疗法）

勒温-态度参与研究（演讲-3%，实验-32%）、守门人理论

说服路径-

（双向理论）中心路径/外周路径

得寸进尺/漫天要价/欲擒故纵/限时抢购/社会认可

「态度测量」

1、量表法

李克特量表（1932）

语义差异量表（三维度-性质/历程、力量/程度、行动/参与性）

（十对左右双极形容词）

2、自由反应

给问题/刺激物，不限制反应，观察结果

3、投射测验

以结构不明确的测题引起被试的反应，考察其所投射的人格特征（罗夏墨迹测验，TAT 主题统觉测试，逆境对话测验）

*投射：防御机制，将自身情况投射至外界（分不清你的/我的）

4、生理反应测量

测量极端态度/无法保证方向

「攻击行为」

定义：意图伤害他人

分类：直接（针对目标）/间接（针对目标相关） 情绪性（不考虑后果）/工具性（达成目的）

来源：

1、本能

精神分析-死的本能向外表现

习性论-侵犯动因不断积蓄，攻击帮助人类个体保全/种族延续

*攻击意义：争取机会、公平分配存活领地、保证最有力占据领导地位

2、挫折-攻击理论

起初-目的受阻引发攻击，亦可能为退缩等，攻击可能向外/向内

修订-目的受阻->一切不愉快行为，激发负面情绪，从而引发攻击

再次修订-来源增添攻击线索（刀枪）

3、社会学习理论

模仿学习攻击、攻击行为得到奖赏、合理化攻击行为

一般攻击行为模型：外在-情境因素/内在-个人因素

*兰德尔·柯林斯(社会学者)：认为暴力的关键并非在外在因素与内在因素，而是由当时的“暴力情境”（暴力发生时具体的社会互动过程）决定

“冲突型紧张”克服导致暴力升级

克服可能：对方暴露弱点/流露恐慌、高度协作的攻击者、观众存在

处理愤怒：

1、超越认知缺损，约束攻击（正确归因、分心）

2、用清楚而非判断、侮辱表达感受（使用我-讯息）

3、共情至宽恕（不寻求报复，尝试理解对方）

4、使用道歉平息愤怒（攻击升华为竞争）

*发泄可能会增加后续攻击

「亲社会行为」

概念区分：

利他：对他人无私关怀的行为（要求动机善良）

亲社会：任何对他人有益的行为

动机解释：

1、生物学根源：旨在最大程度复制自身（汉密尔顿-亲缘选择理论）

2、社会规范理论：社会责任、社会公平、互利互惠（合作进化理论）

3、社会学习论

4、共情（同理心）：帮助是否出现重要因素是共情程度（相似和关联促进共情）

*对紧急事件的回应

紧急事件：没有已形成基模的事件

1、“旁观者效应”实验（达利、拉特纳）：旁观者人数增加，则帮助前犹豫时间增加，帮助比

例减小

2、决定帮与不帮的阶段：

注意到不寻常事情发生

将事件正确诠释为紧急事件

判断提供援助是否为自身责任

掂量能力决定采取的行动

掂量利弊做出最终判断

「社会影响」

1、从众：

外部力量施压-顺从、明确命令-服从、认为正确-接纳

阿什-知觉从众、谢里夫-游动错觉（激光笔光斑游动远近）

*群体规范：周围群体结果影响个人结果

2、社会促进/懈怠

米尔格莱姆-电击实验/津巴多-监狱实验

他人在场的可能影响：评价顾忌（想知道他人评价）、唤起警觉、分心

*性别助长假设：异性助长作用高于同性

促进：个人表现可以得到评估时，简单任务更佳，复杂任务更糟

懈怠：个人表现无法得到评估时，简单任务更糟，复杂任务更佳

3、去个性化-减轻责任感（丹尼尔实验-随群到来的孩子多拿糖的概率高）

4、群体极化-在相似的群体里讨论会使观点向极端移动

解释：信息影响（观点被重复）、群体规范影响

5、象征性社会影响（心理上在场）

其他人在思想中出现：引发关系基模、触发想要达到的目标

「流行与时尚」

时尚：一个时期内多人追随的模型与标本

流行：时尚普及的主要手段

社会背景：物质生活丰裕、闲暇、电子媒介、大众意识

传播规律：有时循环往复、流行常根据正态分布、传统社会-上行下效/现代-下行上效、因传播广而失去本来面目

社会心理-从众，安全感

「传言与恐慌」

传言：未经证实的消息

流言：无意识传播

谣言：有目的捏造

传言产生的要素：

观察理解的偏差

话题的吸引力（公众人物等）

焦虑心理（肆虐于天灾人祸时）

信息短缺（正常渠道受堵或危急情况中）

传言再加工：削平（精炼化）、磨尖（修饰强化）、同化（根据个人想法修改）

传言恶果-恐慌：面对现实或想象的威胁而感到的强烈恐惧心理

特点：不合作性、不合理性

传言的控制：谣言的影响=话题重要程度*模糊性/公众批判能力

「舆论」

主体-社会公众

客体-评价目标

形态-公众对目标的想法

大众传媒影响舆论：受众面大、话语权、专业化特质

- 1、守门人模式（新闻媒体作为守门人）
- 2、议程设置理论（报道程度决定受众认知程度）
- 3、欧文-戈夫曼 框架理论（报道控制心理基模）

沉默的螺旋：观点得到欢迎后更加扩散，无人赞同后更加沉默，从而观点偏向一方